

EL PERU FRENTE AL SIGLO XXI

Capítulo 2

Gonzalo Portocarrero - Marcel Valcárcel (Editores)

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL PERU
FONDO EDITORIAL 1995



El Perú frente al Siglo XXI

Primera edición, abril de 1995

Cubierta: Mochy Gonzales
Diagramación: Yoryina León M.

El Perú frente al Siglo XXI

Copyright © 1995 por Fondo Editorial de la Pontificia
Universidad Católica del Perú. Av. Universitaria, cuadra 18.
San Miguel. Apartado 1761. Lima 100, Perú. Tlfs. 462-6390;
462-2540, Anexo 220.

Prohibida la reproducción de este libro por cualquier medio
total o parcialmente, sin permiso expreso de los editores.

Derechos Reservados
ISBN 84-8390-990-1

Impreso en el Perú - Printed in Peru

Máximo Vega-Centeno B.

DESARROLLO, CRECIMIENTO E INVERSIONES EN EL PERU Y AMERICA LATINA

1. INTRODUCCION

En un período largo y en una perspectiva histórica, el problema de fondo de una economía es el de la ampliación de las posibilidades de bienestar, para todos, en la sociedad. Se trata de iniciar y de mantener o acelerar un proceso generador de logros continuos; es decir, un proceso en el que las magnitudes económicas evolucionen reflejando progreso y en el que las condiciones de superación, abiertas a toda la población, se acrecienten. Por eso mismo, el problema y el proyecto permanente de una sociedad es el del *Desarrollo*, entendido como un proceso de *creación de condiciones* para una vida superior.

Ahora bien, es un hecho que tanto la vida humana como la vida social están sometidas a restricción, sea por escasez de bienes o de oportunidades. Esto puede ocurrir por falta de capacidad técnica o, por lo menos, por dificultad para dominar la naturaleza y transformar los recursos así como también, por fallas en la organización de la sociedad. Esas restricciones son limitantes del bienestar y podemos por eso decir que el Desarrollo es un proceso de *liberación de restricciones*.

Consecuentemente y en primer lugar, el Desarrollo implica un incremento de la cantidad, la variedad y la calidad de los bienes producidos y puestos, efectivamente, a disposición de la sociedad. Esto no es otra cosa que incremento estable y reestructuración de la oferta agregada, ya que no sería razonable esperar mayor bienestar para todos si no se dispone de la cantidad y variedad de *bienes* necesarios.

En segundo lugar, el Desarrollo implica la distribución de esos bienes y la distribución de medios para obtenerlos, i.e. la accesibilidad a esos bienes. Tal como ha propuesto A. K. Sen, en diversos trabajos, el Desarrollo implica creación, reconocimiento o consolidación de *derechos* de las personas sobre los bienes, ya que la sola existencia de bienes no asegura su utilidad, sino que ésta comienza a ser posible cuando las personas o las familias tienen acceso, es decir, cuando pueden disponer o utilizar esos bienes. Por eso, los sistemas de apropiación y de regulación o protección de la propiedad constituyen una cuestión importante; e igualmente, el nivel, la estabilidad o la mejora del poder adquisitivo de los ingresos (sobre todo de los originados en el trabajo), lo cual nos lleva a considerar, como una cuestión central, los problemas de la formación y evolución de precios y de salarios y de la política pública al respecto. En definitiva, las personas tienen derechos sobre los bienes y los ejercen, efectivamente, en la medida que pueden poseer o adquirir libre y eficazmente los bienes que desean sea por propiedad, por ingresos o por participación en la producción de esos bienes.

Ahora bien, como el mismo A.K. Sen afirma, el ejercicio de derechos no tiene como objetivo la sola posesión de los bienes, sino la posibilidad de aplicarlos al servicio de la satisfacción de necesidades y de la superación humana. Por eso debemos señalar, en tercer lugar, que el Desarrollo también implica una expansión de las *capacidades* personales para aplicar o utilizar los bienes de manera que apoyen o que contribuyan al desarrollo humano.

Consecuentemente, el crecimiento económico o el incremento sostenido de la oferta agregada, es una condición fundamental del Desarrollo. Por lo mismo, si bien podemos reiterar algo que se ha señalado con bastante fuerza, es decir, que Crecimiento y Desarrollo no son la misma cosa, debemos señalar que están estrechamente vinculados por el hecho de que originalmente se trata de la existencia de bienes y, luego, de su distribución y de su utilización. En otras palabras, se trata de la existencia o creación, de la distribución y del uso de bienes. En este sentido, es cierto que el crecimiento económico o incremento sostenido de la producción, no significa necesariamente Desarrollo, pero también es cierto que no puede haber Desarrollo sin crecimiento económico. El Crecimiento Económico es pues una *condición necesaria* del Desarrollo, aunque no sea forzosamente una condición suficiente.

Las condiciones de suficiencia involucran la estabilidad, el ritmo y el patrón de crecimiento, por un lado; y por otro, consolidación de derechos y expansión de capacidades a través de la participación en la producción, así como de su reconocimiento o de la generación de mecanismos de distribución equitativa y, finalmente, de comportamientos adecuados de los consumidores. Estas condiciones se aseguran pues, tanto por orientación del dinamismo económico como también por esfuerzos de carácter social y cultural y, en general, por esfuerzos que no son *strictu sensu* económicos pero que no deberían entrar en conflicto, con los esfuerzos y objetivos estrictamente económicos.

En cualquier caso, el crecimiento económico no es una condición más, o una entre muchas de importancia equivalente. Es una condición clave del Desarrollo porque en el punto de partida o en la situación actual se tiene, como en el caso del Perú y de no pocos países en América Latina, una economía que es *insuficiente*: es decir, una economía cuya oferta agregada no responde al requerimiento de su población y cuyo funcionamiento no involucra eficientemente a toda la fuerza de trabajo.

Al respecto debemos señalar que en el Perú, como América Latina en general, el producto agregado es pequeño en comparación con el de otras regiones del mundo (ver Cuadro 1) y con los requerimientos de la propia población. Esta es una dimensión de la insuficiencia, es decir, la pobreza global.

Cuadro 1
PRODUCTO POR HABITANTE POR CONTINENTES EN 1992
(dólares de 1990)

Africa	630
América Latina	2,170
Perú	1,160
América del Norte	21,580
Asia	1,680
Europa	12,990
Oceanía	13,190
Mundo	3,790

Fuente: Population Reference Bureau. INC.,
World Population Data Sheet - 1992.

Ahora bien, la situación al interior del Continente es variada y muestra que la restricción global de la pobreza afecta a los diferentes países en forma correspondiente al "grado de desarrollo" o a la dotación de recursos. Es así que Argentina, Brasil y México, contados entre los "nuevos países industrializados" registran un producto global y por habitante mayor que los promedios, que Chile en proceso de recuperación y Venezuela importante exportador de petróleo están igualmente por encima del promedio. En cambio el resto, con excepción de Uruguay, están por debajo y algunos bastante alejados (ver Cuadro 2).

Cuadro 2
AMERICA LATINA: PRODUCTO, POBLACION Y EMPLEO EN 1992
(Países seleccionados)

	P.I.B. (Millones de US.\$ de 1980)	Población (millones)	PIB/Habitante (US.\$ de 1980)	Tasa de desempleo urbano (%)
Argentina	125,348.1	33.10	3,786.9	7.0
Bolivia	4,728.4	7.52	628.4	5.8
Brasil	283,466.5	154.10	1,839.4	5.9
Colombia	44,229.8	33.43	1,472.8	10.0
Chile	37,722.6	13.60	2,773.8	5.0
Ecuador	14,964.5	10.74	1,393.2	8.9
Paraguay	5,782.8	4.54	1,279.4	6.0
Perú	18,109.6	22.95	806.5	9.4
Uruguay	7,594.5	3.15	2,425.9	9.3
Venezuela	74,983.3	20.19	3,714.4	7.1
México	221,013.6	88.15	2,507.2	3.2
América Latina*	889,240.4	452.73	2,021.3	-

Fuente: CEPAL. Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, 1993.

* Incluye todos los países.

Además, las tendencias de evolución del producto (crecimiento inestable o nulo en no pocos países), y de la población (crecimiento sostenido en casi todos), implican pauperización. Asimismo, es notoria la escasez o la incapacidad actual de producir ciertos bienes, así como de generar condiciones de intercambio equitativo con el exterior. Por último, a una innegable deficiencia de la producción se debe añadir la incapacidad para incorporar a toda la fuerza de trabajo, en actividades

productivas estables y socialmente significativas. Es importante la proporción de desempleados, como se aprecia en el mismo Cuadro 2, pero es mayor la del subempleo o de lo que en otro tiempo se llamaba el "desempleo oculto" o "disfrazado". Ambos son resultado de deficiencias estructurales y, la gran expansión del segundo en los últimos años, es resultado del crecimiento de población y de las migraciones internas; así como también de las políticas recesivas de ajuste con que se trata de corregir la crisis y los desequilibrios de corto plazo.

Por otra parte, las condiciones en que se realiza la producción reflejan, en conjunto, un retardo tecnológico y un patrón de explotación de recursos que es más depredador que generador estable de riqueza. En un sentido dinámico, hay pues ineficiencias que exigen transformación o mejoramiento de la capacidad productiva y revisión de los patrones de uso de los recursos existentes y efectivamente explotables.

Por último, el desempeño basado en determinadas condiciones de apropiación y de relación con el exterior, así como basado en tecnologías de discutible adecuación, ha generado una distribución poco equitativa y, mantiene a una proporción importante de la población en situación de pobreza y de extrema pobreza (ver Cuadro 3). Es más, si la condición fuerte para la equidad social es la distribución de recursos y de oportunidades, el proceso de distribución de los resultados de la actividad no sólo ha sido desigual en lo inmediato (bienestar presente), sino que ha reforzado las desigualdades a través del tiempo y compromete el bienestar futuro.

En definitiva, el patrón de Crecimiento Económico, además de su nivel y ritmo (suficiencia), afecta también los de la eficiencia y la equidad y por eso, cualquier crecimiento registrado puede ser ambivalente en relación con el Desarrollo. Una perspectiva que nos parece interesante para resolver esa ambigüedad es la de una aceleración de la producción referida a objetivos y recursos propios y centrada en la generación de empleo productivo, es decir, de participación creadora de riqueza. Así entendido y orientado, el crecimiento puede y debería ser fruto de eficiencia y generador de empleo, condición de bienestar y posibilidad de una mayor equidad.

Cuadro 3
DISTRIBUCION DEL INGRESO E INGRESOS PROMEDIO EN 1992
(Países seleccionados)

	Proporción del Ingreso		Ingreso por Habitante (US\$ de 1980)		% de Hogares en situación de pobreza.*
	20% más pobre	20% más rico	20% más pobre	20% más rico	
Argentina	4.4	50.3	833.13	9,524.18	15**
Brasil	2.0	66.6	183.99	6,125.56	45**
Chile	4.2	60.4	582.48	8,376.64	28
México	2.9	57.7	363.56	7,223.40	36
Perú	1.9	61.0	76.63	2,460.32	36**
Venezuela	3.0	54.0	557.08	10,027.48	36**
América Latina	3.1	58.3	304.43	5,695.85	40**

Fuente: Elaborado a base del Informe del Desarrollo Mundial (1992) del Banco Mundial y del Cuadro 2.

*La definición es la de hogares con ingreso inferior al doble del costo de una canasta básica de alimentos. Los cálculos son de la CEPAL y las cifras con ** corresponden a proyecciones a 1992, ya que la información alcanza sólo hasta 1990.

2. LA EXPERIENCIA DE CRECIMIENTO EN AMERICA LATINA

El desempeño de la economía peruana y latinoamericana, considerado en un período largo, ha sido bastante irregular (Madison, 1989; Hunt 1993) y ha estado ligado, incluso más que a dinamismos propios, a factores exógenos, unos de origen externo y otros de carácter fortuito. En términos generales se puede decir que hasta los años '30 (con evidentes adelantos y retardos) se trata de un desempeño que es reflejo de la situación del mercado internacional de materias primas dominado por las potencias industriales, y del inicio o intensificación de la explotación de algún recurso natural, también exportable, e incluso de algún impulso industrial poco sólido y, por eso, pasajero y vulnerable. En una etapa más reciente (la mencionada década del '30 para unos, y más tarde para otros, como el Perú) se inicia un intento explícito de acelerar y estabilizar el crecimiento mediante la industrialización y, al elegir la estrategia de Sustitución de Importaciones (I.S.I.), que ya se había experimentado con relativo éxito en algunos países de la región, se confirmó y aún amplió la importancia del sector externo.

En efecto, la I.S.I. se apoya en la pre-existencia de una demanda de productos industriales, lo cual otorga seguridad y estimula la inversión; pero, al tener que sustituir producciones que ya se realizaban en otro medio, estuvo "tentada" de incorporar técnicas y equipos empleados en los países de origen. Esta era una solución fácil e inmediata y debemos mencionar incluso, que se recurrió a ella más allá de lo justificado o necesario, cerrando la posibilidad de desarrollos propios. Las consecuencias son, por un lado, que la *vulnerabilidad externa* que es fuente de inestabilidad, se mantiene, pues para la mayoría de países y producciones, ha cambiado la composición del comercio exterior, pero no su naturaleza. En segundo lugar, la necesidad de importar bienes de capital, servicios técnicos y aún bienes intermedios, eleva el peso de la *capacidad de importar* como variable clave que, impone o define el patrón de producción en general y el patrón de explotación de recursos exportables en particular. Dentro de la secuencia esperada, luego de sustituir la importación de bienes de consumo, se debió abordar la de sustitución de bienes intermedios y de capital, así como de servicios, técnicos por ejemplo, pero no ha ocurrido así, salvo en casos y desarrollos específicos, y en pocos países. Una tercera consecuencia es que el esfuerzo de industrialización, muy centrado en el aprovechamiento de facilidades (incentivos) y en alcanzar logros inmediatos, no ha promovido comportamientos empresariales dinámicos y ha agotado sus posibilidades en un mundo que no detiene sino que, más bien, acelera su transformación técnica y que alcanza cada vez mayores niveles de eficiencia y calidad de producción. A la brecha con el mundo industrializado, que se amplía, se añade otra, esta vez entre nuestros países; ya que el "grado de desarrollo" ha sido diferente.

Se puede decir que, en medio de las condiciones favorables que ocasional, aunque a veces espectacularmente, ha ofrecido el comercio internacional; que en base a los apoyos variables (incentivos) ha ofrecido la política pública; y, por último, que debido a los innegables, aunque lamentablemente no generalizados ni continuos, esfuerzos e iniciativas locales, el desempeño de las economías latinoamericanas ha sido irregular y ha debido también afrontar diversas restricciones en uno u otro momento. Hoy se debe afrontar la reestructuración y la liberalización del comercio internacional y la presencia de nuevos competidores, al mismo tiempo que la propia expansión demográfica.

En concreto, el crecimiento de la economía latinoamericana en los últimos 40 años ha alcanzado, en promedio, una tasa anual de 3.6%.

Hay que notar que, hasta 1975 el crecimiento fue superior al 4.5% y que ha decaído netamente en la etapa posterior en todos los países, sobre todo en la década de los '80 (ver Cuadro 4). Además, el crecimiento que ha alcanzado diferentes tasas en los diferentes países ha sido aún más diferenciado al interior de ellos en los diversos sectores. Es notable el lento crecimiento del sector agropecuario (2%), la erraticidad de los sectores extractivos y la debilidad o el carácter dependiente (reflejo de otros fenómenos) del crecimiento de un sector manufacturero "trunco y vulnerable". En el Perú es notable, igualmente la forma cómo el desempeño del crecimiento refleja la voluntad y la capacidad de apoyo del sector público (ver Vega-Centeno, 1989).

Cuadro 4
CRECIMIENTO DEL PIB REAL EN AMERICA LATINA 1913-1990
TASAS PROMEDIO ANUALES (Países seleccionados)

	1913-1950	1950-1973	1973-1980	1980-1990	1990-1992
Argentina	3.0	3.8	2.1	-0.9	8.4
Bolivia	-	-	-	0.1	3.6
Brasil	4.9	7.5	7.1	1.5	0.5
Colombia	3.8	5.2	5.3	3.7	2.7
Chile	3.3	3.7	3.4	2.6	7.1
Ecuador	-	-	-	1.9	3.9
Paraguay	-	-	-	3.2	2.0
Perú	3.8	5.3	3.0	-1.2	-0.3
Uruguay	-	1.8	4.5	0.3	5.0
Venezuela	-	6.7	4.2	0.4	7.8
México	2.6	6.6	6.4	2.3	9.3
América Latina	3.5	4.7	3.8	0.9	4.7

Fuente:1913-1980, A. Maddison (en Urrutia, 1991) Cuadro N°1.12; 1980-1990, CEPAL. Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, 1993, sobre la base de cifras oficiales.

Dado el dinamismo de la población, el Producto por Habitante ha crecido con tasas bastante modestas en promedio (entre 1.6% y 2%) hasta 1975 aproximadamente. A partir de entonces, bajo los efectos de la crisis y de los problemas del endeudamiento, el crecimiento cubre cada vez menos el aumento de población y, en la década de los ochenta se hace negativo (ver Cuadro 5). En otras palabras, el crecimiento no ha sido suficiente para generar un beneficio sustancial para la población,

no ha generado empleos suficientes para absorber la creciente fuerza de trabajo (ver Cuadro 2, sobre la situación del empleo) y, por eso, se puede afirmar que no ha reflejado gran eficiencia ni dinamismo.

Cuadro 5
CRECIMIENTO DEL PIB POR HABITANTE
(Tasas promedio anuales)

	1913-1950	1950-1973	1973-1980	1980-1990	1980-1992
Argentina	1.8	2.1	0.5	-2.2	7.2
Bolivia	-	-	-	-2.4	1.2
Brasil	2.8	4.7	4.6	-0.5	-0.2
Colombia	1.5	2.3	2.7	0.7	1.0
Chile	1.8	1.6	1.7	0.9	5.6
Ecuador	-	-	-	-0.7	1.7
Paraguay	-	-	-	0.0	-0.8
Perú	1.8	2.5	0.3	-3.4	-2.4
Uruguay	-	0.8	4.0	-0.3	4.5
Venezuela	-	3.1	0.9	-2.1	5.6
México	0.9	3.4	3.4	-1.8	7.1
América Latina	1.4	1.9	1.3	-1.2	2.8

Fuente: A. Madison, hasta 1973; CEPAL, Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, 1993, para 1973-1990.

Desde el punto de vista de la distribución, la situación no es mejor. Existen evidencias de una muy desigual distribución del ingreso y serios indicios de que la situación tiende a agravarse. A mediados de la década del '80, el 20% más pobre de la población percibía entre el 2 y el 6% del ingreso nacional en nuestros países; y en el otro extremo, el 20% más rico percibía entre el 50 y el 67% de ese ingreso. En el Cuadro 3 se aprecia que la situación actual es peor para los pobres (de 2 a 4.5%) y que no ha cambiado para los ricos. Las diferencias en cuanto a nivel de ingreso (promedio) son, por su parte, muy elocuentes.

La desigualdad, que es de viejo origen, persiste y, ciertamente, se ha agudizado por la naturaleza y la duración de la crisis. En esas condiciones, el crecimiento, que ha sido insuficiente, ha sido, además, inequitativo.

Se trata, por tanto, de un desempeño irregular, poco satisfactorio en conjunto y que muestra un serio entrapamiento en la etapa reciente y actual. Las causas, sin pretensión de exhaustividad y en términos generales, se pueden encontrar, en primer lugar, en errores de enfoque y de implementación de las políticas de desarrollo; en particular a propósito del esfuerzo de industrialización, y en general en la concepción de las políticas sectoriales, así como también, en el tratamiento de interrelaciones en la economía, así como en la discontinuidad de esfuerzos. En segundo lugar, se debe reconocer como causas, la presión de la población cuyo rápido crecimiento casi ha cuadruplicado la población total, es decir, ha agudizado problemas o requerimientos y, cuya reubicación en el territorio, ha desplazado y transformado o agravado problemas. Antes de 1950, la población era mayoritariamente rural y en nuestros días es mayoritariamente urbana y metropolitana; en el Perú, además, en esa época era sobre todo andina y hoy es costeña. En tercer lugar, debemos señalar un comportamiento inadecuado o inconsistente de los agentes económicos. El Estado ha sido más protector que promotor y ha ejercido influencia más en función de la disponibilidad ocasional de recursos que de objetivos permanentes; el empresariado, por su parte, ha tenido una orientación más rentista e inmediateista que innovadora o generadora de actividades estables y con posibilidades de desarrollo; finalmente, tanto el Estado como los empresarios han respondido más al movimiento de coyunturas externas que a objetivos propios y han basado sus logros en ocasiones fáciles más que en proyectos de envergadura.

Si a todo esto añadimos la crisis que se desencadena en la segunda mitad de los '70, i.e. inflación, recesión y déficit persistentes y aún crecientes de las Balanzas Comerciales; y, en los '80, la crisis de la Deuda, tenemos el deprimente panorama de un crecimiento económico interrumpido, y de ausencia de signos o posibilidades de recuperación o reinicio del crecimiento, en la mayoría de países, pese al relativo éxito de los programas de estabilización y de renegociación de la Deuda. Mientras tanto, la población crece todavía sostenidamente, con una tasa alta, y la fuerza de trabajo lo hace aún con una tasa más alta, con la excepción de pocos países cuya población es casi estable.

Las economías latinoamericanas son aún insuficientes y están en riesgo de ser crecientemente insuficientes, por eso el crecimiento económico, como posibilidad de aumentar la oferta y como posibilidad

de generar empleo e ingresos para una población creciente, no es una aspiración secundaria o postergable, sino una necesidad urgente.

3. ALGUNAS CONDICIONES PARA EL CRECIMIENTO ESTABLE

De todo lo dicho se desprende que no es válida la referencia, ni se justificaría reivindicar un crecimiento ocasional o efímero, por muy espectacular que fuera. El objetivo valedero es el de un incremento, suficiente y estable, de la oferta agregada. Suficiente en relación con los bajos niveles de producto por habitante que es necesario elevar y con la proporción de población bajo las líneas de pobreza. Estable en relación con el crecimiento de la población y con la necesidad de recuperar viejos retardos y deficiencias.

Ahora bien, un crecimiento que satisfaga estas condiciones supone un patrón de producción adecuado, la existencia de capacidad productiva suficiente y un nivel, también adecuado, de utilización de esa capacidad. En términos de tasa de crecimiento, es evidente que las tasas necesarias son superiores a la tasa de crecimiento de la fuerza de trabajo y durante períodos importantes. No resulta pues adecuado el enfoque tradicional de una rápida y necesaria convergencia de esas dos tasas. Si así fuera, el crecimiento estaría destinado a mantener los ya señalados bajo niveles de ingreso y producto por habitante. En este sentido, la independización de la tasa de crecimiento -su tratamiento como variable endógena- la búsqueda de rendimientos crecientes en la producción, la explotación de externalidades en la inversión, la introducción de nueva tecnología, así como la redefinición del papel del sector público y de la política económica, elementos centrales de la "nueva teoría del crecimiento", son útiles y prometedores.

El crecimiento económico sostenido requiere intensidad, continuidad, correcta orientación y autonomía de la actividad económica y ello requiere, a su vez y básicamente, la creación o renovación de capacidad productiva; requiere igualmente un marco macroeconómico, estable y efectivamente promotor; y finalmente, la convocatoria y la respuesta o participación dinámica de los agentes privados.

En realidad, el "clima macroeconómico" es una condición que hace posible la formación de proyectos significativos a largo plazo y que condiciona el desempeño de los agentes privados en todo momento,

por ejemplo en lo que toca a la gestión corriente y a las decisiones de reorientación o de expansión de actividades. Por otra parte, la deseable estabilidad de nivel de actividad y de los precios, se complementa con una legítima e irrenunciable política pública que involucra acciones promocionales y complementarias, en el campo de la infraestructura y de la formación de capital humano, por ejemplo. Al mismo tiempo, todo proyecto de crecimiento se apoya en empresarios creativos, consistentes y persistentes, como también en trabajadores altamente productivos y en una demanda sostenida; de manera que si no los hay, el esfuerzo social debe rescatarlos.

Sin desconocer pues la importancia relativa de estas condiciones y teniendo en cuenta lo estrecho y necesario de sus interrelaciones, esta vez nos referiremos preferentemente a algunos problemas de la creación de capacidad productiva. Dicho en otra forma, las consideraremos a partir de la preocupación del ensanchamiento de capacidad o en función de ésta. En efecto, se trata de plantear algunas cuestiones sobre la naturaleza, la importancia y la viabilidad de renovar e incrementar la capacidad productiva en nuestros países, teniendo en cuenta que se trata de un esfuerzo condicionado por la situación económica y social del momento actual y por el comportamiento de los agentes públicos y privados.

Es innegable que, un crecimiento estable supone capacidad productiva que lo haga posible y esto significa expansión de la capacidad existente (aumento cuantitativo) y adecuación a nuevos requerimientos (transformación cualitativa). En otras palabras, el crecimiento requiere habilitación de infraestructura y equipos, transformación tecnológica y, además, elevación de los niveles de eficiencia. Esto no contradice necesariamente la visión tradicional de que es necesario crear capital, es decir invertir para crecer, sino que amplía la noción de capital que está implícita en ese enfoque. No se trata sólo del *capital físico*, sino también del *capital humano* y del *capital conocimiento*, como lo sugieren la experiencia y recientes desarrollos teóricos.

La inversión, entonces, es un esfuerzo de creación de capacidad productiva, entendida ésta en un sentido amplio, y que por eso mismo, debe cumplir algunas condiciones fundamentales. El esfuerzo de inversión está destinado a crear y a mantener capacidad en relación con el crecimiento, manifiesto o deseable, de la demanda; con la disponi-

bilidad de recursos y con el crecimiento esperado. Por lo mismo el esfuerzo debe ser sostenido en términos de volumen o de monto; debe ser vehículo de los cambios técnicos necesarios, en términos de calidad o composición; y, debe ser complementario o balanceado en términos de las capacidades requeridas.

Lamentablemente, la experiencia de los últimos 40 años en el Perú y en América Latina, en general, nos muestra gran irregularidad de esfuerzos, una referencia tecnológica, en no pocos casos, bastante atrasada o poco adaptada, así como una visión muy tradicional de la inversión. En gran medida es pues por esta razón que las inversiones realizadas, prácticamente sólo en capital físico, no han generado un crecimiento continuo o estable y autosostenido (Vega-Centeno, 1991). La tasa de inversión¹, en promedio desde 1960, es del orden de 18%, cifra que no es muy baja y que sin embargo, no ha redundado en efectos duraderos de crecimiento. Se puede decir que ningún país en América Latina, ha invertido menos del 15% de su P.I.B. y sólo a raíz de la crisis de la Deuda y la carga que representan los servicios, el coeficiente de inversión ha disminuido notoriamente (ver Cuadro 6). La recuperación del coeficiente en los años recientes se explica por los esfuerzos de estabilización y de renegociación de la Deuda; pero, las cifras resultan dudosas en casos como el del Perú que atravesando un período caótico y de altísima inflación, termina elevando su tasa de inversión. Se trata pues de una información cuya revisión aún esperamos. Esta comprobación es similar a la de S. Hunt (1993), incluso en referencia a un período más amplio.

Es necesario explorar las condiciones que puedan hacer más fructíferos esfuerzos cuantitativamente iguales o superiores. En efecto, la magnitud de las inversiones requeridas no sólo es elevada en razón del ya señalado crecimiento de población y del bajo nivel del producto por habitante, sino también, por la caída o la interrupción de la inversión en los últimos años, diferente en cada país, o bien, por su reducida eficiencia; es decir, por sus pobres efectos de crecimiento. Examinemos lo que ocurre con cada tipo de inversión.

1. La información es sobre la "Formación Bruta de Capital Fijo", es decir sobre lo que estamos entendiendo por capital físico.

Cuadro 6
 AMERICA LATINA COEFICIENTE DE INVERSION
 Países seleccionados
 (Porcentaje de Inversión Bruta Fija en el Producto Interno Bruto)

	1960-1970	1980-1982	1988	1992
Argentina	20	21	19.5	19.6
Bolivia	15	16	8.7	13.7
Brasil	25	27	17.0	14.5
Colombia	19	19	16.4	14.4
Chile	13	13	17.9	22.0
Ecuador	18	19	14.6	19.8
Paraguay	14	26	19.8	21.0
Perú	19	15	17.7	19.8
Uruguay	12	15	10.7	11.4
Venezuela	26	34	20.6	21.3
México	20	24	18.3	21.2
América Latina	18	21	15.1	15.3

Fuente: M. Syrquin (1991) "A Comparative Analysis of Structural Transformation in Latin America" en M. Urrutia. (1991), Pág. 88, para los promedios 1960-70 y 1980-82. CEPAL, Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, 1993, para los restantes.

3.1. Las inversiones en capital físico

En este caso se trata de la habilitación, renovación y mantenimiento de infraestructura y equipos para una producción transformada, es decir, acrecentada en lo que toca a producciones tradicionales, reorientada en algunas de ellas y abordando nuevas producciones. Para examinar el esfuerzo realizado, es conveniente desagregar la Inversión Bruta o Total a que nos hemos referido antes y considerar el rol de sus componentes.

No se puede ignorar que existe capital en uso que ya es inadecuado por deterioro o por obsolescencia y que se debe afrontar su reemplazo o su reacondicionamiento. La *Inversión de Reemplazo* implica, como es bien conocido, no sólo el mantenimiento de capacidad, sino también la incorporación de nuevas técnicas y por ello modernización del aparato productivo. Este proceso, pensamos, es particularmente importante en

economías que acusan retardos, por déficit de recursos, de tecnología y a veces reforzados por una mentalidad rentista y conservadora de los inversionistas. Por otra parte el actual patrón de explotación de recursos naturales y la existencia de capacidades potenciales diversas, así como la elevada proporción de fuerza de trabajo no absorbida actualmente, plantea la necesidad de ensanchar la capacidad productiva existente, así como habilitar capacidad para nuevas actividades específicas. Estos son, más bien, los objetivos de la *Inversión Neta*. Ahora bien, en América Latina en general, y en el Perú en particular, el monto o la proporción de inversiones se ha mantenido en un nivel nada despreciable, como ya hemos señalado pero en lo que toca a su composición ha dedicado, y sigue haciéndolo, una proporción alta a la reposición o mantenimiento (ver Cuadros 7 y 8) lo cual es muy discutible cuando la población crece y sus necesidades aumentan. Desde este punto de vista se está conservando, sobre todo, una capacidad que ya determinaba bajos niveles de producto por trabajador y de capital por trabajador y se está postergando la necesidad de elevarlos.

Cuadro 7
COMPOSICION DE LA INVERSION EN AMERICA LATINA EN 1970
(Países seleccionados) (%)

	IBF/ PIB	Cons- trucción	Maqui- naria y Equipo	Inv. de Reposi- ción	Inv. Neta	Inv. Pú- blica	Inv. Pri- vada
Argentina	-	-	-	-	-	-	-
Bolivia	15.3	7.6	7.7	-	-	8.5	6.8
Brasil	20.6	12.1	8.5	-	-	-	-
Chile	21.0	13.6	7.4	10.1	10.9	-	-
Colombia	17.2	10.7	6.5	-	-	5.1	12.1
Ecuador	21.4	15.0	6.4	9.2	12.2	8.6	12.8
Paraguay	12.1	6.1	6.0	4.4	7.7	3.3	8.8
Perú	17.0	9.2	7.8	6.5	10.5	4.5	12.5
Uruguay	12.6	7.9	4.7	4.7	7.9	3.5	9.1
Venezuela	21.6	12.7	8.9	6.7	14.9	5.6	16.6
México	25.4	13.9	11.5	8.0	17.4	10.7	14.7
América Latina	15.5	9.4	6.1	-	-	-	-

Fuente: CEPAL. Anuario Estadístico de América Latina y El Caribe. 1993.

Por otra parte, no se puede ignorar la asociación entre una mayor importancia relativa de la inversión privada y mayores tasas de crecimiento, así como el cambio de esa importancia relativa en el período de crisis. En varios casos se pasa de una inversión predominantemente privada a una pública, dentro de una reducción global de la inversión, con todas las implicancias. Al respecto, se ha discutido mucho el rol o la función de la inversión pública, su legitimidad y sus efectos sobre la inversión privada. En una perspectiva tradicional en economía, se le ha asignado un carácter sustitutorio o complementario, pero salvo en casos específicos o en transitorias etapas estatistas, la inversión pública no ha sido excluyente ni ha sido competidora de recursos. Más bien debemos reivindicar el carácter complementario y, por eso mismo, inductor de esas inversiones. En efecto, si están bien orientadas y adecuadamente implementadas, generan economías externas para la inversión privada y por ello inducen oportunidad, localización e incluso rama de actividad. La inversión pública puede ser, además de cumplir sus propios fines, un instrumento de política bastante eficaz.

Cuadro 8
COMPOSICION DE LA INVERSION EN AMERICA LATINA EN 1992
(Países seleccionados) (%)

	IBF/ PIB	Cons- trucción	Maqui- naria y Equipo	Inv. de Reposi- ción	Inv. Neta	Inv. Pú- blica	Inv. Pri- vada
Argentina	19.6	-	-	-	-	-	-
Bolivia	13.7	-	-	-	-	-	-
Brasil	14.5	10.3	4.2	-	-	-	-
Chile	22.0	13.8	8.2	-	-	-	-
Colombia	14.0	-	-	-	-	-	-
Ecuador	14.8	7.3	7.5	10.1	4.7	2.8	11.7
Paraguay	21.0	14.2	6.8	7.3	13.7	1.8	18.9
Perú	19.8	14.5	5.3	-	-	2.0	17.8
Uruguay	11.4	6.8	4.6	-	-	2.5	8.9
Venezuela	18.1	-	-	5.9	12.2	6.4	11.7
México	21.2	10.9	10.3	8.9	12.3	4.7	16.5
América Latina	15.3	7.6	7.7	-	-	-	-

Fuente: CEPAL. Anuario Estadístico de América Latina y El Caribe 1993.

En cuanto a la inversión privada, tan reclamada y tan esperanzadora, porque está orientada más directamente a las actividades productivas, el problema es el de identificar y actuar sobre sus determinantes. Al respecto, la teoría convencional hace referencia a la evolución del ingreso y de la tasa de interés, en el marco de la hipótesis que atribuye un efecto de arrastre a la expansión de la demanda por la elevación de ingresos y, un efecto del mismo sentido a la baja de la tasa de interés que implica un menor costo del capital. Esto se resume y se formaliza en el modelo del *acelerador flexible* (Jorgenson, 1963) y en sus prolongaciones que han tenido gran vigencia y han sido abundantemente contrastadas con la evidencia empírica (Jorgenson, 1971). Como se sabe, los resultados son satisfactorios para el caso de países desarrollados y son bastante decepcionantes cuando las muestras son de países subdesarrollados. El modelo del acelerador flexible, sobre todo en lo que toca a la tasa de interés, no ofrece una explicación consistente del desempeño de la inversión en nuestros países.

El problema, o los problemas, están en dos supuestos del modelo, a saber la existencia de mercados perfectos y la ausencia de intervención del Estado. Si lo primero no se verifica y lo segundo si y en diferentes formas e intensidad, se llega a lo que la literatura ha denominado la "represión financiera", es decir, una situación en que la posibilidad de invertir, para la mayoría de firmas, depende de la disponibilidad de fondos e incluso de su capacidad de retener ganancias. En este caso, sería el aumento de la tasa de interés que al incrementar los fondos disponibles, elevaría el nivel de inversión. La conclusión es pues opuesta a la de Jorgenson y, debemos aceptar el rol ambiguo de la tasa de interés; o bien, sus efectos condicionados a la estructura e instituciones en el período considerado.

Un segundo elemento que puede ser determinante es la Tasa de Cambio Real porque afecta la rentabilidad y también el costo de las inversiones, dado el contenido importado de las mismas y el posible destino de la producción. Sin embargo, en una situación que tiende a sobrevaluar la moneda local o a "retrasar" el tipo de cambio, una simple "puesta al día", i.e. una devaluación puede generar dos efectos contradictorios. Por un lado, uno de expansión de las inversiones, al elevar el retorno a las exportaciones, al reducir las importaciones y al estimular la producción sustitutiva. Por otro lado, un efecto de contracción dado el mayor costo del capital importado que, como se sabe, es

importante en volumen y muchas veces crucial desde el punto de vista de su función. También en este caso, habría que ponderar efectos y explorar interrelaciones.

Todavía en lo que toca al sector externo, se debe señalar las *restricciones* que ya fueron señaladas desde los años 60 por Chenery y sus asociados². Las *brechas* no son otra cosa que imposibilidad de financiar inversiones por insuficiencia de ahorro interno y por insuficiencia o ausencia de superávits comerciales que, en nuestros días, se refuerzan porque los eventuales superávits deben ser aplicados al pago de la Deuda contraída. Se trata de una restricción adicional y grave, cuya negociación debe romper condiciones de entrapamiento o de exclusión de inversiones. Algo se ha avanzado en esas negociaciones y durante los últimos años se ha registrado un importante ingreso de capitales provenientes del exterior en la mayoría de países, cosa que puede ser muy interesante si se admite, como se desprende de algunos estudios, que la Inversión Extranjera es habitualmente más productiva y generadora de crecimiento (De Gregorio, 1992) pero hay que hacer la salvedad de que una buena parte de estos capitales son de corto plazo.

Finalmente, una cuestión muy importante, para el inversionista privado, es el "clima macroeconómico". La formación de planes de inversión y las decisiones que las concretan se refieren a períodos importantes y generan necesariamente rigideces, de manera que constituyen una apuesta contra situaciones futuras inciertas. En este sentido, las perspectivas que se abren por el tipo de gestión y por la modalidad de política, son cruciales.

Es bien conocido que las inversiones congelan fondos en función de efectos duraderos y, además, revisten un carácter específico, es decir que las plantas y las máquinas carecen de versatilidad o la tienen muy limitada. La referencia es entonces a un horizonte temporal relativamente amplio en el que pueda ser rentable un proyecto definido hoy, así como, destinado a fines específicos. Por lo mismo, la estabilidad de las condiciones económicas es, incluso, más importante que condicionantes teóricamente eficientes (tasa de interés) pero que no lo

2. Ver por ejemplo, el trabajo iniciador, Chenery y Bruno (1962) o las recientes reelaboraciones, como las de E. Bacha (1984 y 1990).

son en realidad en períodos de inestabilidad y, por otra es mucho más importante que condiciones favorables exógenas (incentivos) efímeras o cambiantes. Igualmente es fundamental un esfuerzo de información y de orientación sobre oportunidades y perspectivas económicas y tecnológicas, no sólo en la etapa de preparación y habilitación o implementación de las inversiones, sino en permanencia, de manera que el desarrollo y la adquisición de capacidad tecnológica pueda permitir adecuación a nuevas condiciones del mercado o de la producción. Por último, no se puede dejar de mencionar la estabilidad socio-política y las razonables seguridades que puede o debería ofrecer.

Por último, una desagregación importante es la que se refiere al tipo de capital que se acumula. En efecto la información de Cuentas Nacionales, que debemos utilizar, ventila los montos entre Construcciones y Maquinaria y Equipos. La segunda categoría, ciertamente es la que puede tener impactos seguros sobre la producción, mientras que la primera tiene efectos indirectos y, todavía, sería necesario descomponerla en lo que es habilitación de infraestructura y lo que es construcción de viviendas, como lo han hecho De Long y Summers (1991), con resultados muy ilustrativos. El nivel de agregación y lo incompleto de la información no permiten, por el momento, hacer un análisis preciso de la orientación de los esfuerzos y de su contribución al crecimiento. Sin embargo, parece que una tendencia manifiesta en las últimas dos décadas ha sido la de privilegiar, en alguna medida, las nuevas construcciones y esto puede explicar parcialmente los efectos moderados e irregulares de las inversiones.

En otros trabajos (Vega-Centeno, 1989 y 1990) hemos discutido dos cuestiones que se relacionan con esta composición de las inversiones, en lo que se refiere al Perú. En el primero se trata del "contenido técnico" de las inversiones y con ello se quiere llamar la atención sobre la calidad, la orientación y la localización (sectorial y territorial) de las inversiones que, tanto o más que los montos invertidos hacen posible una elevación duradera de la producción y, aún, generan efectos de difusión. En el segundo se trata de la habilitación y mantenimiento de la infraestructura, indispensable para una actividad productiva intensa y continua. Al respecto, puede ocurrir que si bien se trata de elementos que deben permitir una actividad prolongada, se conciben y habilitan con referencia al presente o a lo más a un futuro cercano. En este caso resultan, muy pronto, elementos de rigidez o limitantes. Otro aspecto,

a veces poco atendido al hacer proyectos, es que la infraestructura productiva, es decir, vías, puertos, centrales de energía y otros, son elementos que están expuestos a fenómenos naturales, de manera que si no se los ha tomado en cuenta para los efectos de localización y opciones técnicas, pueden generar catástrofes. Estas, en lo que toca al crecimiento económico, exclusivamente, constituyen destrucción o daño en el capital y, las consecuencias son principalmente dos; una es la de paralizar la producción o la distribución y la otra de requerir rehabilitación o reconstrucción. En países de geología "joven" y, en general, expuestos a amenazas naturales diversas por su ubicación geográfica, esto resulta muy importante, ya que una proporción significativa del gasto reputado como inversión, no se destina a crear o modernizar capital (infraestructura), sino más bien a reconstruir o reparar. En estas condiciones, el costo de mantenimiento del capital se eleva y restringe las posibilidades de financiar inversiones de *profundización* del capital.

El esfuerzo de inversión en capital físico está marcado pues por incertidumbre, por riesgos o amenazas y por una necesaria rigidez, inherentes al carácter específico de muchos elementos, que se conoce como la *irreversibilidad* de las inversiones (Pindyck, 1991). Por eso, es fundamental clarificar y difundir información, elevar la credibilidad de los indicadores económicos y, en general, reducir, hasta donde es razonable esperar, riesgos e incertidumbre. En definitiva se trata de abrir o de ampliar las *oportunidades de inversión* (Romer, 1989) y de asegurar su operación continua, como condición eficaz para el crecimiento.

3.2. Las Inversiones en Capital Humano y en Capital Conocimiento

Tradicionalmente se ha identificado inversión con creación de capital físico y a éste, en tanto que único factor acumulable, como fundamento del crecimiento. Ocurre que, por una parte, existen otros componentes de la capacidad productiva de una sociedad que también son acumulables y, por otra, la asociación de factores productivos no es la de alguna proporcionalidad cuantitativa, entre capital y trabajo, sino que depende de las condiciones en que participa la fuerza de trabajo. Un trabajador adquiere significación precisa según el nivel de conocimientos y el entrenamiento que haya adquirido y, lo que antes se pensaba era posible resolver cambiando las unidades de medida, es decir pasando de la referencia de horas-hombre empleados a una de

unidades de eficiencia, (como en los modelos de cambio técnico incorporado, p.e.) se tiende a considerar como el aporte de una capacidad creada, generadora de retornos incluso crecientes y de efectos de difusión. Esto es lo que se entiende como *capital humano*, tomando una expresión ya conocida pero otorgándole un alcance mayor.

Por otra parte, un empresario o en general las estructuras productivas definen proyectos en base a su percepción del mercado y de los recursos y los perfilan completamente en base a la información tecnológica a que tienen acceso y que pueden procesar; así como, al dominio, adquirido o adquirible, de las opciones técnicas que se les abren. Este mundo de la información, del conocimiento y de la posibilidad de utilizarlos, es un logro social de carácter, también, acumulativo. Esta capacidad, que no significa necesariamente originalidad aunque no la excluye, es lo que se está llamando *capital conocimiento*.

Si tomamos en cuenta estos componentes, podemos admitir, como lo hace S. Rebelo (1991), que el capital "definido en un sentido amplio" es decir involucrando el capital humano y el conocimiento, es el factor, único, que explica la producción y su dinamismo, pero esta vez en otras condiciones³. Consecuentemente, es fundamental evaluar el significado de estos tipos de capital en economías concretas y definir el alcance y la urgencia de acumular y de utilizar satisfactoriamente.

Los estudios empíricos sobre la formación de capital humano y sus efectos en el crecimiento son recientes y tropiezan con el problema de tener que recurrir a indicadores indirectos. Así, en general se asocia el capital humano creado con el esfuerzo educativo, aunque puedan quedar zonas de penumbra.

Para el caso de América Latina, M. Terrones y C. Calderón (1993) muestran que la asociación entre crecimiento y capital humano creado por educación es fuerte; pero, distinguen los efectos de la educación según la cobertura o alcance más o menos universal del esfuerzo; de la calidad de la educación a través de la proporción de profesores por alumno, a lo que habría que añadir algún indicador de la calidad de

3. Principalmente, el capital ya no genera necesariamente rendimientos decrecientes, la producción puede realizarse con rendimientos crecientes a la escala y aparecen externalidades diversas.

los profesores; de la orientación de la educación, es decir, si es más o menos técnica o humanista, y, finalmente, de la composición del alumnado, lo cual tiene que ver con distribución, la pobreza y la provisión de bienes públicos. Los resultados que obtienen ponen en evidencia la importancia de la educación primaria universal o cuasi universal y la orientación técnica de la enseñanza, como los mayores contribuyentes al crecimiento. Ahora bien, en la misma línea de preocupaciones y de hipótesis debemos añadir alguna información que complete el panorama de lo que existe y de los esfuerzos necesarios.

Cuadro 9
ALGUNOS INDICADORES RELACIONADOS CON EL
CAPITAL HUMANO: EDUCACION, 1992
(Países seleccionados)

	Tasa de Analfabetismo*	Matriculados de 6-11 años (%)	Matriculados de 6-23 años (%)	Gasto Público en Educación (% PIB)
Argentina	4.7	97.2	79.5	-
Bolivia	22.5	87.9	60.6	3.1
Brasil	18.9	77.9	61.2	3.7
Chile	13.6	90.5	71.3	-
Colombia	13.3	80.4	60.6	-
Ecuador	14.2	92.2	74.0	4.2
Paraguay	9.9	80.1	52.7	1.7
Perú	14.9	98.9	73.3	2.5
Uruguay	3.8	94.6	79.3	1.9
Venezuela	11.9	91.0	63.5	2.5
México	12.4	100.0	66.2	4.3

Fuente: CEPAL, Anuario Estadístico de América Latina y El Caribe, 1993.
% de la población mayor de 15 años.

Los porcentajes de analfabetismo, con excepción de pocos países son aún importantes y esto excluye a esa población de participar en actividades que requieren, implícita o explícitamente, capacidad de lectura y escritura y, además, cierran muchas posibilidades de mejora (acumulación). En segundo lugar, la universalidad de la educación se reduce, prácticamente, a la primaria y están abiertas las preguntas sobre la profesionalización a diferentes niveles. Junto a estas realidades vemos que el esfuerzo público, básico aún en medio de la tendencia

privatista, es ínfimo y, un problema que ya es viejo y que afecta a proporciones importantes de la población, esto es, que la insuficiente o inadecuada capacitación para participar en la producción, se agrava, al mismo tiempo que no se están haciendo los esfuerzos a futuro. Las inversiones necesarias en educación, no son un gasto social postergable y flexible a la baja, sin consecuencias. La educación y otros esfuerzos de creación de capital humano son inversiones necesarias y, además, rentables.

Por otra parte, el capital humano no está constituido por capacidades abstractas. Son personas con cuyo concurso se adquieren y desarrollan esas capacidades y cuyas condiciones físicas, biológicas y sociales determinan el uso, óptimo o no, de esas capacidades. Por lo mismo, las condiciones de vida y sus elementos se deben considerar y, en este campo también hay algunos problemas graves en América Latina.

Cuadro 10
ALGUNOS INDICADORES RELACIONADOS CON EL
CAPITAL HUMANO: SALUD, 1992
(Países seleccionados)

	Tasa de Mortalidad infantil (% nacidos)	Esperanza de vida al nacer	Gasto Público en Salud (% PIB)	Crecimiento del consumo/ Habitante
Argentina	28.8	69	-	-
Bolivia	75.1	61	0.3	0.2
Brasil	56.5	65	2.9	-
Chile	16.9	73	-	1.3
Colombia	37.0	70	3.6	-0.2
Ecuador	49.7	67	1.6	1.6
Paraguay	47.0	64	-	16.1
Perú	75.8	67	0.1	-5.2
Uruguay	20.0	79	1.4	-4.8
Venezuela	33.9	70	-	-0.6
México	35.2	69	0.3	5.5

Fuente: CEPAL, Anuario Estadístico de América Latina y El Caribe, 1993.

Si bien América Latina no muestra los más bajos índices de Esperanza de Vida al Nacer y ésta se ha elevado en los últimos decenios, muestra que aún estamos lejos de países en que las condiciones de vida

permiten una existencia más larga y probablemente más eficiente. Al contrario, los promedios que se presentan reflejan que en sectores pobres y rurales hay todavía muchas muertes prematuras o evitables y, aunque parezca cínico, eso constituye descapitalización. Las tasas de mortalidad infantil, generalmente reconocidas como indicador de subdesarrollo y bajo nivel de vida, refuerzan la apreciación anterior y; por último, la evolución, negativa o mínima, del consumo, referida a poblaciones con alta incidencia de pobreza, i.e. con fuerte proporción de desnutridos y enfermos o proclives a la enfermedad en razón a su desnutrición, muestra que hay un esfuerzo de recuperación que está pendiente. Nuevamente, sin embargo, el gasto público, reflejo de la percepción y de la voluntad política, es sumamente pequeño.

Evidentemente, pensar que es posible superar las bajas condiciones actuales, en educación y salud, en un período breve es iluso, pero lo que es urgente es aumentar y reorientar los esfuerzos sin permitir que continúe deteriorándose la situación. Es obvio que estos esfuerzos no tienen que ser exclusivamente del sector público, pero éste debe liderar y canalizar los diferentes esfuerzos privados.

Si pensamos en el capital conocimiento, es necesario hacer referencia a niveles de formación especializada o profesional, a la actividad de investigación y a la difusión o canalización de información hacia las estructuras de producción. El problema de una presencia eficiente en el mercado, para las firmas, y de un crecimiento estable, a nivel agregado, es el de una oportuna y aún continua evolución tecnológica, como respuesta a estímulos de la demanda y a oportunidades tecnológicas.

Para afrontar ese proceso, es necesario recurrir a conocimiento nuevo y tener la posibilidad de elaborarlo y de aplicarlo. Ahora bien, esto depende de un "clima" o de un nivel de conocimiento en las sociedades, así como de la existencia de canales de acceso y de mecanismos de difusión. También aquí existe un espacio y un desafío para esfuerzos públicos y privados, tanto con el fin de crear condiciones, como de acelerar logros por el aprovechamiento de oportunidades existentes, aunque no fácil ni inmediatamente accesibles. En el mundo existe un stock de conocimiento utilizable, a veces incurriendo en un costo monetario, pero sobre todo recurriendo a la capacidad tecnológica propia, como condición para identificar o seleccionar lo que es

interesante y para aplicarlo a la producción. Esa capacidad es en definitiva el capital-conocimiento y, al igual que otros tipos de capital es necesario crear y acumular o ampliar.

4. CONCLUSION

La experiencia de crecimiento económico en los países de América Latina es desigual y en algunos aspectos desconcertante. Las tasas de crecimiento alcanzadas han sido erráticamente diferentes (menores) que las tasas teóricamente esperadas. Los esfuerzos para apoyar ese crecimiento han sido discontinuos y de discutible calidad, mientras que las exigencias de una población creciente eran y son grandes en términos de mayor producción y de empleo. Por último, en la etapa reciente, la crisis (inestabilidad, desequilibrios y escaseces diversas) ha desincentivado la inversión, que si bien no es el único, es un motor importante del crecimiento; al mismo tiempo, las políticas de ajuste han reforzado ese fenómeno. En la etapa actual, en la mayoría de países, se trata de reiniciar o de estabilizar un crecimiento apenas iniciado, de intentar un proceso de crecimiento de largo plazo y, para eso, de sustentarlo en algunas bases sólidas. Las primeras evidencias a propósito del caso peruano y latinoamericano muestran efectos conjuntos o interrelacionados de los fenómenos actuantes y plantean una acción simultánea y, en todo caso coherente.

Es necesario invertir y de hacerlo tanto con la intención de recuperar retardos, como con la de mantener una visión de futuro amplio. Es necesario por ello estudiar las condiciones, orientar y complementar el esfuerzo de inversión en función de una elevación de la eficiencia productiva de conjunto. Esto supone habilitar capacidad, técnica y económicamente adecuada y con posibilidad de asimilar cambios. También supone recuperar la importancia de inversiones complementarias en capital humano y en incorporación de conocimiento.

Todo esto se debe afrontar en condiciones difíciles y en medio de restricciones y de esfuerzos de recomposición; pero, es impostergable cuando ya existen retardos y cuando la población crece. Por eso mismo, la estrategia, para ser económicamente eficaz, no sólo debe ser económica, sino también social y creadora de capacidades. La estabilidad, la cercanía a los equilibrios y una posición mejor en el concierto económico y financiero internacional son medios indispensables para ello, pero no dejan de ser medios.

BIBLIOGRAFIA

- ALTIMIR, O.
1994 "Cambios de la Desigualdad y la Pobreza en América Latina". *El Trimestre Económico*. Vol. 61, N° 241.
- BACHA, E.
1984 Growth with Limited Supplies of Foreign Exchange: a Reappraisal of Two Gap Model", en Syrquin et al. (eds). *Economic Structure and Performance*, Academic Press, Orlando, Florida.
- 1990 "Un modelo de Tres Brechas de las Transferencias Externas y la Tasa de Crecimiento del PIB en Países en Desarrollo". *El Trimestre Económico*, Vol. LVII.
- BARRO, R.
1992 "Economic Growth in a cross section of countries". *Quarterly Journal of Economics*. Vol. CVI, N° 2.
- BLEJER, M. and M. KHAN
1984 "Government Policy and Private Investment in Developing Countries" *IMF Staff Papers*.
- CORBO V. and K. SCHMIDT-HEBIEL
1991 "Public Policies and Saving in Developing Countries" *Journal of Development Economics*. pp. 89-115.
- CORBO, V. & P. ROJAS
1992 "Crecimiento Económico de América Latina". *Cuadernos de Economía*, PUC de Chile, N° 87.
- CHENERY, H.B. & M. BRUNO
1962 "Development Alternatives in an Open Economy: the case of Israel". *The Economic Journal*.
- DE GREGORIO, J.
1992 "El Crecimiento Económico en América Latina". *El Trimestre Económico*, Vol. LIX. Número Especial.

DE LONG, J. & L. SUMMERS

1991 "Equipment investment and economic growth". *Quarterly Journal of Economics*, Vol. CVI, N° 2.

JORGENSON, D.

1963 "Capital Theory and Investment Behavior" *American Economic Review* pp. 247-255.

1971 "Econometric Studies of Investment Behavior: A. Survey" *Journal of Economic Literature*. pp. 1111-1147.

MONTEON, M.

1990 "América Latina, Subdesarrollo y Estado Rentista". *Economía*, PUC, Vol. XIII N° 25

PINDYCK, R.

1991 "Irreversibility, Uncertainty and Investment". *Journal of Economic Literature*. pp. 1110-1148.

REBELO, S.

1991 "Long Run Policy Analysis and Long Run Growth". *Journal of Political Economy*. N° 99.

ROMER, P.

1989 "What Determines the Rate of Growth and Technological Change?". *Working Papers Series N° 279*, The World Bank.

SERVEN, L. & A. SOLIMANO

1991 "Economic Adjustment and Investment Performance in Developing Countries. The experience of the 1980s". Mimeo, *World Bank*.

TERRONES, M. y C. CALDERON

1993 Educación, capital humano y crecimiento económico: el caso de América Latina. *Economía*. Departamento de Economía. PUC. Vol. XVI. N° 31. pp. 23-63. Lima

URRUTIA, M.

1991 Long Term Trends in Latin American Economic Development. Washington D.C. *Interamerican Development Bank*.

VEGA-CENTENO, M.

- 1989 "Inversiones y Cambio Técnico en el Crecimiento de la Economía Peruana". *Economía*, PUC, N° 24. pp. 9-48.
- 1990 "Las Implicaciones Económicas de los Fenómenos Naturales y del Comportamiento previo de las poblaciones". Trabajo presentado en el Seminario del Departamento de Economía de la PUC.
- 1991 "Reiniciación del Crecimiento, Empleo y Distribución del Ingreso en el Perú: Desafíos y Perspectivas después de la Crisis". Trabajo presentado al X Congreso Latinoamericano de la Sociedad Econométrica. Punta del Este.
- 1993 "Desarrollo, Crecimiento y Estabilización: Perú 1950-1991". Trabajo presentado al XII Congreso Latinoamericano de la Sociedad Econométrica. Tucumán.