
La importancia del crecimiento para una sociedad próspera

Vicente Fretes-Cibils, Christopher Humphrey y Rossana Polastrí

Resumen

Este capítulo se concentra en el crecimiento económico. Toma como base las conclusiones principales de los otros capítulos e informes económicos, así como las evidencias empíricas referidas al crecimiento económico, sus motores y el impacto de este sobre la reducción de la pobreza. El capítulo parte de la observación de que la economía peruana ha tenido un subdesempeño en décadas recientes en comparación con el de otros países de la región y del mundo. La conclusión más importante es que para que el Perú construya una sociedad más próspera deberá concentrarse en acelerar el crecimiento actual de 5-6 por ciento a 7-8 por ciento al año, y mantenerlo durante diez años o más. El país cuenta con los instrumentos para lograrlo; la pregunta es si los responsables implementarán el marco de políticas necesario para convertir esto en una realidad.

I. Introducción

El desarrollo económico y social del Perú se encuentra en un punto crítico de inflexión. Luego de quince años de recuperación del colapso económico de la década de 1980, el país cuenta con una oportunidad singular para realizar un salto cualitativo, dejar atrás los años de volatilidad y emprender una senda de crecimiento alto y sostenido para alcanzar ganancias sociales y económicas como las que han logrado países como España, Portugal, Corea, Costa Rica o Chile en décadas recientes. El nuevo Gobierno está asumiendo el cargo en un contexto no visto antes: un déficit fiscal y una deuda del sector público

1 Elaine Tinsley y Deborah Watkins realizaron investigaciones adicionales para el capítulo.

moderados y decrecientes, baja inflación y un crecimiento económico estable promedio de 5 por ciento en los últimos cinco años. Sin embargo, estos logros no han sido suficientes, y los avances en materia de pobreza y generación de empleo fueron modestos. Un crecimiento alto y sostenido es sin duda la herramienta más poderosa para mejorar las condiciones de vida y reducir la pobreza. Si se logra impulsar la tasa de crecimiento del PBI a 7-8 por ciento en promedio a lo largo de diez años, se podrá reducir a la mitad el número de personas que viven en pobreza —actualmente 52 por ciento de la población (véase el cuadro 1)—. No hay ninguna razón para que el Perú —un país con inmensos recursos naturales y con una población vibrante, diversa y talentosa— no pueda alcanzar más altos niveles de crecimiento y prosperidad.

Cuadro 1. Cómo el crecimiento sostenido per cápita puede elevar los ingresos y reducir la pobreza

	<i>Ingreso real promedio (US\$)</i>	<i>Tasa de pobreza (%)</i>
Perú hoy	2.478	52
... en 10 años, manteniendo la tendencia actual de crecimiento del ingreso per cápita a 2,3% (crecimiento del PBI de 5%)	3.182	37
... en 10 años, con un crecimiento del ingreso per cápita de 5% (crecimiento del PBI de 7%)	4.238	24

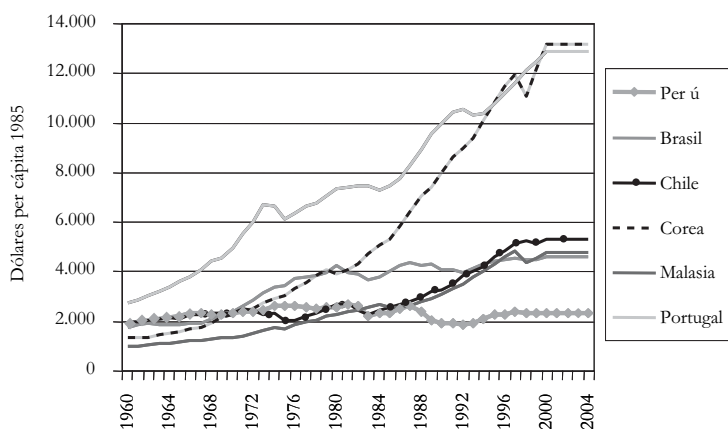
Lograr este objetivo no solo requerirá mantener una política macroeconómica sólida, sino también impulsar reformas adicionales que permitirán a los peruanos aprovechar el comercio global y un mercado doméstico cada vez más dinámico. Este capítulo presenta una visión global de lo que se requiere para afianzar al Perú en una senda de crecimiento de largo plazo que permita sacar a un gran número de personas de la pobreza. El Perú se encuentra a punto de cruzar el umbral hacia un nuevo patrón de estabilidad y crecimiento. Que el país logre o no dar este paso, es algo que está en manos del nuevo Gobierno.

II. Crecimiento y reducción de la pobreza: a través del tiempo y entre países

La pobreza en el Perú se explica por una baja tasa de crecimiento económico promedio durante un tiempo considerable. Entre 1960 y 2004 el PBI per cápita del Perú se incrementó marginalmente en 0,7 por ciento al año, muy por debajo del crecimiento promedio de 2,7 por ciento alcanzado por los países en vías de desarrollo en ese periodo, y la mitad del crecimiento promedio de los países latinoamericanos. Si la economía peruana hubiese crecido a la tasa promedio de América Latina, el ingreso per cápita sería hoy de

3.310 dólares en lugar del actual 2.478 dólares, y si hubiese crecido a la tasa promedio de los países en vías de desarrollo del mundo hoy tendría un ingreso de 6.055 dólares, esto es, más del doble del actual. Muchos de los países en vías de desarrollo en América Latina y otros lugares, que en 1960 tenían niveles de ingreso similares o incluso inferiores al del Perú, son hoy más ricos (véase el gráfico 1). Para tomar un ejemplo, en 1960 Corea del Sur tuvo un PBI per cápita de apenas 1.325 dólares, en comparación con los 1.875 dólares del Perú. Para 2004, el ingreso per cápita coreano promedio era de más de 13 mil dólares, mientras que el del Perú apenas si había crecido.

Gráfico 1. Crecimiento del PBI per cápita 1960-2004



Fuente: Banco Mundial, *WDI 2005*.

No debe subestimarse el poder del crecimiento económico para mejorar los estándares de vida. La experiencia internacional ha mostrado que cuanto más alto sea el crecimiento tanto mayor será su impacto sobre la pobreza: los países que han alcanzado el mayor éxito en reducirla registraron tasas de crecimiento per cápita mucho más altas que el tímido 0,7 por ciento conseguido por el Perú. Un ejemplo de país exitoso en reducir la pobreza es la China, donde los ingresos per cápita crecieron en alrededor de 8,5 por ciento al año en promedio entre 1981 y 2000, y en el que, en el mismo lapso, la tasa de pobreza² disminuyó de 63 por ciento a 16 por ciento. De manera similar, Vietnam logró reducir la tasa de pobreza³ de 58 por ciento a 29 por ciento entre 1993 y 2002, periodo durante el cual creció alrededor de 6 por ciento por año. Incluso en el caso de reducciones mucho más modestas de la pobreza, como la de Costa Rica, donde esta cayó de 32 por ciento a 24 por ciento en la década de 1990, el ingreso per cápita creció 3 por ciento al año.

2 Medido como el porcentaje de la población que vive con menos de un dólar al día.

3 La línea de pobreza de Vietnam está definida nacionalmente, lo que hace que sea difícil efectuar comparaciones transversales de países con respecto al nivel absoluto de pobreza. Sin embargo, la magnitud de la caída de la pobreza sí está clara.

En los últimos cinco años (2001-05) el ingreso per cápita peruano se elevó en un promedio de 2,3 por ciento al año, una mejora considerable respecto de la tendencia de crecimiento del país. Los resultados en la reducción de la pobreza todavía no han respondido significativamente a este crecimiento, en buena cuenta porque este periodo de crecimiento sucedió a una fuerte recesión, lo que significa que la economía necesitó tiempo para reducir la capacidad sobrante y comenzar a contratar nuevos trabajadores.⁴ Un ejercicio simple de simulación del impacto del crecimiento sobre la reducción de la pobreza indica que si la tasa de crecimiento actual persiste durante los próximos diez años, la pobreza caería de 52 por ciento a 37 por ciento. Si el crecimiento superase el 5 por ciento anual (lo que equivale aproximadamente a un crecimiento de 7 por ciento del PBI), la pobreza caería a 24 por ciento de la población en diez años.

¿Qué hay detrás del registro peruano de un pobre crecimiento?

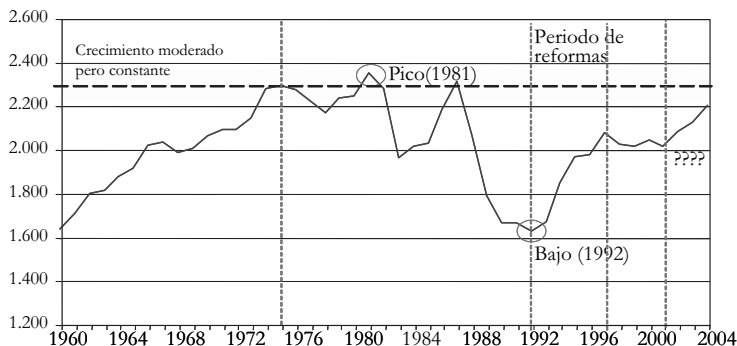
Los datos sugieren que durante las primeras tres cuartas partes del siglo XX el desempeño del crecimiento peruano estuvo en general a la par con el de otros países en desarrollo. Sin embargo, después de 1970 el Perú perdió la oportunidad de unirse a una expansión económica mundial. La peruana y otras economías latinoamericanas sufrieron una caída durante las décadas de 1970 y 1980, pero la del Perú se destacó por ser la economía que experimentó mayor volatilidad y profundos descensos de los ingresos per cápita (véase el gráfico 2). Países de la región que en 1970 eran más pobres que el Perú son hoy más ricos; es el caso de México, Chile, Costa Rica y Panamá. ¿Por qué le fue tan mal al Perú entre 1970 y 2000, y en particular en la década de 1980? Una exhaustiva mirada a los eventos ocurridos en ese decenio sugiere que los factores más importantes fueron la serie de políticas económicas tomadas por sucesivas administraciones, que incapacitaron a la economía peruana. Estas opciones de política tuvieron como resultado el descenso económico más grave en la historia moderna del Perú.

El crecimiento peruano fue razonablemente robusto (en promedio, incrementos anuales de 4 por ciento del PBI per cápita) entre el final de la Segunda Guerra Mundial y la década de 1960, alimentado por una estrategia de exportación de materias primas, una tasa de cambio flotante, cuentas fiscales equilibradas, inversión pública financiada por los ingresos fiscales y una mínima participación estatal en la economía. El primer Gobierno de Belaunde (1962-68) recurrió a programas sociales para revertir la desigualdad en el Perú, pero en un contexto global continuo de un crecimiento liderado por las exportaciones y la estabilidad macroeconómica. Entre 1960 y 1970, esta combinación de crecimiento y programas sociales progresistas condujo a una caída significativa de la desigualdad del ingreso, medida con el coeficiente de Gini, de 0,61 a 0,49 (Banco Mundial 2005b: 54).

El curso de la política económica cambió con el Gobierno Militar dirigido por el general Juan Velasco Alvarado (1968-75). Este Gobierno emprendió un programa de

4 Para más detalles sobre la evolución de la pobreza en el Perú, consúltese Banco Mundial 2005a.

Gráfico 2. PBI per cápita real (1960-2004)
(Dólares constantes)



Fuente: Newman y otros 2006.

industrialización liderado por el Estado. Además de nacionalizar las industrias, se aplicaron altos aranceles a las importaciones de consumo, se implementaron controles de precios en toda la economía, se fijó una tasa de cambio nominal y se lanzó una reforma agraria con redistribución de tierras. El gasto público se disparó para financiar estos ambiciosos proyectos, y con él la deuda pública comenzó a subir.

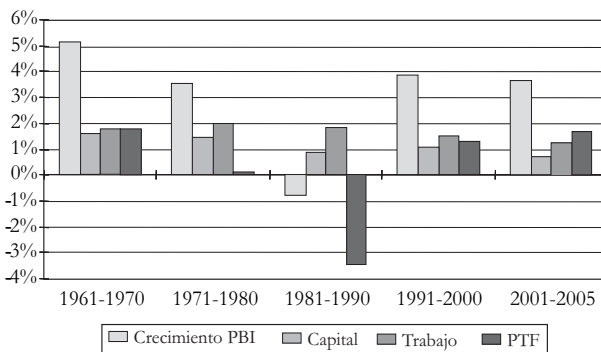
A pesar de su intención de mejorar la suerte de los pobres del Perú, estas políticas tuvieron el efecto inverso. La producción agrícola cayó fuertemente, a causa tanto de las ineficiencias en el sistema agrícola dirigido por el Estado como de los controles de precios que buscaban suministrar a los trabajadores urbanos alimentos baratos. Las exportaciones se desaceleraron, afectadas por una tasa de cambio real sobrevaluada. Los déficits fiscales subieron constantemente cada año, a medida que el Gobierno asumía una deuda externa cada vez mayor, que subió de 13 por ciento del PBI en 1970 a 42 por ciento del PBI en 1978. Para 1975, el déficit de cuenta corriente externa era de alrededor de 10 por ciento del PBI, la fuga de capitales campeaba y la confianza de los inversionistas locales y extranjeros se evaporaba.

Si los sucesivos gobiernos de finales de la década de 1970 y del siguiente decenio hubiesen corregido estos desequilibrios, la economía podría haberse adaptado rápidamente y reiniciado el crecimiento. En lugar de ello, las autoridades solo dieron pasos dubitativos en las reformas, sin entender que la intervención del sector público estaba limitando la economía y que el Perú simplemente no podía sostener los elevados déficits fiscales y la deuda pública. En consecuencia, la economía se movió de una crisis a otra. Las políticas de finales de la década de 1980 la hicieron colapsar: la inflación se disparó a miles por ciento al año, la deuda pública llegó a 70 por ciento del PBI, los ingresos per cápita entraron en caída libre y (tras el incumplimiento de la deuda) se perdió toda fuente externa de financiamiento para ayudar al Perú.

Los efectos de las políticas de las décadas de 1970 y 1980 pueden también mostrarse con un examen de los impulsores del crecimiento: la mano de obra, el capital y la productividad

total de los factores (Banco Mundial 2006a). Como se aprecia en el gráfico 3, el crecimiento económico del decenio de 1970 se basó simplemente en añadir más factores de producción —mano de obra y capital—, y no en mejora alguna en el uso eficiente de estos factores, como sucediera en la década de 1960 y, posteriormente, entre 1990 y 2005. Debido a los elevados gastos públicos y a la intervención estatal, la economía se hizo mucho menos eficiente que en la década de 1970, y en el siguiente decenio la situación empeoró considerablemente. Usar el gasto público como una estrategia de crecimiento de largo plazo puede reportar un éxito efímero, pero tales ganancias no son sostenibles. Un país crea mayor ingreso y riqueza con las mejoras en la productividad de los factores y no con una simple acumulación de los factores de producción. El mismo gráfico deja en claro que no fue sino hasta los últimos cinco años que el factor de productividad volvió a ser el principal impulsor del crecimiento.

Gráfico 3. Crecimiento según décadas



Fuente: cálculos de los autores basados en *WDI 2005* y Oficina Perú.

El colapso de la economía peruana ocurrido en la década de 1970 y plasmado plenamente en el siguiente decenio, llevó a tasas negativas de crecimiento del ingreso que eliminaron toda posibilidad de reducir el alto nivel de pobreza del país. Los responsables de las políticas tomaron una serie de decisiones fatídicas en las décadas de 1970 y 1980 que inhibieron la inversión privada, cerraron el país al comercio internacional y destruyeron las finanzas públicas. Solo ahora, después de años de austeridad, reformas y de un sólido manejo económico, el Perú ha vuelto a alcanzar el nivel de ingresos que tenía en 1970, en tanto que los países que contaban con una riqueza comparable en ese entonces ya lo han superado.

Mirando hacia adelante: ¿cuál es la mejor forma de crear prosperidad: el crecimiento o la redistribución?

Es posible reducir la pobreza sin crear nueva riqueza y redistribuyendo la que ya existe. En una región con una desigualdad del ingreso tan alta como América Latina, esta fue

una tentación particularmente fuerte en el pasado, y aún lo es. Si bien es cierto que las políticas redistributivas de gran escala son populares entre los segmentos más pobres de la población, la experiencia enseña que estas afectan negativamente a los incentivos que impulsan la creación de riqueza. Por ende, un país termina por redistribuir la pobreza y no la riqueza.

No hay ningún sustituto para el crecimiento económico. Las políticas redistributivas pueden ser útiles si no acarrear grandes desincentivos al crecimiento continuo, en particular para países como Chile y el Brasil, con altos niveles de desigualdad y que ya son relativamente ricos. Sin embargo, en países como el Perú, que son relativamente más pobres pero no tan desiguales, el crecimiento económico por sí solo rendiría el mayor dividiendo en cuanto a la reducción de la pobreza incluso si la distribución del ingreso permanece sin cambios.⁵ Por ello, en esta etapa de su desarrollo el Perú debiera concentrarse fundamentalmente en promover un crecimiento económico acelerado como la mejor estrategia para generar una prosperidad de amplia base.

El nuevo Gobierno tiene la oportunidad de generar la aceleración del desarrollo económico y social vista en décadas pasadas en partes del Asia y de América Latina. La situación macroeconómica y fiscal está siendo bien manejada, la economía crece a partir de la fuerte demanda global de los productos peruanos, un acuerdo comercial con el mercado de consumo más grande del mundo es inminente, y la confianza va incrementándose entre los consumidores y los empresarios. Un salto en el desarrollo como este requiere de una visión clara de dónde se encuentran los intereses peruanos en el mediano y el largo plazo, junto con una estrategia para eliminar los demás obstáculos a un crecimiento más rápido. El resto de este capítulo ofrece una guía acerca del camino que el nuevo Gobierno podría seguir para enfrentar estos desafíos.

III. Alcanzando un crecimiento alto y sostenido

Si bien hay que felicitar al Perú por su recuperación y reciente desempeño, la complacencia no es una opción. La economía debe crecer con mayor rapidez para satisfacer las demandas de una sociedad cada vez más democrática y empoderada, y en la cual la mitad de la población se encuentra en la pobreza y uno de cada cinco peruanos vive en extrema pobreza. Buena parte del crecimiento actual tiene como base unas circunstancias externas favorables que podrían fácilmente cambiar para peor. Y si las condiciones siguen siendo favorables, generar un crecimiento del PBI de 7-8 por ciento anual sostenido a lo largo de varios años es perfectamente factible. Para conseguirlo, la política gubernamental debiera concentrarse en tres objetivos claves:

- mantener los equilibrios fiscales y seguir reduciendo el nivel de deuda pública como porcentaje del PBI;

5 Véase Banco Mundial 2005b: 57-73.

- incrementar la inversión pública y privada, al mismo tiempo que se controla el gasto público corriente; y,
- expandir el comercio internacional.

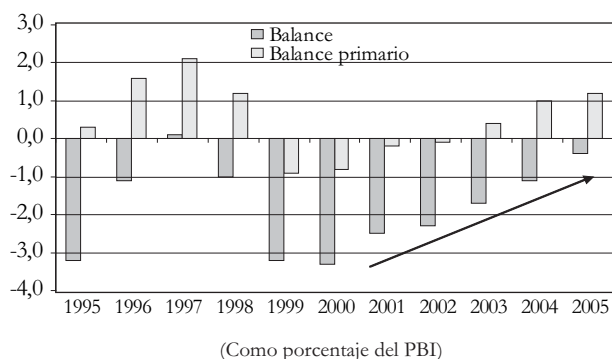
Hay muchos más factores involucrados en el sostenimiento y la aceleración del crecimiento económico. Pero alcanzar estos tres objetivos rinde el mayor dividendo potencial.

A. Una política fiscal sostenible como base del crecimiento

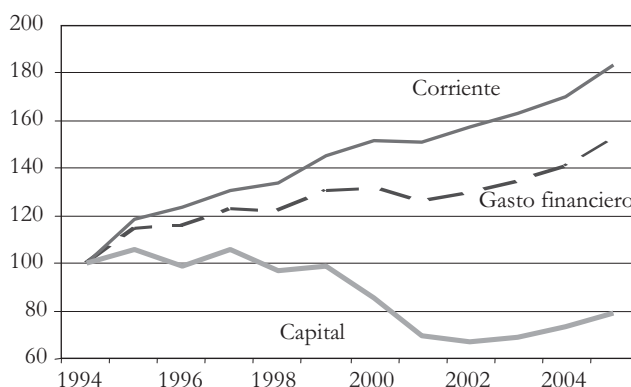
El pobre desempeño económico de una parte importante de América Latina durante la segunda mitad del siglo XX se debió, en gran medida, a un gasto público insostenible e ineficiente, a desequilibrios fiscales crónicos y a una deuda pública excesiva. El Perú no fue la excepción: el déficit fiscal alcanzó 8,5 por ciento del PBI y la deuda pública se incrementó de 13 por ciento del PBI en 1970 a 70 por ciento del PBI en 1988. Los equilibrios fiscales y los niveles de deuda pública han mejorado sustancialmente en el Perú en los últimos años, a partir de los esfuerzos de reforma en la década de 1990 y que se mantuvieron durante el siguiente Gobierno. El déficit fiscal global mejoró de 3 por ciento del PBI en el año 2000 a 0,4 por ciento en 2005; el equilibrio fiscal primario pasó de un déficit de uno por ciento del PBI en el año 2000 a un excedente de 1,3 por ciento del PBI en 2005; y la deuda pública total cayó de 46 por ciento del PBI en el año 2000 a 38 por ciento en 2005.

Sin embargo, los resultados alcanzados durante los últimos cinco años, aunque son positivos, siguen siendo frágiles. La recaudación tributaria, de apenas 14 por ciento del PBI, es baja si se la compara con los estándares internacionales, y el crecimiento alcanzado en los últimos dos años se debe en parte al ingreso temporalmente alto de las compañías mineras. Al mismo tiempo, el gasto gubernamental se está haciendo cada vez más rígido, al punto que ahora los salarios, los pagos de intereses y las transferencias dan cuenta de casi 80 por ciento del presupuesto. El gasto primario subió 7 por ciento en términos reales en 2005, muy por encima del 3 por ciento requerido por la Ley de Transparencia y Responsabilidad Fiscal, y una parte importante de este incremento fue a transferencias y salarios de los empleados del sector público. Por otro lado, el prudente manejo fiscal realizado desde 2001 se sustentó fundamentalmente en la contención de la inversión pública, que alcanzó 2,5 por ciento del PBI en 2005, lo que no basta para mantener un alto crecimiento económico. No solo se perdió la oportunidad para consolidar una política fiscal anticíclica, sino que los incrementos no se dirigieron a inversiones públicas sumamente necesarias sino al gasto corriente, parte del cual será difícil reducir en el futuro, en caso la economía se desacelere. De este modo, la posición fiscal del Perú en el largo plazo sigue siendo vulnerable a los términos negativos de los *shocks* comerciales.

Los países con un alto crecimiento sostenido tienen invariablemente un historial de muchos años de manejo fiscal prudente. Corea del Sur promedió un déficit fiscal de 0,6 por ciento del PBI entre 1990 y 2004, que incluso contiene el gasto deficitario de 1998, luego de la crisis asiática. Singapur ha generado excedentes que promedian el 6 por ciento del PBI cada año desde 1990; Chile, excedentes de 0,6 por ciento del PBI, y el Brasil, excedentes de 4 por ciento del PBI. Vemos una historia similar en lo que respecta a la

Gráfico 4. Balance consolidado del sector público

Fuentes: BCRP y MEF.

Gráfico 5. Gastos generales no financieros del Gobierno, en términos reales (1994 = 100)

Fuentes: BCRP, INEI y proyecciones del Banco Mundial.

deuda. Desde 1990 la deuda externa peruana ha promediado 39 por ciento del PBI, mucho más alto que el de países en desarrollo que mostraron un crecimiento sostenido durante ese periodo, como Chile (14 por ciento), el Brasil (18 por ciento), Malasia (22 por ciento) y Tailandia (16 por ciento).⁶

Estas evidencias son respaldadas por estudios de los vínculos existentes entre el manejo fiscal y el crecimiento. Según un reciente análisis de treinta países en vías de desarrollo (Bose, Haque y Osborn 2003), en promedio, un incremento de uno por ciento en el déficit del gobierno está asociado con una disminución de 0,15 por ciento en el PBI per

6 Todas las cifras provienen del Banco Mundial: *World Development Indicators (WDI)*.

cápita real. Otro estudio de veinte países (Bleaney, Gemmell y Kneller 1999) también halló una fuerte asociación positiva entre los excedentes presupuestales y el crecimiento del PBI, mientras que un tercer estudio (Patillo, Poirson y Ricci 2004) encontró que una deuda pública superior a un umbral de 35 por ciento del PBI tenía un fuerte impacto negativo sobre el crecimiento. Otros estudios han arrojado resultados similares.⁷

El Perú ya experimentó en la década de 1980 las consecuencias negativas de una política fiscal insostenible. Ahora tiene la oportunidad de construir un circuito virtuoso a partir de un sólido manejo fiscal, que conlleva una mejor plataforma para un rápido crecimiento, tasas de interés menores, que no haya una competencia desleal con el sector privado en el mercado crediticio, una mejor calificación de riesgo-país, y más inversiones. La raíz de este circuito virtuoso puede resumirse simplemente como la confianza en la capacidad del Gobierno para implementar políticas económicas sostenibles. Esta confianza puede quebrarse con mucha rapidez y toma muchos años reconstruirla. Hoy, luego de quince años de arduo trabajo, el Perú está a punto de recuperar y sostener esa confianza, lo que sería sumamente beneficioso para el bienestar de su población. El que esto se dé o no depende directamente del nuevo Gobierno: las políticas fiscales sólidas por sí solas no pueden asegurar el crecimiento, pero sin ellas el crecimiento sostenible de largo plazo resulta imposible.

Para fortalecer la base fiscal sobre la cual acelerar el crecimiento, la experiencia peruana y la de otros países indica que el nuevo Gobierno debiera fijar la meta de un excedente primario de 3 por ciento del PBI, lo que produciría una razón deuda pública-PBI de alrededor de 25 por ciento del PBI para 2010.

- El ajuste fiscal debiera venir del control de gastos rígidos como los salarios y las transferencias, no a costa de la inversión pública, y mediante la mejora de la calidad del gasto existente.
- Es preciso incrementar las rentas ampliando la base de los contribuyentes a partir de la eliminación de las exoneraciones tributarias existentes y de la mejora de la recaudación de impuestos, y no solo con medidas temporales.

El objetivo de 25 por ciento de deuda pública-PBI no es un fin en sí mismo, sino más bien un medio para reducir el riesgo de las crisis financieras y promover un crecimiento más rápido. Como lo mostraron los recientes problemas de deuda en la Argentina y la República Dominicana, el actual nivel de deuda pública del Perú no basta para aislar al país de las dificultades financieras, particularmente en la eventualidad de un *shock* negativo en los términos de intercambio. Aún más: los menores niveles de deuda estimularían una mayor actividad económica y la creación de empleos gracias a tasas de intereses más bajas y un entorno de inversión más seguro.⁸

7 Por ejemplo, Easterly y Rebelo 1993, Miller y Russek 1997 y Baldacci y otros 2005.

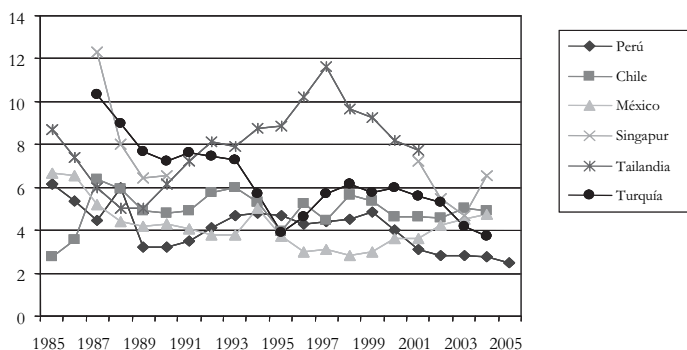
8 Respecto a la relación entre deuda pública, estabilidad financiera y crecimiento, véase Reinhart, Rogoff y Savastano 2003.

B. La inversión como el combustible del crecimiento

Establecida una vía fiscal más estable, el combustible que el Perú requiere para promover un crecimiento más sólido es niveles más altos de inversión (pública y privada) en la economía. Entre 1990 y 2004 el Perú dedicó apenas 4 por ciento del PBI a la inversión pública, y la tendencia es a la baja. En 2005 el Gobierno invirtió solo 2,5 por ciento del PBI en gasto de capital público. Este bajo nivel de inversión pública amenaza minar la capacidad del país para seguir creciendo, pues la economía se topa con obstáculos estructurales, en particular la inadecuada infraestructura de transportes.

El impacto positivo de la inversión pública sobre el crecimiento está claramente establecido en la bibliografía especializada,⁹ aunque diversos estudios¹⁰ —que resaltan la importancia de una política fiscal sólida— han mostrado que la inversión pública financiada por la acumulación de deuda pública resulta nociva para el crecimiento económico. Numerosos ejemplos respaldan estas conclusiones. La inversión pública es la piedra angular de la estrategia de crecimiento de las economías del Este Asiático. El sector público de Singapur invirtió en promedio 11 por ciento del PBI cada año entre 1990 y 2004, Tailandia 7 por ciento y Malasia 5 por ciento, al mismo tiempo que mantenían las cuentas fiscales bajo control. El sector público de la China invirtió un asombroso 18 por ciento del PBI cada año en el mismo lapso, y siguió en ese periodo una política fiscal sólida. En América Latina, las economías más dinámicas son también aquellas con los niveles más altos de inversión pública: Chile y México promediaron, ambos, 5 por ciento del PBI en inversión pública entre 1990 y 2004, y Colombia alcanzó una cifra tan alta como 7,5 por ciento del PBI.

Gráfico 6. Inversión pública como porcentaje del PBI



Fuente: Banco Mundial, *WDI*.

9 Véase por ejemplo Easterly y Rebelo 1993, De la Fuente 1997, Sánchez Robles 1998, Esfahani 2003, Calderón (2004) y Bayraktar (2005). De la Fuente encontró que la inversión pública en infraestructura, en particular, guarda una relación positiva y no lineal con el crecimiento.

10 Por ejemplo, Miller y Russek 1997 y Aschauer 1998.

La inversión privada es necesaria para complementar la inversión pública, cuyo nivel está siempre restringido por la situación fiscal. Sin embargo, el nivel de inversión privada en el Perú también es bajo. Entre 1980 y 2004, esta alcanzó en el Perú un promedio anual de 16,4 por ciento del PBI; este nivel ha caído constantemente, y desde 2000 se ha registrado un promedio de apenas 15,5 por ciento anual (véase el cuadro 2). Este es considerablemente más bajo que la media de 17,7 por ciento del PBI en el Brasil entre 2000 y 2004, 16,6 por ciento en Chile, 17,1 por ciento en Costa Rica, 17 por ciento en la India, 20 por ciento en Singapur y 28 por ciento del PBI en la China a lo largo del mismo periodo.

Cuadro 2. La inversión privada como porcentaje del PBI, por décadas

<i>Países</i>	<i>1980</i>	<i>1990</i>	<i>2000-04</i>
Perú	17,2	16,5	15,5
Brasil	18,2	16,7	17,7
Chile	14,7	18,9	16,6
Costa Rica	14,0	17,8	17,1

Fuente: Banco Mundial, *WDI*, varios años.

La inversión en infraestructura es crucial

El Perú requiere de un mayor nivel de inversión en infraestructura, para así mejorar el potencial de crecimiento, en particular en el transporte. Los costos de logística equivalen hoy en el país a 34 por ciento del valor del producto, en comparación con 19 por ciento en México, 12 por ciento en Colombia y 25 por ciento en el Brasil (Guasch 2002). Esto es similar a un arancel autoimpuesto de alrededor de 10-15 por ciento a los productos nacionales antes de que dejen el Perú, en comparación con otros países de la región; no se trata pues, en modo alguno, de una estrategia exitosa para mejorar la competitividad de las exportaciones. Asimismo, más de 25 por ciento de los bienes primarios se pierden entre su lugar de producción y el mercado debido a la mala infraestructura de transporte, en comparación con apenas 2 por ciento en los países de la OCDE.

Cada año el Perú dedica alrededor de 2 por ciento del PBI a la infraestructura; de ese porcentaje, la mitad proviene del sector privado y la otra mitad de inversiones públicas. Este es uno de los niveles más bajos de América Latina, pues representa más o menos la mitad de lo que invierten Costa Rica, Colombia o Chile. Si el Perú lograra mejorar los niveles de cantidad y calidad de la infraestructura hasta alcanzar, por ejemplo, los de Costa Rica, podría incrementar el crecimiento del PBI en 3,5 puntos porcentuales al año, y si lograra el nivel de Chile agregaría unos 1,7 puntos porcentuales extras (Calderón y Servén 2004a: 20). Si llegase a los niveles promedio del Este Asiático, la tasa de crecimiento del Perú se incrementaría anualmente en otros 5 puntos porcentuales. Mejorar el *stock* de infraestructura tendría asimismo un fuerte impacto sobre la reducción en la desigualdad del ingreso (Calderón y Servén 2004a: 39).

Alcanzar el nivel de infraestructura de Costa Rica implicaría casi duplicar la inversión anual peruana en infraestructura en los próximos veinte años, e incluso mantener las actuales tasas de crecimiento requerirá de un incremento en las inversiones de por lo menos 3 por ciento del PBI al año. Considerando las restricciones fiscales que el Perú enfrenta, la vía más probable para alcanzar este nivel de inversión es atrayendo al capital privado. Una alternativa son las concesiones, en las que los auspiciadores privados invierten capital y administran la infraestructura para sacar sus ganancias. Dado que muchos de los 'cuellos de botella' de mayor trascendencia de la infraestructura podrían no ser comercialmente viables, esto implicará el uso de algún tipo de garantía gubernamental de ingreso mínimo. La principal prioridad es modernizar el puerto del Callao, que atiende a la inmensa mayoría de las exportaciones peruanas, así como las autopistas más importantes y los aeropuertos regionales. Los sectores de agua y electricidad también requieren de mayor inversión. El Perú ya consiguió contragarantías de las agencias multilaterales para apoyar concesiones (calificando automáticamente la deuda del concesionario con las máximas puntuaciones y facilitando así las inversiones) y existe la legislación adecuada, lo que significa que el nuevo Gobierno puede avanzar rápidamente.

Con el fin de alcanzar los niveles de inversión necesarios para alimentar un crecimiento económico más rápido y eliminar los 'cuellos de botella' de la infraestructura, la experiencia internacional sugiere a las autoridades:

- ***Fijarse como meta elevar los niveles de inversión pública en al menos un punto porcentual del PBI al año durante el nuevo Gobierno***, pasando recursos a la inversión pública.
- ***Estipular que alguna parte de los recursos transferidos a los gobiernos subnacionales se dedique a la inversión pública***, en particular los recursos de los hidrocarburos y la minería, al mismo tiempo que se asegura la calidad de esas inversiones.
- ***Estimular una mayor inversión privada en el corto plazo mediante la concesión*** de importantes 'cuellos de botella' de la infraestructura en transportes, generación de electricidad y suministro de agua.

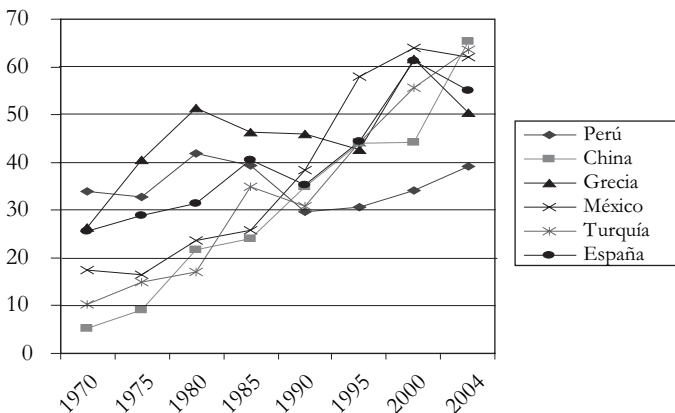
C. El comercio internacional como la rampa de entrada a la autopista del crecimiento

Para el Perú, el comercio internacional constituye la ruta más directa a un crecimiento rápido y sostenido (Banco Mundial 2006a). Las evidencias empíricas mundiales demuestran lo efectivo que resulta usar las exportaciones como una herramienta para fomentar el crecimiento económico. No es una coincidencia que los países de crecimiento más rápido del mundo cuenten también con unas de las tasas más altas del comercio internacional, en particular las economías del Este Asiático. El mercado doméstico puede desempeñar un papel importante, pero el mercado interno peruano es demasiado pequeño como para sustentar niveles altos de crecimiento. El rápido crecimiento de diversos países con poblaciones y mercados internos mucho más grandes que los del Perú, como la China, la India y Corea, depende todavía del comercio internacional.

El Perú se dirige a una mayor integración comercial. Desde 2001 las exportaciones han crecido a tasas de 20 por ciento al año, y las exportaciones no tradicionales intensivas

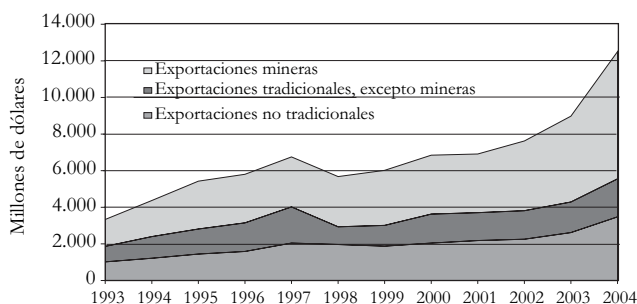
en mano de obra se han incrementado más aún. Sin embargo, el país aparece todavía detrás de muchos otros en desarrollo de la región y el mundo debido a su bajo punto de partida. Las exportaciones per cápita alcanzaron apenas 580 dólares en 2005, aproximadamente la mitad del promedio latinoamericano. El valor total de las exportaciones equivale a solo 21 por ciento del PBI, muy por debajo del de otros países de América Latina como Chile (34 por ciento), México (28 por ciento) e incluso Bolivia (24 por ciento). El comercio total (importaciones y exportaciones) casi no se ha alterado desde 1970, y ha permanecido en alrededor de 35 por ciento del PBI. En cambio, otros países que en 1970 estaban más cerrados al comercio mundial han dejado atrás al Perú (véase el gráfico 7). Por motivos de escala, este gráfico no incluye a los países de mejor desempeño del Este Asiático, como Corea (su comercio pasó de 37 por ciento del PBI en 1970 a 84 por ciento en 2004) o Tailandia (cuyo comercio subió de 34 por ciento a 136 por ciento del PBI en el mismo periodo). Las políticas seguidas por el Perú en las décadas de 1970 y 1980 le negaron al país la oportunidad —tomada por otras naciones más exitosas— de utilizar el comercio como una herramienta de desarrollo social y económico.

Gráfico 7. Comercio total como porcentaje del PBI

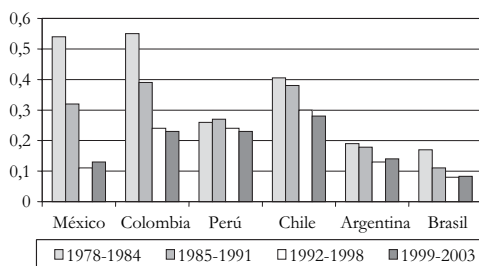


Fuente: Banco Mundial, *WDI*, varios años.

La escasa diversificación de las exportaciones peruanas, y en particular la concentración en productos primarios intensivos en capital, es igual de importante que el bajo nivel comercial del Perú. Juntas, la minería, los hidrocarburos y otras exportaciones tradicionales explican más de las dos terceras partes de las exportaciones realizadas en 2005 (véase el gráfico 8). El Perú ha sido mucho menos exitoso que otros países de ALC en diversificar su base exportadora (véase el gráfico 9). Las exportaciones de bienes manufacturados crecieron en toda Latinoamérica de 15 por ciento en 1980 a 55 por ciento en 2003, pero en el Perú únicamente subieron de 12 por ciento a 17 por ciento en el mismo lapso.

Gráfico 8. Composición de las exportaciones del Perú

Fuente: Banco Mundial 2006a.

Gráfico 9. Concentración de las exportaciones

Fuente: Banco Mundial 2006a.

Sustentar el crecimiento en un pequeño número de exportaciones primarias es una estrategia riesgosa, sumamente dependiente de los volátiles precios internacionales, de lo que dan fe, por ejemplo, los repetidos ciclos de auge y caída en los países exportadores de minerales. Y dado que la extracción de estos últimos es una actividad intensiva en capital, la demanda de trabajo es baja y, por ende, su impacto sobre el empleo resulta limitado. Los mecanismos redistributivos que ya existen, como el canon minero y el canon petrolero, son herramientas útiles para asegurar un beneficio social más amplio con la extracción de minerales (si son bien implementados), pero no bastan.

Para que el crecimiento tenga un mayor impacto sobre el empleo, el objetivo es intensificar tanto como diversificar la base de exportaciones, complementando el fuerte sector de minerales e hidrocarburos con más exportaciones no tradicionales. Esto ampliaría la distribución de los frutos del crecimiento, ya que las exportaciones no tradicionales a menudo provienen de compañías más pequeñas de propiedad local, muchas de ellas ubicadas fuera de los polos económicos tradicionales y con una demanda más alta de mano de obra. Las exportaciones producidas con una alta participación del trabajo —por ejemplo, espárragos cortados o flores, artesanías especializadas o textiles hechos con fibras locales como la de la alpaca— se traducirán en mayores ganancias para los trabajadores.

El crecimiento de las exportaciones agrícolas, en particular, tendría un gran impacto sobre la reducción de la pobreza.¹¹ Casi las tres cuartas partes de la población rural son pobres. El éxito de la agricultura costeña evidencia un gran potencial no explorado. Actualmente esta moderna agricultura costeña —que cuenta con contratos de exportación con las principales cadenas de supermercados de los Estados Unidos— solo utiliza alrededor de 50 mil hectáreas, apenas algo más de uno por ciento de las tierras agrícolas del país, en comparación con 1,7 millones de hectáreas sembradas con cultivos tradicionales como el café, el arroz, el azúcar, el maíz y el tomate, y otros 2 millones de hectáreas utilizadas para la agricultura de subsistencia. Convertir apenas otro uno por ciento de la agricultura tradicional en agricultura moderna tendría un gran impacto sobre el crecimiento, la creación de empleos y el desarrollo regional.

Si una sólida base de exportaciones de bienes primarios pudiera ser complementada con el crecimiento continuo de exportaciones de la agricultura moderna y manufacturas con valor agregado, como textiles y artesanías, el Perú podría igualar el reciente desempeño económico y social de otros países en desarrollo como Tailandia, Malasia, Chile o Costa Rica. El Perú no solo tiene enormes riquezas minerales, sino que además es también un país con una gran diversidad de recursos naturales y humanos, lo que significa que podría desarrollar una base exportadora variada y un mercado interno más dinámico. Ello reduciría el riesgo y el impacto de los *shocks* en materia de comercio y los volátiles precios internacionales de las mercancías, y crearía más empleo.

El Perú ha hecho grandes avances para mejorar su desempeño comercial en los últimos años. La mayoría de las numerosas barreras proteccionistas formales que aislaban la economía en las décadas de 1970 y 1980 han sido desmanteladas. El entorno macroeconómico estable y la continuidad de las políticas en los últimos años han animado a los empresarios a invertir en una producción orientada a las exportaciones, en especial en bienes primarios pero también en la agricultura y la manufactura ligera, ambas con valor agregado. Mantener una política fiscal sostenible y dar pasos para incrementar las inversiones (sobre todo en infraestructura) será esencial, como ya se señaló.

También es importante continuar con la reciente política de establecer vínculos comerciales con socios estratégicos que complementen el perfil importador y exportador del Perú. La implementación de un tratado de libre comercio (TLC) con los Estados Unidos resulta crucial. Esto brindará un acceso competitivo al mercado estadounidense, no solo con productos primarios y productos agrícolas especializados, sino incluso con textiles que, de no firmarse el TLC, perderían con los de países rivales que los producen con menores costos, como la China o la República Dominicana. Tan importante como esto es que el TLC daría además una fuerte señal a los inversionistas domésticos y extranjeros de que el Perú tiene una estrategia clara de crecimiento y buenas perspectivas para el futuro.

Pero los acuerdos comerciales por sí mismos no bastan para estimular el comercio. El análisis de otros acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales¹² muestra que estos tienen

11 En un estudio transversal de países acerca del efecto de distintos tipos de crecimiento sobre la pobreza, Loayza y Raddatz (2005) encontraron que el crecimiento en la agricultura era el que tenía más impacto sobre la reducción de la pobreza.

12 Véase, por ejemplo, Lederman, Maloney y Servén 2005.

un impacto más fuerte sobre el crecimiento y la generación de empleo si se los complementa con una agenda de reformas que permitan mejorar la competitividad. Y en este aspecto al Perú le queda mucho camino por recorrer. El país ocupa el 67.º lugar de 117 países en el Índice de Competitividad Global 2005 del Foro Económico Mundial, detrás de otros países de la región como el Brasil (65.º), México (55.º) y Chile (23.º), y muy por detrás de economías del Este Asiático como Corea (17.º), Malasia (24.º) y Tailandia (36.º). Las áreas particularmente problemáticas para el Perú son un sistema judicial inadecuado, en el que la protección de la propiedad privada es débil y el cumplimiento de los contratos desigual y lento. La legislación empresarial es también engorrosa. Por ejemplo, el tiempo promedio necesario para abrir un negocio en el Perú es de 102 días, en comparación con 20 en Corea, 30 en Malasia y 33 en Tailandia (Banco Mundial 2006b). Esto es un fuerte desincentivo para empresarios que de otro modo podrían estar dispuestos a arriesgar su capital abriendo nuevas empresas exportadoras.

Para ampliar la integración del Perú al comercio mundial, y en particular para fomentar más exportaciones no tradicionales que tengan un impacto mayor sobre el empleo, las autoridades debieran:

- **Implementar el tratado de libre comercio con los Estados Unidos** y continuar el trabajo del Gobierno anterior en la búsqueda de acuerdos comerciales bilaterales en el Este Asiático, Europa y en otras partes de América Latina que convengan a las necesidades estratégicas del Perú.
- **Estimular la inversión en infraestructura** (ya examinada), para reducir los costos de logística y lograr que los productos peruanos sean más competitivos en los mercados internacionales.
- **Mejorar la eficiencia de los procedimientos reguladores y judiciales para los negocios**, reduciendo así los costos de transacción y facilitando a los empresarios el aprovechamiento de las oportunidades de exportación a medida que estas surjan. Entre las medidas concretas están las siguientes:
 - expandir el funcionamiento de los nuevos juzgados comerciales al resto del país; y,
 - avanzar en programas para simplificar los procedimientos empresariales en los ámbitos nacional y municipal.

D. Impulsar la productividad para que el crecimiento pase a un nivel más alto

Los ya examinados 'cuellos de botella' que impiden un crecimiento más rápido pueden ser resueltos por el nuevo Gobierno con políticas que tengan un impacto en el corto y el mediano plazo. Pero para que el Perú mantenga un alto crecimiento en el largo plazo tiene que impulsar la productividad. Esto exige que el nuevo Gobierno y los subsiguientes tomen decisiones de política que no darán resultados rápidamente y que revelarán su valía solo años después. Estas políticas requieren de una visión de dónde desea estar el Perú, no en cinco años, sino en la siguiente generación. Para tener éxito en el rápidamente cambiante mundo globalizado será esencial mejorar la productividad, lo que supone incrementar las capacidades del capital humano, la investigación y la adopción de tecnologías.

El incremento de la productividad en el Perú ha sido mínimo en las décadas pasadas. El análisis realizado en el caso peruano en los últimos 45 años revela que el trabajo y la mano de obra fueron los factores más importantes para explicar el crecimiento del PBI, mientras que la productividad total de los factores contribuyó casi nada: fue del orden de 0,1 puntos porcentuales del PBI al año desde 1960. El crecimiento de la productividad fue también débil en el resto de América Latina, aunque no tanto como en el Perú. En cambio, en las economías de alto crecimiento ella da cuenta de entre uno y 3 puntos porcentuales del PBI al año, como sucede en Corea del Sur (2,1 puntos porcentuales al año), Taiwán (3,3 puntos porcentuales), Chile (1,9 puntos porcentuales) y España (1,9 puntos porcentuales).¹³ Estas diferencias, que permanecieron a lo largo de la década, explican buena parte del subdesempeño de la economía peruana.

Capital humano

En años recientes el Perú ha avanzado en la mejora de su capital humano a través del sistema educativo. Las tasas de matrícula en educación primaria, secundaria y superior están por encima del promedio de América Latina, sin duda un logro significativo. Además, las tasas de culminación de los estudios escolares son altas: casi 100 por ciento en la escuela primaria y alrededor de 65 por ciento en la secundaria. Sin embargo, la calidad de la educación sigue siendo baja, en especial en la secundaria. El Perú ocupó el último lugar de los 41 países participantes del examen tomado el año 2000 por el Programa de Evaluación Internacional de Estudiantes (Program for International Student Assessment). El 5 por ciento superior de los adolescentes peruanos tenían capacidades de lectura al nivel del promedio de los países de la OCDE, y la mitad de los adolescentes del Perú no se encontraban ni siquiera en el primer nivel de competencia en lectura. Este pésimo desempeño se debe en gran medida a la falta de estándares básicos en educación —incluso en algo tan fácil de medir como el saber leer y escribir— y a la ausencia de mecanismos que hagan que los docentes tengan que rendir cuentas por el desempeño de sus alumnos.

La educación universitaria tiene problemas de calidad similares, que se explican principalmente por dos factores: la mala asignación de recursos en la educación pública y el bajo nivel general de tales recursos. Para comenzar, la educación gratuita proporcionada por las universidades públicas es captada desproporcionadamente por alumnos que vienen de familias pudientes, mientras la mayoría de la demanda proviene de estudiantes de bajos recursos. Solo un estudiante de cada diez que asisten a universidades públicas proviene del 20 por ciento más pobre de la población: lo opuesto de lo que debiera ser la focalización de la educación universitaria subsidiada. La asistencia financiera en forma de becas para las universidades privadas es también muy baja, pues representa apenas 2 por ciento del gasto público en educación superior en comparación con 31 por ciento en Chile. La distribución de los recursos públicos en el sistema universitario no se hace con criterios claros. Por ejemplo, el financiamiento público de la Universidad de Ingeniería es

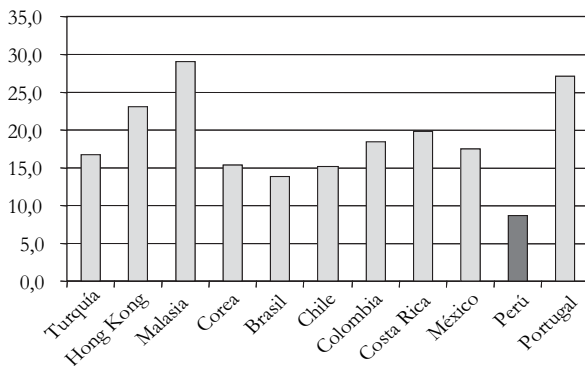
13 Estas cifras son promedios anuales entre 1950 y 2000, y han sido tomadas de Gomes, Pessoa y Velloso 2004.

de 2.600 dólares por alumno por año, pero de apenas 580 dólares por alumno por año en la de Huancavelica, ubicada en una de las regiones más pobres del país.

Además, los fondos públicos gastados en educación no son bien utilizados. Casi 20 por ciento de los subsidios de las universidades públicas va al pago de pensionistas (en 1995 fue de 9 por ciento). Debido en parte a ello, el gasto de inversión en las universidades cayó de 28 por ciento de su presupuesto en 1995 a 12 por ciento en 2002. Ello ha provocado el deterioro de las instalaciones y equipos de infraestructura, particularmente importantes para los currículos más exigentes y complejos de las universidades. La calidad de educación también está impactada por la falta de capacitación para maestros de nivel universitario: solo 7 por ciento de los profesores universitarios tienen un doctorado y apenas 40 por ciento cuenta con una maestría.

Si se considera todo el sistema educativo público (primaria, secundaria, universidad), el Perú gasta un monto comparativamente bajo en educación. Entre 1999 y 2004 gastó, en promedio, alrededor de 9 por ciento del PBI per cápita por estudiante en todos los niveles educativos (véase el gráfico 10). Este gasto se encuentra bastante detrás de los realizados por competidores regionales como México, Costa Rica o Chile, y muy por debajo del de economías del Este Asiático como las de Malasia y Hong Kong.¹⁴

Gráfico 10. Gasto público en educación 1999-2004 como porcentaje del PBI per cápita



Investigación y tecnología

En 2003 el Perú invirtió apenas 0,1 por ciento del PBI en investigación y desarrollo de tecnología, lo que lo deja muy mal parado en comparación con otros países de la región como el Brasil (1,1 por ciento del PBI), Costa Rica (0,35 por ciento) o Chile (0,5 por ciento), y mucho más abajo que países como Malasia (0,7 por ciento del PBI), Corea (2,6 por ciento) o Singapur (2,2 por ciento).¹⁵ En el Perú, la inversión privada se ve estorbada

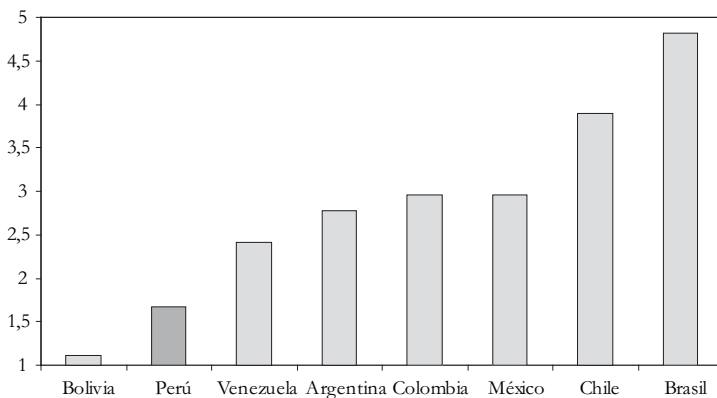
14 Solamente se cuenta con datos comparativos hasta 1999; es de sospechar que el contraste fue aún más dramático en las décadas de 1960, 1970 y 1980.

15 Unesco. Statistical Database, 1999-2004.

por una débil protección de la propiedad intelectual, lo que actúa como un desincentivo para el desarrollo de nuevas tecnologías. Las universidades, que llevan a cabo alrededor de una tercera parte de las investigaciones, se ven severamente limitadas por el bajo número de catedráticos con educación avanzada y por la falta de equipos de investigación y de laboratorios. En consecuencia, la innovación científica es baja. En 2001 el Perú publicó solo cuatro artículos científicos internacionales por millón de habitantes, muy por detrás de Chile (77), el Brasil (41), la China (16), Malasia (21), Turquía (60) o Corea (233).¹⁶

Los eslabonamientos entre la industria y los programas universitarios de tecnología son asimismo débiles (véase el gráfico 11). Apenas 36 por ciento de los graduados de los institutos tecnológicos encuentran trabajo en su línea de especialización, y 44 por ciento está desempleado. Las investigaciones en colaboración están asimismo limitadas, en gran medida debido a la gran concentración en investigaciones básicas en las universidades y a los limitados incentivos existentes para que los investigadores universitarios trabajen con el sector privado. Los sistemas de premios e incentivos en las universidades usualmente no consideran trabajar con el sector privado, en tanto que las rigideces burocráticas (en particular en las universidades públicas) hacen que esas asociaciones sean difíciles de establecer.

Gráfico 11. Eslabonamientos entre universidades e industrias



Fuente: World Economic Forum 2002.

Nota: los datos reflejan en qué medida la colaboración entre las empresas y las universidades es intensa en las actividades de investigación y desarrollo. Los datos fueron normalizados en una escala del 1 al 10.

Para mejorar el capital humano y la innovación tecnológica en el Perú, con miras a subir en la cadena del valor agregado y sustentar el crecimiento económico hacia el futuro, el Gobierno debiera concentrarse en reformas de política en las siguientes áreas clave:

16 Banco Mundial, **WDI**, 2001 es el último año comparativo disponible.

- En educación primaria y secundaria:
 - **Desarrollar estándares más concretos de los logros educativos** e implementar procesos que permitan a los padres y a los funcionarios del sector educación hacer que los docentes rindan cuentas por los resultados obtenidos por sus alumnos, que incluyan incentivos (financieros y de otro tipo) al buen desempeño.
 - **Brindar una mejor capacitación de los docentes** Junto con los estándares y la rendición de cuentas, una buena capacitación les proporcionarán las herramientas necesarias para alcanzar los resultados deseados.
- En la educación universitaria:
 - **Incrementar la disponibilidad del financiamiento de las pensiones para los estudiantes calificados pero necesitados** por intermedio de planes de préstamos dependientes del ingreso, al mismo tiempo que se promueve una mayor recuperación de costos en las universidades públicas.
 - **Ligar los subsidios públicos en la educación superior a metas de desempeño**, comenzando con programas piloto en universidades con estadísticas de desempeño confiables.
 - **Desarrollar asociaciones más fuertes con la industria y las empresas** que ayuden a focalizar los currículos en áreas que serán de utilidad para los graduados y harán más fluida su transición a la fuerza laboral.
- En investigación y desarrollo de tecnologías:
 - **Simplificar las políticas universitarias para la colaboración con —y la transferencia de tecnología de— el sector privado.**
 - **Incrementar la efectividad del financiamiento de la investigación y desarrollo públicos** mejorando los inventivos para la transferencia de tecnología al sector privado.
 - **Fortalecer los derechos de la propiedad intelectual** para asegurar altos retornos a la innovación, brindando así un mayor incentivo a las inversiones privadas en investigación y desarrollo.

Bibliografía

- Baldacci, E., B. Clements, S. Gupta y C. Mulas-Granados. 2005. «Fiscal Policy, Expenditure Composition, and Growth in Low-Income Countries». *Journal of International Money and Finance* 24: 441-463.
- Banco Mundial. 2006a. «Peru Country Economic Memorandum: An Agenda to Sustain Growth and Employment Through Greater Economic Integration». Report n.º 32532-PE (borrador). Washington D. C.: Banco Mundial, junio.
- Banco Mundial. 2006b. «Doing Business in 2006», Washington D. C.: Banco Mundial.
- Banco Mundial. 2005a. **Peru Poverty Assessment: Opportunities for All** Report n.º 29825-PE. Washington D. C.: Banco Mundial, diciembre.
- Banco Mundial. 2005b. **Poverty Reduction and Growth: Virtuous and Vicious Circles** Washington D. C.: Banco Mundial.

- Banco Mundial. Varios años. *World Development Indicators* Washington D. C.: Banco Mundial.
- Bleaney, M., N. Gemmill y R. Kneller. 1999. «Growth Public Policy and the Government Budget Constraint: Evidence from OECD Countries». Discussion Paper n.º 98/14. Nottingham: University of Nottingham School of Economics.
- Bose, N., M. E. Haque y D. R. Osborn. 2003. «Public Expenditure and Growth in Developing Countries: Education is the Key». Discussion Paper n.º 030. Manchester: Centre for Growth and Business Cycle Research-University of Manchester.
- Calderón, C. y L. Servén. 2004a. «The Effects of Infrastructure Development on Growth and Income Distribution». Working Paper n.º 270. Santiago, Chile: Banco Central de Chile.
- Calderón, C. y L. Servén. 2004b. «Trends in Infrastructure in Latin America, 1980-2001». Working Paper n.º 269. Santiago, Chile: Banco Central de Chile.
- Easterly, W. y S. Rebelo. 1993. «Fiscal Policy and Economic Growth». *Journal of Monetary Economics* 32: 417-458.
- Fuente, A. de la. 1997. «Fiscal Policy and Growth in the OECD». Discussion Paper n.º 1755. Londres: Centre for Economic Policy Research.
- Gomes, V., S. de Abreu Pessoa y F. Veloso. 2004. «Evolução de produtividade total dos fatores na economia brasileira: Uma análise Comparativa». *Pesquisa e Planejamento Econômico*
- Guasch, José Luis. 2002. *Logistics Costs and their Impact and Determinants in Latin America and the Caribbean*. Washington D. C.: Banco Mundial.
- Lederman, D., W. Maloney y L. Servén. 2005. *Lessons from NAFTA for Latin America and the Caribbean*. Washington D. C.: Banco Mundial.
- Loayza, N. y C. Raddatz. 2005. «The Composition of Growth Matters for Poverty Reduction». Texto inédito. Washington D. C.: Banco Mundial.
- Miller, S. M. y F. S. Russek. 1997. «Fiscal Structures and Economic Growth: International Evidence». *Economic Inquiry* 35: 603-613.
- Newman, J., M. Ortiz Sosa y R. Polastri. 2006. «Peru's Current Growth Spurt: What Can Peru Learn from International Experience with Similar Episodes of Growth?». Lima: Oficina del Banco Mundial. Versión preliminar.
- Patillo, C., H. Poirson y L. Ricci. 2004. «What are the Channels through Which External Debt Affects Growth?». IMF Working Paper n.º 04/15. Washington D. C.: Fondo Monetario Internacional
- Reinhart, C., K. Rogoff y M. Savastano. 2003. «Debt Intolerance». NBER Working Paper 9908. Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research.
- Unesco. Statistical Database. Varios años.
- World Economic Forum. 2002. *Global Competitiveness Report 2001-2002*. Ginebra: World Economic Forum.