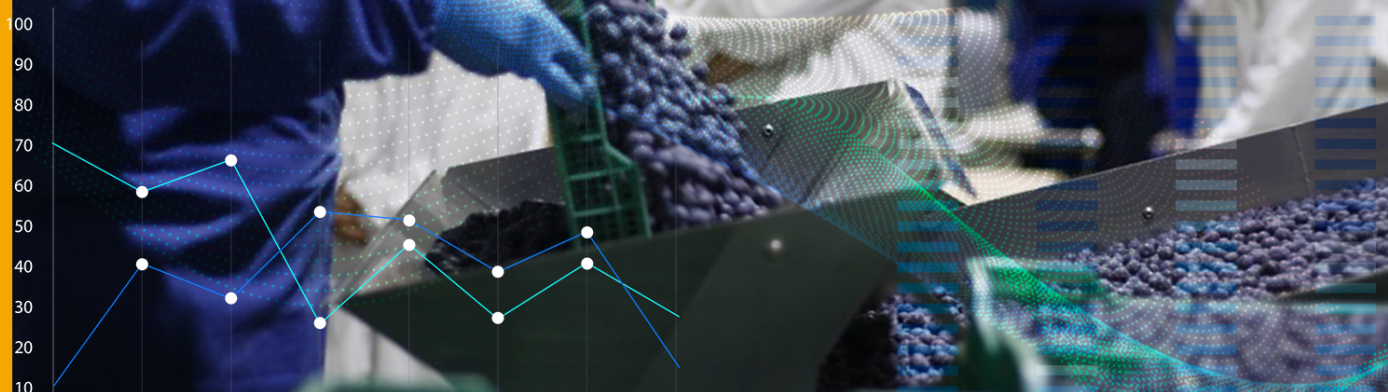


Revista

EG | Economía & Gestión Chaninchaatsiq

Vol. 2, Núm. 1 (2024): enero-junio

Vol. 2, Núm. 1 (2024): enero-junio





DR. CARLOS REYES PAREJA
RECTOR

DR. MARCO ANTONIO SILVA LINDO
VICERRECTOR ACADÉMICO

DRA. CONSUELO TERESA VALENCIA VERA
VICERRECTORA DE INVESTIGACIÓN

DR. WILMER SICCHA CUSTODIO
DECANO

DR. ANTONIO HUAMÁN OSORIO
DIRECTOR

Revista

EG | **Economía**
& **Gestión**
Chaninchaatsiq

Revista

EG | Economía & Gestión Chaninchaatsiq



©Revista: Economía y Gestión **Chaninchaatsiq**. ISSN: 3028-9904 (En línea)

Revista Semestral gratuita de distribución en web

<https://revistas.unasam.edu.pe/index.php/fec> E-mail: revistaegc@unasam.edu.pe

La Revista: Economía & Gestión Chaninchaatsiq, es una revista que promueve publicaciones científicas en los campos de la economía, contabilidad, finanzas y administración, de especial interés para las actividades académicas e investigativas de docentes, investigadores, tomadores de decisiones y estudiantes

© Revista: Economía & Gestión Chaninchaatsiq.

(Revisión externa por pares y Open Access Journal)

Hecho el deposito legal en la Biblioteca Nacional del Perú N.º: **2024-09285**

ISSN: **3028-9904** (En línea)

Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo.

Facultad de Economía y Contabilidad, FEC.

Av. Universitaria N° 115, Independencia, Huaraz, Perú.

Apartado Postal: 70.

Comunicaciones:

Av. Universitaria N° 115, Independencia, Huaraz, Perú.

Apartado Postal: 70.

Correo electrónico: revistafec@unasam.edu.pe

Periodicidad:

Semestral

Tipo de Revista:

Digital

Edición:

Vol. 2 Núm. 1 (2024): enero-junio

El contenido de cada artículo es de responsabilidad exclusiva de los autores y no expresa, necesariamente, la opinión de la revista.

La revista está disponible a texto completo en la página web: <https://revistas.unasam.edu.pe/index.php/fec>

Revista

EG | Economía & Gestión Chaninchaatsiq

EQUIPO EDITORIAL

© Director

Dr. Antonio Huamán Osorio

Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo, Perú.

© Comité Editorial

Dr. Jorge Castillo Picón

Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo, Perú.

Dr. Jhon Tarazona Jiménez

Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo, Perú.

Dr. Luciano Tinoco Palacios

Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo, Perú.

Dr. Trinitario Darío Vargas Arce

Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo, Perú.

Dr. Armando Pasco Ames

Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo, Perú.

© Comité Científico

PhD. Ivan D. Velasquez

Bucknell University, USA.

Dr. Sergio Camara Izquierdo

Universidad Autónoma Metropolitana, México.

Dr. Víctor Dante Ataupillco Vera

Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Perú.

Mg. Oscar Alfredo Diaz Becerra

Pontificia Universidad Católica del Perú, Perú.

Dr. Jan Lust

Universidad Ricardo Palma, Perú.

PhD (c) Alejandro Neper Garay Huamán

University of Missouri Kansas City, USA.

Dr. Carlos Oswaldo Caballero Alayo

Universidad Nacional de Trujillo, Perú.

Dr. Pantaleón Valiente Ramírez Huerta

Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Perú.

© Responsables del sistema de publicación

Dr. Vidal Nolbert Guerrero Támara

Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo, Perú.

Dr. Carlos Oswaldo Caballero Alayo

Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo, Perú.

Mg. Yeng Dennis Castillo Torre

Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo, Perú.

Inf. Wiliam Eduardo Varillas

Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo, Perú.

Revista

EG | **Economía
& Gestión**
Chaninchaatsiq

PRESENTACIÓN


La publicación de la revista Economía & Gestión, Chaninchaatsiq, es el resultado del compromiso de docentes y directivos de la Facultad de Economía y Contabilidad de la Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo (Unasam) con la producción de trabajos de investigación científica que abordan tanto sucesos locales como globales. Esta labor contribuye en la comprensión científica de los fenómenos económicos y empresariales contemporáneos. De esta manera, se pone a disposición de la comunidad científica y del público en general los siguientes artículos:

El primer artículo aborda la dinámica de convergencia de la productividad media del trabajo en las regiones del Perú en el período 2004-2023. Los autores, Gesella De La Cruz, Antonio Huamán, Wualter Neira y Elvecia Hurtado, han identificado los principales factores que influyeron en el proceso de convergencia. Adicionalmente, llegan a estimar la convergencia de productividad y la distribución de ingresos, para lo cual emplean el índice de Gini y calculan el efecto de las disparidades en la productividad que impactan en la equidad de la economía entre las regiones peruanas.

El segundo artículo está referido a la calidad de los informes periciales contables en materia laboral, relacionados con la administración de justicia de la Corte Superior de Justicia de Áncash en el periodo 2019-2020. Este trabajo corresponde a Cerafín Toledo, Javier Hidalgo y Ángel Mendoza, quienes identifican que, factores como capacitación y experiencia profesional, son los determinantes de la calidad de los informes periciales en materia laboral.

En el marco de la nueva teoría de comercio internacional que explica realmente la competitividad de los países desarrollados, el tercer artículo aborda el comercio intraindustrial entre Alemania, China, India y EE. UU. en el periodo 2009-2022. Para la autora Pierina Norabuena, las variables de índice global de competitividad, el Índice de Globalización KOF y las exportaciones de alta tecnología, son los que explican el comercio intraindustrial. En tal sentido, estas variables son claves para evaluar el desempeño de los países tecnológicamente avanzados.

El cuarto artículo explica la relación a largo plazo entre el crecimiento económico, la producción minera y la producción manufacturera en el Perú, durante el periodo 1950-2020. Los autores, Antonio Huamán, Milton Giraldo y Romel Rojas, verifican la cointegración entre las series a largo plazo aplicando el modelo de Engle – Granger, con estimación de mecanismos de corrección de error y para definir el sentido de causalidad emplean la prueba Granger. Los hallazgos revelan que los efectos son positivos de la minería en el crecimiento económico y ambas series comparten una tendencia común, estable y de equilibrio a largo plazo, en tanto, la relación del crecimiento económico con la producción manufacturera resulta siendo falsa o espuria a largo plazo.



El quinto artículo está referido a las decisiones empresariales, pues se examina a nivel correlacional la decisión entre el financiamiento bancario y la rentabilidad en el caso de la microempresa Grupo Isidro SAC, ubicada en la ciudad de Huaraz, en el periodo 2023. Este trabajo pertenece a Justina Sáenz, quien revela la decisión de los directivos sobre el financiamiento externo sin evaluar los costos financieros y de seguros. Asimismo, manifiesta que los decisores desconocen con precisión el margen de utilidad y no realizan análisis de resultados aplicando ratios financieras.

El propósito del sexto artículo es responder la pregunta: ¿Cómo incide el proceso de globalización y las políticas neoliberales en la educación peruana? Los autores, Wilmer Siccha, Yeng Castillo y Victor Flores, analizan el efecto del proceso de globalización y las políticas neoliberales en el gasto en educación en el Perú, concluyendo que desde la década de los 90, con el neoliberalismo como bandera, la educación es considerada como servicio público, convirtiéndose en una mercancía sujeta a la oferta y a la demanda, se privatiza intensivamente y se reduce el presupuesto a este sector. Por otro lado, consideran que la globalización ha agudizado las contradicciones no solo entre los países centrales con los del tercer mundo, sino también ahonda la brecha entre ricos y pobres.

Este producto académico es una invitación al debate y a la difusión de los conocimientos en una sociedad global, política y económica.

El director.

CONTENIDO

Análisis de la productividad del trabajo en las regiones del Perú, periodo de 2004 a 2023: evidencia empírica de convergencia.....	9
<i>Gesella De La Cruz Inchicaqui, Antonio Huamán-Osorio, Wualter Neira Jimenez y Elvecia Hurtado Mendez</i>	
Factores de eficiencia en el peritaje contable laboral y la administración de justicia en Áncash, 2019-2020.....	23
<i>Cerafin Toledo Cena, Javier Hidalgo Mejía y Ángel Mendoza López</i>	
Análisis del comercio intraindustrial entre Alemania, China, India y EE.UU, periodo 2009-2022.....	37
<i>Pierina Norabuena Trejo</i>	
El crecimiento económico y la producción minera y manufacturera en el Perú, período 1950-2020: análisis empírico de cointegración.....	55
<i>Antonio Huamán-Osorio, Milton Giraldo Méndez y Romel Rojas Melgarejo</i>	
Financiamiento y rentabilidad: caso microempresa grupo San Isidro S.A.C.....	73
<i>Justina Sáenz Melgarejo y Alejandro Macedo Hurtado</i>	
Globalización, neoliberalismo y educación.....	81
<i>Wilmer Siccha Custodio, Yeng Castillo Torre y Víctor Flores Valverde</i>	

ANÁLISIS DE LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO EN LAS REGIONES DEL PERÚ, PERIODO DE 2004 A 2023: EVIDENCIA EMPÍRICA DE CONVERGENCIA

Gesella De La Cruz Inchicaqui

Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo, Huaraz, Perú.

Autor para correspondencia: gdelacruz@unasam.edu.pe

<https://orcid.org/0000-0002-2257-4158>

Antonio Huamán-Osorio

Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo, Huaraz, Perú.

<https://orcid.org/0000-0002-7442-2965>

Wualter Neira Jimenez

Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo, Huaraz, Perú.

<https://orcid.org/0000-0001-6648-5678>

Elvecia Hurtado Mendez

Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo, Huaraz, Perú.

<https://orcid.org/0000-0003-4099-1358>

Recibido el 12 de marzo de 2024; aceptado el 16 de mayo de 2024.

RESUMEN

En este estudio se analizó la dinámica de convergencia de la productividad media del trabajo en las regiones del Perú en el período 2004-2023, identificando los principales factores que influyeron en el proceso de convergencia. Además, se determinó la relación entre la convergencia de productividad y la distribución de ingresos empleando el índice de Gini con la finalidad de identificar el efecto de las disparidades en la productividad que impactan en la equidad de la economía entre las regiones del Perú. La metodología empleada para la estimación fue el modelo de datos de panel, a partir de la hipótesis de convergencia de Sala-i-Martin. Los hallazgos evidencian que las regiones con mayor productividad, en el período anterior, tienden a tener un menor crecimiento en el período actual, mientras que las regiones con menor productividad en el período anterior tienden a tener un mayor crecimiento en el período actual. Asimismo, se determinó la velocidad de convergencia entre las regiones del Perú, siendo esta morosa y con diferencias 7 a 15 años de convergencia. Esto se debe a que el capital humano es un factor importante para el crecimiento económico, al igual que la educación y las desigualdades. Finalmente, un coeficiente positivo para Gini indicaría que una mayor desigualdad del ingreso está asociada a una menor productividad, tal como se puede comprobar en la relación de la productividad y el índice Gini. Esto se debe a que la desigualdad puede generar inestabilidad social y económica, lo que puede desincentivar la inversión y el crecimiento económico.

Palabras clave: productividad, convergencia, regiones del Perú, crecimiento económico, productividad, índice Gini.

ABSTRACT

This study analyzed the dynamics of convergence of average labor productivity in the regions of Peru in the period 2004-2023, identifying the main factors that influenced the convergence process. In addition, the relationship between the convergence of productivity and the distribution of income was determined using the Gini index in order to identify the effect of disparities in productivity that impact the equity of the economy between the regions of Peru. The methodology used for the estimation was the panel data model, based on the Sala-i-Martin convergence hypothesis. The findings show that regions with higher productivity in the previous period tend to have lower growth in the current period, while regions with lower productivity in the previous period tend to have higher growth in the current period. Likewise, the speed of convergence between the regions of Peru was determined, this being delinquent and with differences of 7 to 15 years of convergence. This is because human capital is an important factor for economic growth, as are education and inequalities. Finally, a positive coefficient for Gini would indicate that greater income inequality is associated with lower productivity, as can be seen in the relationship between productivity and the Gini index. This is because inequality can generate social and economic instability, which can discourage investment and economic growth.

Keywords: productivity, convergence, regions of Peru, economic growth, productivity, Gini index.

INTRODUCCIÓN

En las últimas dos décadas, el crecimiento económico del Perú ha sido significativo, pero ha tenido una alta volatilidad. Es así que se evidencia en 2007 un crecimiento del 8,8 % y en 2008 un 9,2 %. Estos porcentajes se mantuvieron en niveles altos en los años 2010, 2011 y 2012, pues se registraron las siguientes tasas: 8,8 %, 6,3 % y 5,9 %, respectivamente. Sin embargo, en los años venideros, la tasa de crecimiento del PBI presentó un comportamiento inestable: en 2013 se observa un crecimiento del 5,2%, en 2014, este se incrementó en un 2,7 %, y en 2015 alcanzó apenas un 2,3 %. Asimismo, en 2016 la tasa porcentual creció en un 3,3 %; en 2017, la cifra fue de 2,4 % y en 2018 las cifras decrecieron, pues apenas evidenciaron un 2,1 %. En 2019, el crecimiento económico se recuperó, alcanzando el 3,5 %; no obstante, en 2020, el Perú sufrió una profunda caída en un 11,1 % debido a los efectos de la pandemia de COVID-19. Ahora bien, en 2021 se registró un crecimiento del 13,1 %. Finalmente, la dinámica económica sufrió cambios en 2022, alcanzando tan solo un 2,7 %. En síntesis, el crecimiento económico del Perú, según los datos obtenidos por la CEPAL (entre 2007 y 2022) ha sido fluctuante, con picos de crecimiento seguidos de desaceleraciones y debido al impacto significativo de la pandemia en 2020.

Sin embargo, este crecimiento no ha sido uniforme en todas las regiones del país. Algunas regiones han experimentado un crecimiento más vertiginoso que otras, lo que ha llevado a una mayor desigualdad regional (divergencia). Por un lado, el principal motor de crecimiento económico es la minería, pero, sin que esta pueda generar una concatenación (conexión intersectorial), el segundo sector que aporta más es la agricultura, por la cantidad importante de empleos que acoge en condiciones de baja productividad. Por otro lado, es muy poca la participación del sector manufacturero en la economía de los departamentos, mientras que el sector servicios se muestra creciente, pero en condiciones de alta informalidad y baja productividad. La situación de la baja productividad no solamente se presenta a nivel sectorial, sino también a nivel departamental.

Este problema se complica por la heterogeneidad y divergencia entre las regiones del Perú. A largo plazo, la productividad será un factor clave, siendo el principal determinante del crecimiento económico, por lo que es necesario determinar si las regiones más pobres del Perú están cerrando la brecha de productividad con las regiones más ricas. En este sentido, se plantea la siguiente pregunta de investigación: ¿Existe evidencia empírica sobre la convergencia de la productividad media del trabajo entre las regiones del Perú durante el período 2007-2022?

El objetivo del presente trabajo de investigación es determinar la existencia de convergencia entre las regiones del Perú términos de productividad media del trabajo. Asimismo, se analiza la relación entre la convergencia de la productividad y la distribución de ingresos utilizando el índice de Gini. Finalmente, se estima el efecto de la educación en el crecimiento de la productividad.

MARCO TEÓRICO

Las teorías sobre convergencias están relacionadas con las concepciones de crecimiento y los modelos de crecimiento económico. En el modelo clásico, Solow y Saw (1956) describen que el crecimiento económico a largo plazo está determinado por la acumulación de capital y el crecimiento de la población, lo que implica la convergencia de los países a un estado estacionario en el que la tasa de crecimiento es igual a la tasa de crecimiento de la población. Para los neoclásicos, la convergencia condicional depende de la presencia de ciertos factores como la inversión en capital humano, la apertura comercial y la estabilidad política; mientras que, para Romer (1986) y Stiglitz (2008) el crecimiento económico está determinado por factores endógenos como el conocimiento, la innovación y las instituciones.

En este sentido, los países pueden generar su propio crecimiento económico mediante la inversión en investigación y desarrollo, la creación de instituciones sólidas y la protección de la propiedad intelectual. Actualmente, se están desarrollando nuevas teorías que incorporan factores adicionales como la geografía, la desigualdad y la globalización para explicar la convergencia económica.

En cuanto a los trabajos intelectuales sobre el tema, destacan los siguientes estudios realizados a nivel internacional. Hernández y Usabiaga (2021) establecen que la diversificación económica y la inversión en capital humano son cruciales para la convergencia regional. Por ello, consideran que para impulsar la productividad y lograr una convergencia económica exitosa se debe destacar la importancia de mejorar la calidad de la educación, fomentar la innovación y reducir las vulnerabilidades a través medidas institucionales. En esa misma línea, Hernández (2015) analiza la literatura sobre la renta per cápita (PBI) como indicador de la convergencia económica entre las provincias españolas y concluye que el capital humano y físico son los principales factores que determinan del crecimiento. Por ello, Cuadrado-Roura (2000) sostiene que es fundamental estudiar la convergencia en términos reales y nominales.

En cuanto a Perú, la investigación realizada por Rosales et al. (2008) evidenció que, aunque la convergencia en el desarrollo humano ha sido significativa en los últimos años, esta sigue siendo similar a la convergencia económica. No obstante, las inversiones en salud y educación mostraron resultados superiores, lo que sugiere que disímiles factores económicos explican las variaciones en el desarrollo humano.

Por su parte, Chirinos (2008) analizó la convergencia regional en Perú entre 1994 y 2007, concluyendo que no hay evidencia de convergencia absoluta y que es condicional cuando se controlan las diferencias entre regiones. Asimismo, Del Pozo (2011) investigó la convergencia y los ciclos económicos de los departamentos peruanos durante 1979-2008, demostrando que existe un proceso de σ -convergencia y que la dispersión del PIB per cápita ha disminuido con el tiempo.

El Banco Central de Reserva del Perú (2014) analizó las brechas de productividad promedio en las regiones en comparación con Lima Metropolitana, encontrando resultados similares al controlar por el tamaño de la empresa. El estudio identificó tres clubes convergentes en Perú, siendo Moquegua la única región que no converge. Los hallazgos sugieren que las políticas públicas deberían centrarse en las regiones más pobres e identificar clubes convergentes para promover un desarrollo más equilibrado. Por ello, el Estado debería priorizar estas regiones para la convergencia económica y el desarrollo regional.

METODOLOGÍA

La investigación, que osciló entre los años 2007-2022, se desarrolló mediante el método hipotético deductivo y fue de carácter no experimental, de tipo longitudinal y con un nivel explicativo. Asimismo, la unidad de análisis de la investigación fue el Perú dividido en veinticuatro regiones.

Para el análisis estadístico se empleó los datos de panel, ya que la información se obtuvo de fuentes secundarias como el Banco Central de Reserva del Perú, el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) y el Ministerio de Economía y Finanzas.

LAS CONVERGENCIAS

4.1. Convergencia sigma

Conocida como convergencia de la dispersión, su objetivo es medir las desigualdades de la productividad entre las regiones y cómo estas se reducen en el tiempo. Para calcular la convergencia sigma, se empleó la desviación estándar del logaritmo de la productividad entre las regiones.

4.2. Convergencia beta absoluta

La convergencia beta absoluta describe la tendencia de las regiones con niveles de productividad bajo, crecen relativamente más rápido que las regiones con niveles de productividad más altos.

En el presente estudio solo se analizó la velocidad y se determinó si las regiones convergen o divergen. Así, teóricamente, los valores de beta negativa señalan una tasa de convergencia más rápida; es decir, las regiones con menor productividad están cerrando la brecha. Los valores de beta menos negativo (o incluso positivo) indican una tasa de convergencia más lenta o incluso una divergencia, en caso fuera positivo.

4.3. Convergencia beta condicionada

El modelo de convergencia beta condicional relaciona la tasa de crecimiento de la productividad de una región con su nivel inicial y otros factores adicionales como el nivel educativo y el índice de Gini; es decir, el coeficiente de convergencia beta condicional (β) mide la fuerza de la convergencia. Por ejemplo, si β es positivo, entonces existe convergencia beta condicional y si β es negativo, entonces existe divergencia beta condicional.

En el caso de los coeficientes del nivel educativo y del índice de Gini, si un coeficiente es positivo, entonces ese factor tiene un efecto positivo sobre la tasa de crecimiento y, por el contrario, si un coeficiente es negativo, entonces tiene un efecto negativo sobre la tasa de crecimiento.

RESULTADOS

5.1. Convergencia

Los resultados de las estimaciones de la convergencia para las regiones del Perú en el periodo del 2007 – 2022, teniendo en cuenta la metodología de la varianza y la desviación estándar, se muestran en la tabla 1.

Tabla 1

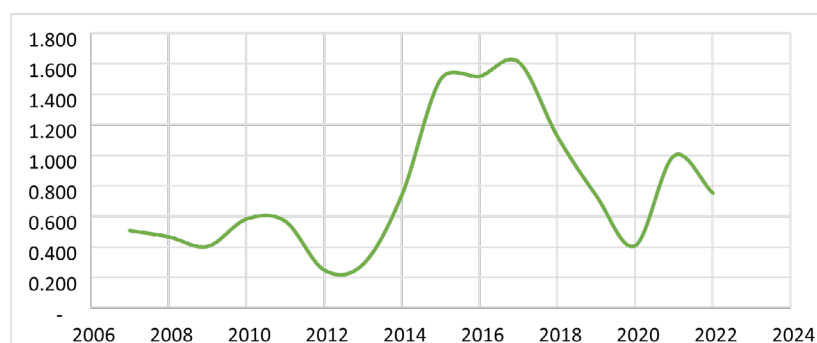
Varianza y desviación estándar de la convergencia .

Año	Varianza	Desviación Estándar
2007	0.256	0.506
2008	0.217	0.466
2009	0.162	0.402
2010	0.338	0.582
2011	0.322	0.568
2012	0.061	0.248
2013	0.081	0.285
2014	0.546	0.739
2015	2.247	1.499
2016	2.303	1.518
2017	2.600	1.613
2018	1.265	1.125
2019	0.541	0.736
2020	0.166	0.407
2021	0.992	0.996
2022	0.566	0.752

Para realizar el análisis de convergencia tipo sigma, se dividirá en tres periodos. El primer periodo, del 2007 al 2013, donde se encuentra una convergencia sigma, sustentada en la disminución de la desviación estándar, respecto a las razones que ayudaron a este proceso son las políticas de descentralización que el gobierno inició con el fin de empoderar a las regiones, lo cual generó una mayor productividad en el 2010. Este proceso se paralizó debido a los efectos del fenómeno de El Niño, que afectó a la productividad de las regiones. El segundo periodo, del 2014 al 2017, presenta una divergencia marcada, caracterizada por un aumento de la desviación estándar, sustentada en los problemas climatológicos generados por el fenómeno de El Niño del 2015–2016 y por la inestabilidad política generada en dicho periodo. El tercer periodo, del 2018 al 2022, se nota una convergencia sigma de las regiones, exceptuando el 2021, que muestra los efectos de la pandemia Covid-19. En la figura 1 se muestra la tendencia que ha tenido la convergencia de las regiones.

Figura 1

Convergencia de las regiones 2006-2024.



El proceso de convergencia que se observa en el periodo 3, a excepción del 2021, puede ser explicado por un incremento en las diferencias del PIB per cápita entre las regiones, y el crecimiento de la población, así como el impacto de la pandemia de Covid-19. En este sentido, es pertinente recordar que las regiones con mayor actividad turística y comercial como: Cusco, Ica, Lima, Áncash se vieron afectadas por las restricciones como el aislamiento social impuestas por el gobierno central lo que finalmente terminó afectando el PBI regional. Por ello, es importante destacar que la convergencia/divergencia regional es un fenómeno complejo y con múltiples causas.

5.2. Convergencia absoluta para todas las regiones

Para realizar el cálculo de la convergencia beta absoluta, se usó del método de datos de panel, además, luego de realizar las pruebas correspondientes como el de Hausman se concluye que el modelo debe seguir la estimación mediante efectos fijos, con el fin de identificar la existencia de la convergencia beta absoluta. En la tabla 2 se muestran los resultados de la estimación para la convergencia beta absoluta.

Tabla 2*Estimación de la convergencia beta absoluta.*

Y	Coef.	Std. Err	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
Pmelr	-.223612	.0309436	-7.23	0.000	-.2844802	-.1627438
_cons	5.716401	.751063	7.61	0.000	4.239007	7.193794
sigma_u	3.7701604					
sigma_e	2.2293727					
rho	.74092745	(fraction of variance due to u_i)				
F test that all u_i=0: F(23,335) = 2.89					Prob > F = 0.0000	

Los resultados mostrados en la tabla corresponden a la ecuación:

$$Y_i, t = \alpha + \beta PMELi, t-1 + \mu_i, i$$

Como se observa en los resultados de efectos fijos, estos son estadísticamente significativos, pues existe una relación significativa entre las variables, lo que evidencia una convergencia beta absoluta en la productividad.

Teniendo en cuenta el coeficiente beta, se calcula los años de diferencia en la productividad de las regiones del Perú, tomando como referencia la región Lima, encontrando que las regiones más cercanas difieren 7 años, mientras que las más alejadas a 18 años. Esta desigualdad en la productividad de las regiones se sustenta en una menor producción y con menores tasas de crecimiento del PBI.

La tabla 3 nos muestra los años de rezago que tienen las regiones frente a la productividad que Lima registra. Se evidencia que Madre de Dios es una de las regiones con una diferencia de 18 años, de rezago en la productividad, La libertad y Piura, registran una diferencia de 7 años, mientras que Áncash presenta 9 años de retraso en su productividad.

Tabla 3*Rezago de las regiones frente a la productividad de la región Lima.*

Región	Beta	Tiempo de Convergencia
La Libertad	0.224	7
Piura	0.224	7
Cajamarca	0.224	8
Puno	0.224	8
Cusco	0.224	9
Junín	0.224	9
Arequipa	0.224	9
Lambayeque	0.224	9
Ancash	0.224	9
Loreto	0.224	10

Región	Beta	Tiempo de Convergencia
San Martín	0.224	10
Huánuco	0.224	11
Ica	0.224	11
Ayacucho	0.224	11
Ucayali	0.224	13
Huancavelica	0.224	13
Apurímac	0.224	13
Amazonas	0.224	14
Tacna	0.224	15
Pasco	0.224	15
Tumbes	0.224	16
Moquegua	0.224	17
Madre de Dios	0.224	18

5.3. Convergencia absoluta para todas las regiones mineras

Se calcula la convergencia absoluta entre las regiones mineras, tomando en cuenta la productividad rezagada, haciendo uso, como en el caso anterior, del método de datos de panel de efectos fijos.

En la tabla 4 se muestra los resultados a un nivel de confianza del 95 %, donde los coeficientes son estadísticamente significativos.

Tabla 4

Convergencia absoluta de las regiones mineras.

Y	Coef.	Std. Err	t	P> t	[95% Conf. Interval]
Pimel	.1962825	.0529568	3.71	0.000	.0916617 .3009034
_cons	-5.431877	1.625237	-3.34	0.001	-8.64268 -2.221075
sigma_u	4.0855108				
sigma_e	2.6928453				
rho	.69713603		(fraction of variance due to u_i)		
F test that all u_i=0: F(10,153) = 1.46					Prob > F = 0.1577

Los resultados muestran la existencia de una convergencia absoluta entre las regiones mineras del Perú, pues la velocidad de convergencia es de 1.96 %, lo cual indica un avance lento.

Con el coeficiente beta se calcula los años de diferencia en la productividad de las regiones mineras del Perú, respecto a la región Lima. En la tabla 5 se muestran las diferencias de tiempo de convergencia en años.

Tabla 5

Años de diferencia en la productividad de las regiones respecto a Lima.

Región	Beta	Tiempo de Convergencia
La Libertad	0.1962825	8
Cajamarca	0.1962825	9
Puno	0.1962825	9
Cusco	0.1962825	10
Junín	0.1962825	10
Arequipa	0.1962825	10
Ancash	0.1962825	11
Ica	0.1962825	12
Ayacucho	0.1962825	13
Tacna	0.1962825	17
Moquegua	0.1962825	20

A partir de la tabla anterior se encuentra que las regiones más cercanas difieren 8 años, mientras que las más alejadas se encuentran a 20 años para poder alcanzar la productividad de Lima.

5.4. Convergencia condicional de todas las regiones del Perú

La convergencia beta condicional es medida a partir de la productividad media del trabajo, del nivel educativo y del índice de Gini; de este modo, los resultados de estimación se muestran en la siguiente tabla.

Tabla 6

Convergencia beta condicional de todas las regiones del Perú.

Y	Coef.	Std. Err	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
Pmelr	-.8605639	.0417912	-20.59	0.000	-.9427718	-.7783559
LNneud	.2622912	.0205253	12.78	0.000	.2219156	.3026667
GINI	-.4511601	.0937106	-4.81	0.000	-.6354996	-.2668207
_cons	8.197196	.4530126	18.09	0.000	7.306069	9.088324
sigma_u	.54603313					
sigma_e	.03449607					
rho	.99602469	(fraction of variance due to u_i)				
F test that all u_i=0: F(23,333) = 18.44					Prob > F = 0.0000	

A un nivel de significancia del 5 %, se encuentra que el modelo y los coeficientes son significativos y las variables tienen una relación cohesiva. La beta de convergencia condicional es -0.8605639, lo cual

significa que existe una relación negativa fuerte entre la tasa de crecimiento de la productividad y el nivel de productividad inicial. Al tener un valor negativo, existe una relación inversa que denota una divergencia entre las regiones. También se percibe que el nivel educativo tiene un impacto positivo en la productividad, mientras que el índice de Gini impacta negativamente, esto se sustenta en que a menores disparidades se generará una mayor productividad.

5.5. Convergencia beta condicionada de las regiones mineras

Respecto de la convergencia por clubes de convergencia, se dividió la muestra en dos: entre las regiones que tienen una mayor producción minera y aquellas en las que la minería no es su actividad principal. Dentro de las regiones mineras tenemos: Áncash, Arequipa, Ayacucho, Cajamarca, Cusco, Ica, Junín, La Libertad, Moquegua, Puno y Tacna. Todas las demás regiones se encuentran en el grupo de regiones no mineras.

Analizando las regiones mineras, el modelo propuesto estimado por MCO con efectos fijos, a un nivel de confianza del 5 %, se encontró que los coeficientes y el modelo propuesto son estadísticamente significativos, existiendo una relación cohesiva entre las variables.

Tabla 7

Convergencia de la beta condicionada de las regiones mineras.

Y	Coef.	Std. Err	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
Pmelr	-1.034087	.0579082	-17.86	0.000	-1.148502	-.9196719
GINI	-.4630176	.1246612	-3.71	0.000	-.7093231	-.2167122
LNneud	.3136271	.0286058	10.96	0.000	.2571078	.3701463
_cons	9.918462	.6480855	15.30	0.000	8.637975	11.19895
sigma_u	.552915					
sigma_e	.03224594					
rho	.99661032	(fraction of variance due to u_i)				
F test that all u_i=0: F(10,151) = 32.09					Prob > F = 0.0000	

La beta es de -1.034087, lo cual significa que existe divergencia en las regiones mineras. Es decir, la brecha de productividad entre las regiones mineras se viene ampliando con el tiempo respecto a Lima, lo cual implica que las regiones mineras están creciendo a un ritmo más pausado.

El nivel educativo que tiene la población en estas regiones mineras tiene un impacto positivo en la productividad, pero no es significativo, esto se debe a la calidad en la educación de dichos territorios.

Respecto al índice de Gini, las desigualdades muestran una relación negativa con la productividad. Este resultado sugiere que la desigualdad tiene un efecto negativo en la productividad de las regiones, lo cual se explica por las oportunidades de acceso a la educación y a factores que limitan el desarrollo del capital humano.

5.6. Convergencia beta condicionada de las regiones no mineras

En el caso de las regiones no mineras, el modelo propuesto estimado por MCO con efectos fijos, a un nivel de confianza del 5 %, es estadísticamente significativo y existe una relación cohesiva entre las variables.

Tabla 8

Convergencia beta condicional de las regiones mineras.

Y	Coef.	Std. Err	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
Pmelr	-.7118388	.0581664	-12.24	0.000	-.8266188	-.5970587
GINI	-.4168086	.1345239	-3.10	0.002	-.6822654	-.1513519
LNneud	.2157123	.0283598	7.61	0.000	.1597497	.2716749
_cons	6.766422	.6208056	10.90	0.000	5.541383	7.991462
sigma_u	.51604685					
sigma_e	.03519578					
rho	.99536993	(fraction of variance due to u_i)				
F test that all u_i=0: F(12,179) = 19.03					Prob > F = 0.0000	

Como se aprecia, la beta para las regiones no mineras es de -0.7118388, lo cual significa que existe divergencia en las regiones no mineras.

Al igual que en el caso de las regiones mineras, el nivel educativo y el índice de Gini son factores que acentúan esta divergencia en la productividad.

DISCUSIÓN

La convergencia sigma de la productividad se refiere a la disminución de la dispersión o desigualdad de los niveles de productividad entre las regiones a lo largo del tiempo. Se observa una reducción en la desviación estándar de los niveles de productividad regional, por lo que se puede afirmar que existe un proceso de convergencia sigma, lo que indicaría que las diferencias de productividad de las regiones frente a Lima se están reduciendo, concordando con el resultado mostrado por Zapana (2021) en el análisis realizado para el periodo 2001-2019.

De acuerdo con los resultados mostrados, se acepta la hipótesis de convergencia beta absoluta regional para el periodo 2007-2022, para un nivel de significancia del 5 %. Estos resultados concuerdan con el trabajo presentado por Del Pozo (2011), quien afirma que la velocidad de convergencia es lenta. De igual forma, Zapana (2021), en el análisis realizado en el periodo 2001-2019, concluye que las regiones del Perú tienen una velocidad de 2 % anual.

Para el periodo analizado encontramos una velocidad de convergencia del 2.7 %, lo cual genera un desfase en la productividad. Las regiones de Piura y la Libertad presentan una diferencia de 6 años respecto de Lima, este periodo es el menor desfase que se presenta y se puede sustentar en el desarrollo del sector agropecuario en Piura con la producción de espárragos y mangos, principalmente. En el caso de La Libertad, el desarrollo de la agroindustria, la industria de calzados y textilera generan un mayor desarrollo de la productividad de estas dos regiones.

Con una diferencia de 7 años de productividad, respecto de Lima, se encuentran las regiones de Cajamarca, Puno, Cusco, Junín, Arequipa, Lambayeque y Áncash, lo cual se puede sustentar en la informalidad creciente de estas regiones, así como la baja diversificación económica y, en muchos casos, la alta dependencia del sector minero. En el caso particular de la región ancashina, la alta concentración en el sector minero, la baja productividad en otras actividades y el impacto ambiental de la minería, son los principales factores que llevan a generar un retraso de 7 años en la productividad.

Las regiones con un mayor retraso son Moquegua y Madre de Dios, con 15 años de diferencia, que se explica por la falta de diversificación económica, la infraestructura deficiente y la débil institucionalidad que han limitado su crecimiento y productividad. En el caso de Madre de Dios, se precisa que su ubicación está en la selva amazónica, lo cual limita el acceso a los medios de transporte.

Referente a la convergencia beta absoluta de las regiones mineras en Perú, esta es más lenta que la convergencia del total de las regiones del país debido a una combinación de factores, incluyendo la heterogeneidad regional, la dependencia de recursos no renovables, los impactos ambientales y sociales de la minería, la efectividad de las políticas públicas y los factores exógenos.

Respecto del análisis de la convergencia beta condicional de la productividad de las regiones, se evidencia que, a un nivel de significancia del 5 %, se rechaza la hipótesis de la existencia de convergencia beta condicional. Dicho resultado concuerda con el análisis de Chirinos (2008) y Paz (2023), quienes concluyen que no existe convergencia condicional entre las regiones, al igual que el trabajo de Del Pozo (2011) quien afirma la existencia de una divergencia entre las regiones.

Ahora bien, el nivel educativo se asocia con una mayor productividad, ya que los trabajadores con mayor educación tienen más habilidades, conocimientos y capacidades para adaptarse al uso de nuevas tecnologías, lo cual sustenta la relación positiva entre el nivel educativo y la productividad.

Asimismo, un mayor índice de Gini indica una mayor desigualdad en la distribución del ingreso, esto se asocia con una menor productividad. Esto se debe a que la desigualdad puede generar desincentivos para el trabajo, la inversión y la innovación, además de limitar el acceso a educación y salud de calidad para las poblaciones más necesitadas.

Un mayor nivel educativo contribuye a reducir las desigualdades, ya que los trabajadores más capacitados, con mayor nivel de estudio, generarán ingresos más altos y tendrán mayor participación en la fuerza laboral.

De acuerdo con el análisis de la convergencia por clubes, dividiendo el Perú en regiones mineras y regiones no mineras y tomando en cuenta el índice de Gini y el nivel educativo presente en cada una de las regiones, a un nivel de significancia del 5 %, se rechaza la hipótesis planteada, que sugiere la existencia de convergencia por clubes entre las regiones mineras y no mineras, lo cual concuerda con lo propuesto por Paz (2023) quien en su trabajo de investigación afirma que no hay convergencia en las regiones del Perú entre 2004 y 2018. Del mismo modo, los estudios realizados por el Banco Central de Reserva del Perú (2014), el cual analiza la situación a partir de la creación de tres clubs, llegando a la conclusión de la existencia de divergencia entre estos.

Respecto de la generación de dos clubs en el análisis, donde las regiones mineras están conformadas por Áncash, Arequipa, Ayacucho, Cajamarca, Cusco, Ica, Junín, La Libertad, Moquegua, Puno y Tacna, se evidencia que las empresas mineras, tanto nacionales como internacionales, operan en estas regiones, lo que contribuye al desarrollo de la actividad minera y el segundo factor está relacionado con el potencial para el desarrollo de nuevos proyectos mineros, lo que convierte a estas regiones en zonas atractivas para la inversión. En el análisis realizado encontramos que, tanto las regiones mineras como las no mineras, divergen en la productividad; entre las razones de este hecho se destaca la disponibilidad de infraestructura, como carreteras o vías de acceso que varían en cada una de las regiones mencionadas. Los recursos naturales disponibles también marcan una diferencia significativa entre estas.

Respecto del nivel educativo, un mayor nivel suele estar asociado con mejores oportunidades laborales, ingresos más altos y un creciente desarrollo económico en general.

Según datos del Minedu, las regiones de Pasco y Áncash poseen niveles educativos regulares, lo que sugiere que la calidad y acceso a la educación en estas regiones está en el promedio en comparación con otras regiones. Por su parte, Arequipa, Moquegua y Tacna cuentan con un nivel educativo aceptable; es decir, el acceso a la educación es mejor que en Pasco y Áncash. Asimismo, las regiones como Huánuco, Loreto y Ucayali presentan deficientes niveles educativos, aunque Apurímac presenta un nivel un poco mayor al de Huánuco.

En cuanto a la productividad, tanto las regiones mineras como las no mineras, cuentan con una estructura productiva diferente, que en algunas regiones no se encuentra diversificada como es el caso de Áncash, lo cual genera la dependencia del sector minero. El acceso a la salud es fundamental, ya que una salud óptima de la población conlleva a buen desempeño laboral y, como se puede evidenciar, el acceso a la salud en las regiones del Perú es inferior. Según el Inei, para el 2021 el 74.3 % de la población peruana contaba con un seguro de salud; sin embargo, en Lima se tiene una cobertura de 88.3 % y en Puno solo llega al 47.1 %, lo cual demuestra la diferencia que existe en las regiones.

CONCLUSIONES

La productividad es un factor clave para el crecimiento económico y el desarrollo de un país. Entender los patrones de convergencia o divergencia de la productividad entre las diferentes regiones de un país es fundamental para diseñar políticas públicas efectivas que promuevan un desarrollo más equilibrado y equitativo.

En el caso del Perú, existe una divergencia significativa en la productividad de las regiones, lo cual limita el potencial de crecimiento económico de las mismas, estas diferencias regionales, en términos de productividad, han sido un tema de preocupación constante, algunos territorios han logrado avances

significativos en la mejora de la productividad, mientras que otros han quedado rezagados, lo que ha generado brechas económicas y sociales entre estos.

El análisis evidencia que el nivel educativo y la desigualdad (medida por el índice de Gini) son dos factores importantes que influyen en la productividad regional. Un mayor nivel educativo se asocia con una mayor productividad, mientras que una mayor desigualdad se asocia con una menor productividad. Sin embargo, el impacto de estos factores no es uniforme en todas las regiones y depende de la interacción con otros factores económicos, sociales e institucionales.

Los resultados del análisis sugieren que las políticas públicas juegan un papel crucial para reducir la divergencia regional y así promover la convergencia en la productividad. Por ello se requieren políticas que mejoren la calidad de la educación, reduzcan la desigualdad y fortalezcan las instituciones en las regiones más rezagadas. También es importante promover la diversificación económica, para mejorar la infraestructura y facilitar el acceso a un mayor financiamiento en estas regiones.

REFERENCIAS

- Aghion, P., y Howitt, P. (1992). A Model of Growth through Creative Destruction. *Econometrika*, 60(2), 323-351 <https://www.jstor.org/stable/2951599>
- Banco Central de Reserva del Perú. (2014). Brechas de Productividad Regional en el Perú (2007-2014). *Revista Estudios Económicos*.
- Chirinos, R. (2008). ¿Convergen las regiones en el Perú? Evidencia empírica para el periodo 1994-2007. <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/Encuentro-de-Economistas/XXVI-EE-2008/XXVI-EE-2008-S14-Paper-Chirinos.pdf>
- Cuadrado-Roura, J (2000). Convergencia regional en la Unión Europea: de la hipótesis a las tendencias reales. *The Annals of Regional Science* , 35 , pp. 333-356. <https://acortar.link/0K6DZw>
- Del Pozo, J. (2011). *Un análisis exploratorio de convergencia en el PIB per cápita entre departamentos en el Perú, 1979-2008*. PUCP.
- Hernández Salmerón, M. y Usabiaga Ibáñez, C. (2021). *Análisis del Crecimiento Económico y la Convergencia: Aplicaciones para las Comunidades Autónomas Españolas*. Consejería de Hacienda y Administración Pública, Servicio de Estudios. <http://www.juntadeandalucia.es/haciendayadministracionpublica/servicios/publicaciones/>
- Hernández Salmerón, E. M. (2015). *Crecimiento económico y convergencia. Aplicaciones para las Regiones Españolas y los Países Desarrollados*. [Tesis doctoral, Universidad Pablo de Olavide. España]. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=111580>
- Paz, R. (2023). Clubes de convergencia regional y sus determinantes en Perú. *Desarrollo y Sociedad*, (94), 159-190. <https://acortar.link/7QPp8>

- Romer, P. (1986). Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, 5 (94). <https://doi.org/10.1086/261420>
- Rosales, L. A., Chinguel, J. L. y Siancas, D. A. (2008). *Convergencia económica y en desarrollo humano en el norte del Perú: influencia de la salud, la educación y las transferencias a municipios 1995-2005*. Ediciones Nova Print S.A.C. https://biblioteca.clacso.edu.ar/Peru/desco/20170223012333/pdf_130.pdf
- Solow, R. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 70 (1), pp. 65-94. <https://pages.nyu.edu/debraj/Courses/Readings/Solow.pdf>
- Stiglitz, J. E. (2008). *Cómo hacer que funcione la globalización*. Editorial Taurus.
- Zapana Solorzano, J. M. (2021). Pontificia Universidad Católica del Perú.

Cómo citar

De La Cruz Inchicaqui, G., Huamám-Osorio, A. ., Neira Jimenez, W. ., & Hurtado Mendez, E. . Análisis de la productividad del trabajo en las regiones del Perú, periodo de 2004 a 2023: evidencia empírica de convergencia . *Economía & Gestión Chaninchaatsiq*, 2(1). <https://doi.org/10.32911/egc.2024.v2.n1.1174>

FACTORES DE EFICIENCIA EN EL PERITAJE CONTABLE LABORAL Y LA ADMINISTRACIÓN DE JUSTICIA EN ÁNCASH, 2019-2020

Cerafín Toledo Cena

Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo, Huaraz, Perú.

Autor para correspondencia: ctoledoc@unasam.edu.pe

<https://orcid.org/0000-0001-6240-1078>

Javier Hidalgo Mejía

Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo, Huaraz, Perú.

Ángel Mendoza López

Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo, Huaraz, Perú.

<https://orcid.org/0000-0002-0473-9473>

Recibido el 20 de marzo de 2024; aceptado el 23 de mayo de 2024.

RESUMEN

El objetivo del presente artículo es determinar si los factores que definen la calidad de los informes periciales contables en materia laboral se relacionan con la administración de justicia de la Corte Superior de Justicia de Áncash en el periodo 2019-2020. El tipo de investigación es aplicada, de nivel correlacional y de diseño no experimental transversal. Asimismo, el tamaño de la muestra estuvo constituida por 321 abogados que ejercen la abogacía en el distrito judicial de Áncash, con sede en la ciudad de Huaraz, a quienes se les aplicó una encuesta dirigida. Los datos fueron procesados mediante el programa estadístico SPSS versión 26 y la contrastación de la hipótesis se realizó mediante el estadígrafo Rho de Spearman con un nivel de significación del 5 %. Los resultados demuestran que $p = 0,0001$, por tanto, se rechaza la hipótesis nula y se confirma hipótesis general del estudio. En conclusión, los factores formativos de capacitación y experiencia profesional son los que definen la calidad de los informes periciales en materia laboral, lo cual se relaciona con la administración de justicia en el distrito judicial de Áncash.

Palabras clave: Peritaje contable laboral; factores de calidad; administración de justicia.

ABSTRACT

The objective of this article is to determine if the factors that define the quality of the expert accounting reports in labor matters are related to the administration of justice of the Superior Court of Justice of Ancash in the period from 2019 to 2020. The type of research is applied, correlational level and non-experimental cross-sectional research design, the sample size consisted of 321 lawyers who have been practicing law in the judicial district of Ancash, based in the city of Huaraz, to whom a targeted survey was applied, the data were processed using the statistical program SPSS version 26, the contrastation of the hypothesis was performed using Spearman's Rho statistic with a significance level of 5%. The results show that $p = 0.0001$, therefore, the null hypothesis is rejected and the general hypothesis of the study is confirmed. In conclusion, the formative factors of training and professional experience are those that define the quality of expert reports in labor matters, which is related to the administration of justice in the judicial district of Ancash.

Keywords: labor accounting expertise; quality factors; administration of justice.



INTRODUCCIÓN

La contabilidad, como una disciplina de estudio de las Ciencias Sociales, tiene como finalidad proporcionar información de calidad, oportuna y objetiva, sustentada en normas que regulan su tratamiento con alcance nacional e internacional. Ahora bien, el peritaje contable, en general, es una rama de estudios de la ciencia contable y está orientada a brindar sus métodos de estudio y análisis para una correcta administración de justicia. Precisamente, esta materia de estudio se imparte en las universidades nacionales y privadas del territorio peruano.

A partir de lo anterior se puede afirmar que los currículos de estudio actuales al 2023, de los centros de formación universitaria, adolecen de una mejora continua en sus contenidos. Los jóvenes que se titulan como Contadores Públicos, tienen una base formativa de capacitación y de experiencia en un nivel básico. A esto se suma lo siguiente: los colegios profesionales que los aglutinan, exigen una experiencia mínima de 5 años de ejercicio en la profesión, y para el ejercicio del peritaje contable, una trayectoria en auditoría en la actividad privada o pública. En esta línea, coincidimos con Godorokin (2003), cuando argumenta que debemos entender por: “formación”; lo que implica una acción profunda ejercida sobre el sujeto, tendiente a la transformación de todo su ser, que apunta simultáneamente sobre el saber-hacer, el saber-obrar y el saber pensar, ocupando una posición intermedia entre educación e instrucción.

En este sentido, el presente estudio aborda aspectos relevantes del ejercicio de la pericia contable en materia laboral, respondiendo precisamente a los requerimientos del magistrado a cargo de la causa con el fin de esclarecer los hechos materia de controversia, generalmente entre los trabajadores y sus empleadores, pues estos, en la mayoría de los casos, desconocen determinados beneficios y derechos laborales de sus trabajadores, generándose los conflictos que arriban al poder judicial.

METODOLOGÍA

La investigación es de tipo aplicada porque en su desarrollo se hizo uso de teorías existentes, por su nivel de profundidad es de nivel descriptivo-correlacional, ya que se determinaron factores o aspectos esenciales en la calidad de los dictámenes periciales contables en materia laboral en la correcta administración de justicia, en el distrito judicial de Áncash. Asimismo, se determinó que existe una relación entre las variables de estudio. El tipo de diseño de la investigación es no experimental, transversal, ya que se recogió información directamente de los sujetos a estudiar o de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios), sin manipular o controlar variable alguna. Para tal efecto, se estimó una población de 2,700 abogados en ejercicio en el distrito judicial de Huaraz, de donde se obtuvo una muestra de 321 unidades de estudio, mediante la técnica del muestreo aleatorio simple.

Para el estudio se aplicó el método deductivo que permitió la elaboración de las inferencias que se derivaron del análisis del nivel de relación entre los indicadores de cada variable, así como el método estadístico, para la aplicación y determinación de la muestra, los mismos que fueron sometidos a la prueba de campo a través del cuestionario con preguntas cerradas y con el método dialéctico, utilizado en la contrastación de la hipótesis.

RESULTADOS

Tabla 1

Resultados relacionados con los factores que definen la calidad de los informes periciales contables en materia laboral.

Sobre factores que definen la calidad	N°	%
Totalmente en desacuerdo	64	19,9
En desacuerdo	64	19,9
Neutro	32	10,0
De acuerdo	113	35,2
Totalmente de acuerdo	48	15,0
Total	321	100,0

Nota: La tabla muestra los porcentajes alcanzados de acuerdo con el instrumento aplicado.

Como se observa en la tabla anterior, el 50,2 % de la población de estudio encuestada está de acuerdo o totalmente de acuerdo en que los factores formativos, de capacitación y de experiencia profesional determinan la calidad de los informes periciales contables en materia laboral.

Tabla 2

Resultados relacionados con el factor formativo que definen la calidad de los informes periciales contables en materia laboral.

Factor formativo	N°	%
Totalmente en desacuerdo	80	24,9
En desacuerdo	64	19,9
Neutro	32	10,0
De acuerdo	97	30,2
Totalmente de acuerdo	48	15,0
Total	321	100,0

Nota: La tabla muestra los porcentajes alcanzados de acuerdo con el instrumento aplicado respecto del factor formativo.

A partir de lo anterior se evidencia que, para el 45,2 % de los encuestados, el factor formativo define la calidad de los informes periciales en materia laboral, mientras que un 44,8 % considera que el factor formativo no determina la calidad de los informes periciales en materia laboral.

Tabla 3

Resultados relacionados con el factor capacitación que define la calidad de los informes periciales en materia laboral.

Factor capacitación	N°	%
Totalmente en desacuerdo	112	34,9
En desacuerdo	32	10,0
Neutro	64	19,9
De acuerdo	81	25,2
Totalmente de acuerdo	32	10,0
Total	321	100,0

Nota: La tabla muestra los porcentajes alcanzados de acuerdo con el instrumento aplicado respecto del factor capacitación.

Como se observa, el 35,2 % de la población encuestada considera que el factor capacitación determina la calidad de los informes periciales en materia laboral, mientras que un 44,9 % no comparte esta afirmación.

Tabla 4

Resultados relacionados con la administración de justicia de la Corte Superior de Justicia de Áncash, 2019-2020.

Administración de justicia	N°	%
Totalmente en desacuerdo	96	29,9
En desacuerdo	48	15,0
Neutro	64	19,9
Totalmente de acuerdo	32	10,0
Total	321	100,0

Nota: La tabla muestra los porcentajes alcanzados de acuerdo con el instrumento aplicado respecto de la administración de justicia.

Según lo anterior, se observa que un significativo 44,9 % de la población de estudio consultada, considera que la administración de justicia en la Corte Superior de Justicia de Áncash en el periodo 2019-2020, es negativa, onerosa o deficiente.

Hipótesis general planteada en la tesis

Los factores formativos, de capacitación y de experiencia profesional que definen la calidad de los informes periciales en materia laboral, se relacionan con la administración de justicia en el distrito judicial de Áncash, 2019-2020.

Paso 1. Se presenta la hipótesis estadística

H_0 : Los factores formativos, de capacitación y de experiencia profesional que definen la calidad de los informes periciales en materia laboral, NO se relacionan con la administración de justicia en el distrito judicial de Áncash, 2019-2020.

H_1 : Los factores formativos, de capacitación y de experiencia profesional que definen la calidad de los informes periciales en materia laboral, SÍ se relacionan con la administración de justicia en el distrito judicial de Áncash, 2019-2020.

Paso 2. Se determina el nivel de significación: $\alpha = 0,05$ equivalente al 5 %

Paso 3. Se elige el estadígrafo de prueba:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum D_i^2}{n(n^2 - 1)}$$

Se trabajó con la prueba estadística no paramétrica de la correlación por rangos de Spearman, con un nivel de significación del 5 % ($p < 0,05$). Esta prueba se utiliza cuando se quiere determinar si dos variables están relacionadas o correlacionadas y la escala de medición del cuestionario es una escala ordinal y las variables son de naturaleza cualitativa, como es el caso del presente estudio.

Paso 4: Cálculo realizado utilizando el programa estadístico SPSS Versión 26.

Tabla 5:

Coefficiente de correlación Rho de Spearman de los factores que definen la calidad y la administración de justicia en el distrito judicial de Áncash.

Factores que definen la calidad Vs Administración de justicia	
Coefficiente de correlación (r)	0,864(**)
Significancia (valor p)	0,0001
Tamaño de muestra	321

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Nota: La tabla muestra los valores estadísticos de acuerdo con el instrumento aplicado respecto de los factores que definen la calidad y de la administración de justicia.

Paso 5. Regla de decisión: Rechazar la Hipótesis nula si el valor p es menor que 0,05 ($p < 0,05$).

Paso 6. Interpretación y/o conclusión: Como se muestra en la tabla 5; $p = 0,0001$; es decir, es menor al valor de significación teórica $\alpha = 0,05$ y, así, se rechaza la hipótesis nula. Ello nos demuestra y comprueba la hipótesis general planteada, pues los factores formativos, de capacitación y de experiencia profesional que definen la calidad de los informes periciales en materia laboral, se relacionan con la administración de justicia en el distrito judicial de Áncash, 2019-2020.

Hipótesis específica 1

El factor formativo que define la calidad de los informes periciales contables en materia laboral se relaciona significativamente con la administración de justicia de la Corte Superior de Justicia de Áncash, 2019-2020.

Paso 1. Hipótesis estadística

H_0 : El factor formativo que define la calidad de los informes periciales contables en materia laboral no se relaciona significativamente con la administración de justicia de la Corte Superior de Justicia de Áncash, 2019-2020.

H_1 : El factor formativo que define la calidad de los informes periciales contables en materia laboral sí se relaciona significativamente con la administración de justicia de la Corte Superior de Justicia de Áncash, 2019-2020.

Paso 2. Se determina el nivel de significación: $\alpha = 0,05$ equivalente al 5 %.

Paso 3. Se elige el estadígrafo de prueba:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum D_i^2}{n(n^2 - 1)}$$

Se trabajó con la prueba estadística no paramétrica de la correlación por rangos de Spearman, con un nivel de significación del 5 % ($p < 0,05$).

Paso 4: Cálculo realizado utilizando el programa estadístico SPSS Versión 26.

Tabla 6:

Coefficiente de correlación Rho de Spearman del factor formativo que define la calidad de los informes periciales contables en materia laboral y la administración de justicia en el distrito judicial de Áncash.

	Factor formativo Vs Administración de justicia
Coefficiente de correlación (r_s)	0,578(**)
Significancia (valor p)	0,0001
Tamaño de muestra	321

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Nota: La tabla muestra los valores estadísticos de acuerdo con el instrumento aplicado respecto del factor formativo y de la administración de justicia.

Paso 5. Regla de decisión: Rechazar la hipótesis nula si el valor de p es menor que 0,05 ($p < 0,05$).

Paso 6. Interpretación y/o conclusión: Como se muestra en la tabla 6; $p = 0,0001$; es decir, es menor al valor de significación teórica $\alpha = 0,05$, por ello se rechaza la hipótesis nula. Esto nos demuestra y comprueba la hipótesis específica 1 planteada, pues el factor formativo que define la calidad de los informes periciales contables en materia laboral se relaciona significativamente con la administración de justicia de la Corte Superior de Justicia de Áncash, 2019-2020.

Hipótesis específica 2

El factor capacitación que define la calidad de los informes periciales en materia laboral se relaciona significativamente con la administración de justicia de la Corte Superior de Justicia de Áncash, 2019-2020.

Paso 1. Hipótesis estadística

H_0 : El factor capacitación que define la calidad de los informes periciales en materia laboral no se relaciona significativamente con la administración de justicia de la Corte Superior de Justicia de Áncash, 2019-2020.

H_1 : El factor capacitación que define la calidad de los informes periciales en materia laboral sí se relaciona significativamente con la administración de justicia de la Corte Superior de Justicia de Áncash, 2019-2020.

Paso 2. Se determina el nivel de significación: $\alpha = 0,05$ equivalente al 5 %.

Paso 3. Se elige el estadígrafo de prueba:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum D_i^2}{n(n^2 - 1)}$$

Se trabajó con la prueba estadística no paramétrica de la correlación por rangos de Spearman, con un nivel de significación del 5 % ($p < 0,05$).

Paso 4: Cálculo realizado utilizando el programa estadístico SPSS Versión 26.

Tabla 7

Coefficiente de correlación Rho de Spearman del factor capacitación que define la calidad de los informes periciales en materia laboral y la administración de justicia en el distrito judicial de Áncash.

Factor capacitación Vs Administración de justicia	
Coefficiente de correlación (r_s)	0,779(**)
Significancia (valor p)	0,0001
Tamaño de muestra	321

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Nota: La tabla muestra los valores estadísticos de acuerdo con el instrumento aplicado respecto del factor capacitación y la administración de justicia.

Paso 5. Regla de decisión: Rechazar la hipótesis nula si el valor p es menor que 0,05 ($p < 0,05$).

Paso 6. Interpretación y/o conclusión: Como se muestra en la tabla 7; $p = 0,0001$; es decir, es menor al valor de significación teórica $\alpha = 0,05$, por ello se rechaza la hipótesis nula. Esto demuestra y comprueba la hipótesis general planteada, pues el factor capacitación que define la calidad de los informes periciales en materia laboral no se relaciona significativamente con la administración de justicia de la Corte Superior de Justicia de Áncash, 2019-2020.

Hipótesis específica 3

El factor experiencia profesional que define la calidad de los informes periciales en materia laboral, se relaciona significativamente con la administración de justicia de la Corte Superior de Justicia de Áncash, 2019-2020.

Paso 1. Hipótesis estadística

H_0 : El factor experiencia profesional que define la calidad de los informes periciales en materia laboral, no se relaciona significativamente con la administración de justicia de la Corte Superior de Justicia de Áncash, 2019-2020.

H_1 : El factor experiencia profesional que define la calidad de los informes periciales en materia laboral, si se relaciona significativamente con la administración de justicia de la Corte Superior de Justicia de Áncash, 2019-2020.

Paso 2. Se determina el nivel de significación: $\alpha = 0,05$ equivalente al 5 %.

Paso 3. Se elige el estadígrafo de prueba:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum D_i^2}{n(n^2 - 1)}$$

Se trabajó con la prueba estadística no paramétrica de la correlación por rangos de Spearman, con un nivel de significación del 5 % ($p < 0,05$).

Paso 4: Cálculo realizado utilizando el programa estadístico SPSS Versión 26.

Tabla 8

Coefficiente de correlación Rho de Spearman del factor experiencia profesional que define la calidad de los informes periciales en materia laboral y la administración de justicia en el distrito judicial de Áncash.

Factor experiencia Vs Administración de justicia	
Coefficiente de correlación (r_s)	0,719(**)
Significancia (valor p)	0,0001
Tamaño de muestra	321

** La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Nota: La tabla muestra los valores estadísticos de acuerdo con el instrumento aplicado respecto del factor experiencia y la administración de justicia.

Paso 5. Regla de decisión: Rechazar la Hipótesis nula si el valor p es menor que 0,05 ($p < 0,05$).

Paso 6. Interpretación y/o conclusión: Como se muestra en la tabla 8; $p = 0,0001$ es menor al valor de significación teórica $\alpha = 0,05$, por ello se rechaza la hipótesis nula. Esto nos demuestra y comprueba la hipótesis general planteada: el factor experiencia profesional que define la calidad de los informes periciales en materia laboral, se relaciona significativamente con la administración de justicia de la Corte Superior de Justicia de Áncash, 2019-2020.

DISCUSIÓN

Respecto a la hipótesis específica 1, el factor formativo que define la calidad de los informes periciales contables en materia laboral se relaciona significativamente con la administración de justicia de la Corte Superior de Justicia de Áncash, 2019-2020.

Conforme se desprende de la interpretación de la tabla 5, el FACTOR FORMATIVO, caracterizado por impartir materias vinculadas al ejercicio del peritaje contable en materia laboral en las universidades públicas y privadas del distrito judicial de Áncash, con sede en la ciudad de Huaraz (2019-2020), es un indicador y amerita la opinión dividida del colegiado (abogados), por cuanto, un 45.2 % considera que este factor determina la calidad de los informes periciales contables en materia laboral; mientras que un 44.8 % del colegiado opina lo contrario. Esta realidad conlleva a revisar los currículos de estudio de los programas académicos de Contabilidad, particularmente en la dosificación de los contenidos curriculares de la asignatura de peritaje contable. Entonces, esto significa que dicho factor es débil en la determinación de la calidad de los informes periciales contables en materia laboral.

En consecuencia, se evidencia una necesidad de cubrir una brecha académica, relacionada al fortalecimiento del aspecto formativo de los futuros contadores públicos, en materia de peritaje contable, considerando que la reiterativa incidencia en el tema de la corrupción tiene una tendencia creciente, por lo que el concurso de estos profesionales será en un futuro mediano y de largo plazo muy demandado por la administración de justicia (González et al., 2006).

Por su parte, la universidad en general y como entidad del Estado, responsable de la calidad formativa de las diversas profesiones, debe actualizar periódicamente sus contenidos curriculares, como en la materia de peritaje contable, considerando estrategias de involucramiento real de sus estudiantes en los casos laborales que sean requeridos por el magistrado de la causa (Ugarte, 2014). En consecuencia, la formación universitaria para el ejercicio del peritaje en materia laboral, actualmente en nuestras universidades nacionales y privadas, no existe. Los currículos de estudio comprenden aspectos básicos de la función pericial, mas no una especialización en dicha función privativa del Contador Público.

En el trabajo de investigación realizado por Ferreyra (2017), se remarca:

“cómo se define la práctica del peritaje contable en la ciudad de Encarnación y cuál es la participación del contador público nacional en la cobertura de la demanda; tomando como hipótesis que la labor del perito contable **es compleja, requiriendo formación especializada, experiencia en el área y conocimientos procesales**; y es cubierta con profesionales de diversas áreas. El objetivo principal de esta investigación fue describir la práctica del peritaje contable y la inserción del profesional contable en esta demanda. La descripción de la práctica del peritaje contable de la ciudad de Encarnación, Itapúa, Paraguay”. (p. 115).

En consecuencia, la formación universitaria en materia de peritaje contable requiere de una sustancial mejora en su contenido, por la misma complejidad de los casos de controversia, muchos de estos constituyen casos nacionales o emblemáticos, y en los que el perito contador deberá probar o desaprobar los requerimientos del magistrado, con independencia, integridad y objetividad manifestada en sus informes periciales.

Respecto a la hipótesis específica 2, el factor capacitación que define la calidad de los informes periciales en materia laboral se relaciona significativamente con la administración de justicia de la Corte Superior de Justicia de Áncash, 2019-2020.

Para Frigo (s.f.):

“la organización invierte recursos con cada colaborador al seleccionarlo, incorporarlo, y capacitarlo. Para proteger esta inversión, la organización debería conocer el potencial de sus hombres. Esto permite saber si cada persona ha llegado a su techo laboral, o puede alcanzar posiciones más elevadas. También permite ver si hay otras tareas de nivel similar que puede realizar, desarrollando sus aptitudes y mejorando el desempeño de la empresa”. (p. 50).

En el contexto de la teoría precedente, el factor de la capacitación es un aspecto sustancial en el ejercicio del peritaje contable en materia laboral. La actualización y el perfeccionamiento del Contador Público, sobre aspectos vinculantes al ejercicio del peritaje, tales como: la actualización constante en las normas que regulan las relaciones laborales entre los trabajadores y las organizaciones, las técnicas y los medios de cálculo de los adeudos laborales, así como la determinación de los intereses moratorios, son una constante en la preparación de los informes periciales, que son reportados a los magistrados en el marco de una correcta administración de la justicia. Precisamente, de este grado de capacitación dependerá (en última instancia) la calidad de los informes periciales y, por consiguiente, facilitará la emisión del fallo judicial al magistrado en una causa determinada (Jiménez, 2014).

Los resultados del estudio han demostrado que, efectivamente, un 35.2 % de la población de estudio, está de acuerdo o conviene en que el factor capacitación sí es determinante para la elaboración de un informe pericial de calidad, conforme se expone en la tabla 6 y, por ello, este factor sí se relaciona con la administración de justicia en la Corte Superior de Justicia de Áncash.

En este sentido, la orden deontológica de Contadores Públicos, a través de sus programas de extensión profesional anual, vienen implementando y realizando una serie de eventos de carácter académico profesional, a fin de que los cuadros de peritos contables en materia laboral se hallen en condiciones óptimas de preparación, a fin de contribuir con su participación en los procesos laborales con eficiencia y efectividad, esclareciendo los hechos de controversia para el conocimiento del magistrado.

Respecto a la hipótesis específica 3, el factor experiencia profesional que define la calidad de los informes periciales en materia laboral, se relaciona significativamente con la administración de justicia de la Corte Superior de Justicia de Áncash, 2019-2020.

Según la Síntesis de la Legislación Laboral (05.11.2009) Res. Ministerial N° 322-2009 TR: “En el ámbito del trabajo, la experiencia es base fundamental del conocimiento y juntamente con los estudios garantiza el ser un profesional competente”. Esta definición teórica reconocida por el sector laboral en el aparato gubernativo confirma la estrecha relación del factor experiencia profesional con la administración de justicia y, por ello, la calidad de los informes periciales en materia laboral.

Es, pues, una realidad concreta y contundente que el ejercicio de la función privativa del peritaje en el campo formativo de la Contabilidad es esencial y clave. Por lo tanto, el perfil idóneo y calificado no debe prescindir del factor experiencia profesional, más aún cuando es precisamente esta cualidad la que le imprime un sello de consistencia y coherencia a los informes periciales, perfeccionando la metodología aplicada para el análisis de las evidencias contenidas en los expedientes judiciales de naturaleza laboral y concediendo una solvencia con propiedad y de convicción al perito al momento de emitir su informe (Uhy & Co, s.f.).

En este sentido, los resultados confirman que un 50.1 % afirma estar de acuerdo en que el factor experiencia profesional determina la calidad del informe pericial en materia laboral y que, al mismo tiempo, este indicador se halla estrechamente relacionado con la variable administración de justicia, en la Corte Superior de Justicia de Áncash. En consecuencia, el factor experiencia profesional debe constituir una meta en el desarrollo profesional de los peritos contables judiciales en materia laboral. Por ello, es importante que esté al servicio de una correcta administración de justicia como un requisito esencial en la conformación de los registros de peritos contables judiciales, en los diferentes distritos judiciales de nuestro país.

Respecto a la hipótesis general, los factores formativos, de capacitación y de experiencia profesional que definen la calidad de los informes periciales en materia laboral, se relacionan con la administración de justicia en el distrito judicial de Áncash, 2019-2020.

Según Palomino (2022):

“la acreditación de la calidad profesional mejora el desempeño con base a los conocimientos éticos, ya que, conocer la acreditación de la experiencia en el desarrollo con eficiencia y eficacia del perito y la acreditación de conocimientos tanto técnicos como administrativos suficientes, contribuye en la capacidad para la resolución de problemas”. (p. 153).

En definitiva, se corrobora la teoría abordada y respecto a estos tres factores que inciden de manera significativa el accionar del perito, esclareciendo para el conocimiento del magistrado las controversias de naturaleza técnica, primero; y segundo, aportando conocimientos científicos con una base sólida y objetiva para los fines de una correcta administración judicial.

Estos factores de estudio, del perito contable en materia laboral (formación, capacitación y experiencia profesional), constituyen elementos imprescindibles para lograr el objetivo de la pericia contable, la misma que se traduce en lograr la prueba pericial, como consecuencia de la aplicación de una metodología de trabajo prolijo, ordenando y clasificando las evidencias para que, a través de su interpretación y lectura, se configure el *modus operandi* de los hechos materia de investigación y en el curso del tiempo (Gobet & Campitelli, 2007, p. 89).

De este modo, la contrastación de hipótesis del presente trabajo relativas a la relación de los factores formativos, de capacitación y de experiencia profesional, ha sido corroborada por su consistencia y relación con la calidad de los informes periciales contables en materia laboral y con la administración de justicia.

Finalmente, y como ocurre en las esferas laborales de las organizaciones, estos tres factores son objeto de una exigencia en el perfil curricular de la profesión contable. La constante actualización, renovación e innovación de conocimientos, obliga a una mejora continua de los programas de estudio vinculadas al estudio y a las capacitaciones a nivel de posgrado, ya que es una realidad necesaria y concreta, así como la experiencia profesional de los peritos es el bagaje de su cotidiano contacto con los hechos económico-financieros, contexto en el que precisamente surgen las controversias entre el binomio trabajador-empleador, en gran parte a causa de ellos, sobre todo por una cuestión de no reconocer los derechos y beneficios laborales que las leyes en vigencia otorgan al trabajador, así como por el desconocimiento de estas mismas normas.

Por lo tanto, la validez de la hipótesis general de la presente investigación queda demostrada por la valoración estadística de la metodología adoptada, por las investigaciones similares que se han realizado, por la vigencia de la teoría específica existente y por una experiencia local recogida en la población de estudio.

CONCLUSIONES

El estudio ha demostrado que los factores formativos, de capacitación y la experiencia profesional, determinan la calidad de los informes periciales contables en materia laboral y que guardan una estrecha relación con la administración de justicia, en el distrito judicial de Áncash.

Asimismo, se ha corroborado que el factor formativo determina la calidad de los informes periciales contables en materia laboral y que se halla relacionado con la administración de la justicia, pues, inductivamente, se imparte en las universidades nacionales y privadas del país. Sin embargo, esta inducción abarca aspectos básicos del ejercicio del peritaje contable en materia laboral, ya que no existe una especialización en dicha materia en los centros de enseñanza superior universitaria.

El estudio ha probado que el factor capacitación determina la calidad de los informes periciales contables en materia laboral y que estos se relacionan con la administración de justicia. Las capacitaciones extracurriculares y a nivel de posgrado fortalecen los conocimientos básicos, orientándolos a su perfeccionamiento en la aplicación de las metodologías de investigación, así como su corroboración en el marco legal vigente y su sustanciación con objetividad y ética profesional.

Finalmente, el estudio ha demostrado que el factor experiencia profesional califica y garantiza la calidad de los informes periciales contables en materia laboral y que se relacionan significativamente con la administración de justicia. La vigencia actual del REPEJ (Registro de peritos judiciales) es una evidencia de que estos selectos equipos de profesionales han sido seleccionados, además de sus destrezas y conocimientos técnicos por su trayectoria profesional, hecho que, además, garantiza la solidez del contenido de dichos informes.

REFERENCIAS

- Ferreira de Ruíz Díaz, A. M., Sigmund Villalba, M. V. y Monges de Insfrán, N. V. (2017). La práctica del peritaje contable en la ciudad de Encarnación, Paraguay. *La Saeta Digital: Contabilidad, Marketing y Empresa*, 3 (1). <https://unae.edu.py/ojs/index.php/facem/article/view/79>
- Frigo, E. (s/f). *¿Qué es la capacitación? ¿Qué es la capacitación, y qué gana una organización al capacitar a su personal?* <https://www.forodeseguridad.com/artic/rrhh/7011.htm>
- Gobet, F. & Campitelli, G. (2007). The role of domain-specific practice, handedness and starting age in chess. *Developmental Psychology*, 43, 159-172. http://bura.brunel.ac.uk/bitstream/2438/6111/1/Gobet_DevPsys_Final.pdf — PDF (196 KiB) Retrieved 22 July 2007
- González Aguilar, J. y Medina Alarcón, P. (2006). *Capacidades profesionales y participación del contador auditor de la Universidad de Valparaíso como perito contable en la Comuna de Valparaíso*. [Tesis de pregrado, Universidad de Valparaíso]. <http://repositoriobibliotecas.uv.cl/handle/uvscl/4617>
- Jiménez, G. (2014). *Justicia abierta: transparencia y proximidad de la justicia dentro del actual contexto de Open Government*. Centro de estudios jurídicos.

Palomino, O. (2022). Desafíos en la acreditación de competencias del perito contable en el aporte de prueba pericial viable y oportuna para mitigar los riesgos de mala praxis en la administración de justicia por el juzgador en la Región de Ucayali, 2022. *Revista de Innovación e Investigación Contable*.

Síntesis de la Legislación Laboral (05.11.2009). Revista laboral actualízate. Res. Ministerial N° 322-2009 TR.

Ugarte, J. (2014). Panorama de la inteligencia criminal latinoamericana. Desarrollo, dilemas y dificultades. *URVIO: Revista Latinoamericana de Estudios de Seguridad*, (15), 41 – 54. <https://revistas.flacsoandes.edu.ec/urvio/article/view/1586>

UHY, Perez & Co. (s/f). *Is a professional chartered Accountant*. Auditor, and Commissioner of Accounts for legal, fiscal, and labor regulation.

Cómo citar

Toledo Cena, C., Hidalgo Mejía, J., & Mendoza López, Ángel. (2024). Factores de eficiencia en el peritaje contable laboral y la administración de justicia en Áncash, 2019-2020. *Economía & Gestión Chaninchaatsiq*, 2(1). <https://doi.org/10.32911/egc.2024.v2.n1.1162>

ANÁLISIS DEL COMERCIO INTRAININDUSTRIAL ENTRE ALEMANIA, CHINA, INDIA Y EE.UU., PERIODO 2009-2022

Pierina Norabuena Trejo

Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo, Huaraz, Perú.

Autor para correspondencia: pnorabuenat@unasam.edu.pe

Recibido el 12 de marzo de 2024; aceptado el 16 de mayo de 2024.

RESUMEN

Este artículo analiza el comercio intraindustrial entre Alemania, China, India y EE.UU. en el periodo 2009-2022. En este sentido, las variables de índice global de competitividad, el Índice de Globalización KOF y las exportaciones de alta tecnología (que explican el comercio) se convierten en indicadores clave para evaluar el desempeño de los países tecnológicamente avanzados. Los datos provienen del Banco Mundial, de los Datos Macro y del Instituto Económico Suizo, utilizando el modelo de datos de panel de efectos aleatorios, donde el índice global de competitividad, índice de globalización KOF y las exportaciones de alta tecnología tienen relaciones estadísticamente significativas con el comercio en un nivel de significancia del 5 %. Estos resultados se asocian con cambios en el comercio.

Palabras clave: índice global de competitividad, Índice de Globalización KOF, exportaciones de alta tecnología y comercio.

ABSTRACT

This article analyzes intra-industrial trade between Germany, China, India and the US in the period from 2009 to 2022. The global competitiveness index variables, the KOF globalization index, high-tech exports explain trade become indicators key to evaluating the performance of technologically advanced countries. The data comes from the World Bank, Macro Data and Swiss Economic Institute, uses the random effects panel data model, where the global competitiveness index, KOF globalization index and high technology exports have statistically significant relationships with trade in at a 5% significance level, these results were associated with changes in trade.

Keywords: global competitiveness index, KOF globalization index, high-tech exports and trade.



INTRODUCCIÓN

La globalización ha desempeñado un rol fundamental en la configuración del mundo actual, impulsando cambios significativos en el comercio internacional y en la tecnología. Así pues, la transformación digital se ha convertido en un aspecto crítico que determina la competitividad de los países y de las empresas en el ámbito internacional (Shlapak et al., 2023). A lo anterior, se agrega que la competitividad, la globalización y el comercio internacional son elementos interconectados que determinan el éxito económico de las naciones. En este contexto, el índice global de competitividad, el Índice de Globalización KOF, las exportaciones de alta tecnología y el comercio se convierten en indicadores clave para evaluar el desempeño de los países de Alemania, China, India y EE.UU. durante el período 2009-2022, con el objetivo de comprender las tendencias, similitudes y diferencias entre estas cuatro potencias económicas.

El comercio intraindustrial, desarrollado por Markusen & Maskus (2011), es una teoría significativa en la comprensión de los flujos comerciales internacionales que, al enfrentar la complejidad de los mercados modernos y el intercambio de productos similares, ha tenido una relevancia creciente en la economía global en las últimas décadas. Justamente se alinea con la Nueva Teoría del Comercio Internacional de Krugman (1979) y con la Teoría de la Competitividad Nacional de Pressman (1991). Así pues, el comercio intraindustrial desafía las nociones tradicionales de ventaja comparativa y promueve una visión más matizada de la competitividad internacional y de la especialización industrial.

El índice de competitividad global tiene un impacto significativo en los países de riesgo (Qazi, 2024), mientras que la innovación también les afecta de modo importante. Por ejemplo, Panamá es el país más competitivo, seguido de China, India, Alemania y Suiza (Zamora Torres & Navarro Chávez, 2015). Estudios recientes muestran una relación positiva entre la globalización y el desarrollo económico en África subsahariana (Glennice Fosah et al., 2023). En cuanto a las exportaciones de alta tecnología, estas muestran relaciones positivas entre el crecimiento económico, la productividad y los acuerdos preferenciales (Hu et al. 2023).

El comercio intraindustrial entre Alemania, China, India y EE.UU., a quienes en adelante denominaremos “países tecnológicamente avanzados”, se ha convertido en un fenómeno cada vez más importante en la economía mundial, pero existe escasa información sobre su correspondencia con la tecnología, que desempeña un papel preponderante al permitir a las empresas desarrollar productos diferenciados y mejorar la calidad, además de facilitar el intercambio de bienes similares entre países.

En este sentido, las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) de los países tecnológicamente avanzados han transformado el comercio en la industria al reducir los costos de transacción, facilitar la coordinación entre empresas y permitir una mayor distribución de la producción en todo el mundo y el impacto de la tecnología en el comercio industrial varía de una industria a otra.

Asimismo, la innovación impulsa los niveles más altos de comercio intraindustrial en las industrias de alta tecnología. Para mantenerse competitivas, estas industrias deben continuar adoptando tecnologías cada vez más avanzadas. Así, el panorama global de exportaciones del 2022 se muestra en la tabla 1, donde China se posicionó como líder indiscutible con \$3.73 billones de dólares, experimentando un incremento de \$1.17 billones desde 2017, con sus principales productos de exportación (maquinaria electrónica por \$1.1 billones de dólares) y con maquinaria, aparatos mecánicos y repuestos por \$625 mil millones de dólares (Observatorio de Complejidad Económica World, 2024a).

Por su parte, Estados Unidos ocupó el segundo lugar con \$1,95 billones, mostrando un aumento de \$489 mil millones de dólares en cinco años, destacándose en el rubro de combustibles y maquinaria. Alemania, en tercer lugar, alcanzó \$1,6 billones, con un crecimiento de \$210 mil millones desde 2017, sobresaliendo en maquinaria mecánica y vehículos (Observatorio de Complejidad Económica World, 2024b).

En cambio, India se ubicó en el decimoquinto puesto con exportaciones por \$468 mil millones de dólares, registrando un incremento de \$159 mil millones desde 2017. Sus principales exportaciones fueron combustibles y piedras preciosas.

A partir de estas cifras, es notable cómo estos cuatro países han mostrado tendencias de crecimiento en sus exportaciones durante el período 2017-2022, reflejando dinámicas distintas en sus respectivos sectores de exportación predominantes y en la magnitud de su participación en el comercio internacional (Observatorio de Complejidad Económica World, 2024c).

Tabla 1

Principales productos exportados por los países tecnológicamente avanzados.

País	Producto	Valor (%)	Valor (\$)	
Alemania	Maquinaria, aparatos mecánicos y piezas	15.70	251.00	MM
	Automóviles, tractores, camiones y partes del mismo	15.70	252.00	MM
	Maquinaria electrónica	10.60	170.00	MM
	Productos farmacéuticos	7.83	125.00	MM
China	Maquinaria electrónica	29.50	1.10	B
	Maquinaria, aparatos mecánicos y repuestos	16.80	625.00	MM
	Plásticos y artículos del mismo	4.17	156.00	MM
	Automóviles, tractores, camiones y partes del mismo	4.09	153.00	MM
India	Combustibles, minerales y aceites	19.30	90.10	MM
	Piedras preciosas, metales y perlas	8.90	41.60	MM
	Maquinaria, aparatos mecánicos y repuestos	6.33	29.60	MM
	Maquinaria electrónica	5.83	27.30	MM
Estados Unidos	Combustibles, minerales y aceites	21.00	411.00	MM
	Maquinaria, aparatos mecánicos y repuestos	12.30	240.00	MM
	Maquinaria electrónica	9.27	181.00	MM
	Automóviles, tractores, camiones y partes del mismo	6.79	133.00	MM

Nota. Datos tomados del Observatorio de Complejidad Económica (2023).

El análisis de los principales destinos de exportación revela patrones interesantes en el comercio global. Estados Unidos emerge como un socio comercial crucial para las economías analizadas, siendo el principal destino de las exportaciones de Alemania (\$374 mil millones), China (\$551 mil millones) e India (\$82.9 mil millones de dólares), además de ser el segundo mayor destino para las exportaciones de México.

Por su parte, China muestra una diversificación significativa en sus mercados de exportación, incluyendo a Hong Kong (\$276 mil millones) y Japón (\$178 mil millones) entre sus principales destinos, además de mantener fuertes vínculos comerciales con Alemania (\$152 mil millones) e India (\$110 mil millones de dólares).

En cuanto a las exportaciones estadounidenses, se observa una concentración regional con Canadá (\$308 mil millones) y México (\$294 mil millones) como principales destinos, seguidos por China (\$151 mil millones) e India (\$48.5 mil millones de dólares). India, además de su vigorosa relación comercial con Estados Unidos, muestra una notable presencia en los Emiratos **Árabes Unidos (\$31.6 mil millones)** y **mantiene vínculos significativos con China (\$15.3 mil millones) y Alemania (\$12.4 mil millones).** **Estos datos subrayan la complejidad y la interconexión de las relaciones comerciales globales, destacando la importancia de las economías asiáticas y norteamericanas en el panorama del comercio internacional,** como se puede ver en la tabla 2.

Tabla 2

Principales destinos de las exportaciones de los países tecnológicamente avanzados.

País	País destino	Valor (%)	Valor (\$)	
Alemania	Estados Unidos	9.55	374.00	MM
	Francia	7.49	120.00	MM
	Países bajos	6.79	109.00	MM
	China	6.68	109.00	MM
	Italia	5.66	90.70	MM
China	Estados Unidos	14.80	551.00	MM
	Hong Kong	7.39	276.00	MM
	Japón	4.76	178.00	MM
	Alemania	4.07	152.00	MM
	India	2.94	110.00	MM
India	Estados Unidos	17.70	82.90	MM
	Emiratos Árabes Unidos	6.75	31.60	MM
	China	3.28	15.30	MM
	Países bajos	3.77	17.60	MM
	Alemania	2.65	12.40	MM
Estados Unidos	Canadá	15.80	308.00	MM
	México	15.10	294.00	MM
	China	7.71	151.00	MM
	Alemania	3.63	70.90	MM
	India	2.48	48.50	MM

Nota. Datos tomados del Observatorio de Complejidad Económica (2023).

La razón detrás de este estudio es el análisis del comercio intraindustrial para el avance económico entre naciones con distintos niveles de desarrollo tecnológico, como México, Alemania, China e India.

Comprender cómo la globalización, la competitividad global y las exportaciones de alta tecnología afectan este tipo de comercio permite reconocer patrones y tendencias que pueden contribuir a políticas comerciales y de innovación efectivas. Evaluar el papel de la tecnología como factor clave en el desarrollo de su comercio intraindustrial entre 2009 y 2022, así como analizar los cambios en la estructura productiva y tecnológica de estos países, ayudará a aprovechar las oportunidades que ofrece este tipo de comercio en un mundo cada vez más globalizado.

El presente estudio tiene como objetivo analizar la influencia de las exportaciones de alta tecnología, el índice de competitividad global y el Índice de Globalización KOF en el comercio intraindustrial entre Alemania, China, India y Estados Unidos durante el período 2009-2022.

Para ello se plantea la hipótesis de que existe una correlación positiva entre las exportaciones de alta tecnología, el índice de competitividad global y el Índice de Globalización KOF con respecto al comercio intraindustrial entre Alemania, China, India y Estados Unidos en el período comprendido entre 2009 y 2022.

REVISIÓN LITERARIA

En cuanto a los antecedentes, tenemos diversos autores que abarcaron las variables de estudio. Como se sabe, el índice de competitividad global se basa en doce pilares: instituciones, infraestructura, adopción de TIC (tecnologías de la información y comunicación), estabilidad macroeconómica, salud, habilidades, mercado de productos, mercado laboral, sistema financiero, tamaño del mercado, dinamismo empresarial y capacidad de innovación; revelando que el bajo desempeño en las TIC puede tener un impacto significativo en el riesgo de un país, mientras que la capacidad de innovación y las instituciones pueden aumentar significativamente el riesgo de un país (Qazi, 2024).

Ahora bien, por un lado, la competitividad en el comercio internacional varía significativamente entre países, según diversos estudios. Por ejemplo, Zamora Torres & Navarro Chávez (2015) establecieron una jerarquía de competitividad aduanera, situando a Panamá en la cima de las demás naciones, seguida por potencias asiáticas como China e India, y economías europeas como Alemania y Suecia. Estados Unidos y otros países desarrollados ocuparon posiciones intermedias en este ranking.

Por otro lado, Rangel Delgado & Licona Michel (2016) analizaron la posición competitiva de México y Rusia a nivel global, concluyendo que ambos países enfrentan desafíos para destacar en los rankings mundiales debido a factores geoeconómicos tanto internos como externos.

Complementando estos hallazgos, Albekova (2023) profundizó en los factores que determinan las ventajas competitivas de las naciones en la economía mundial actual. Su investigación propone una clasificación de estos factores y examina cómo influyen en la división internacional del trabajo y en las interacciones entre estados. Además, establece una relación entre la competitividad nacional y la eficiencia de los sistemas económicos internos.

Estos estudios subrayan la complejidad y multidimensionalidad de la competitividad internacional, resaltando la importancia de factores como la eficiencia aduanera, las condiciones geoeconómicas y la efectividad de los sistemas económicos nacionales en la determinación de la posición competitiva de un país en el escenario global.

Entendida así, la globalización y su impacto en el desarrollo económico y en el comercio internacional ha sido objeto de diversos estudios, utilizando diferentes índices y enfoques metodológicos.

Glennice Fosah et al. (2023) emplearon el Índice de Globalización KOF, que integra aspectos económicos, sociales y políticos para analizar su relación con el desarrollo económico en África subsahariana. Sus hallazgos revelan una fuerte correlación positiva entre globalización y desarrollo económico en la región, sugiriendo que una revisión de las políticas de liberalización podría impulsar el crecimiento económico.

Por su parte, Arribas et al. (2009) propusieron un Estándar de Integración Internacional Perfecta como referencia para medir la globalización. Su estudio, que abarcó 59 países entre 1967 y 2004, concluyó que la integración comercial es más elevada de lo que sugieren los indicadores tradicionales de apertura, aunque la baja apertura de algunas macroeconomías podría obstaculizar el avance de la globalización.

Wang et al. (2022) examinaron el fenómeno de la globalización inversa, comparando sus efectos entre países desarrollados, la Unión Europea y China. Sus resultados indican un impacto negativo no lineal significativo sobre el desarrollo económico y las exportaciones, especialmente en China. El estudio revela que los efectos supresores en las exportaciones de diversos sectores manufactureros y de servicios son más pronunciados en China que en Estados Unidos, aunque este último muestra mayor sensibilidad en la mayoría de las exportaciones subindustriales.

Estos estudios subrayan la complejidad de la relación entre globalización, desarrollo económico y comercio internacional, destacando la importancia de considerar factores específicos de cada país y región al analizar estos fenómenos.

Ahora bien, las exportaciones de alta tecnología juegan un papel crucial en el comercio internacional y el desarrollo económico de los países. Gómez Chiñas & González García (2017) analizaron la dinámica de las exportaciones de México y China hacia Estados Unidos, concluyendo que el éxito exportador se debe principalmente a las ventajas comparativas reveladas, que reflejan mejor la naturaleza cambiante del comercio internacional.

En cuanto a la digitalización del comercio internacional, se puede afirmar que esta tiene un impacto significativo en el desarrollo económico de los países. Shlapak et al. (2023) destacaron la brecha digital entre países desarrollados y menos desarrollados, señalando cómo esto afecta al comercio electrónico. Su estudio también abordó el impacto de la guerra en Ucrania en el mercado del *e-commerce*, proyectando una recuperación gradual.

Cheong (2023) identificó una relación causal positiva entre el crecimiento económico y la productividad integrada en los productos de exportación. Sus hallazgos sugieren que los acuerdos comerciales preferenciales fomentan la exportación de bienes de mayor tecnología, especialmente en países de ingresos medios.

En cuanto al comercio de materias primas de alta tecnología, Hu et al. (2023) señalaron que la escala económica, la contigüidad y las distancias geodésicas, económicas e institucionales son factores determinantes. Su estudio se centró en el comercio de tierras raras, destacando el impacto limitado a largo plazo de la disminución de las exportaciones chinas en dicho sector.

Xiong (2023) demostró que la intensidad tecnológica (I+D) fomenta las exportaciones principalmente aumentando la diversidad de productos. Así, un incremento del 1 % en la intensidad tecnológica se asocia con un aumento del 0,12 % en la diversidad de productos exportados, con efectos más pronunciados en sectores intensivos en tecnología.

Finalmente, Sandu & Ciocanel (2014) enfatizaron la importancia de las exportaciones de alta tecnología para la recuperación económica en Rumania. Su estudio confirmó una correlación positiva entre el gasto en investigación y desarrollo y el nivel de exportaciones de alta tecnología, destacando que la inversión privada en I+D tiene un impacto más significativo que el gasto público en este ámbito.

Estos estudios subrayan la importancia de la innovación tecnológica y la inversión en I+D como motores del comercio internacional y del crecimiento económico, destacando la necesidad de políticas que fomenten el desarrollo y la exportación de productos de alta tecnología.

Las dinámicas del comercio internacional y la globalización en la era moderna se sustentan en diversas teorías que explican la Nueva Teoría del Comercio Internacional, propuesta por Krugman (1979), enfatizando la especialización de los países en la producción de bienes y servicios donde son más eficientes. Esta teoría considera factores como las economías de escala, la diferenciación de productos y la competencia imperfecta, explicando el comercio entre economías con dotaciones de factores similares y el papel del mercado interno en el fomento de las exportaciones.

La Teoría de la Competitividad Nacional, atribuida a Pressman (1991), argumenta que la competencia empresarial trasciende el ámbito nacional, enfatizando la importancia de las ventajas competitivas de las naciones en un contexto global. Factores como la disponibilidad de recursos, infraestructura y conocimientos técnicos influyen en la productividad e innovación de las empresas, preparándolas para la competencia internacional.

La teoría de la globalización de Amartya Sen, analizada por Casas Pardo (2006), examina la relación entre globalización y convergencia económica. Esta teoría sugiere que la globalización puede ser un método eficaz para reducir la pobreza global, destacando los casos de China e India como ejemplos de mejora significativa en la calidad de vida.

Por su parte, Mosley & Friedman (2006) describen la globalización como un nivelador del campo económico global, transformando industrias, mercados laborales y estilos de vida a través de la tercerización, del teletrabajo y de los nuevos modelos de negocio impulsados por la tecnología.

David (1990) introduce la “paradoja de la productividad”, que explica el impacto inicialmente menor de lo esperado de las nuevas tecnologías en la productividad económica, subrayando la necesidad de adaptación organizacional para aprovechar plenamente su potencial.

La teoría del comercio intraindustrial de Markusen & Maskus (2011) analiza el intercambio de productos similares dentro de la misma industria entre países. Este tipo de comercio ha ganado relevancia en la economía mundial, representando entre un cuarto y la mitad de todos los flujos comerciales globales, especialmente en el sector manufacturero entre naciones industrializadas.

Estas teorías proporcionan un marco integral para comprender las complejas dinámicas del comercio internacional, la competitividad global y el impacto de la tecnología en la economía mundial contemporánea.

METODOLOGÍA

El método de investigación fue cuantitativo, se utilizó un enfoque de tipo aplicado, en un nivel explicativo (incluyendo la descripción y la clasificación (Hernández et al., 2014). Se utilizaron series estadísticas anuales de las variables del 2009 al 2022: comercio y exportación de alta tecnología; índice de competitividad global e Índice de Globalización KOF, respectivamente, del Banco Mundial, de los Datos Macro y del Instituto Económico Suizo para Alemania, China, India y Estados Unidos. La técnica de recopilación de datos utilizada fue el análisis y revisión de documentos estadísticos (fuente secundaria).

Tabla 3

Descripción de variables.

Variable	Símbolo	Indicadores	Descripción
VARIABLE DEPENDIENTE			
Comercio de mercancías	Económica	% PBI	El Banco Mundial calcula este indicador de intercambio de bienes tangibles entre países, como la suma de exportaciones e importaciones, es una medida para medir el grado de apertura comercial (Banco Mundial, 2024).
VARIABLES INDEPENDIENTES			
Índice de competitividad global	Económica	% del índice	El Foro Económico Mundial calcula este índice para medir la capacidad de un país para crear y mantener un entorno favorable para el crecimiento económico sostenible (Qazi, 2023).
Índice de globalización KOF	Económica, social y política	% del índice	El Instituto Económico Suizo calcula este índice para medir la globalización de cada país del mundo a lo largo de los aspectos económicos, sociales y de dimensión política (Gygli et al., 2019).
Exportación de alta tecnología	Económica	% de exportaciones de productos manufacturados	Los productos transformados y procesados (químicos, maquinaria, equipo de transporte y artículos manufacturados) son medidos por el Banco Mundial que además evalúa por la proporción del valor de las exportaciones manufacturadas en comparación con el valor total de los bienes exportados (Banco Mundial, 2024).

Nota: Datos generados a partir de la elaboración propia.

El modelo de datos de panel es una técnica económica que combina datos transversales con series temporales para cada unidad transversal, enfocándose en observaciones a lo largo del tiempo. Debido a esta característica, es que dicho modelo sirvió para el presente estudio, el cual abarca múltiples países (Alemania, China, India y EE.UU.) a lo largo de un período de tiempo (2009-2022), cuya estructura de datos combina dimensiones transversales (países) y temporales (años).

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 \cdot X_{1it} + \beta_2 \cdot X_{2it} + \beta_3 \cdot X_{3it} + \mu_{it}$$

Dónde:

Y_{it} = Comercio de mercancías

X_{1it} = Índice de competitividad global

X_{2it} = Índice de Globalización KOF

X_{3it} = Exportación de alta tecnología

$i = 1,2,3,4$, Alemania, China, India y EE.UU.

$t = 2009 - 2022$

$\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3$, = Estimadores

μ_t = Perturbación Estocástica

El modelo debe ser validado mediante pruebas estadísticas y pruebas específicas, como el test de Hausman, y debe cumplir supuestos estadísticos como la evaluación entre los efectos fijos y aleatorios.

RESULTADOS

Como se observa en la figura 1, Alemania, una de las mayores economías exportadoras del mundo, ha experimentado un comercio exterior relativamente estable en 2022, representando el 79.08 % de su PBI. Las exportaciones del país incluyen automóviles, maquinaria, productos químicos y equipos electrónicos.

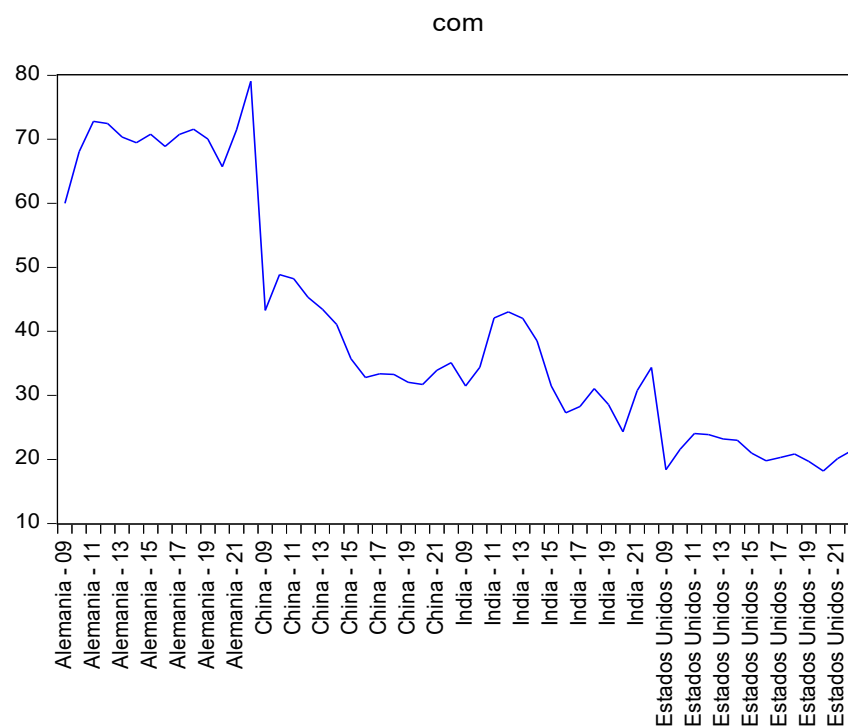
El comercio exterior de China ha crecido significativamente, alcanzando el 35.13 % de su PBI en 2022, lo que refleja su rápida expansión y mayor integración global. Las principales exportaciones incluyen equipos eléctricos y electrónicos, maquinaria, reactores nucleares, muebles, plásticos, juguetes y vehículos.

Por su parte, el comercio exterior de la India ha experimentado un crecimiento moderado, representando el 34.36 % de su PBI en 2022.

En contraste con los patrones de crecimiento de China e India, el comercio exterior de EE. UU. ha experimentado un ligero descenso, alcanzando el 21.38 % de su PBI en 2022. Esta disminución refleja el cambio de la economía estadounidense hacia una mayor dependencia del sector servicios. A pesar de ello, EE.UU. sigue siendo un actor clave en el comercio internacional, con numerosos acuerdos e inversiones bilaterales y regionales (Santandertrade, 2023).

Figura 1

Comercio de mercaderías (% del PBI).



Nota. Se muestra un mayor comercio en Alemania. Fuente: Banco Mundial (2024).

Cada país ha experimentado variaciones en su Índice de Competitividad Global (ICG) en los últimos años, reflejando las características específicas de sus respectivas economías (véase fig. 2).

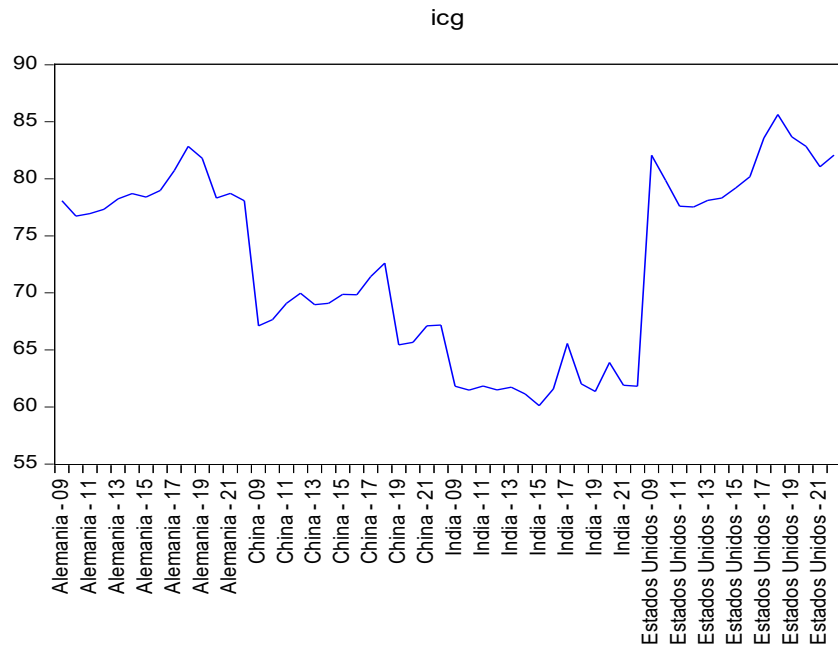
Alemania ha mostrado un crecimiento constante en su ICG, pasando de 57,6 en 2009 a 82,8 en 2022. Este destacado desempeño posiciona a la economía alemana como una de las más competitivas a nivel global.

China, por su parte, también ha experimentado un crecimiento constante en su ICG, aunque a un ritmo más moderado que Alemania. En 2022, el índice se situó en 78,4, demostrando los avances de la economía china en términos de competitividad.

La India ha tenido un crecimiento notable en su ICG, especialmente en los últimos años, mejorando de 40,4 en 2009 a 60,2 en 2022. Este progreso refleja los esfuerzos del país por fortalecer su competitividad a nivel internacional. En contraste a Estados Unidos que ha tenido una evolución irregular en su ICG, con un ligero descenso, pero en 2022, el índice se situó en 83,2, manteniéndose como una de las economías más competitivas a nivel mundial.

Figura 2

Índice de Competitividad global (ICG).



Nota. Se muestra índice de competitividad global en EE. UU similar al de Alemania. Fuente: Datosmacro (2023).

Los países desarrollados y emergentes han experimentado variaciones en su nivel de globalización en los últimos años, según el Índice de Globalización KOF (véase fig. 3).

Alemania ha mostrado un crecimiento constante en su Índice de Globalización KOF, pasando de 86,73 en 2009 a 89,09 en 2022. Su destacado desempeño refleja la buena integración de la economía alemana en los flujos comerciales y financieros globales.

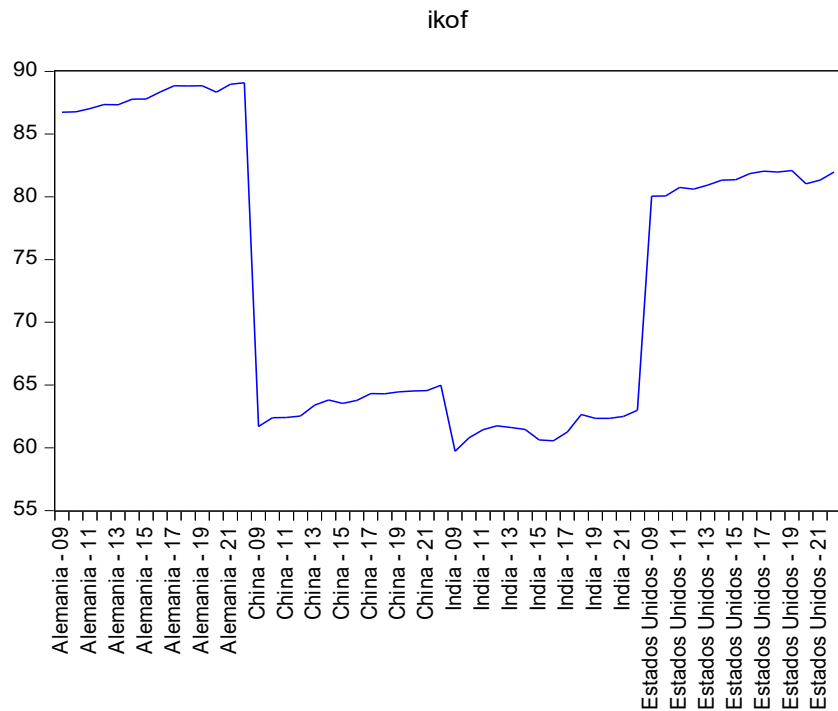
China también ha experimentado un crecimiento similar al de Alemania en su Índice de Globalización KOF, mejorando de 61,69 en 2009 a 64,98 en 2022. Este avance gradual indica que la economía china se ha ido integrando cada vez más a la economía mundial.

India ha tenido un crecimiento notable en su Índice de Globalización KOF, especialmente en los últimos años, pasando de 59,72 en 2009 a 62,99 en 2022. Este progreso refleja los esfuerzos del país por fortalecer sus vínculos con la economía global.

En contraste, Estados Unidos ha experimentado un crecimiento moderado en su Índice de Globalización KOF, pasando de 80,05 en 2009 a 81,97 en 2022. Si bien mantiene un alto nivel de integración global, su ritmo de avance ha sido más lento que el de otras economías desarrolladas (Datosmacro, 2023).

Figura 3

Índice de globalización KOF



Nota. Se muestra un mayor Índice de globalización KOF en Alemania. Fuente: Instituto Económico Suizo (2023).

El diseño de productos es crucial para la producción de alta tecnología, que requiere técnicas sofisticadas y en constante evolución. Por ello, la implementación de tecnologías avanzadas requiere infraestructuras modernas, relaciones estrechas entre empresas e instituciones de investigación y, en algunos casos, una alta densidad de mano de obra (Sanjaya Lall, 2000).

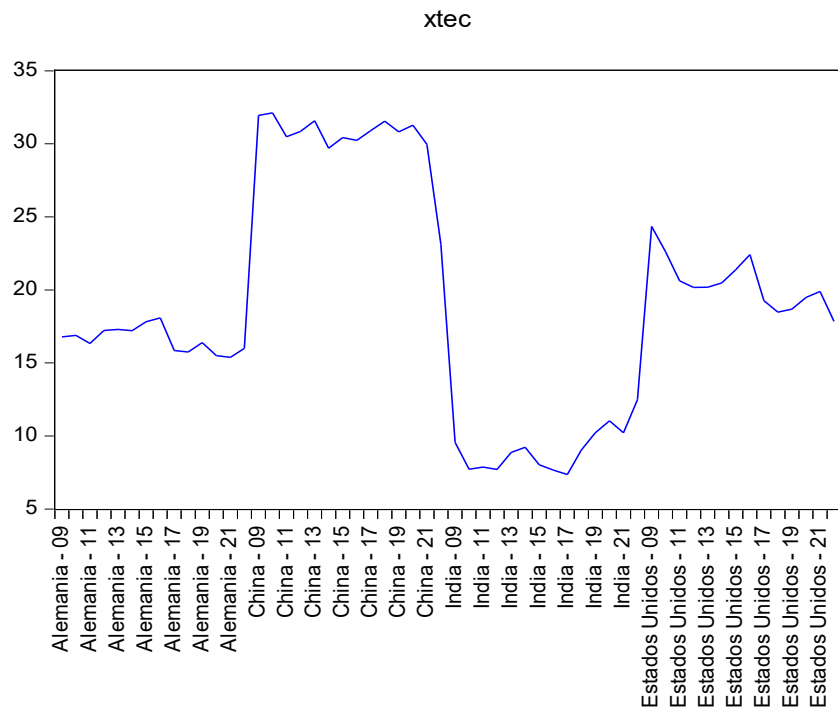
En la figura 4, la participación de Alemania en las exportaciones de productos de alta tecnología ha experimentado un crecimiento moderado desde 2009, con un ligero descenso en 2017. En 2022, la cifra se situó en el 15,99 %.

China, por su parte, ha experimentado un crecimiento exponencial en sus exportaciones de alta tecnología desde 2009, convirtiéndose en líder a comparación con las exportaciones de Estados Unidos que tuvo un decrecimiento en el año 2022.

India también ha experimentado un crecimiento notable en sus exportaciones de alta tecnología en la última década. En 2022, la cifra se situó en el 12,48 %, con productos destacados como farmacéuticos, software, maquinarias, equipos eléctricos, productos químicos y textiles técnicos.

Figura 4

Exportaciones de productos de alta tecnología (% de las exportaciones de productos manufacturados).



Nota. Se muestra que China tiene mayor exportación de productos de altas tecnología y seguidamente Estados Unidos. Fuente: Banco Mundial (2024).

En general, el modelo de efectos aleatorios es el más adecuado para contrastar la hipótesis del presente estudio.

El modelo de panel de efectos aleatorios como se muestra en la Tabla N° 3, el índice global de competitividad, índice de globalización KOF y las exportaciones de alta tecnología tienen relaciones estadísticamente significativas del 5 %, lo que demuestra que los cambios en estas variables están asociados con cambios en el comercio.

Los coeficientes anteriores son positivos; es decir, un aumento de una unidad en el índice global de competitividad se asocia con una disminución de 4.3180 en el comercio en promedio, un aumento de una unidad en el índice de globalización KOF se asocia con un aumento de 3.4901 en el comercio en promedio y un aumento de una unidad en las exportaciones de alta tecnología se asocia con un aumento de 1.0448 en el comercio en promedio. Finalmente, el R cuadrado indica que el modelo explica el 59.24 % de la variación en el comercio dentro de los grupos.

Tabla 4*Modelo de panel de efectos aleatorios.*

Dependent Variable: COM

Method: Panel EGLS (Cross-section random effects)

Date: 03/06/24 Time: 19:33

Sample: 2009 2022

Periods included: 14

Cross-sections included: 4

Total panel (balanced) observations: 56

Swamy and Arora estimator of component variances

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
ICG	-4.317994	0.242544	-17.80293	0.0000
IKOF	3.490113	0.165110	21.13816	0.0000
XTEC	1.044785	0.107120	9.753402	0.0000
C	77.27287	6.783777	11.39083	0.0000
Effects Specification				
			S.D.	Rho
Cross-section random			2.07E-05	0.0000
Idiosyncratic random			4.880829	1.0000
Weighted Statistics				
R-squared	0.592377	Mean dependent var		40.75921
Adjusted R-squared	0.568860	S.D. dependent var		18.85143
S.E. of regression	12.37808	Sum squared resid		7967.279
F-statistic	25.18962	Durbin-Watson stat		1.471138
Prob(F-statistic)	0.000000			
Unweighted Statistics				
R-squared	0.592377	Mean dependent var		40.75921
Sum squared resid	7967.279	Durbin-Watson stat		1.471138

Nota. Datos tomados de la muestra del panel aleatorio.

DISCUSIÓN

El presente estudio analiza la relación entre el comercio intraindustrial y variables clave como el Índice Global de Competitividad (IGC), el Índice de Globalización KOF y las exportaciones de alta tecnología en Alemania, China, India y Estados Unidos durante el período 2009-2022. Los resultados obtenidos mediante un modelo de regresión de datos de panel sugieren que estas variables tienen una relación estadísticamente significativa con el comercio intraindustrial a un nivel de significancia del 5 %, los coeficientes estimados indican que un aumento de una unidad en el IGC se asocia con una disminución promedio de 4.3180 en el comercio intraindustrial, mientras que un incremento de una unidad en el Índice de Globalización KOF y en las exportaciones de alta tecnología se relaciona con aumentos promedio de 3.4901 y 1.0448 en el comercio intraindustrial, respectivamente. Estos hallazgos respaldan la importancia de la competitividad, la globalización y la innovación tecnológica en la dinámica del comercio intraindustrial entre estas economías.

Desde una perspectiva teórica, estos resultados se alinean con la Nueva Teoría del Comercio Internacional, que enfatiza la especialización de los países en la producción de bienes y servicios donde son más eficientes, considerando factores como las economías de escala, la diferenciación de productos y la competencia imperfecta. Asimismo, la Teoría de la Competitividad Nacional (Pressman, 1991) y la Teoría del Comercio Intraindustrial (Markusen y Maskus, 2011) proporcionan un marco conceptual para interpretar los resultados, destacando la importancia de las ventajas competitivas nacionales y el intercambio de productos similares dentro de una misma industria entre países.

Desde una perspectiva empírica, estos hallazgos se suman a la evidencia sobre la relevancia del comercio intraindustrial en la economía mundial contemporánea. Estudios anteriores, como los de Gómez y González (2017) y Xiong (2023) han resaltado el papel de las ventajas comparativas reveladas y la intensidad tecnológica en el éxito exportador, especialmente en el caso de China. Asimismo, investigaciones como las de Wang et al. (2022) y Shlapak et al. (2023) han abordado el impacto de la globalización inversa y la digitalización del comercio internacional en el desarrollo económico de los países.

En términos de implicaciones de política económica, los resultados sugieren que los países deben implementar estrategias integrales para fomentar la competitividad, la globalización y la innovación tecnológica a fin de impulsar su comercio intraindustrial.

CONCLUSIONES

Patrones de Comercio Exterior

El comercio de Alemania ha sido relativamente estable durante el período de estudio, con un ligero aumento al 79.08 % del PBI en 2022. Por ello, se posiciona como uno de los principales exportadores del mundo en la industria automotriz, maquinaria, etc.

China ha experimentado un crecimiento significativo en su comercio exterior, pasando al 35.13 % del PBI en 2022, reflejando así su **rápida expansión** e integración en la economía global. Sus principales productos de exportación incluyen equipos electrónicos.

India ha experimentado un crecimiento moderado en su comercio exterior, pasando al 34.36 % del PBI en 2022, evidenciando su crecimiento económico y su mayor participación en el comercio internacional.

Estados Unidos ha experimentado una ligera disminución en su comercio exterior, pasando al 21.38 % del PBI en 2022. Por ello, evidencia una mayor dependencia del sector servicios. Sus principales productos de exportación incluyen aceites refinados de petróleo, automóviles, etc.

Evolución de la Competitividad y Globalización

En cuanto al **Índice de Competitividad Global**, Alemania ha experimentado un crecimiento constante desde 2009, pasando de 57.6 a 82.8 en 2022. China también ha experimentado un crecimiento constante, aunque a un ritmo menor que Alemania, situándose en 78.4 en 2022. India ha tenido un crecimiento notable, especialmente en los últimos años, pasando de 40.4 en 2009 a 60.2 en 2022. Estados Unidos ha tenido una evolución más irregular, con un ligero descenso en la última década, situándose en 83.2 en 2022.

En cuanto al **Índice de Globalización KOF**, Alemania ha experimentado un crecimiento constante desde 2009, pasando de 86.73 a 89.09 en 2022, China ha tenido un crecimiento similar al de Alemania, pasando de 61.69 a 64.98 en 2022, India ha experimentó un crecimiento notable, especialmente en los últimos años, pasando de 59.72 en 2009 a 62.99 en 2022 y Estados Unidos ha tenido un crecimiento moderado, pasando de 80.05 a 81.97 en 2022.

Relación entre variables

En el estudio se evidencia que el índice global de competitividad, índice de globalización KOF y las exportaciones de alta tecnología tienen relaciones estadísticamente significativas con el comercio en un nivel de significancia del 5 %, lo que demuestra que los cambios en estas variables están asociados con cambios en el comercio. Los coeficientes son positivos, es decir, un aumento de una unidad en el índice global de competitividad se asocia con una disminución de 4.3180 en el comercio en promedio, un aumento de una unidad en el índice de globalización KOF se asocia con un aumento de 3.4901 en el comercio en promedio, un aumento de una unidad en las exportaciones de alta tecnología se asocia con un aumento de 1,0448 en el comercio en promedio. Finalmente, el R cuadrado indica que el modelo explica el 59,24 % de la variación en el comercio dentro de los grupos.

REFERENCIAS

Albekova, S. (2023). Competitive advantages of countries as a determinant of the structure of the modern world economy. *E3S Web of Conferences*, 458(1), 528. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202345805028>

Arribas, I., Pérez, F., y Tortosa-Ausina, E. (2009). Measuring Globalization of International Trade: Theory and Evidence. *World Development*, 37(1), 127–145. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2008.03.009>

Banco Mundial. (20 de mayo de 2024). *Comercio de mercaderías*. <https://datos.bancomundial.org/indicador/TG.VAL.TOTL.GD.ZS?view=chart>

- Casas, J. (2006). *Amartya K. Sen y la globalización*. Pontificia Universidad urbania.
- Cheong, J. (2023). Do preferential trade agreements stimulate high-tech exports for low-income countries? *Economic Modelling*, 127, 106465. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2023.106465>
- Datosmacro. (10 de mayo de 2023). *Índice de Competitividad Global*. <https://datosmacro.expansion.com/estado/indice-competitividad-global>
- David, A. (1990). American Economic Association The Dynamo and the Computer: An Historical Perspective on the Modern Productivity. *Source: The American Economic Review*, 80(2), 355–361. <https://www.jstor.org/stable/2006600>
- Glennice, S., Mama, N., Dohba, G., y Nchofoung, N. (2023). The effect of globalisation on Sub-Saharan Africa's development thrives. *Research in Globalization*, 7(1),174. <https://doi.org/10.1016/j.resglo.2023.100149>
- Gómez, C., y González, J. (2017). Competition and Competitiveness between Mexican and Chinese Exports to the United Sates Market: New Evidence. *México y La Cuenca Del Pacífico*, 6(16), 79–105. <https://doi.org/10.32870/mycp.v6i16.522>
- Gygli, S., Haelg, F., Potrafke, N., y Sturm, J. E. (2019). The KOF Globalisation Index – revisited. *Review of International Organizations*, 14(3), 543–574. <https://doi.org/10.1007/s11558-019-09344-2>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación*. McGraw-Hill / Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Hu, X., Sun, B., Wang, C., Lim, M. K., Wang, P., Geng, X., Yao, C., & Chen, W. Q. (2023). Impacts of China's exports decline in rare earth primary materials from a trade network-based perspective. *Resources Policy*, 81, 321. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2023.103321>
- Krugman, P. (1980). Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade. *The American Economic Review*, 70(5), 950–959. <http://www.jstor.org/stable/1805774>
- Markusen, J., y Maskus, K. (2011). *International trade: theory and evidence` international trade: theory and evidence*, 3 , 1339-1394. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1573440405800061>
- Mosley, L., y Friedman, T. (2006). The World Is Flat: A Brief History of the Twenty-First Century. *International Journal*, 61(3), 771. <https://doi.org/10.2307/40204208>
- Observatorio de Complejidad Económica World. (10 de mayo 2024a). *China*. <https://oec.world/es/profile/country/chn>
- Observatorio de Complejidad Económica World. (14 de mayo 2024b). *Germany*. <https://shre.ink/DmAG>
- Observatorio de Complejidad Económica World. (20 de mayo 2024c). *India*. <https://oec.world/en/profile/country/ind#historical-data>

- Pressman, S. (1991). Book Review: The Competitive Advantage of Nations. *Journal of Management*, 17(1), 213–215. <https://doi.org/10.1177/014920639101700113>
- Qazi, A. (2023). Exploring Global Competitiveness Index 4.0 through the lens of country risk. *Technological Forecasting and Social Change*, 196, 856. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2023.122856>
- Qazi, A. (2024). Exploring the impact of global competitiveness pillars on sustainable development. *Environmental Impact Assessment Review*, 105, 107404. <https://doi.org/10.1016/j.eiar.2023.107404>
- Rangel, J., y Licona, Á. (2016). Competitividad, Comercio, Inversión de Rusia y México: Más allá del Índice de Competitividad Global. *Revista CIMEXUS*, 11(1), 13–28. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5607148>
- Sandu, S., y Ciocanel, B. (2014). Impact of R&D and Innovation on High-tech Export. *Procedia Economics and Finance*, 15(14), 80–90. [https://doi.org/10.1016/s2212-5671\(14\)00450-x](https://doi.org/10.1016/s2212-5671(14)00450-x)
- Lall, S. (2000). *Desempeño de las exportaciones, modernización tecnológica y estrategias en materia de inversiones extranjeras directas en las economías de reciente industrialización de Asia: con especial referencia a Singapur*. CEPAL.
- Santandertrade. (2023). Alemania: economía y política. *Comercio exterior*, 58(1), 77-84. <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/alemania/politica-y-economia>
- Shlapak, A., Yatsenko, O., Ivashchenko, O., Zarytska, N., & Osadchuk, V. (2023). Digital Transformation of International Trade in the Context of Global Competition: Technological Innovations and Investment Priorities. *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*, 6(53), 334–347. <https://doi.org/10.55643/fcaptop.6.53.2023.4241>
- Wang, X., Meng, W., Wang, C., Huang, B., & Li, Y. (2022). Export trade structure transformation and countermeasures in the context of reverse globalization. *PLoS ONE*, 17(6), 390. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0270390>
- Xiong, T. (2023). The effect of technological intensity on international trade. *International Economics*, 176, 456. <https://doi.org/10.1016/j.inteco.2023.100456>
- Zamora Torres, A. I., & Navarro Chávez, J. C. L. (2015). Competitividad de la administración de las aduanas en el marco del comercio internacional. *Contaduría y Administración*, 60(1), 205–228. [https://doi.org/10.1016/S0186-1042\(15\)72152-2](https://doi.org/10.1016/S0186-1042(15)72152-2)

Cómo citar

Norabuena Trejo, P. Análisis del comercio intraindustrial entre Alemania, China, India y EE.UU, periodo 2009-2022. *Economía & Gestión Chaninchaatsiq*, 2(1). <https://doi.org/10.32911/egc.2024.v2.n1.1175>

EL CRECIMIENTO ECONÓMICO Y LA PRODUCCIÓN MINERA Y MANUFACTURERA EN EL PERÚ, PERÍODO 1950-2020: ANÁLISIS EMPÍRICO DE COINTEGRACIÓN

Antonio Huamán-Osorio

Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo, Huaraz, Perú.

Autor para correspondencia: ahuamano@unasam.edu.pe

<https://orcid.org/0000-0002-7442-2965>

Milton Giraldo Méndez

Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo, Huaraz, Perú.

<https://orcid.org/0000-0003-4625-0032>

Romel Rojas Melgarejo

Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo, Huaraz, Perú.

<https://orcid.org/0000-0002-0378-6649>

Recibido el 12 de marzo de 2024; aceptado el 16 de mayo de 2024.

RESUMEN

El objetivo del presente artículo es evaluar la relación a largo plazo entre el crecimiento económico y la producción minera y manufacturera en el Perú, durante el periodo 1950-2020. Para la verificación de la cointegración entre las series se ha aplicado el modelo básico de Engle – Granger (1987), complementariamente con estimación de mecanismos de corrección de error. Se ha definido la dirección de causalidad entre las variables mediante la prueba Granger. Las bases teóricas clásicas que orientan esta investigación son las contribuciones de Lewis (1954) y Kaldor (1965) que resaltan la importancia del sector primario en las etapas iniciales del proceso de desarrollo. Los datos estadísticos se han obtenido del Banco Central de Reserva del Perú, estas series son estacionarias en primera diferencia, a su vez presentan el mismo orden de integración. Los efectos son positivos de la minería en el crecimiento económico, a la vez ambas variables comparten una tendencia común, estable y de equilibrio a largo plazo, en tanto, la relación del crecimiento económico con la producción manufacturera resulta siendo espuria.



INTRODUCCIÓN

Históricamente, los países de América Latina se han caracterizado por su especialización en la exportación de materias primas y Perú no ha estado exento de esta realidad. A partir de mediados del siglo XX hasta la actualidad, en el Perú se ha mantenido la participación preponderante de la producción primaria (básicamente minera) en el Producto Bruto Interno (PBI) e incluso la base exportadora de materias primas ha crecido con la incorporación de los productos como el cobre, el zinc y, recientemente, el gas natural. En tanto, el sector manufacturero tuvo una participación destacada en el PBI hasta los años noventa del siglo pasado; posteriormente, con la implementación de políticas de estabilización y de ajuste estructural de corte neoliberal, este sector perdió protagonismo y enfrentó el problema de desindustrialización, lo que implica la disminución sostenida de la contribución de la manufacturera en la economía (Rodrik, 2016; Jiménez, 2017; Palma, 2019).

Ahora bien, si se asume que la producción minera es un factor determinante en la economía peruana, esto supone también (de modo indirecto) considerar, principalmente, el escaso desarrollo tecnológico en el sector manufacturero. Si bien es cierto en las últimas décadas la minería ha contribuido de manera directa en el crecimiento económico, por ejemplo, vía exportación de minerales (cobre, oro, zinc), lo cual genera divisas para financiar la demanda de importaciones y, a la vez, favorece la estabilidad macroeconómica, en tanto, la industria manufacturera sufre los efectos de la “enfermedad holandesa”, lo que Palma (2019) denomina el efecto “producto primario”.

Por consiguiente, el superávit comercial de productos primarios ocasiona, por un lado, el atraso cambiario, afectando la exportación de manufacturados, por otro lado, el “drástico proceso de liberalización comercial y financiera, en un contexto de rápido cambio institucional, ha llevado a una abrupta reversión de su proceso de industrialización, previamente liderado por el Estado” (Palma, 2019, p. 925)

Sin duda, la minería juega un papel importante en el crecimiento económico; no obstante, su articulación con los demás sectores de la economía es muy escasa. En cambio, la manufactura irradia dinamismo al resto de la economía, al presentar rendimientos crecientes a escala (Loria, 2019). En este sentido, un grupo de investigadores sostiene que la abundancia de recursos y su extracción son fundamentales para el desarrollo de un país. Por otro lado, otro grupo de estudiosos defiende que existe una relación negativa entre la abundancia de recursos y el bienestar socioeconómico, y considera que la industrialización manufacturera es crucial para el cambio estructural, con efectos positivos a largo plazo sobre el crecimiento del PBI. En este contexto, cabe preguntarse lo siguiente: ¿Cuál es la relación a largo y corto plazo entre la producción minera, manufacturera y el crecimiento económico?

El objetivo en este artículo es evaluar la relación a largo plazo entre el crecimiento económico y la producción minera y manufacturera peruana. Para verificar la existencia de cointegración entre las series, se aplica el modelo básico propuesto por Engle – Granger (1987), complementariamente se estima el modelo de corrección de errores y, para definir la dirección de causalidad de las series, se aplica la prueba Granger.

Revisión bibliográfica

Aspectos teóricos

El sustento teórico de este artículo enfoca la explicación del crecimiento económico vía producción sectorial. La premisa central de este enfoque es considerar que la economía está compuesta por diferentes sectores económicos como agricultura, minería, manufactura y servicios que se diferencian por presentar distintas características, por ejemplo, en términos de productividad, tecnología o demanda de mano de obra. En tal sentido, cada sector contribuye de manera única al crecimiento económico.

La interrelación entre los sectores genera las externalidades positivas y negativas, así como el impulso o limitación del crecimiento. Al respecto, Hirschman (1958) sostuvo que las economías no son simplemente una sumatoria de sectores económicos independientes, sino que están interconectadas a través de relaciones de producción y consumo. Esta interconexión es conocida como encadenamientos productivos hacia atrás y hacia adelante, donde la producción de un sector (denominado sector líder) puede influir positivamente en otros sectores (denominados sectores relacionados o hacia atrás) a través de la demanda de insumos.

Referente a la naturaleza de la producción en los sectores primario, secundario y terciario, Aviles y Wong (2019) sostienen que “las actividades primarias son las que emplean elementos naturales como la agricultura, ganadería, pesca, minería y explotación forestal; las secundarias son las que toman los productos primarios y las manufacturan; y el terciario se refiere al sector servicios” (p. 123).

La contribución que hace el sector primario ocurre mediante diferentes vías, evolucionando con el transcurso del desarrollo económico. Así, “durante las etapas iniciales, la contribución del sector primario no solo es elevada sino crucial para el éxito económico” (Cruz y Polanco, 2014, p. 11). En tal sentido, el aporte del sector primario al crecimiento del PBI durante etapas iniciales de desarrollo suele ocurrir de manera “natural” debido a la importancia del sector en la economía, tanto en términos de producto como de empleo (Lewis, 1958), como en etapas posteriores, “solo si se mantienen los mecanismos para continuar generando un excedente” (Cruz y Polanco, 2014).

Ahora bien, por una parte, la otra vía de contribución del sector primario es el aporte factorial, lo que hace referencia a todos aquellos factores productivos que el sector primario libera o produce para el resto de los sectores productivos. Por ejemplo, al ser abundante en mano de obra, el sector libera o transfiere la fuerza de trabajo a bajo costo, sin que su productividad necesariamente caiga (Lewis, 1954, citado por Cruz y Polanco, 2014). Al mismo tiempo produce la materia prima que es esencial en las etapas iniciales de industrialización.

Por otra parte, el sector primario contribuye al crecimiento económico por medio de las divisas que aporta para financiar los requerimientos de importaciones del conjunto de la economía, particularmente de bienes de capital. En este caso, “no debe olvidarse la contribución que el sector primario hace al crecimiento por la vía de la balanza de pagos” (Cruz y Polanco, 2014, p. 13).

El retorno de la preponderancia del sector primario en crecimiento del PBI es conocido como reprimarización. Este proceso es un hecho complejo que implica “la reorientación de los recursos de una economía hacia actividades de menor contenido de valor agregado, generalmente actividades primario-extractivas” (Aviles y Wong, 2019, p. 124). Con estas actividades se incrementan los ingresos derivados de las

exportaciones, esto se manifiesta en un mayor crecimiento económico, lo que profundiza la especialización productiva en bienes primarios y en sus derivados, que con el tiempo generan reprivatización productiva.

La reprimarización se da en los países en desarrollo con abundancia de recursos naturales, impulsada por políticas económicas neoricardianas. En este contexto, la teoría de la maldición de los recursos sostiene que, a mayor abundancia de recursos naturales como la minería, los países enfrentan consecuencias económicas y sociales negativas (Sachs & Warner, 1997). De este modo, la dependencia excesiva de la extracción de recursos puede obstaculizar la diversificación económica, provocando problemas de gobernanza y degradando el medioambiente (Ross, 1999).

La teoría que sostiene como el motor del crecimiento del PBI a la industria manufacturera se fundamenta en las tres leyes de Kaldor (1966), quien las estableció con claridad y por importancia, según la industria manufacturera para el progreso económico. La primera ley indica que el crecimiento del producto total se encuentra determinado por el crecimiento de las manufacturas. La segunda ley o ley Verdoorn-Kaldor señala que un rápido crecimiento del producto industrial manufacturero, a través de los rendimientos crecientes a escala (consecuencia de la división del trabajo), conducirá a un rápido crecimiento de la productividad laboral industrial. Dicha productividad es endógena y no causa en primera instancia una mayor producción, más bien una mayor demanda por producto y una mayor producción para satisfacerla terminan incrementándola con el tiempo (Sánchez, 2011). La tercera ley de Kaldor propone que el crecimiento del PIB por trabajador de toda la economía está positivamente relacionado con el crecimiento del producto manufacturero y negativamente relacionado con el crecimiento del empleo no manufacturero. La lógica de esta relación es que un rápido crecimiento de las manufacturas incrementará la productividad manufacturera (y de aquí el PIB por trabajador) a través de la ley Verdoorn-Kaldor (Sánchez, 2011).

Sin embargo, tanto en un país de altos ingresos, como en aquellos en vías desarrollo, la participación del sector manufacturero ha perdido peso en la economía, este fenómeno es conocido como la desindustrialización y está referido a la mengua de la proporción de la mano obra de la manufacturera en el empleo total (Rowthorn y Ramaswamy, 1999); **más adelante** Tregenna (2011) añade la desindustrialización como la caída de la participación del valor agregado manufacturero en el PIB.

Para Jiménez (2017), la desindustrialización está relacionada con el creciente influjo de la economía global en nuestra economía aún subdesarrollada y endeble. Esta peculiar integración a la economía global redujo la capacidad de absorción de empleo por la industria manufacturera y, consecuentemente, produjo el tránsito del empleo hacia las actividades de servicio, caracterizado por baja productividad y alta informalidad.

Al respecto, Sánchez (2011) aborda el crecimiento económico desde la perspectiva kaldoriana, otorgando la importancia al desempeño de las actividades manufactureras, por retrasar o acelerar la marcha de la economía. “El crecimiento de este sector produce externalidades y encadenamientos al resto del sistema, sin manufacturas en crecimiento las posibilidades de conectar y ampliar la producción del resto de sectores se reducen” (p. 88).

La cointegración se refiere a la relación a largo plazo entre dos o más variables, las cuales, para mantenerse estables en el tiempo, deben ser estacionarias; es decir, series sin tendencia, esto significa que las variables deben tener el mismo orden de integración. Precisamente, la propuesta de Engle-Granger consiste en verificar que la combinación lineal entre variables sea estacionaria. En ese sentido, la hipótesis

central es que las series que no son estacionarias presentan tendencia y, en consecuencia, sus relaciones son espurias, no están cointegradas y este hecho impide que las series sean válidas para modelos de pronóstico.

Antecedentes empíricos

Para el caso de la economía ecuatoriana, Agurto (2019) comprueba la relación entre crecimiento económico y la manufactura en el periodo 1970-2016, basándose en la primera ley de Kaldor (1967), la cual indica que el crecimiento del PIB total se encuentra determinado por el crecimiento de la manufactura. Esta relación analiza y verifica, mediante el procedimiento de Método de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), el efecto que poseen las manufacturas sobre el crecimiento económico y, “para constatar la existencia de la relación en el corto y largo plazo de las variables ya establecidas, utiliza un modelo de vectores autorregresivos para la función” (p.73).

Al respecto, el resultado del trabajo de Agurto (2019) muestra que las series como el crecimiento del PBI y la manufactura presentan “raíces unitarias en sus niveles y que el efecto tendencial de las variables se elimina al aplicar una primera diferencia volviéndose no estacionarias; y supone que las series integradas son de orden I (1)” (p. 74). Luego de aplicar el test de cointegración de Johansen (1988), se “muestra la existencia de al menos un vector de cointegración entre las variables, constatando un equilibrio de largo plazo entre la primera diferencia de logaritmo PIB per cápita, la primera diferencia de logaritmo manufactura” (p. 74).

Asimismo, Torayec (2011) analiza la relación a corto y largo plazo entre las exportaciones de productos manufacturados y el crecimiento económico en Egipto durante el periodo 1980-2008. El autor aplica el análisis de cointegración y la prueba del Modelo de Corrección de Errores (MCE) para enfatizar el modo cómo se descomponen las exportaciones de manufacturas en una serie de industrias clave. Los resultados empíricos muestran la existencia de una relación de cointegración entre el PIB y los componentes de las exportaciones, así como entre las exportaciones totales de manufacturas de Egipto. En tanto, la causalidad unidireccional de las exportaciones de productos metálicos y químicos básicos y manufacturados se revela a un nivel de significancia al 1 %, mientras la causalidad unidireccional que va de las exportaciones totales de manufacturas al crecimiento económico se revela a un nivel al 10 %.

Para el caso de Sallam (2021), estudia el papel del sector manufacturero en la estimulación del crecimiento económico en la economía saudita, empleando datos de series de tiempo anuales que abarcan el período 1980-2018. Mediante enfoques de cointegración y un Modelo de Corrección de Error Vectorial (VECM), se determina la relación de causalidad a corto y a largo plazo entre las variables. Los resultados muestran que existe una relación causal bidireccional entre el sector manufacturero y el crecimiento económico.

Por su parte, Zmami (2021) evalúa empíricamente los efectos de la minería en el desarrollo sostenible en Arabia Saudita durante el período 1980-2018. Para ello aplica el análisis de cointegración, basado en ARDL, en Gregory-Hansen y en pruebas de cointegración combinadas, confirmando la existencia de relaciones de largo plazo entre la minería y todas las dimensiones del desarrollo sostenible. Además, los hallazgos brindan evidencia sustancial sobre la importancia del sector minero para mejorar la sostenibilidad económica y social a corto y a largo plazo.

Asimismo, Yeboah y James (2022) analizaron el papel desempeñado del sector minero en el desarrollo de Ghana en el periodo 1992-2020. Encontraron que la minería se remonta a la época precolonial, cuando la extracción del oro era la actividad principal. En la actualidad, el sector se ha ampliado a la extracción de bauxita, manganeso, diamantes y, recientemente, de petróleo y gas. Para Yeboah y James (2022), las actividades mineras han sido fundamentales en la creación de oportunidades de empleos, tanto para aquellos vinculados con las operaciones mineras, como para los sectores de apoyo: el transporte, la construcción, la industria manufacturera y otras industrias relacionadas, siendo este el canal que impacta de modo positivo en el crecimiento económico.

Desde la mirada de “maldición de los recursos”, Campo y Sanabria (2013) estudiaron de manera empírica el efecto de la abundancia de los recursos naturales en la economía colombiana, con dicho propósito analizaron series de tiempo, correspondientes al periodo 1970-2010, con un total de 40 datos por variable. Asimismo, aplicaron la orden de integración de las series a través de las pruebas tradicionales de raíces unitarias de Dickey-Fuller Aumentado (ADF) y la prueba de Phillips-Perron (PP). Adicionalmente, emplearon la prueba de estacionariedad KPSS y para determinar la presencia de una relación de largo plazo entre las variables, aplicaron la prueba de cointegración propuesta por Phillips y Ouliaris (1990).

Los resultados obtenidos por Campo y Sanabria (2013) confirmaron, a través de evidencia empírica, la maldición de los recursos naturales, afirmando la paradoja de los recursos petrolíferos y carboníferos en departamentos de Colombia como Arauca, obteniendo en sus estimaciones, una relación positiva entre la producción de carbón y el PIB, al igual con el comportamiento de las regalías. De este modo, concluyen que no generan “pereza fiscal”. Cabe resaltar que, según los resultados, en todas las especificaciones estimadas, el desarrollo financiero es un determinante importante del crecimiento económico de largo plazo en Colombia.

En este sentido, los productos mineros son preponderantes en la canasta de exportaciones tradicionales y aquellos productos de mayor valor agregado forman parte de las no tradicionales. Partiendo de esta premisa, Manrique (2024) analizó la relación entre las exportaciones tradicionales y no tradicionales y el crecimiento económico del Perú en el periodo 1950-2017. Para ello, aplicó el método de cointegración de Engle y Granger y complementó con la estimación del modelo de corrección de errores para determinar la relación a largo y a corto plazo entre las variables de estudio. Los resultados mostraron la existencia de una relación positiva de largo plazo entre las exportaciones tradicionales y las no tradicionales con el crecimiento económico.

Por su parte, Bindi (2018) examinó empíricamente la “hipótesis de la maldición de los recursos”, bajo la premisa de que los países con una gran dotación de recursos naturales tienden a crecer con lentitud respecto a otros con escasez de recursos. Los datos utilizados fueron de producción de petróleo y gas como indicador de abundancia de recursos. El panel consideró datos de 58 países, que abarca desde 1984 hasta 2014. La relación entre los recursos naturales y el crecimiento del PIB fue examinada mediante el modelo ARDL, que incluye la estimación de corrección de errores. Los resultados contradicen la hipótesis de la maldición, puesto que los recursos naturales como el petróleo y el gas presentan impactos positivos (al nivel del 5 %); es decir, los coeficientes a largo plazo de los recursos naturales son positivos y significativos.

Auro et al. (2014) analizaron la relación entre la exportación minera, la producción industrial y el crecimiento económico en la India utilizando datos de series temporales anuales de 1981 a 2010. Para ello aplicaron técnicas de cointegración multivariante para ver la relación de equilibrio a largo plazo entre las variables, incluido el modelo de corrección de errores vectorial (VECM) para ver la causalidad tanto a

corto como a largo plazo entre las variables. Los resultados de investigación confirmaron la cointegración entre las exportaciones de minerales, la producción industrial y el crecimiento económico, lo que indica la existencia de una relación de equilibrio a largo plazo entre las variables.

DATOS Y METODOLOGÍA

Datos

Los datos como el crecimiento económico calculado a través del PBI, la producción minera y producción manufacturera, ha sido obtenidos de la base de datos del Banco Central de Reserva del Perú (2024). Las series están expresadas en millones de soles a precios constantes de 2007. En la tabla 1 se presenta la definición de las variables.

Tabla 1

Descripción de las variables.

	Variables	Símbolo	Descripción
Dependiente	Crecimiento económico	PBI	El valor de todos los bienes y servicios producidos un año en la economía peruana a precios constantes de 2007.
Independiente	PBI minero	Miner	El PBI minero es la suma del valor de producción minera e hidrocarburos en su estado primario a precios constantes de 2007.
Independiente	PBI manufacturero	Manf	El PBI manufacturero es la suma de la producción manufacturera , resultado de transformar las materias primas en productos listos para su distribución y consumo a precios constantes de 2007.

Nota. La tabla presenta las variables, los símbolos y la descripción, respectivamente.

Metodología

El diseño de la prueba empírica tiene como sustento la teoría de cointegración y su aplicación permite evaluar la relación del corto y largo plazo que mantienen entre la producción minera, manufacturera y el crecimiento económico calculado a través del PBI. En primer lugar, se evalúa estadísticamente si las series en niveles son estacionarias o no estacionarias a través de las pruebas de Dickey-Fuller Aumentado (ADF) y la prueba de Phillips -Perron, “bajo la premisa de hipótesis nula, si las series presentan raíz unitaria, se confirmará la no estacionariedad” (Huamán, 2023, p. 251). Luego, se efectúa la primera diferencia de las series e integradas en orden uno I (1) con lo que se comprueba la estacionariedad de todas las variables.

En segundo lugar, se modeliza de una forma específica la ecuación de cointegración original en base al enfoque uniecuacional de Engle-Granger (1987); es decir, la combinación de equilibrio de largo plazo entre las variables. Estas se representan en las ecuaciones.

$$\text{LnPBI}_t = \alpha_0 + \alpha_1 \text{LnMiner}_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

$$\text{LnPBI}_t = \beta_0 + \beta_1 \text{LnManf}_t + \mu_t \quad (2)$$

Donde:

PBI_t : crecimiento económico.

Miner_t : producción minera.

Manf_t : producción manufacturera.

α_1 y β_1 : miden el efecto de las variables independientes.

ε_t y μ_t : términos de error.

En el proceso de estimación de las ecuaciones de regresión se ha aplicado el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) y para la verificación de la cointegración se someten a la comprobación en niveles la estacionariedad en base a las siguientes ecuaciones de residuos.

$$\varepsilon_t = \text{LnPBI}_t - \alpha_0 - \alpha_1 \text{LnMiner}_t \quad (3)$$

$$\mu_t = \text{LnPBI}_t - \beta_0 - \beta_1 \text{LnManf}_t \quad (4)$$

A partir del resultado de la ecuación (3) residuos miner y ecuación (4) residuos manf se ha calculado la estacionariedad de integrado en I (0) mediante la prueba de raíz unitaria. Si los residuos son estacionarios, se confirma que las series cointegran; es decir, se comprueba que mantienen relación estable y de equilibrio a largo plazo entre las variables objeto estudio, de lo contrario, se trata de una relación espuria.

En tercer lugar, se determina la desviación de corto plazo del crecimiento del PBI y se estima la velocidad del ajuste hacia el largo plazo, para tal efecto se aplica el modelo de corrección de errores (MEC), con este propósito se formulan las desviaciones de corto plazo mediante los residuos rezagados un periodo.

$$\varepsilon_{t-1} = \text{LnPBI}_{t-1} - \alpha_0 - \alpha_1 \Delta \text{LnMiner}_{t-1} \quad (5)$$

$$\mu_{t-1} = \text{LnPBI}_{t-1} - \beta_0 - \beta_1 \text{LnManf}_{t-1} \quad (6)$$

En seguida se aplica la diferencia a la ecuación (1), puesto que se supone que las series están integradas en orden uno, I (1). La especificación del modelo de corrección de errores (MEC) se evidencia en la siguiente ecuación.

$$\Delta \text{LnPBI}_t = \beta_0 + \beta_1 \Delta \text{LnMiner}_t + \theta_2 \varepsilon_{t-1} + v_t \quad (7)$$

$$\Delta \text{LnPBI}_t = \beta_0 + \beta_1 \Delta \text{LnMiner}_t + \theta_4 \text{LnPBI}_{t-1} - \alpha_1 \Delta \text{LnMiner}_{t-1} + v_t$$

Donde:

Δ : indica la primera diferencia.

θ_2 : coeficiente que determina la velocidad de ajuste hacia el largo plazo.

α_1 : coeficientes de cointegración que señalan la relación de largo plazo entre las variables PBI_t y Miner_t .

El coeficiente β_1 mide el ajuste de corto plazo cuando la variable se ajusta luego de un desequilibrio. Adicionalmente se considera que las variables mantienen relación de largo plazo si el coeficiente de ajuste resulta negativo, estadísticamente significativo y en términos absolutos menor a 1, con lo que se cumple la cointegración. Finalmente, se aplica el test de causalidad de Granger para determinar la dirección de causalidad entre las variables.

RESULTADOS

Descripción de variables

En la tabla 2 se muestra la descripción de las características de las variables como el crecimiento económico medido por el PBI, la producción minera y la producción manufacturera en el horizonte de 70 años, entre 1950 y 2020, donde el valor promedio del PBI ha sido S/. 203,712.50, de la producción minera S/. 26,910.38 y de la manufacturera S/. 31,696.41. Asimismo, el valor del coeficiente de variación es relativamente alto del PBI y la producción minera, en comparación a la producción manufacturera, lo que significa que la minería ha sido altamente vulnerable a diversos *shocks* externos e internos, incidiendo directamente en el comportamiento del PBI.

Tabla 2

Estadísticas descriptivas de las series de 1950 a 2020.

Estadísticas	PBI	Miner	Manf
Promedio (en mill. soles)	203,712.50	26,910.38	31,696.41
Desviación Estándar	136,983.1	17,792.84	18,232.13
Coeficiente de variación	0.67	0.66	0.58
Probabilidad	0.0007	0.0198	0.0452
Número de observaciones	71	71	71

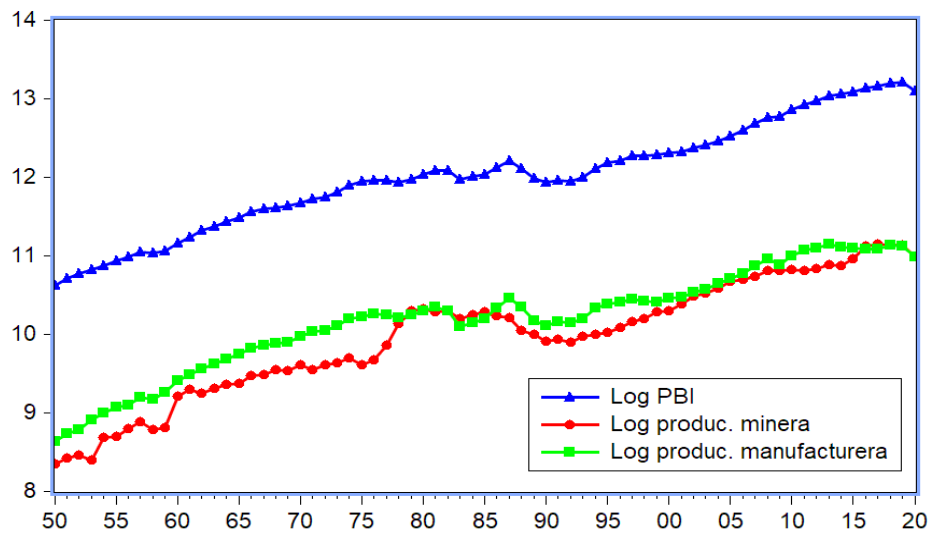
Nota. El valor de las variables está expresado en millones de soles de 2007. Los datos se han obtenido del BCRP (2024).

Análisis de largo plazo.

En la figura 1 se observa el comportamiento del crecimiento del PBI, la producción minera y la producción manufacturera, donde claramente se evidencia que las series mencionadas presentan una tendencia positiva a largo plazo, con mayor fluctuación en la década de los 80 del siglo pasado. Sin embargo, las variables como el PBI y la producción manufacturera se caracterizan por mostrar un comportamiento relativamente estable, en tanto, la producción minera presenta mayores fluctuaciones a corto plazo, por ser muy sensible al dinamismo de la economía mundial.

Figura 1

Comportamiento tendencial del PBI, de la producción minera y de la manufacturera.



Nota. La figura ha sido elaborada con las series obtenidas de la base de datos del BCRP (2024). Se muestra el comportamiento tendencial de los valores absolutos.

Test de raíz unitaria.

En la modelización de series de tiempo es fundamental que las series sean no estacionarias e integradas de orden uno, $I(1)$, en este caso cuya media y autocovarianzas no dependan del tiempo. Para verificar esta propiedad a las series como el crecimiento del PBI, la producción minera y manufacturera se ha efectuado la prueba de Dickey-Fuller Aumentada (ADF, por sus siglas en inglés) y para comprobar los resultados de ADF se utilizó la prueba de Phillips-Perron. Esta prueba también se conoce como test de raíz unitaria, con esta prueba se ha contrastado la existencia o no de raíz unitaria de las series en niveles y en primeras diferencias.

El resultado de la prueba de raíz unitaria se muestra en la tabla 3, en ella se confirma que las series presentan raíz unitaria e integradas de orden uno, $I(1)$. En la evaluación se han considerado los valores críticos MacKinnon (1996) de significancia de 1 %, 5 % y 10 %. Los valores calculados por las pruebas de ADF y Phillips-Perron resultan no significativas por lo que no se rechaza la hipótesis nula, por tanto, se confirma que las series como el crecimiento del PBI, la producción minera y manufacturera, son no estacionarias.

Tabla 3*Test de raíz unitaria de series en niveles.*

Variables	En nivel (con intercepto y tendencia)					
	Dickey Fuller			Phillips-Perron		
	Valor calculado	Prob*	Orden de integración	Valor calculado	Prob*	Orden de integración
LnPBI	-2.238882	0.4608	I (1)	-2.089725	0.5422	I (1)
LnMiner	-2.302809	0.4267	I (1)	-2.212582	0.4751	I (1)
LnManf	-2.353769	0.4000	I (1)	-2.318392	0.4185	I (1)

Nota. La tabla muestra el valor crítico al 5 % es -3.4762. *MacKinnon (1996) one-sided p-values.

El siguiente paso ha consistido en efectuar la primera diferencia de las variables como el crecimiento del PBI, la producción minera y manufacturera; es decir, se aplica a estas series la prueba de raíz unitaria. El resultado de la prueba se presenta en la tabla 4, donde se muestran los valores estadísticos de Dickey Fuller y Phillips-Perro, siendo estas significativas, en efecto las variables son estacionarias en primera diferencia, a su vez presentan el mismo orden de integración de cero, I (0), con lo cual se confirma la estacionariedad de las variables.

Tabla 4*Test de raíz unitaria de series en primera diferencia.*

Variables	En primera diferencia (con intercepto y tendencia)					
	Dickey Fuller			Phillips-Perron		
	Valor calculado	Prob*	Orden de integración	Valor calculado	Prob*	Orden de integración
LnPBI	-4.7760	0.0013	I (0)	-4.5235	0.0028	I (0)
LnMiner	-6.8464	0.0000	I (0)	-6.8464	0.0000	I (0)
LnManf	-5.6763	0.0001	I (0)	-5.4590	0.0001	I (0)

Nota. La tabla muestra el valor calculado de las variables.

Contraste de cointegración de Engle y Granger

Para efectos de estimación, si las variables cointegran o no, se efectúa la regresión de los modelos uniecuacionales (1) y (2) mediante la aplicación de método de mínimos ordinarios (MCO). Los resultados de la regresión se exhiben en la tabla 5, ya que en ella se devela que el comportamiento del PBI está explicado en el largo plazo por la producción minera y la producción manufacturera para niveles de confiabilidad mayores al 95 %; es decir, los resultados son estadísticamente significativos con un p valor menor a 0.05 en ambas regresiones. Sin embargo, para descartar la sospecha sobre posible relación espuria o falsa se realiza la prueba de raíz unitaria a los residuos de ambas ecuaciones.

Las ecuaciones de los residuos se derivan de las ecuaciones de regresión (1) y (2), estos se representan en la ecuación (3) residuos miner y en la ecuación (4) residuos manf, en este caso, de modo independiente. Para confirmar la cointegración entre las variables, precisamente estos residuos han sido sometidos a la prueba de raíz unitaria. Los resultados de estas pruebas también se muestran en la tabla 5, en este caso para la evaluación se ha considerado el nivel de significancia al 5 % con un valor crítico de -1.945.

Primero, se aplica la prueba de raíz unitaria a los residuos miner, en efecto, se obtiene el valor calculado del estadístico t de ADF igual a -3.017, con probabilidad de 0.003 (0.3 %), siendo este resultado estadísticamente significativo, por tanto, se rechaza la hipótesis nula de no estacionariedad de los residuos; es decir, los residuos miner es una serie estacionaria lo que confirma la cointegración entre el crecimiento económico y la producción minera. En este caso comparten una tendencia común, estable y de equilibrio a largo plazo.

Segundo, también se efectúa la prueba de raíz unitaria a los residuos manf respecto al mismo nivel de significancia y valor crítico propuesto. Producto de la prueba se obtiene un valor calculado del estadístico t de ADF de -0.893, con probabilidad de 0.325 (32.5 %), estadísticamente esto no es significativo. En este caso, no se rechaza la hipótesis nula, por ende, se acepta la no estacionariedad de los residuos manf. Con este resultado se evidencia que la relación entre el crecimiento del PBI y la producción manufacturera es no estable a largo plazo; es decir, es una relación espuria o falsa.

Tabla 5

Estimación de cointegración y raíz unitaria de los residuos.

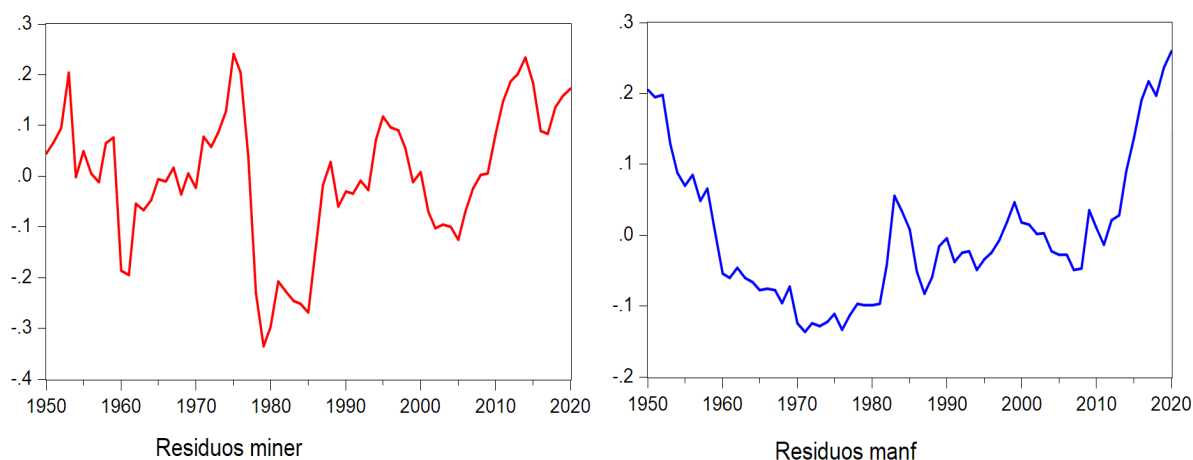
LnPBI	Coefficiente	Error estándar	Estadístico t - ADF	Prob.	Raíz unitaria
Ecuación (1)					
LnMiner	0.8905	0.021	41.656	0.000	-
Residuos miner	-0.2109	0.069	-3.017	0.003	No
Ecuación (2)					
LnManf	1.0316	0.018	56.498	0.000	-
Residuos manf	-0.0363	0.040	-0.893	0.325	Si

Nota. La tabla muestra la estimación de las ecuaciones (1) y (2), donde la variable dependiente es el crecimiento económico representado con LnPBI.

En la figura 2 se muestra el comportamiento de los residuos miner y manf, en ella se observa que los residuos miner es una serie estacionaria que fluctúa alrededor de su media cero, con una varianza relativamente constante, lo que confirma la relación de equilibrio estable a largo plazo entre el crecimiento económico y la producción minera, mientras los residuos manf es una serie aleatoria sin rumbo no estacionaria al no oscilar alrededor de su media, con lo que una vez más se confirma la relación espuria o falsa entre el crecimiento económico y la producción manufacturera.

Figura 2

Comportamiento estacional y no estacional de los residuos de los residuos miner y manf.



Nota. El gráfico representa los comportamientos estacionales y no estacionales. Elaboración propia.

Modelo de Corrección de Errores (MCE)

El siguiente paso es estimar el Modelo de mecanismos de Corrección de Errores (MEC) y solamente se aplica a las variables que mantienen relación de cointegración. En este caso, el crecimiento económico y la producción minera. El resultado de la estimación de MEC se muestra en la tabla 6, donde el coeficiente de *LnMiner* resulta 0.8905, siendo estadísticamente significativa, con lo cual se verifica el ajuste de corto plazo hacia el equilibrio a largo plazo entre el crecimiento económico y la producción minera, por tanto, ambas series se mueven juntas a través del tiempo sin separarse demasiado.

En la tabla 6 también se muestra el resultado de la velocidad de ajuste hacia el largo plazo, con valor negativo de -0.0622, estadísticamente significativo y en términos absolutos menor a 1, con lo que se cumple la cointegración.

Tabla 6

Efecto de ajuste de corto plazo de crecimiento económico.

LnPBI	Coefficiente	Error estándar	Estadístico t	Prob.
C	0.0273	0.0058	4.6486	0.0000
LnMiner	0.8905	0.021	41.656	0.000
	0.2086	0.0618	3.3748	0.0012
El efecto ajuste	-0.0622	0.0422	-2.4815	0.0431

Nota. La tabla muestra el efecto ajuste.

Test causalidad de Granger

El resultado de la prueba de causalidad de Granger, por un lado, confirma la hipótesis de trabajo en el sentido de que la producción minera precede y tiene un efecto significativo en el crecimiento económico con un p-valor menor al 5 %, por otro lado, el crecimiento económico no predice a la producción minera puesto que el valor de significancia es 5,47 %. Estos resultados se presentan en la tabla 7, en ella también se muestra la relación no significativa entre la producción manufacturera y el crecimiento económico.

Tabla 7

Estimación de causalidad de Granger.

Hipótesis nula	Obs	F-Statistic	Prob.
LNMINER does not Granger Cause LNPBI	69	4.06450	0.0350
LNPBI does not Granger Cause LNMINER		3.04226	0.0547
LNMANF does not Granger Cause LNPBI	69	0.03823	0.9625
LNPBI does not Granger Cause LNMANF		0.14930	0.8616
LNMANF does not Granger Cause LNMINER	69	2.70659	0.0744
LNMINER does not Granger Cause LNMANF		0.80449	0.4518

Nota. La tabla muestra los resultados de la hipótesis nula.

DISCUSIÓN

Uno de los temas más estudiados y discutidos a nivel mundial es el crecimiento económico, tanto desde la perspectiva de corto plazo como de largo plazo. Para el caso peruano, Urrunaga y Aparicio (2012) explican desde enfoque neoclásico la importancia de la infraestructura para el crecimiento económico. En esa misma línea, Machado y Toma (2017) estiman la relación de la inversión pública en transportes y comunicaciones y en el crecimiento económico. Al respecto, el más reciente trabajo de Manrique (2024) analiza desde la perspectiva de la demanda agregada la relación entre las exportaciones tradicionales y no tradicionales y el crecimiento económico del Perú en el periodo 1950-2017. Sin embargo, a pesar de estos y otros trabajos existentes, aún es insuficiente la explicación a largo plazo del crecimiento económico, precisamente este problema se aborda siguiendo la estrategia de prueba empírica sustentada en la teoría de cointegración.

La teoría de cointegración tiene la ventaja de proporcionar un marco para modelar y analizar el equilibrio de largo plazo entre las series temporales, por consiguiente, se aplica los pasos metodológicos propuestos por Engle y Granger (1987) en el análisis de la relación entre el crecimiento económico, la producción minera y la manufacturera. Consecutivamente se verifica en primera diferencia la estacionariedad de las series objeto de estudio, que a su vez presentan el mismo orden de integración de cero, I (0), resultado obtenido mediante las pruebas de Dickey Fuller y Phillips Perro.

La verificación de la estacionariedad de las series temporales es crucial para la aplicabilidad de los modelos cointegración, vale decir, facilita la estimación precisa y fiable de los coeficientes de una ecuación de regresión siguiendo el método de mínimos ordinarios (MCO). En concordancia con la propuesta teórica y metodológica, una vez efectuada la regresión del modelo uniecuacional se detecta la presencia de una relación de cointegración entre el crecimiento económico, la producción minera y la producción

manufacturera, para niveles de confiabilidad mayores al 95 %. No obstante, existe la sospecha sobre alguna posible relación espuria o falsa entre las series, por lo que se realiza la prueba de raíz unitaria a los residuos de ambas ecuaciones de cointegración.

Tras estimar las regresiones se evaluaron los residuos de la cointegración entre el crecimiento económico y la producción minera (residuos miner); asimismo, se identificó la relación con la producción manufacturera (residuos manf). La estacionariedad de los residuos miner ante la prueba de raíz unitaria confirma la relación estable y de equilibrio a largo plazo entre el crecimiento económico y la producción minera. En tanto, se verifica la no estacionariedad de los residuos manf evidenciando que la relación entre el crecimiento económico y la producción manufacturera es no estable a largo plazo; es decir, es una relación espuria o falsa.

Ahora bien, se parte de la premisa de que cada sector productivo contribuye de manera única al crecimiento económico, en el sentido de que los sectores como la minería, la industria manufacturera y los servicios en la economía peruana presentan características particulares que los diferencia en términos productividad, tecnología o demanda de mano de obra. La particularidad de los sectores no significa que no haya interrelación entre ellas, en el caso peruano los sectores productivos (al menos) presentan una tendencia creciente y paralela, no obstante, en el orden de ideas de Hirschman (1958) y Kaldor (1956) es insuficiente el nivel de articulación intersectorial que alcance a impulsar realmente un cambio estructural. Un elemento que ha desfavorecido a este proceso es la presencia del fenómeno de desindustrialización prematura (Rowthorn y Ramaswamy, 1999; Tregenna, 2011; Rodrik, 2015,2016; Jiménez, 2017; Palma, 2019).

La ausencia de un cambio estructural en la economía peruana muestra que se mantiene como una constante del modelo ricardiano que se manifiesta con mayor vigor en las últimas décadas del siglo XXI con el retorno de la preponderancia del sector primario exportador en el Producto Bruto Interno (PBI), hecho conocido como “reprimarización”. Esta realidad es coherente con los resultados de estimación del modelo de cointegración entre el crecimiento económico y la producción minera, series temporales que mantienen relación estable y de equilibrio a largo plazo.

En los trabajos de Torayec (2011) y Sallam (2021) se muestran evidencias de la existencia de cointegración entre el crecimiento del PBI y la producción y exportación de productos manufacturados, lo cual acontece en países en desarrollo como en Egipto y Arabia Saudita, respectivamente. En ambos casos, el análisis es a largo plazo siguiendo los pasos metodológicos propuesto por Engle y Granger (1987). En cambio, en el Perú, si bien es cierto el crecimiento económico y la producción manufacturera sigue la misma tendencia en el largo plazo, se ha verificado aplicando el mismo método de cointegración que ambas variables presentan una relación espuria o falsa.

Por su parte, Zmami (2021) y Yeboah y James (2022) evalúan la minería a largo plazo en Arabia Saudita y Ghana respectivamente, mostrando evidencias de efectos positivos en las dimensiones del desarrollo, tanto en la creación empleo en las actividades vinculadas a la minería, como en los sectores de transporte, construcción, manufactura y otras industrias relacionadas. En caso peruano, sin bien es cierto existe relación de cointegración entre el crecimiento económico y la minería, no obstante, la articulación con los demás sectores de la economía es inexistente.

CONCLUSIONES

- Las variables como el crecimiento económico, la producción minera y la producción manufacturera, al ser evaluadas en el largo plazo, presentan un comportamiento estacionario en primera diferencia y en el mismo orden de integración.
- Los efectos de la minería son positivos en el crecimiento económico y se confirma que ambas variables comparten una tendencia común, estable y de equilibrio a largo plazo, en tanto, el crecimiento económico y la producción manufacturera mantiene una relación falsa o espuria.

REFERENCIAS

- Álvarez, A. Barraza, S., & Legato, A. (2009). Inversión Extranjera Directa y Crecimiento Económico en Latinoamérica. *Información tecnológica*, 20 (6), pp. 115-124. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-07642009000600014>
- Agurto, A. (2019). Relación entre crecimiento económico y manufactura en Ecuador usando técnicas de cointegración. *Revista Económica*, 4 (1), pp. 70–82. <https://revistas.unl.edu.ec/index.php/economica/article/view/509>
- Auro Kumar, S., Dukhabandhu, S., Naresh Chandra, S. (2014). Mining export, industrial production and economic growth: A cointegration and causality analysis for India, *Resources Policy*, (42), pp. 27-34. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2014.09.001>
- Avilés, D., y Wong, P. (2019). China y el efecto de reprimarización en América Latina. *3C Empresa. Investigación y pensamiento crítico*, 8(3), pp. 118-149. <http://dx.doi.org/10.17993/3cemp.2019.080339.118-149>
- Campo, J., & Sanabria, W. A. (2013). Recursos naturales y crecimiento económico en Colombia: ¿Maldición de los recursos? *Perfil de coyuntura económica*, (21), 17-37. <https://www.redalyc.org/pdf/861/86129819002.pdf>
- Bindi, G. (2018). *The resource curse hypothesis: an empirical investigation*. <https://lup.lub.lu.se/luur/download?func=downloadFile&recordOId=8958321&fileOId=8958322>
- MacKinnon, J. G. (1990). *Critical values for cointegration tests*. <https://www.econ.queensu.ca/research/working-papers/1227>
- Elliott, G., Rothenberg, T., y Stock, J. (1996). Pruebas eficientes para una raíz unitaria autorregresiva. *Econometría*, 64 (4) pp. 813-836. <https://www.jstor.org/journal/econometrica>
- Engle, R. F., & Granger, C. W. J. (1987). Co-Integration and Error Correction: Representation, Estimation, and Testing. *Econometría*, 55(2), pp. 251–276. <https://doi.org/10.2307/1913236>
- Cruz, M. & Polanco, M. (2014). El sector primario y el estancamiento económico en México. *Problemas del desarrollo*, 45(178), pp. 9-33. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362014000300002&lng=es&tlng=es.

- Hirschman, A. (1968). La economía política de la industrialización a través de la sustitución de importaciones en América Latina. *El Trimestre Económico*, 38 (140), 625 -658. <https://www.jstor.org/stable/i20856028>
- Jiménez, F. (2017). Crecimiento y desindustrialización prematura en Perú. Un análisis kaldoriano. *Economía*, 15 (80), 155-222. <http://files.pucp.edu.pe/departamento/economia/DDD441.pdf>.
- Kaldor, N. (1966). Causas del lento ritmo de crecimiento del Reino Unido. *Investigación Económica*, 43 (167), pp. 9-27. <https://www.jstor.org/stable/42779413>
- Rowthorn, R. y Ramaswamy, R. (1999). Crecimiento, comercio y desindustrialización. *Documentos del personal técnico del FMI*, 46 (1), 18-41. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/staffp/1999/03-99/pdf/rowthorn.pdf>
- Lewis, W. A. (1954). Economic Development with Unlimited Supplies of Labor. *The Manchester School*, 22, 139-191. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1954.tb00021.x>
- Tregenna, F. (2011). Manufacturing productivity, deindustrialization, and reindustrialization. *UNU-WIDER Working Paper* (57), pp. 1-26. <https://www.wider.unu.edu/sites/default/files/wp2011-057.pdf>
- Hurtado, J. (2014). Albert Hirschman y la economía del desarrollo: lecciones para el presente. *Cuadernos de Economía*, 33(62), pp. 7-31. <https://doi.org/10.15446/cuad.econ.v33n62.43663>
- Jumbo, F., & Tillaguango, B. (2020). Inversión extranjera directa, exportaciones y crecimiento económico: un enfoque empírico utilizando técnicas de cointegración para la CAN. *Revista Económica*, 6 (1), pp. 11–20. <https://revistas.unl.edu.ec/index.php/economica/article/view/782>
- Palma, G. (2019). Desindustrialización, desindustrialización “prematura” y “síndrome holandés. *El Trimestre Económico*, 78 (344), pp. 901-966. <https://www.eltrimestreeconomico.com.mx/index.php/te/article/view/970>
- Rodrik, D. (2016). Premature deindustrialization. *Journal Economic Growth*, 21, pp. 21-33. <https://doi.org/10.1007/s10887-015-9122-3>.
- Rodríguez Benavides, D., & Venegas-Martínez, F. (2011). *Efectos de las exportaciones en el crecimiento económico de México: Un análisis de cointegración, 1929-2009. EconoQuantum*, 7(2), pp. 55-71. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-66222011000100004&lng=es&tlng=.
- Yeboah, S. y James Nyarkoh, B. (2022). *The Impact of Mining on the Ghanaian Economy: A Comprehensive Review (1992-2020)*. 8-22. <https://mpr.ub.uni-muenchen.de/117502/>
- Sallam, M. (2021). The role of the manufacturing sector in promoting economic growth in the Saudi economy: a cointegration and VECM approach. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8 (7), 21-30. https://www.researchgate.net/publication/352904784_The_role_of_the_manufacturing_sector_in_promoting_economic_growth_in_the_Saudi_economy_A_cointegration_and_VECM_approach

- Torayec, M. (2011). Manufactured exports and economic growth in Egypt: cointegration and causality analysis. *Applied Econometrics and International Development*. (11), 111-135. <https://www.usc.es/economet/reviews/aeid11110.pdf>
- Zmami, M., Ben-Salha, O.; Almarshad, S. O. y Chekki, H. (2021). “La contribución del sector minero al desarrollo sostenible en Arabia Saudita”, *Journal of Sustainable Mining*. (20) 2, 120-135. <https://doi.org/10.46873/2300-3960.1056>
- Manrique Cáceres, J. T. (2024). Las Exportaciones Tradicionales y no Tradicionales y el Crecimiento Económico del Perú, en el Periodo 1950 – 2022. *Estudios y Perspectivas Revista Científica y Académica*, 4(1), pp. 2601–2617. <https://doi.org/10.61384/r.c.a.v4i1.214>
- Zapata Chin, K. P., Nieves Nieves, W. J., & Vega Granda, A. C. (2022). Manufactura y Crecimiento Económico en Ecuador, 1990-2019: Validez de la primera ley de Kaldor. *Revista Metropolitana de Ciencias Aplicadas*, 5(1), 169-178. <https://www.redalyc.org/pdf/7217/721778113021.pdf>
- Wai-chung Yeung, H. (2017). The strategy of economic development. *Regional Studies*, 51:2, 348-349. <https://doi.org/10.1080/00343404.2016.1260251>
- Machado, R. y Toma, H. (2017). Crecimiento económico e infraestructura de transportes y comunicaciones en el Perú. *Economía*, 40 (79), pp. 9-46. <https://doi.org/10.18800/economia.201701.001>
- Urrunaga, R., y Aparicio, C. (2012). Infraestructura y crecimiento económico en el Perú. *Revista CEPAL*, (107), pp. 157- 177. <https://repositorio.cepal.org/entities/publication/3600673d-f550-408f-a161-c4a7467e3e78>

Cómo citar

Huamán-Osorio, A., Giraldo Méndez, M., & Rojas Melgarejo, R. El crecimiento económico y la producción minera y manufacturera en el Perú, período 1950-2020: análisis empírico de cointegración. *Economía & Gestión Chaninchaatsiq*, 2(1). <https://doi.org/10.32911/egc.2024.v2.n1.1176>

FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD: CASO MICROEMPRESA GRUPO SAN ISIDRO S.A.C.

Justina Sáenz Melgarejo

Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo, Huaraz, Perú.

Autor para correspondencia: msaenzm@unasam.edu.pe

<https://orcid.org/0000-0001-7876-5992>

Alejandro Macedo Hurtado

Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo, Huaraz, Perú.

<https://orcid.org/0000-0002-0884-5441>

Recibido el 12 de marzo de 2024; aceptado el 16 de mayo de 2024.

RESUMEN

En este artículo se ha determinado el nivel de correlación entre las decisiones de financiamiento y la rentabilidad en la microempresa Grupo Isidro SAC, ubicado en la ciudad de Huaraz, en el periodo 2023. El tipo de estudio es aplicada, cuantitativa, correlacional, transversal, no experimental y de caso. La información provino de la entrevista estructurada cerrada y de la revisión documental de informes contables. Los principales resultados obtenidos sobre el financiamiento indicaron los directivos que evalúan los costos de financiamiento y acceden a entidades bancarias; sobre su rentabilidad, desconocen la capacidad de solvencia, y el margen de utilidad y no evalúan con aplicación de ratio financieros. Se concluye en que, existe correlación entre el financiamiento y la rentabilidad alcanzado el valor de coeficiente de 0.612, resultado que significa una correlación moderada.

Palabras clave: *financiamiento, rentabilidad y microempresa.*

ABSTRACT

This article has determined the level of correlation between financing decisions and profitability in the microenterprise Grupo Isidro SAC, located in the city of Huaraz, in the period 2023. The type of study is applied, quantitative, correlational, cross-sectional, non-experimental and case study. The information came from the closed structured interview and the documentary review of accounting reports. The main results obtained on financing indicated that the managers evaluate the financing costs and have access to banking entities; on their profitability, they do not know the solvency capacity, and the profit margin and do not evaluate with the application of financial ratios. It is concluded that there is a correlation between financing and profitability, reaching a coefficient value of 0.612, a result that means a moderate correlation.

Keywords: *financing, profitability and microenterprise.*



INTRODUCCIÓN

Es escasa la literatura que precise datos sobre el financiamiento y su relación con la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el rubro de consultorías localizadas en la ciudad de Huaraz y la región Ancash. Con respecto al financiamiento y la rentabilidad, son pocos los autores que abordan en este tipo de empresas. En este trabajo, se analiza la relación entre el financiamiento y rentabilidad a partir de los datos obtenidos de la microempresa Grupo Isidro SAC del periodo 2023. En este contexto, la pregunta de investigación es ¿Cuál es la relación entre el financiamiento y la rentabilidad de la microempresa del Grupo Isidro SAC, en el periodo de 2023?

Justificación metodológica

Este estudio requiere de un enfoque metodológico que permita capturar de manera precisa y detallada la dinámica financiera de una microempresa Grupo San Isidro SAC en un entorno específico como es la ciudad de Huaraz. Para lograr esto, se abordará como un estudio de caso único, permitiendo de un análisis detallado que facilite la identificación de la relación entre las variables y los factores que de su financiamiento y rentabilidad.

Justificación teórica

La investigación se enfocará en la relación de las variables como el financiamiento y la rentabilidad, a su vez, se considera el principio de eficiencia en el análisis sobre el uso de estos recursos para alcanzar rentabilidad. Este enfoque no solo beneficiará a la empresa estudiada al proporcionar recomendaciones para mejorar su gestión financiera, sino que también servirá como un caso de estudio relevante para otras microempresas enfrentando desafíos similares en términos de acceso a capital y maximización de la rentabilidad.

Justificación económico social

Comprender los factores que afectan su financiamiento y rentabilidad es fundamental para promover un entorno empresarial más sólido y sostenible en la región. Esta investigación no solo buscará mejorar la situación financiera de la empresa estudiada, sino que también aspira a generar conocimiento que pueda ser utilizado por entidades gubernamentales, ONGs y otros actores interesados en apoyar el sector microempresarial. Al fortalecer a Grupo Isidro SAC, se puede mejorar el bienestar económico de los empleados y sus familias, proveedores y usuarios en general, además de fomentar un entorno empresarial más dinámico y resiliente en Huaraz.

REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA.

Díaz, Maestre & Díaz (2022) analizan el efecto del desempeño financiero en la rentabilidad de las empresas del sector cerámico de Norte de Santander, en el periodo de 2015 a 2019, utilizando la información contable a través de los indicadores financieros. Metodológicamente, se basa en el paradigma cuantitativo, con corte en datos de panel, usando una muestra de 59 empresas. Como resultado, se encuentra que las pequeñas empresas paulatinamente han optimizado su efectividad y el factor determinante más influyente es el margen neto mientras las microempresas presentan una disminución en su efectividad

con una tendencia negativa en factores como el endeudamiento y la liquidez. Se concluye como estrategia la reducción de los costos y gastos, el aumento de las ventas y el monitoreo constante de los indicadores financieros.

Prado (2021) analiza el caso de la empresa Telizcro S.R.L de Ayacucho, su objetivo fue determinar y describir la importancia que tiene el financiamiento dentro de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas en Perú y el crecimiento de ellas. La metodología aplicada fue no experimental, descriptivo, bibliográfico y de caso. Los resultados del caso afirman la importancia que ejerce el financiamiento en la rentabilidad de las empresas. Concluyó que, la empresa Telizcro S.R.L en más de una oportunidad recurrió a financiamientos bancarios a fin de obtener disponibilidad monetaria, para realizar los trabajos y con ello obtener la rentabilidad deseada y crecimiento de la empresa.

Santillán y García (2020) investigaron sobre la relación entre el financiamiento externo y rentabilidad de empresas del sector industrial: caso Perú, el objetivo fue determinar la relación entre el financiamiento externo y la rentabilidad de empresas del sector industrial registradas en la Bolsa de Valores de Lima (BVL), periodos 2016 al 2018. El diseño del estudio es correlacional no experimental, ejecutado sobre una población de 28 empresas de las cuales se obtuvieron los estados financieros anuales para determinar los indicadores del financiamiento externo (corto plazo y largo plazo) y rentabilidad (financiera y económica). Los resultados determinaron que existe relación positiva significativa entre el financiamiento a corto plazo con la rentabilidad financiera, y el financiamiento a largo plazo no tuvo una relación significativa para la rentabilidad financiera ni para la rentabilidad económica. En conclusión, existe relación entre el financiamiento externo y rentabilidad, pero solo a través del indicador del financiamiento a corto plazo y los respectivos indicadores de rentabilidad.

METODOLOGÍA

La metodología de investigación es aplicada porque pretende dar solución a un problema empresarial. El diseño es correlacional debido a que el estudio busca establecer la relación entre las variables financiamiento y rentabilidad, no experimental pues no se manipularán las variables, transversal debido a que se recopiló información del periodo 2023 en un momento específico sin haber efectuado un seguimiento a las variables a través del tiempo; y, de caso porque se trabajó con información de solo una empresa en particular, es decir la microempresa Grupo Isidro SAC.

Las variables son el financiamiento y la rentabilidad, ambas son independientes y ambas serán analizadas para determinar su correlación. Las dimensiones del Financiamiento son: estrategias de financiamiento. Las dimensiones de la Rentabilidad son: márgenes de rentabilidad.

Se considera como muestra el caso de la micro empresa de Grupo Isidro SAC y dentro de esta contamos con cinco personas, el Gerente General, Sub-Gerente, Administrador, Contador y Asistente contable, así también se contó con los Estados Financieros del periodo 2023 de la que se obtuvo información.

La técnica empleada para recabar información fue la entrevista y el instrumento fue el cuestionario estructurado cerrado, aplicado a los colaboradores de la microempresa Grupo Isidro SAC, también se efectuó la revisión documental a los informes contables del periodo 2023. El cuestionario constó de 10 preguntas tanto para la variable financiamiento y la rentabilidad.

La información obtenida se procesó a través del análisis de relación aplicando las pruebas de Chi cuadrado y el análisis de correlación se realizó a través del valor del coeficiente de correlación de Espearman. Empleamos tablas de doble entrada, para determinar las características de las variables financiamiento y rentabilidad y se procedió a identificar patrones significativos sobre las estrategias del financiamiento y sobre los márgenes de la rentabilidad de Grupo Isidro SAC.

RESULTADOS

La mayoría los entrevistados consideran que ha sido importante el financiamiento externo de las inversiones, este resultado se muestra en la tabla 1, donde se presenta la respuesta de los integrantes de la microempresa la microempresa, donde el 60% considera que ha sido ventajoso y adecuado el financiamiento externo.

En la tabla descriptiva 1 concerniente al financiamiento de la microempresa Grupo Isidro SAC, Huaraz, 2023, indica de acuerdo con la información recabada por medio de la entrevista al personal administrativo que, el 40% sostiene que la empresa no cuenta con un adecuado financiamiento.

Tabla 1:

Financiamiento

Financiamiento	Frecuencia	%
No	2	40%
Si	3	60%
Total	5	100%

El análisis descriptivo de la rentabilidad de la microempresa Grupo Isidro SAC, Huaraz, 2023, señala de acuerdo con la información recabada por medio de la entrevista al personal administrativo que, el 20% (1) señala que no existe rentabilidad y el 80% (4) de trabajadores asume que existe rentabilidad en la empresa.

Tabla 2:

Rentabilidad

Rentabilidad	Frecuencia	%
No	1	20%
Si	4	80%
Total	5	100%

La tabla descriptiva 3 del financiamiento y rentabilidad de la microempresa Grupo Isidro SAC, indica respecto a los trabajadores que señalan que sí consideran importante obtener financiamiento, sí realizan un análisis cuantitativo en cuanto a los costos para obtener financiamiento, la mayoría de entrevistados respondió que no conocen la capacidad de financiamiento de su empresa, manifestaron que alguna vez accedieron a las ofertas de financiamiento en beneficio de su empresa. Por otro lado, manifiestan que sí invierten las utilidades generadas en la empresa, que sí fue beneficiaria de los descuentos comerciales cuando realizó los pagos por adelantado de financiamiento bancario.

Tabla 3:*Análisis Bidimensional*

Financiamiento	Rentabilidad					
	No		Si		Total	
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	Frecuencia	%
No	1	50%	1	50%	2	40%
Si	0	0%	3	100%	3	60%
Total	1	20%	4	80%	5	100%

Los entrevistados de forma unánime indicaron que la empresa sí acude para su financiamiento a las empresas bancarias y que estas son el BBVA y Mi Banco, para el financiamiento de su empresa no recurren a la aportación de accionistas, y que no acceden al financiamiento de proveedores. Sobre rentabilidad manifestaron que la empresa no cuenta con el margen de rentabilidad general, no cuenta con el margen de rentabilidad del capital propio, no trabaja con ratios de rentabilidad para diagnosticar si está generando suficientes utilidades.

Así mismo, no cuenta con ratios de rentabilidad para diagnosticar si el capital está generando suficientes ganancias, sí considera el análisis de porcentajes para evaluar la generación de beneficios, no ha evaluado la eficacia de su capital, no ha considerado los factores de rentabilidad para el análisis de rendimiento de inversión, el sistema contable de la empresa sí posee la capacidad de determinar los ratios de rentabilidad, no utiliza el ratio de la rentabilidad de patrimonio como indicador importante, no utiliza el indicador de la rentabilidad sobre patrimonio para determinar la efectividad de su negocio.

La tabla de asociación por medio de la prueba chi cuadrado, señala con un 95% de confianza de acuerdo con el valor de significancia obtenida de 0.017, inferior al 5% teórico asumido para la contrastación de la prueba, que existe relación entre la rentabilidad y el financiamiento de la microempresa Grupo Isidro SAC, Huaraz, 2023.

Tabla 4:*Análisis De Relación*

	Pruebas de chi-cuadrado				
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	4.875	1	0.017		
Corrección de continuidad	0.052	1	0.082		
Razón de verosimilitud	2.231	1	0.135		
Prueba exacta de Fisher				0.040	0.040
Asociación lineal por lineal	1.500	1	0.221		
N de casos válidos	5				

El análisis de correlación o intensidad de asociación, indica según el valor de significancia obtenida de 0.027, inferior al margen de error para la contrastación de correlación entre las variables de estudio, que, existe correlación entre el Financiamiento y la Rentabilidad de la microempresa Grupo Isidro SAC, Huaraz, 2023, indicando además de acuerdo al valor de coeficiente obtenido de 0.612, que dicha correlación es moderada, por lo que el cambio o variación de una de las variables incide en la otra de forma directa y significativa.

Tabla 5:

Análisis De Correlación

Correlaciones			Rentabilidad
Rho de Spearman	Coefficiente de correlación		0.612
	Sig. (bilateral)		0.027
Financiamiento	N		5

DISCUSIÓN

A través de los resultados obtenidas del comportamiento de las variables financiamiento y rentabilidad de la microempresa Grupo Isidro SAC, se analiza la importancia de las decisiones de financiamiento que tiene repercusión en la rentabilidad.

Sobre la variable Financiamiento, los resultados permite afirmar que, en la microempresa Grupo Isidro SAC se considera importante la obtención de financiamiento y para esto mayormente se realiza un análisis de los costos de financiamiento; mayormente se acude a las entidades bancarias BBVA y Mi Banco para financiarse por las facilidades que les brindan, finalmente se desconoce la capacidad de financiamiento de la empresa.

Estos resultados podemos compararlos con lo aportado por Diaz, Maestre & Diaz (2022) quienes obtuvieron como resultado que el factor determinante más influyente es el margen neto y concluye en que se debe efectuar un monitoreo constante de los indicadores financieros. Por otro lado, Prado (2022) concluye en su investigación indicando que en más de una oportunidad la empresa investigada recurrió a financiamientos bancarios a fin de obtener disponibilidad monetaria, para realizar los trabajos y con ello obtener la rentabilidad deseada y crecimiento de la empresa, también en la micro empresa Grupo Isidro SAC, realiza análisis cuantitativo sobre el financiamiento obteniendo menores tasas de interés.

Los resultado indican que mayormente sí se invierten las utilidades generadas en la empresa, en la mayoría de veces la empresa acude mayormente a las empresas bancarias para su financiamiento y también acuden a cajas municipales de ahorro y crédito; y solo en casos que se requiera la empresa recurre a la aportación de sus accionistas para el financiamiento, por otro lado, la empresa considera acceder al financiamiento de proveedores según sus necesidades, es decir las fuentes de financiamiento en la micro empresa Grupo Isidro SAC, Huaraz, 2023, son mayormente de las empresas bancarias BBVA y Mi Banco, también las cajas de ahorros y créditos, lo cual es coherente con el trabajo de Santillán y García (2022) quienes afirmaron que existe relación entre el financiamiento externo y rentabilidad. También hay

similitud con en el trabajo de investigación de Prado (2021) en cuanto a la importancia del financiamiento que obtuvieron para reforzar su rentabilidad.

Hemos tenido limitaciones para arribar contundentemente a la capacidad de financiamiento de la empresa en estudio dentro del periodo 2023; esto se debe a que en el cuestionario debimos incluir la solicitud de información sobre datos como las sumas obtenidas de financiamiento, el historial crediticio, entre otros más, para concluir dando a conocer una cifra específica sobre la capacidad de financiamiento de la entidad investigada.

En cuanto a la situación rentabilidad la microempresa Grupo Isidro SAC no cuenta con el margen de rentabilidad general, tampoco cuenta con el margen de rentabilidad del capital propio. Los directivos de la empresa no analizan ratios para diagnosticar si está generando suficientes utilidades y no cuenta con ratios de rentabilidad para diagnosticar si el capital está generando suficientes ganancias. Algo positivo que resaltar es que, la empresa sí considera el análisis de porcentajes para evaluar la generación de beneficios. Sin embargo, no ha evaluado la eficacia de su capital. Sobre los resultados de rendimiento de inversión, la empresa no ha considerado los factores de rentabilidad para este análisis, a pesar de que el software contable de la empresa sí posee la capacidad de determinar ratios de rentabilidad. La empresa no emplea ratio de la rentabilidad de patrimonio como indicador importante y no maneja el indicador de la rentabilidad sobre patrimonio para determinar la efectividad de su negocio.

Considerando los antecedentes, en cuanto a la rentabilidad del capital en la microempresa Grupo Isidro SAC, no se determina debido a que no se utiliza el indicador de rentabilidad sobre patrimonio, pero sí aplican una evaluación a nivel de porcentajes. Existe poca información sobre ratios que permitan concluir con precisión sobre el rendimiento del capital aportado por lo accionistas.

Se ha determinado que el margen neto de utilidad en la microempresa Grupo Isidro SAC, no se ha determinado debido a que se desconoce la forma de calcularlo e interpretarlo y también se desconoce sobre su importancia. Se han tenido limitaciones para arribar a cifras contundentes sobre la rentabilidad de capital y sobre el margen neto de la utilidad de la empresa en estudio dentro del periodo 2023 y esto se debe a que aún no se ha culminado con el cierre de informes contables del periodo 2023, de otra manera se pudo aplicar ratios y concluir específicamente dando mejores respuestas a los objetivos planteados.

CONCLUSIONES

Conclusión general:

Se determina que, existe relación entre la rentabilidad y el financiamiento de la microempresa Grupo Isidro SAC, a través de la prueba chi cuadrado de acuerdo con el valor de significancia obtenida de 0.017, y con una correlación o significancia obtenida de 0.027, indicando además de acuerdo al valor de coeficiente obtenido de 0.612, que dicha correlación es moderada, por lo que el cambio o variación de una de las variables incide en la otra de forma directa y significativa.

Conclusiones específicas:

Las características del Financiamiento y Rentabilidad son:

- a) La capacidad de financiamiento de la micro empresa Grupo Isidro SAC, no ha sido evaluada por los gerentes de la microempresa en el periodo sometido a análisis y solo obtienen financiamiento previo al análisis cuantitativo de costos de financiación y optan por aquellos que menor interés.
- b) Las fuentes de financiamiento en la microempresa Grupo Isidro SAC, principalmente son las empresas bancarias BBVA y Mi Banco, seguida por las cajas de ahorros y créditos, de donde han obtenido apalancamiento en diversos ejercicios económicos.
- c) La rentabilidad del capital en la microempresa Grupo Isidro SAC, los gerentes no aplican los indicadores y tienen poca información sobre ratios de rentabilidad y su gran importancia para el diagnóstico y la determinación de utilidades.
- d) El margen neto utilidad en la microempresa, no se ha establecido debido a que no se aplican en la práctica de análisis de ratios de rentabilidad y requieren más información sobre la determinación de esta y sus beneficios.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Haro, A. & Díaz, J. (2017). *Gestión financiera*. Editorial Universidad de Almería, ProQuest Ebook Central. Obtenido de: <http://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliocauladechsp/detail.action?docID=5190163>
- Marketing Publishing (1995). *Objetivo: rentabilidad*. Ediciones Díaz de Santos, ProQuest Ebook Central. Obtenido de: <http://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliocauladechsp/detail.action?docID=3175054>
- Prado, K. (2021). *El financiamiento, rentabilidad y crecimiento de las micro y pequeñas empresas constructoras: caso de la empresa Telizcro S.R.L. Ayacucho*, 2021. Repositorio Uladech.edu.pe: <https://hdl.handle.net/20.500.13032/23277>
- Díaz, N., Maestre, M. & Díaz, C. (2022). *Desempeño financiero y su efecto en la rentabilidad de las pequeñas y microempresas del sector cerámico de Norte de Santander - Colombia*. Saber, Ciencia y Libertas, 2022, Vol 17, Issue 1, p241. Recuperado de <https://doi.org/10.18041/2382-3240/saber.2022v17n1.8474>
- Santillán, M.; García, Y. (2020). Relación entre el financiamiento externo y rentabilidad de empresas del sector industrial: caso Perú. Repositorio Universidad Peruana Unión <http://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.09.02>

Cómo citar

Sáenz Melgarejo, J., & Macedo Hurtado, A. (2024). Financiamiento y rentabilidad: caso microempresa grupo San Isidro S.A.C. *Economía & Gestión Chaninchaatsiq*, 2(1), Pág. 75–82. <https://doi.org/10.32911/egc.2024.v2.n1.1177>

GLOBALIZACIÓN, NEOLIBERALISMO Y EDUCACIÓN

Wilmer Siccha Custodio

Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo, Huaraz, Perú.

Autor para correspondencia: wsicchac@unasam.edu.pe

<https://orcid.org/0000-0003-2131-292X>

Yeng Castillo Torre

Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo, Huaraz, Perú.

<https://orcid.org/0000-0002-5077-1618>

Víctor Flores Valverde

Universidad Nacional Santiago Antúnez de Mayolo, Huaraz, Perú.

<https://orcid.org/0009-0003-9067-7372>

Recibido el 12 de marzo de 2024; aceptado el 16 de mayo de 2024.

RESUMEN

El artículo tiene como objetivo analizar el efecto del proceso de globalización, las políticas neoliberales sobre el gasto en educación del Perú, concluyendo que desde la década de los 90, con el neoliberalismo como bandera la educación es considerada como servicio público, se convierte en una mercancía, que está sujeta a la oferta y la demanda, se privatiza intensivamente y se reduce el presupuesto a este sector. La globalización agudiza las contradicciones no solo entre los países centrales con los del tercer mundo, sino también ahonda la brecha entre ricos y pobres.

Palabras clave: llobalización, neoliberalismo, educación, gasto público

ABSTRACT

The article aims to analyze the effect of the globalization process, neoliberal policies on education spending in Peru, concluding that since the 90s, with neoliberalism as its flag, education is considered a public service, it has become a merchandise, which is subject to supply and demand, is intensively privatized and the budget for this sector is reduced. Globalization sharpens the contradictions not only between the central countries and those of the third world, but also widens the gap between rich and poor.

Keywords: Globalization, neoliberalism, education, public spending.

INTRODUCCIÓN

En una sociedad de clases, toda ciencia, ideología o investigación de un problema concreto tiene carácter de clase: puede estar al servicio de los dueños de los medios de producción (clases explotadoras) o al servicio de los desposeídos de los mismos (clases explotadas). En ese contexto, la presente exposición la realizaremos desde el lado de las clases populares.

Coherente con lo expresado anteriormente, existen dos concepciones que nos permiten explicar los problemas de la naturaleza, la sociedad y el pensamiento. Por un lado está el materialismo dialéctico e histórico y por el otro el idealismo (en sus diversas manifestaciones). Si efectivamente queremos hacer un análisis científico de la realidad, debemos partir de la concepción materialista, que sostiene que lo primario es la materia, la naturaleza o el ser, y lo derivado es el espíritu, la conciencia o el pensamiento; además, los conceptos no son simples productos de la imaginación, sino que representan las características objetivas de los procesos naturales y sociales, es decir, los conceptos y categorías utilizadas en economía política como: mercancía, valor, plusvalía, fuerzas productivas, relaciones sociales de producción, explotación; etc., son categorías que abstraen las principales características de la realidad, y; finalmente, está el método de conocimiento que utilizaremos y en nuestro caso, no es otro que el materialista dialéctico, pues estudia todos los fenómenos en sus relaciones mutuas, en su cambio y desarrollo, en sus contradicciones internas.

MARCO TEÓRICO

La globalización

Orígenes de la globalización

El hombre aparece en el periodo cuaternario de la historia de la tierra, hace aproximadamente un millón de años. La humanidad ha pasado por varias formaciones económico-sociales: Comunidad primitiva, sociedad esclavista, feudal, capitalista y socialista, etapa inferior de la sociedad comunista.

La globalización no es un fenómeno reciente, tiene una antigüedad de poco más de cinco siglos. A fines del siglo XV, el descubrimiento del “nuevo mundo” por parte de Cristóbal Colón y de Vasco da Gama culminaron la expansión europea, promovida por el Infante portugués Enrique el Navegante, que bajo el liderazgo de España y Portugal, primero y, poco después, Gran Bretaña, Francia y Holanda, constituyeron el primer sistema internacional de alcance universal. El surgimiento de este primer orden global coincidió con el aumento de la productividad, que tuvo como sustento la ampliación del conocimiento científico y la mejora en las artes de la navegación y la guerra.

El comercio extraeuropeo se amplió hacia América y la India e incentivó la importancia del intercambio entre los países europeos y de éstos con sus colonias. La producción artesanal fue insuficiente para cubrir las necesidades crecientes del mercado mundial por lo que es sustituida por la manufactura, originando la desintegración del feudalismo y dando paso a la aparición del modo de producción capitalista.

En la presente exposición nos centraremos en el régimen de producción capitalista, particularmente en la fase imperialista que estamos viviendo. El capitalismo tiene dos etapas en su desarrollo, la primera es el *capitalismo premonopolista o concurrencial* y la segunda, *es el capitalismo monopolista o imperialismo*.

El capitalismo de libre competencia tiene como punto de partida la producción mercantil, en la cual la fuerza de trabajo se convierte en mercancía, que genera un valor por encima de su propio valor. A este valor excedente, Marx lo denominó, plusvalía.

El régimen capitalista sustituyó al modo feudal de producción; constituye una organización social dividida en dos clases, cuyos intereses son antagónicos: la burguesía, propietarios de los medios de producción, y el proletariado, carentes de propiedad y de medios de subsistencia, por lo que, se ven obligados a vender su fuerza de trabajo a los capitalistas. Su ley económica cardinal y su principal estímulo radican en la producción y en la apropiación de la plusvalía, que tiene como fuente el trabajo no retribuido de los obreros asalariados. La economía capitalista se halla regulada por leyes económicas espontáneas, se desarrolla de manera anárquica, se ve alterada por las crisis económicas de superproducción; en su afán de ganancias los capitalistas sostienen entre sí una enconada lucha competitiva. El crecimiento de la concentración y de la centralización del capital hace que éste se socialice, que en un polo se acumulen las riquezas, y en otro empeore la situación del proletariado y se arruinen los pequeños productores. La contradicción fundamental del modo capitalista de producción es la que se da entre el carácter social de la producción y la forma capitalista privada de apropiación.

El imperialismo, es el capitalismo en su fase superior y última de desarrollo; es el capitalismo monopolista, parasitario y en descomposición. La peculiaridad distintiva fundamental del imperialismo respecto del capitalismo concurrencial estriba en que el gran capital monopolista domina en las esferas económica, política e ideológica. Por ello que al imperialismo se denomine capitalismo monopolista.

Lenin tuvo el valioso mérito de hacer un análisis científico del imperialismo y en determinar sus rasgos económicos principales. Estos son:

1. La concentración de la producción y del capital ha llegado a un punto tan alto de desarrollo, que ha hecho surgir los monopolios, los cuales desempeñan un papel decisivo en la vida económica.
2. La fusión del capital bancario con el industrial, sobre cuya base surgen el capital y la oligarquía financieros.
3. La exportación de capitales, a diferencia de la de mercancías, adquiere singular importancia.
4. La formación de agrupaciones monopolistas internacionales de capitalistas, que se reparten el mundo.
5. La culminación del reparto territorial del mundo entre las potencias capitalistas más importantes.

Bajo el imperialismo se conservan las bases generales del modo capitalista de producción. El estímulo principal de la producción capitalista continúa siendo el afán de ganancias. La sustitución de la libre competencia por el dominio de los monopolios hace que las agrupaciones de capitalistas (cártels, sindicatos, trusts, consorcios), concentrando en sus manos gran parte de la producción y venta de las mercancías y aplastando a sus competidores, puedan obtener una elevada ganancia monopolista, de magnitud sensiblemente mayor que la ganancia media. La contradicción fundamental del imperialismo sigue siendo la del trabajo con el capital. En su insaciable voracidad de ganancias, los monopolios saquean y oprimen no sólo a la clase obrera, sino, además, a los campesinos, a amplios sectores de la pequeña burguesía y a una parte de la burguesía media. Es sumamente pesado el yugo que se impone a los pueblos de las colonias y de los países oprimidos.

Lenin decía que vivimos la época del imperialismo y la revolución proletaria. Tomando esas enseñanzas y aplicándolas a la situación actual podemos afirmar las contradicciones fundamentales del mundo son tres:

1. Contradicción entre las naciones oprimidas contra la superpotencia imperialista y potencias imperialistas. Esta es la contradicción principal en el mundo.
2. Contradicción entre el proletariado y la burguesía.
3. Contradicción interimperialista: entre la superpotencia hegemónica única y potencias imperialistas y potencias imperialistas entre sí.

A inicios del siglo XX, el modo de producción capitalista pasó de su etapa premonopolista a la monopolista de su desarrollo, lo cual significó una modificación tanto cuantitativa como cualitativa del funcionamiento del sistema, bajo la hegemonía del capital financiero. Con el capitalismo monopolista o imperialismo, las potencias imperialistas incorporan a todos los países controlados por éstas en un único engranaje económico -el sistema capitalista mundial-, que significó la consolidación de las relaciones capitalistas de producción y su internacionalización. La internacionalización del capital incursionó, primero, en la esfera de la circulación -fenómeno típico del capitalismo premonopolista-, para adentrarse posteriormente en la esfera de la producción en el imperialismo.

Durante las décadas del 70'-80', como respuesta al proceso de crisis general del capitalismo se desenvuelve un fenómeno de reestructuración económica mundial caracterizado, esencialmente, por la tendencia a la sustitución y consolidación de la producción mecanizada por la automatizada, principalmente en los países imperialistas (fuerzas productivas sustancialmente diferentes asociadas a la primacía de la electrónica, la informática, la robótica, los nuevos materiales y la biotecnología entre otros adelantos científicos); la renovación del mecanismo de regulación económica bajo nuevas condiciones (obsolescencia del keynesianismo y hegemonía del neoliberalismo); y, las nuevas exigencias de la valorización del capital, capitaneada por las grandes agrupaciones monopolistas que han configurado una nueva división internacional del trabajo.

En este contexto se comenzó a hablar de *globalización* y, hoy día, resulta ser la palabra más usada, considerándose un término mágico que todo lo explica, todo lo justifica. De ahí se ha generado un debate en torno a la objetividad y subjetividad de la globalización, del cual resulta interesante resaltar las siguientes interrogantes: ¿qué es la globalización?, ¿constituye la globalización una nueva categoría económica?, ¿Cuáles son los rasgos o características principales de la globalización?, ¿cuáles pueden ser las consecuencias de la globalización para los pueblos del mundo?.

En conclusión, la génesis de la globalización radica en la vocación internacional del capital y no debe concebirse como un fenómeno relativamente nuevo, sino como parte de la dinámica del desarrollo del capitalismo. Como dijera Marx: *“La producción capitalista tiene por base al valor o desarrollo del trabajo abstracto materializado en el producto y su transformación en trabajo social. Para ello, son indispensables el comercio exterior y el mercado mundial. Estos factores son pues, a la vez, condición y resultado de la producción capitalista”*.

a) ¿Qué es la globalización?

El espacio económico de acumulación de capital tiene un doble movimiento complementario y a la vez contradictorio; a escala mundial y nacional. Las formas en que se expresan ese doble movimiento en el mercado mundial son la globalización y la regionalización.

La globalización, no es más que el desenvolvimiento de una etapa nueva y superior en el desarrollo de la internacionalización del capital, que si bien no presupone la manifestación de una nueva fase en el desarrollo del modo de producción capitalista, sí debe apreciarse como una nueva etapa en el proceso de expansión internacional del capital financiero. Puede afirmarse, entonces, que la globalización es la forma de competencia comandada por las grandes corporaciones monopolistas a partir del fin de la segunda guerra mundial.

La globalización no es única ni exclusivamente económica. Al abarcar al sistema capitalista como un todo, se refiere tanto al modo de producción como a la superestructura jurídico-política y las formas de conciencia social, es decir, en sus expresiones económicas, políticas, culturales, sociales, históricas, antropológicas, psicológicas, etc. El énfasis en lo económico es insuficiente para explicar la complejidad del fenómeno.

La globalización abarca tanto la producción, la distribución, el cambio y el consumo, e implica el establecimiento de determinadas relaciones sociales. No se circunscribe, como apuntan algunos intelectuales burgueses, sólo al proceso de circulación de mercancías que en los últimos años se ha visto intensificada debido a la apertura de los mercados. La liberalización de los movimientos de mercancías y capitales, más que crear la globalización, lo que hacen es evidenciarla.

b) Características de la globalización

El proceso de globalización tiene tres características básicas: *mayor socialización de la producción*, que es el *aspecto principal*; *la mayor globalización de las finanzas*; y *la globalización de la “política macroeconómica” en las naciones oprimidas* (el manejo directo de las economías nacionales del tercer mundo por el FMI y el Banco Mundial, y la imposición de políticas neoliberales y de reestructuración).

Por la importancia de estas características, para la comprensión objetiva de este proceso, desarrollaremos cada una de ellas.

Mayor socialización de la producción. Las nuevas tecnologías de producción, transporte y comunicación juegan un papel clave en ese fenómeno. Por una parte, han facilitado la división del proceso de producción en distintos países, así como la coordinación de esas actividades, aumentando de esta forma la tasa de ganancia. Por otra parte, un porcentaje mucho mayor de la producción mundial se organiza firmemente bajo el control y la dominación del capital transnacional.

La intensificada socialización de la producción representa un cambio cualitativo. Se ha globalizado una gama mucho más amplia de actividades de manufactura, del agro y de servicios. Hoy más que nunca, el capital compara los costos y oportunidades de inversión a nivel mundial; cruza y recruza las fronteras nacionales. Más que nunca, el proceso de trabajo se integra, se transforma y se abarata a escala mundial.

Por una parte, esa producción socializada se hace en la “fábrica global”: distintas fases de producción se realizan en diferentes países. A veces las corporaciones transnacionales la controlan directamente, como ocurre, por ejemplo, en el sector automotriz y otros sectores de gran intensidad de uso de capital. La última ronda de inversiones estadounidenses en la industria automotriz de México combina tecnología moderna y alta productividad con salarios que son la octava parte de los estadounidenses.

Otra parte de la producción socializada la manejan compañías del tercer mundo, sobre todo cuando se trata de los sectores de gran intensidad de uso de mano de obra, como las maquiladoras de la industria costurera de Centroamérica y Asia oriental. A veces esto también sucede con la alta tecnología: en Bangalore, India, vemos “plantaciones de alta tecnología” donde producen software para computadoras y los profesionales reciben la quinta parte del salario que se paga en Estados Unidos.

La globalización crea “nuevas jerarquías” de producción imperialista. Los países imperialistas controlan directamente ciertas industrias estratégicas de alta tecnología, como telecomunicación y la industria aeroespacial, pero destinan la industria liviana (como la industria textil) y aspectos del montaje de las nuevas industrias de alto crecimiento (como chips de computadora) a los países más pobres. Asimismo, una porción de la industria pesada en declive que se centralizaba en los países imperialistas, como acero y construcción naval, ahora se ha expandido a unos pocos países del tercer mundo. Una parte cada vez más grande de los productos manufacturados de exportación del mundo se produce actualmente en los países oprimidos.

Razón tenía Lenin al afirmar que *“la competencia se convierte en monopolio. De aquí resulta un gigantesco progreso de la socialización de la producción. Se efectúa también, en particular, la socialización del proceso de inventos y perfeccionamientos técnicos”*. Añadiendo más adelante que *“el capitalismo, en su fase imperialista conduce de lleno a la socialización de la producción en sus más variados aspectos; arrastra, por decirlo así, a pesar de su voluntad y conciencia, a los capitalistas a un cierto nuevo régimen social, de transición entre la plena libertad de concurrencia y la socialización completa...La producción pasa a ser social, pero la apropiación continúa siendo privada. Los medios sociales de producción siguen siendo propiedad privada de un número reducido de individuos. El marco general de la libre concurrencia formalmente reconocida persiste, y el yugo de un grupo poco numeroso de monopolistas sobre el resto de la población se hace cien veces más duro, más sensible, más insoportable”*.

La manifestación más marcada de la globalización desde 1990 ha sido el dramático aumento de la salida de capital financiero al tercer mundo. De hecho, la inversión extranjera directa en las naciones oprimidas es de más del tercio de la inversión extranjera mundial; así, en el 2006 representó el 31%, esto debido a los problemas de crisis de las economías imperialistas; en 1995, la inversión extranjera en el tercer mundo representó el 35% de la inversión extranjera; en 1988 representaba el 18%. Durante la recesión de 1990-93, la salida de nuevas inversiones extranjeras directas de los países imperialistas disminuyó, pero en los mismos años la inversión imperialista en el tercer mundo aumentó en un 50%. Así que los mercados y las ganancias sacadas del tercer mundo han sido importantes como estímulo a las economías más desarrolladas.

¿Por qué se da ese aumento significativo en la salida de capital a ciertas regiones del tercer mundo? Por una parte, el capital financiero necesita reducir costos debido al lento crecimiento y las intensas presiones competitivas de la economía mundial. Necesita movilidad y encaminar las inversiones a donde sean más rentables, a fin de obtener más ganancias. Por otra parte la eliminación de la confrontación entre

Estados Unidos y la Unión Soviética ha reducido ciertos riesgos y obstáculos geopolíticos a la exportación de capitales y tecnología al tercer mundo.

La mayor globalización de las finanzas, es decir, la banca, los mercados de capital y la bolsa de valores electrónica (que facilita el traslado de enormes cantidades de capital por todo el mundo). La globalización e integración financiera posibilita la rápida combinación y asignación de capital, y hace más fácil invertirlo y desinvertirlo.

Para tener una noción comparativa del volumen de negocios de los mercados financieros en el mundo se puede observar el promedio de negocios del índice Dow Jones, representativo de la Bolsa de New York, durante los años 2004 al primer bimestre de 2008, donde se observa que el promedio diario de negociaciones varió de doscientos veinte mil millones de dólares en el 2004 a trescientos veinte mil millones de dólares en el 2008; aún más si consideramos el Producto Bruto Mundial (PBI), que es de aproximadamente de ochenta billones de dólares anuales, como el referente más importante para comparar las transacciones en los mercados financieros, equivale al 11,33% de las operaciones mundiales en los mercados de valores del mundo. De allí que Lenin con gran visión revolucionaria afirmaba que *“de aquí el incremento extraordinario de la clase o, mejor dicho, del sector rentista, esto es, de individuos que viven del ‘corte del cupón’, completamente alejados de la participación en toda empresa y cuya profesión es la ociosidad. La exportación del capital, una de las bases económicas mas esenciales del imperialismo, acentúa todavía más este divorcio completo del sector rentista respecto a la producción, imprime un sello de parasitismo a todo el país, que vive de la explotación del trabajo de varios países y colonias ultraoceánicas”*.

Es la época del “capitalismo cada vez más rápido”; el capital tiene que responder rápidamente a las oportunidades de sacar ganancias. Grandes cantidades de capital de corto plazo salen de un país a otro buscando ganancias rápidas; entran y salen del mercado financiero y de la bolsa de los países del tercer mundo. El gran crecimiento del sector financiero y de movimientos de capital especulativo está estrechamente relacionado con la disminución de la formación de capital de largo plazo en los países imperialistas.

La globalización de la política macroeconómica de los países oprimidos. Nos referimos a la virtual toma de las riendas de la economía de países del tercer mundo por el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial y la Organización Mundial de Comercio (OMC), luego de la crisis de la deuda. Esa autoridad externa ha impuesto medidas de austeridad y ajuste estructural que han recortado los salarios y empeorado el nivel de vida de la población de menor ingreso; asimismo, en algunos países ha reorientado sus economías para la producción de artículos de exportación y en otros ha reforzado las actividades primario exportadoras de acuerdo a los intereses del capital financiero imperialista.

Este tipo de control económico no es nada nuevo en la historia del capitalismo monopolista; sin embargo, durante los últimos 20 años, en los países del tercer mundo, los programas de ajuste del FMI –que se han aplicado simultáneamente a más de 100 países deudores- generaron una enorme transferencia de recursos financieros del tercer mundo a los países imperialistas durante los años 80. Igualmente -y siguiendo en los años 90- esos programas han favorecido a la industria manufacturera que utiliza mano de obra barata y aprovecha la pobreza y las grandes reservas de trabajadores del campo. Las medidas del FMI/ Banco Mundial han estimulado la integración más completa de la manufactura de mano de obra barata al mercado mundial.

En las zonas rurales de algunos países del tercer mundo, la globalización ha producido una agricultura más capitalizada y mayor proletarización de los campesinos; pero también una explotación más intensa de éstos y los demás pobres del campo, principalmente en la agricultura de subsistencia, la aparcería, el trabajo de temporada y otras formas de servidumbre. En otros países, lejos de transformar a los campesinos en obreros, el capitalismo mantiene la opresión semifeudal con el consiguiente atraso de las fuerzas productivas.

El neoliberalismo

El modo capitalista de producción se impuso, antes que en ningún otro país, en Inglaterra. Fue allí también donde nació la economía política clásica burguesa o escuela liberal, cuyos representantes aspiraban a descubrir el nexo interno de los fenómenos económicos. Entre sus máximos exponentes tenemos a William Petty, Adam Smith y David Ricardo, los cuales son ardorosos defensores de la no intervención del estado en la economía, es decir seguidores del principio fisiócrata del “*laissez faire, laissez passer*”; sin embargo la columna vertebral de estos economistas políticos es haber descubierto la teoría del valor trabajo como el aporte más germinal al análisis científico que desarrollaron los economistas posteriores.

El origen histórico de lo que hoy se conoce como neoliberalismo económico, en consecuencia, se remonta a los desarrollos teóricos de los clásicos franceses e ingleses, sin embargo no toman las ideas científicas que éstos desarrollaron, por el contrario se sustentan en los planteamientos vulgares de estos economistas, como la teoría subjetiva del valor y lo que se conoce en el ambiente académico como la “ley de los mercados de Say”.

Sin embargo, lo anterior no significa que se puedan considerarse como iguales el pensamiento clásico burgués y el neoliberalismo. Ni siquiera se pueden considerar como plenamente equivalentes el neoclasicismo económico y el neoliberalismo. Si bien se sustenta que Friedrich Hayek, Ludwig Von Mises y Milton Friedman son los iniciadores modernos del pensamiento neoliberal, debe advertirse que este último ha “evolucionado” hacia una política profundamente reaccionaria, defensora del capital financiero y el imperialismo.

Como bien lo describe Dos Santos, por iniciativa de Von Mises y Hayek, en 1947 se formó en el hotel Mont Pèlerin en el sur de Suiza un nuevo grupo doctrinario, cuya propuesta liberal estaba en franca oposición a la hegemonía keynesiana, que justificaba la intervención estatal en el ámbito económico y a la simpatía que provocaba la Unión Soviética socialista. La sociedad Pèlerin logró una gran expansión académica, sobre todo a partir de la escuela de Chicago, donde Hayek enseñó entre 1950 y 1962 y otros centros europeos, australianos y asiáticos; y dio origen a las ideas neoliberales, cuyas raíces teóricas se encuentran en la economía de libre mercado de la Universidad de Chicago, desarrollada por Milton Friedman e inspirada en las ideas de Hayek.

El factor determinante para la adopción del neoliberalismo en América Latina fue la severa crisis económica de estos países, acentuada de manera considerable por el estallido del problema de la deuda externa a comienzos de los años ochenta. Esta situación generó que las ideas keynesianas y de sustitución de importaciones sean seriamente cuestionadas, en consecuencia adopten una serie de “recomendaciones” de los organismos financieros del imperialismo como el FMI y el Banco Mundial que tomaron nuevos bríos luego de la llegada al poder por Margaret Thatcher y Ronald Reagan.

En la década del ochenta en algunos países y en otros el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional implementaron en la mayoría de países coloniales y semicoloniales un severo proceso de reestructuración económica y estabilización con el propósito de evitar los fenómenos hiperinflacionarios que se vivía en esos años. Este programa de reestructuración y estabilización obedece a la implementación de los acuerdos adoptados en lo que se conoce como el Consenso de Washington de profunda inspiración neoliberal.

Entre sus ideas más destacadas podemos mencionar:

- Defensa ardorosa de la libertad económica, que se expresa en libre mercado o libre competencia, que no es otra cosa más que libre saque de los recursos de los países oprimidos y mayor explotación de los trabajadores del campo y la ciudad. Esto significa, para estos intelectuales burgueses, que los precios y los salarios son flexibles, por lo que cualquier desequilibrio en los mercados se corregirá de manera automática, sin la necesidad de la intervención de fuerzas extraeconómicas. Entonces, resulta improbable un desequilibrio permanente en dichos mercados que conduzca a la crisis económica y al desempleo involuntario.
- Se oponen radicalmente a la intervención estatal en la economía, pues, según ellos, genera distorsiones que pueden terminar provocando mayores desequilibrios. Baste señalar que un régimen laboral intervenido o con la imposición de un salario mínimo producirá rigidez en los salarios, conllevando a inflexibilidades en el mercado de fuerza de trabajo y en consecuencia originará desempleo involuntario. Del mismo modo, un gasto público excesivo puede conducir a un desequilibrio fiscal que presiona sobre las tasas de interés y obliga al gobierno a elevar las tasas impositivas, con lo que se desestimula la iniciativa privada. El neoliberalismo resalta igualmente la inconveniencia de una expansión sostenida de la oferta monetaria, que sólo provoca inflación y mayor incertidumbre a la inversión privada; así mismo, rechaza la presencia de los subsidios estatales a las actividades productivas, por considerar que estos sólo promueven actividades ineficientes, incapaces de sobrevivir en condiciones de libre competencia.
- En una clara perspectiva utilitarista, el neoliberalismo evita evaluar la justicia de una distribución dada del ingreso y la riqueza en la sociedad y se centra de manera exclusiva en maximizar la sumatoria de utilidades personales, pues considera que los resultados distributivos son el producto de la acumulación voluntaria de distintas generaciones y de una remuneración a los factores productivos determinada por la productividad y la intensidad de los esfuerzos desplegados, en vez de estar determinados por características que escapan al control y la responsabilidad personal.
- En cuanto se refiere a política económica los ideólogos neoliberales consideran que deben ser de naturaleza restrictiva, tanto la política fiscal como la monetaria; la primera debe contraer el gasto público o aumentar los impuestos al pueblo consumidor, con la finalidad de alcanzar el tan ansiado equilibrio fiscal o de generar recursos para pagar la deuda externa; y, la segunda conducente a aumentar las tasas de interés o reducir la oferta de dinero, para evitar un desborde inflacionario y reducir el riesgo devaluatorio.
- Liberalización del comercio exterior e interior, así como la libre entrada de capitales imperialistas, supuestamente con la finalidad de incentivar el crecimiento económico y la generación de empleo; sin embargo esta situación no se refleja en nuestro país, pues hasta junio del año pasado tuvimos un monto de IED de 16,867 millones de dólares -siendo España, Reino Unido y Estados Unidos los principales

inversores- pero los niveles de empleo y la calidad del mismo no ha mejorado en lo absoluto, más por el contrario se han empeorado. Por ello Lenin de manera genial que *“la exportación del capital, una de las bases económicas más esenciales del imperialismo, acentúa todavía más este divorcio completo entre el sector rentista y la producción, imprime un sello de parasitismo a todo el país, que vive de la explotación del trabajo de unos cuantos países y colonias de ultramar”*.

- Privatización de los medios de producción, pues consideran que los capitalistas privados son más productivos y eficientes que los públicos y el mercado el mejor asignador de recursos.
- Promueven una amplia desregulación de la actividad económica, dado que la existencia de demasiadas reglas limitan su dinamismo.
- Defienden la propiedad privada sin límites, exacerbando el individualismo y la acumulación de riqueza en pocas manos. Esto conlleva inevitablemente a la concentración y centralización del capital que ha generado los monopolios.
- El neoliberalismo defiende los intereses del imperialismo y la oligarquía financiera, considera al capitalismo y la democracia burguesa como los mejores sistemas de convivencia de los seres humanos en la etapa actual de desarrollo social.
- Como parte de la aplicación del recetario neoliberal en pro de un Estado pequeño, la consigna de privatizar todo, dentro de ello los servicios públicos, ha llegado a la educación. No contentos con defender la escuela privada, los neoliberales, están empeñados en hacer que la escuela pública funcione bajo la lógica, la cultura y los principios de la empresa privada, en la cual se pretende “gestionar” bajo formulas de la oferta y demanda. De allí que los últimos gobiernos en el Perú han estado muy obedientes y serviles al imperialismo, principalmente yanqui, quien a través del Banco Mundial viene diseñando y otorgando préstamos para aplicar sus dogmas y recetas en la educación del país.

La educación en el Perú

Si concebimos a la educación como una forma de la conciencia social, es decir como parte de superestructura de la sociedad, entonces refleja el régimen de producción dominante, en nuestro caso de una sociedad semifeudal y semicolonial, donde se desenvuelve el capitalismo burocrático, obviamente absolutamente insertada dentro del sistema capitalista-imperialista imperante. Dentro del contexto actual, donde el imperialismo norteamericano, como superpotencia hegemónica única, viene implementando una política de dominación colonial abierta o encubierta, lo hace ya sea directamente como ejército de ocupación (Irak, Afganistán) o indirectamente vía los organismos multilaterales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y la Organización Mundial de Comercio (OMC) mediante políticas neoliberales inspiradas en el Consenso de Washington.

En este contexto es que para estos organismos internacionales la educación es considerada como un servicio que es objeto de comercialización; y como nuestros gobernantes obedecen lo que “recomiendan” sus amos en la Ley General de Educación, Ley N° 28044 en su Art. 4 aprobaron que *“la educación es un servicio público”*, concordante con la constitución neoliberal vigente. En este engendro fujimorista de 1993, denominada Constitución, ordena que *“toda persona, natural o jurídica, tiene el derecho de promover y conducir instituciones educativas y el de transferir la propiedad de éstas, conforme a ley”*.

En el Tratado de Libre Comercio a entrar en vigencia se tiene la idea de reducir el poder del Estado (disminuyendo y condicionamiento las asignaciones presupuestarias, como se verá más adelante). La tendencia a la privatización y la libre demanda marcan la educación pública, no sólo por el crecimiento de numerosos centros de educación privados, sino por la orientación hacia la búsqueda de fuentes de financiamiento no estatales, es decir particulares.

Se obliga a las instituciones de educación pública a diversificar sus fuentes de financiamiento y a establecer estrategias alternativas para captar recursos: venta de servicios, cobro de matrículas, contratos con el sector productivo, etc.

La visión que crea el imaginario del mercado desde la perspectiva neoliberal sostiene siempre que va a ser posible contar con la disposición de una demanda dinámica de los servicios educativos, tanto como resultado del aumento de la demanda que como por efecto de la expansión creciente del sector terciario de la economía.

En la perspectiva de la globalización neoliberal y más específicamente, del Banco Mundial, la educación debe ser pensada y organizada con prioridad en una lógica de rentabilidad económica y como preparación al “mercado de trabajo”. Ella es la acumulación de conocimientos, habilidades y destrezas de los hombres -denominada en la economía política neoclásica como “capital humano”- que debe ser pensado en términos de costos y beneficios. Para ello los centros educativos deben adaptarse a ese cambio y sustituir sus planes de estudio que estuvieron centrados en conocimientos a uno centrado en **competencias**, es decir el objetivo central del currículo debe estar al servicio de los intereses de la gran burguesía y el imperialismo.

La educación como mercancía

El Acuerdo General sobre Comercio y Servicios -AGCS- de la Organización Mundial del Comercio, introdujo la educación dentro de los servicios de enseñanza sujetos al pacto comercial, con lo que se avanzó en su mercantilización, de tal manera que instituciones como la UNESCO (2002) vienen predicando que “la educación se está transformando en un commodity”.

La reducción neoliberal de la educación al estatus de mercancía, amenaza al hombre (y mujeres) en su universalidad humana, en su diferencia cultural y en su construcción como sujetos sociales.

La intervención del Estado está considerada apenas para hacer la gestión y diseñar algunos objetivos y lineamientos de política que sean funcionales a los intereses de la gran burguesía y el imperialismo. Por ello se observa un aumento de la enseñanza particular en todos los niveles.

En el área universitaria, se busca imponer la idea de que las universidades, inclusive públicas deben autosustentarse. En América del Norte se habla permanentemente del “mercado de la educación”, del “mercado de los productos” y de los “servicios pedagógicos”, de “empresas educativas”, del “mercado de los profesores y los alumnos”.

¿Cómo surge el mercado educativo?, ¿Quién va a vender en el mercado mundial?. Respecto a estas interrogantes ya empieza a dibujarse quienes participaran en él: operadores educativos, editores de productos de multimedia, diseñadores y distribuidores de servicios en la tele-enseñanza, operadores de telecomunicaciones, empresas informáticas.

El desarrollo de la telemática ha creado condiciones para mercantilizar masivamente la enseñanza, abriendo un mercado capaz de incorporar a estudiantes - clientes de todas las latitudes. Esto trae efectos negativos, las primeras víctimas de esta exclusión son las poblaciones más frágiles: pobres, niños de emigrantes, comunidades indígenas, jóvenes pertenecientes a minorías étnicas, religiosas o culturales, familias desempleadas, etc. Catalina Acevedo funcionaría del Ministerio de Educación de Colombia y defensora del TLC decía *“las universidades deben ser manejadas como entidades comerciales, porque tienen un producto que vender, el conocimiento. Esto permitiría pensar en importaciones y exportaciones de nuestros servicios, con seccionales en el exterior”*.

Según la OCDE, existen alrededor de *“97 millones de estudiantes, de los cuales 7.2 millones cursan sus estudios en un país distinto al de origen, y en el 2003 el sector empleó 50 millones de personas y se invirtieron 41 billones de dólares”*. Esto significa que la educación es un sector altamente rentable para los capitalistas que invierten en dicha actividad, pues existe una enorme demanda potencial que debe ser aprovechada bajo la lógica del mercado.

Sin embargo, las posibilidades de las universidades peruanas de competir con EE. UU. son una mera ilusión.

Según el Ministerio de Educación de China, ubicaba en el 2003, 15 entre las 20, 58 entre las 100 y 158 entre las 500 mejores universidades del mundo a las norteamericanas, donde solo aparecían seis latinoamericanas -cuatro brasileñas, una mexicana y una chilena-.

Los gastos de educación en Estados Unidos en el año 2000 se proyectaron en 815 mil millones de dólares, de ello más de 95 mil millones de dólares, el 12% fue destinado para educación superior. *“... más dinero se está moviendo en la educación que en la Seguridad Social y la defensa combinadas. El gasto en educación representa 9% del PIB y es actualmente la segunda categoría más grande del gasto de los Estados Unidos después de la atención en salud”*.

En EE. UU. se estima que hay alrededor de 1800 Universidades de propiedad de corporaciones multinacionales, de las cuales el 40% pertenecen a empresas clasificadas dentro de las 500 más poderosas del mundo según Fortune. *“La lista incluye empresas del sector productivo (General Electric, General Motors, Land Rover, Shell); del sector de bienes de consumo (Coca Cola, Marlboro, Me Dónalas); del sector comercial (Wal-Mart, Eddi Bauer, Best Buy, Home Depot, Target Stores); del sector de entretenimiento (Disney, Universal) y del sector de telecomunicaciones (Apple, AT&T, Microsoft, Xerox, Motorola, Sun, Oracle)”*.

Según Jeanne Meister, presidente y fundador de la universidad corporativa Xchange, dedicada a la investigación, diseño y puesta en ejecución de universidades corporativas para las firmas de la Fortune 1000, para el año 2010, este tipo de universidades excederá en número a las universidades tradicionales. *“Las universidades tradicionales se están cerrando a la vez que las universidades corporativas están creciendo. En los últimos 13 años, más de 100 universidades han cerrado sus puertas; creemos que hay una oportunidad enorme en el mercado”*.

Este panorama de notable crecimiento de universidades privadas de todo tipo en los EE. UU., deja ver la magnitud y las realidades con las que debe enfrentarse el Perú en el marco del TLC.

El TLC negociado por el gobierno de Toledo y suplicado por García para su aprobación por el Congreso de los Estados Unidos, ha introducido el denominado Comercio Transfronterizo de Servicios, que representa la entronización de los postulados neoliberales en el ámbito de la educación y supedita la política en esta materia a los mandatos del imperialismo norteamericano.

Esto significa que a partir de la ratificación del Tratado, las multinacionales de la educación contarán con todas las facilidades para abrir instituciones de todo tipo y de muy discutida calidad en el territorio nacional, al no poder exigírseles garantías mínimas para ofrecer sus servicios.

A la larga lista de concesiones y garantías otorgadas por el TLC a las multinacionales de la educación, se suma la pérdida definitiva de la autonomía. En este aspecto se profundiza la imposición de los contenidos académicos y la pretendida estandarización neoliberal y neopositivista.

Queda claro que el Estado peruano renuncia a decidir sus asuntos educativos soberanamente, le entrega a las poderosas multinacionales norteamericanas la facultad de moldear nuestro sistema educativo acorde a sus requerimientos y necesidades.

No queda duda alguna de la concepción que se pretende entronizar con estas normas supranacionales: El lucro por encima de todo, la educación vista como mercancía y la prestación del servicio de educación como negocio.

METODOLOGÍA

En el presente trabajo se realizó un diseño no-experimental de tipo analítico para determinar los factores que explican el surgimiento de la globalización y el neoliberalismo y su impacto en la educación.

El método utilizado fue el analítico-sintético.

RESULTADOS

Consecuencias de la globalización

Aumento de la brecha entre ricos y pobres

La sociedad actual se caracteriza por una gran pobreza a pesar de que las condiciones humanas han mejorado más en el último siglo que en todo el resto de la historia de la humanidad, pero la distribución de esas mejoras ha sido extraordinariamente desigual. Según el *Informe sobre Desarrollo Humano 2007-2008* del PNUD, del total de la población mundial (6 671 679 034 de personas al 2008), 2.600 millones -40% de la población total- viven con menos de US\$ 2 diarios, y 1.000 millones -una sexta parte- con menos de US\$ 1 al día. El 40% de la población mundial que vive con menos de US\$ 2 diarios concentra 5% del ingreso mundial. El 20% más rico recibe tres cuartas partes del ingreso mundial. La desigualdad de ingresos también crece al interior de los países, más del 80% de la población mundial vive en países donde los diferenciales de ingreso se incrementan, como es el caso del Perú, donde la desigualdad es la más acentuada que en muchos países de similares características económicas; así constatamos que el 10% de los más pobres solo reciben el 1,3% del ingreso nacional, mientras que el 10% más rico obtiene el 40,9%, es decir la relación es de 30,4 veces, o el 20% de los más pobres reciben el 3,7% del ingreso nacional mientras que el 20% de los más ricos obtienen el 56,7%, siendo el Coeficiente de Gini de 52,0 sólo superado por

Haití, Bolivia y Ecuador. Las zonas rurales concentran tres de cada cuatro personas que viven con menos de US\$ 1 diario y una porción similar de la población mundial que sufre de malnutrición.

El Instituto Mundial para la Investigación de Desarrollo Económico de la Universidad de las Naciones Unidas (World Institute for Development Economics of the United Nations University, UNU-WIDER) publicó un estudio en el 2006, denominado: *La distribución mundial de la riqueza de los hogares* (The World Distribution of Household Wealth), en el cual llegan a importantes conclusiones, donde sostienen que el 2% de los adultos más ricos en el mundo poseen más de la mitad de la riqueza global de los hogares; que el 1% de adultos más ricos poseen el 40% de los activos globales en el año 2000 y que el 10% de los adultos cuenta con el 85% del total mundial. En contraste, la mitad más pobre de la población adulta del mundo sólo es dueña del 1% de la riqueza global. Los resultados de esta investigación muestran que un adulto con \$2,200 en activos se ubica en la mitad superior de la distribución para el año 2000. Para estar entre el 10% más rico de los adultos en el mundo se requiere \$ 61,000 en activos y más de \$ 500,000 para pertenecer en la categoría del 1% más rico. Este último grupo cuenta con 37 millones de miembros y, por tanto, no es un club exclusivo a nivel mundial.

En el mismo estudio muestra la profunda disparidad de la riqueza per cápita en los distintos países. La riqueza per cápita en Estados Unidos promedió \$144,000 en el año 2000 y \$181,000 en Japón. En los países dependientes, India posee activos per cápita de \$1,100 e Indonesia de \$1,400. Los niveles de riqueza varían considerablemente entre países. Incluso entre el grupo de altos ingresos de las naciones de la OCDE los importes oscilan entre \$37,000 per cápita en Nueva Zelanda a \$70,000 en Dinamarca y \$127,000 en el Reino Unido. La riqueza está sumamente concentrada en Norteamérica, Europa y los países de altos ingresos en el área de Asia-Pacífico. La población de estas naciones posee colectivamente 90% de la riqueza total global. A pesar de que en Norteamérica sólo habita 6% de la población adulta mundial, posee 34% de la riqueza. Europa y los países de altos ingresos en el área de Asia-Pacífico también tienen una riqueza desproporcional.

La concentración de la riqueza en los países varía significativamente pero es en general alta. La participación del 10% superior oscila entre 40% en China a 70% en los Estados Unidos y es incluso más alta en otros países. El valor del coeficiente Gini, que mide la inequidad en una escala de cero a uno, es de 35% a 45% para la desigualdad del ingreso en la mayoría de los países. En cambio, para la inequidad de la riqueza el rango es de 65% a 75% y en algunos casos supera el 80%. Japón y Estados Unidos, dos economías de alta riqueza muestran diferentes patrones de inequidad de la riqueza, Japón con un Gini de riqueza de 55% y Estados Unidos con un Gini de riqueza alrededor de 80%. La desigualdad de la riqueza para el mundo es incluso más alta. El estudio estima que el Gini de riqueza global para adultos es de 89%. El mismo grado de inequidad es obtenido si una persona en un grupo de diez toma el 99% de la torta mientras que las otras nueve comparten el 1% restante.

De acuerdo al estudio, casi la totalidad de los individuos más ricos del mundo viven en Norteamérica, Europa y los países ricos de Asia-Pacífico. Cada uno de estos grupos de países contribuye alrededor de un tercio de los miembros del segmento 10% más rico del mundo. Del 1% de individuos más ricos del mundo el 37,4% residen en Estados Unidos, 26,8% en Japón, 6,3% en el Reino Unido y 5,2% en Francia.

De acuerdo a la CEPAL en *Panorama social de América Latina, 2023*, al igual que ocurre con la tasa de crecimiento del PIB, durante la década que va de 2014 a 2023, la tasa de crecimiento del número de ocupados fue de solo el 1,26%, casi la mitad del 3,2% registrado en la década perdida de 1980. La pandemia de COVID-19 profundizó esta tendencia y desencadenó la mayor crisis de los mercados

laborales de América Latina y el Caribe desde 1950. En 2020 la creación de empleo cayó por primera vez en 70 años.

Además según este organismo regional, las desigualdades económicas expresadas por las brechas de ingreso se ven magnificadas por la concentración de la riqueza. Junto con la desigualdad del ingreso, la extrema concentración del patrimonio es una de las expresiones más evidentes de la desigualdad y está muy influenciada por la estructura económica y social; el patrimonio de los millonarios (es decir de las personas cuyo patrimonio excede los 1.000 millones de dólares) en la región ha experimentado grandes fluctuaciones en los últimos años, en línea con las turbulencias económicas. La riqueza total de los 105 millonarios de América Latina y Caribe llegó a 453.000 millones de dólares corrientes en 2022, 4.600 millones de dólares más que en 2021.

La polarización entre países imperialistas y naciones oprimidas

El Banco Mundial (1998) ha constatado que los países de “alto ingreso” (aproximadamente el 16% de la población del planeta) representaban en 1980 el 73% de Producto Bruto Global saltando al 80 % en 1996; los países del Grupo de los Siete (11,7 % de la población mundial) pasaban del 61 % al 66 %. No se trata de crecimientos productivos a diferentes ritmos sino del progreso de los más ricos contra el retroceso absoluto de los más pobres, los países del G7 aumentaron su PBI per capita entre 1985 (22.500 dólares) y 1995 (27.500 dólares) en un 22% mientras que los 47 países menos desarrollados (1050 millones de habitantes en 1996) descendían de 333 a 290 dólares (caída del 15 %) y un segundo grupo de 51 naciones de ingreso medio-bajo (1.150 millones de personas) pasaba de 1900 dólares a 1670 dólares, es decir una reducción del 14 %. Si a esos dos conjuntos agregamos 7 países subdesarrollados (240 millones de habitantes) calificados como de ingreso medio-alto donde también cayó el PBI per capita, nos encontraremos con que a lo largo de esa década el indicador descendió en 105 países que representaban el 43 % de la población mundial.

Concentración empresarial mundial

La participación de las 200 más grandes empresas globales en el Producto Bruto Mundial pasó del 24 % en 1982 a más del 30% en 1995 llegando al 33 % en 1997. La avalancha de fusiones y el impacto concentrador de la crisis ha colocado esa cifra, a fines de siglo pasado, en un nivel superior al 35%, pero si consideramos las primeras 500 firmas globales estaríamos tocando actualmente el 45 % del Producto Bruto Mundial y llegaríamos al 65 % si consideramos al conjunto de empresas transnacionales (unas 35 mil). La casi totalidad de las mismas tienen su casa matriz en los países centrales, en 1995, por ejemplo, el 89 % de la facturación de las primeras 500 empresas globales correspondía a firmas originarias del G7.

Esas 200 empresas controlan el 25% de las actividades económicas del planeta, pero de ellas más del 70% son norteamericanas. Seattle, es la sede de empresas como Microsoft o Boeing que en 1998 exportó bienes comerciales por la astronómica suma de 34 billones de dólares. La “mundialización” de la economía está provocando que los Estados Unidos experimenten una prosperidad sin precedentes en toda su historia.

La crisis del Estado en los países del tercer mundo fue impulsada por los países imperialistas debido a tres tendencias convergentes, por una parte *la expansión global de las grandes empresas* que desbordó a las administraciones públicas; por otra *el endeudamiento creciente que estableció la subordinación de los gobiernos ante “los mercados financieros”*; y, finalmente, *la desocupación, el empobrecimiento y la concentración*

de ingresos y sus secuelas en términos de marginalidad urbana y rural, predominio del individualismo y otros factores que cuestionaron las concepciones keynesianas (como el estado de bienestar) predominantes en los años 50 y 60 afectando la relación entre estado y sociedad (especialmente las clases medias y bajas). Lo anterior permitió la consolidación del neoliberalismo y sus propuestas de desregulación financiera y comercial, privatizaciones, deslocalizaciones industriales que desarticulaban formas de integración social y control económico que en los años 60 parecían “conquistas históricas irreversibles”.

Marginación de las minorías nacionales. Las poblaciones indígenas siguen siendo las más privadas de derechos económicos, sociales y culturales, tanto en los países coloniales y semicoloniales, como la India, como en los países imperialistas, como Australia, el Canadá y los Estados Unidos. En Canadá, en 1991, la esperanza de vida al nacer de los hombres inuit era de 58 años y la de los hombres indios inscritos era de 62 años, 17 y 13 años menos que la de todos los hombres canadienses. En India, a principios del decenio de 1990, la tasa de alfabetización de adultos de las mujeres de las tribus registradas era del 24%, mientras que la tasa general de todas las mujeres de la India era del 39%. En Eslovaquia, el 80% de los niños romaníes asistía al preescolar en 1984, pero actualmente sólo asiste el 15%. Las poblaciones indígenas también son discriminadas en relación con sus derechos civiles y políticos. En Malasia, sólo dos de cada 10.000 orang asli tienen título de propiedad de sus tierras.

Entre otras consecuencias podemos mencionar:

- No llegan a los países del tercer mundo las oportunidades de creación de nuevas riquezas, derivadas de los grandes avances en las comunicaciones y de la impetuosa revolución científica técnica, debido al atraso de sus fuerzas productivas, a la aplicación de estrictos derechos de propiedad intelectual y la asimetría prevaleciente en el acceso al progreso científico técnico a escala mundial.
- Los medios transnacionales de comunicación tratan de imponer hábitos y valores ajenos a nuestras realidades e incentivan el consumismo irracional en aras de incrementar las ganancias de los grandes monopolios, desconociendo las reales necesidades de los pueblos.
- En América Latina, según datos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la tasa total de desocupación alcanzó en 1999 la cifra de 18 millones de personas y si se le suman los 20 millones de subocupados, aquellos que no trabajan jornadas completas, serían 38 millones. En los países capitalistas avanzados, la tasa de desempleo total es superior al 8% y la de los jóvenes es casi el 15%. Hoy, más de 35 millones de personas en estos países busca empleos; más de 1/3 de los adultos tiene una educación inferior a la enseñanza media superior; el 40% de los hogares más pobres recibe el 18% del total del ingreso; el salario de la mujer (no agrícola) es 3/4 partes del salario del hombre; 100 millones de personas viven por debajo del límite mínimo de pobreza; 5 millones de personas carecen de vivienda. Todo ello al margen de que muchas personas se sienten inseguras frente a las amenazas que representan los estupefacientes, la contaminación, el SIDA y el delito.
- La falta de vivienda es otro problema. Más de mil millones de personas viven en viviendas inadecuadas y se calcula que cerca de 100 millones en el mundo carece de vivienda. Millones viven en barrios de tugurios en Calcuta, Lagos, México D.F. y Mumbai. En Dublín (Irlanda), cerca de 7.000 personas quedan sin hogar cada año. En los Estados Unidos, todas las noches hay unas 750.000 personas que carecen de vivienda.

- Los pobres no tienen acceso a los recursos productivos, como la tierra y el crédito. En Zimbabwe la distribución de la tierra es muy distorsionada: los granjeros blancos poseen la mayor parte de las 4.660 granjas comerciales en gran escala, que abarcan 11 millones de hectáreas de tierra, y el 30% de todas las familias carece prácticamente de tierra. En Uganda, cerca de las dos terceras partes de los microcréditos se destinan a las zonas urbanas y sólo un tercio a las zonas rurales. En Kenya, menos del 5% del crédito institucional se destina al sector no estructurado.
- A pesar de los logros obtenidos en materia de alimentación y nutrición, salud y educación, subsisten enormes privaciones tanto en los países del tercer mundo como en los capitalistas. Alrededor de un tercio de los niños menores de 5 años sufren malnutrición. Cerca de 18 millones de personas mueren cada año por enfermedades transmisibles y cerca de 30 millones mueren por enfermedades no transmisibles, especialmente en países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). Cerca de 90 millones de niños no asisten a la escuela primaria y 232 millones no asisten a la escuela secundaria.
- El cambio climático es otro de los graves problemas que está enfrentando la humanidad debido a la voracidad de ganancias de los monopolios y la carrera armamentista de la superpotencia imperialista y sus socios guerreristas, que traerá serias consecuencias que perdurarán por siglos y afectaran a las futuras generaciones. Los efectos del cambio climático lo podemos resumir en los siguientes aspectos: Afectará la producción agrícola y seguridad alimentaria, pues incidirá sobre las precipitaciones, las temperaturas y el agua disponible para actividades agrícolas; estrés por falta de agua e inseguridad de agua, ya que los cambios en los patrones de escorrentía y el derretimiento de glaciares aumentarán el estrés ecológico; aumento en el nivel del mar y exposición a desastres meteorológicos, dado que los niveles del mar podrían aumentar rápidamente con la acelerada desintegración de los mantos de hielo; transformación del ecosistemas y la biodiversidad, como resultado del calentamiento de los mares alrededor de la mitad de los sistemas de arrecifes de coral del mundo han sufrido “descoloramiento” y la creciente acidez del océano es otra amenaza a largo plazo de los ecosistemas marinos.

El gasto en educación

Las tres últimas Constituciones de la República sobre los recursos económicos que deben destinarse a educación tiene criterios diferentes, así tenemos que:

- La Constitución de 1933, en su Art. 83° estipula que *“la ley señalará el monto mínimo de la renta destinada al sostenimiento y difusión de la enseñanza, y la proporción en que anualmente debe aumentarse”*.
- La Constitución de 1979, fue más explícita al respecto: *“En cada ejercicio, se destina para educación no menos del veinte por ciento de los recursos ordinarios del presupuesto del Gobierno Central”* (Art. 39°).
- La Constitución fujimorista de 1993, obviamente desde la óptica neoliberal, ya no fija un porcentaje determinado, sino que postula criterios, como el siguiente: *“Es deber del Estado asegurar que nadie se vea impedido de recibir educación adecuada por razón de su situación económica o de limitaciones mentales o físicas. Se da prioridad a la educación en la asignación de recursos ordinarios del Presupuesto de la República”*.

Como se puede observar ninguna de las constituciones hace referencia al porcentaje de gasto respecto al PBI, que es uno de los mejores criterios que se utiliza en la mayoría de países del mundo. Este indicador macroeconómico es importante tenerlo en cuenta para compararlo con el monto de gasto en el presupuesto, debido a que los gobernantes de los últimos años nos bombardean todos los días por los medios de comunicación que el Producto está creciendo a tasas mayores a las de muchos países similares al nuestro, así nos dicen en su último Reporte de Inflación de Setiembre del 2008, emitido por el BCRP, que el PBI del Perú crecerá en 9,3%, 6,5% y 7,0% en el 2008, 2009 y 2010, respectivamente, y lo hizo a una tasa de 8,9% el año pasado. Sin embargo, si consideramos los recursos públicos asignados al sector educación o se han mantenido estancados o su crecimiento ha sido negativo, veamos las cifras presentadas por el MINEDU, para el 2003 el gasto público en educación como porcentaje del PBI fue del 2,8%, disminuyendo al 2,7% para el 2007; esta situación se empeora aún más cuando observamos que las remuneraciones de los trabajadores del sector, principalmente maestros, ha caído como proporción del gasto total –como se puede constatar en la Tabla siguiente- a pesar que el número de profesores se ha incrementado considerablemente en dicho periodo. Esta situación refleja un proceso de descenso sistemático de las remuneraciones reales de los trabajadores del sector, así como un empobrecimiento generalizado, situación que conlleva para que muchos maestros busquen otros empleos para incrementar sus ingresos, abandonando su labor docente.

Tabla 1

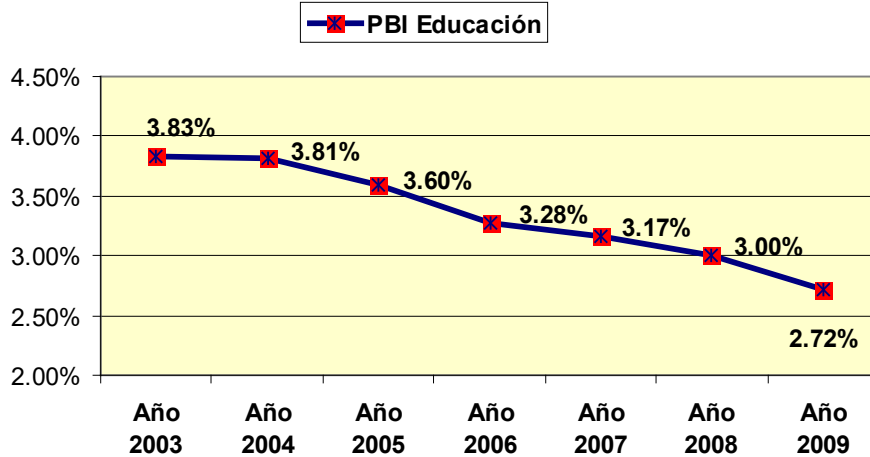
Perú: Gasto público en instituciones educativas por tipo de gasto

% del total de gasto público					
Capital		Remuneraciones		Bienes, servicios y mantenimiento	
2003	2007	2003	2007	2003	2007
6.5	10.3	82.3	75.9	11.2	13.8

Fuente: MINEDU

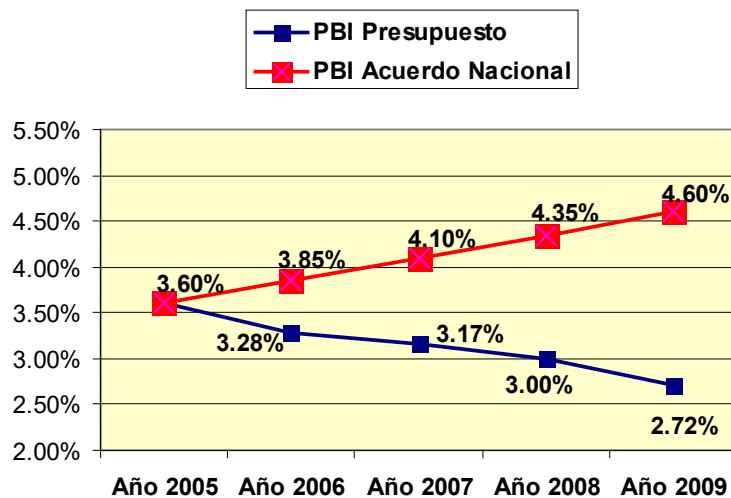
El Presupuesto de Educación, que está relacionado con la cobertura de uno de los principales derechos que tiene nuestro pueblo, sin embargo el que debe aprobarse para el siguiente año es el más bajo de los últimos 5 años: 2.7% del PBI frente al promedio del 3.00% al 3.83% de años anteriores.

Si comparamos el monto presupuestado para el 2009 (11,854 millones de soles) es relativamente igual al del año anterior (11,683 millones de soles), a pesar que el presupuesto general se ha incrementado en 1,305 millones de nuevos soles; aún más si consideramos la inflación del próximo año, en términos reales este monto asignado disminuirá notablemente.

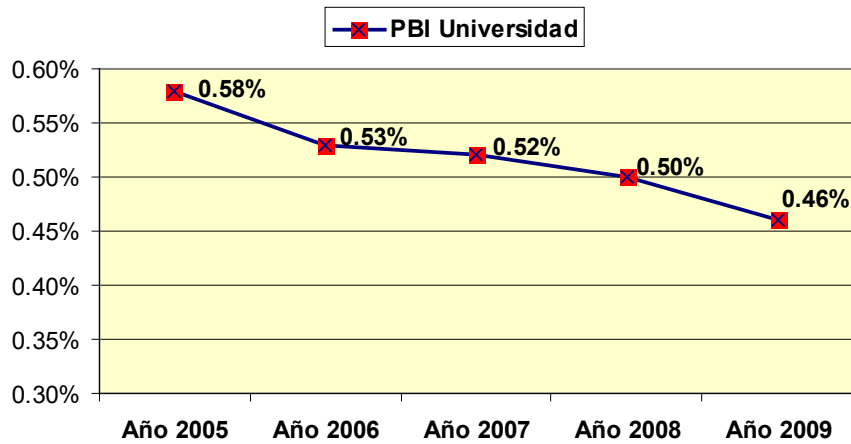


Pero, no solo se trata de las contradicciones del Proyecto de Presupuesto 2009 con relación a los objetivos de política fiscal. Se trata también, que contraviene las Políticas de Estado del Acuerdo Nacional suscrito en el año 2005, de priorizar la educación sobre otros sectores y el compromiso de incrementar en 0.25% del PBI anualmente, hasta llegar al 6% del PBI en el año 2016.

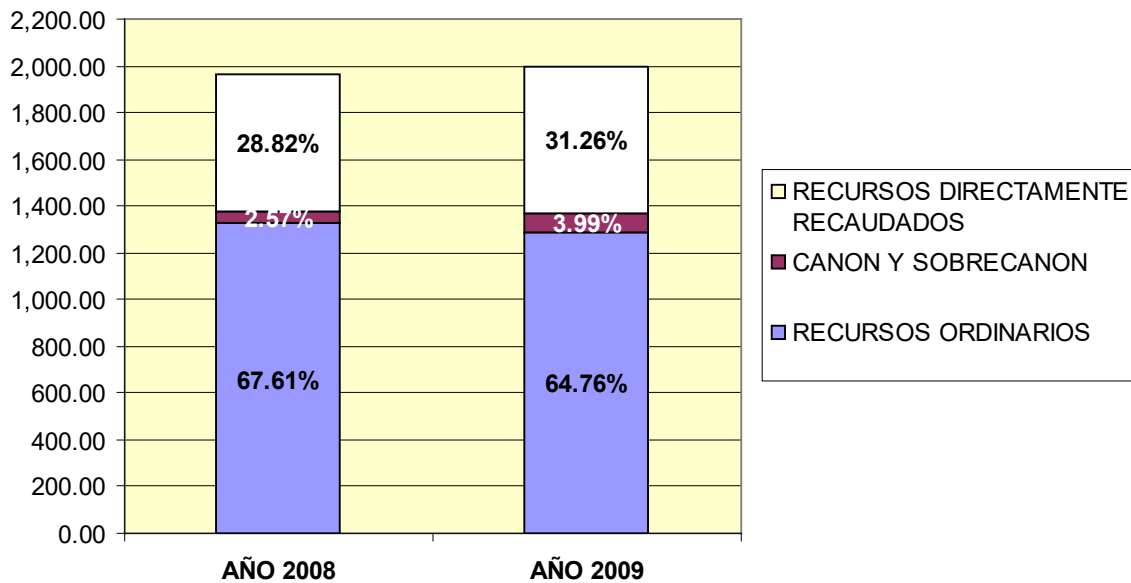
Esto, ha generado un déficit de 18,346 millones de nuevos soles.



Del mismo modo que para todo el sector, coherente con su política neoliberal de recorte del gasto el gobierno aprista, el proyecto de Presupuesto 2009 de las Universidades Públicas es el más bajo de los últimos años: 0.46% del PBI frente al promedio del 0.50% al 0.58% de años anteriores, como se puede observar el gráfico siguiente.



La situación de la universidad pública se torna más alarmante aún, porque no solo se le recorta de Recursos Ordinarios, 34.75 millones de nuevos soles con respecto al año anterior, sino que además, se le obliga a distraer su atención en la generación de mayores recursos propios (31.26% del Proyecto 2009, frente al 29.82% del año anterior), y esto, sumado a los escasos recursos que recibe, causa el deterioro de la calidad de la enseñanza y limita, aún más, la capacidad de investigación y proyección social de las universidades públicas.



CONCLUSIONES

Luego del análisis realizado podemos concluir:

1. La globalización, no es más que el desenvolvimiento de una etapa nueva y superior en el desarrollo de la internacionalización del capital, que debe apreciarse como una nueva etapa en el proceso de expansión internacional del capital financiero. Puede afirmarse, entonces, que la globalización es la forma de competencia comandada por las grandes corporaciones monopolistas a partir del fin de la segunda guerra mundial.
2. El neoliberalismo es una teoría económica que defiende el libre mercado en el capitalismo y limita el rol del Estado en la actividad económica, donde la función principal lo tiene el mercado como asignador de recursos. Esta doctrina, heredera del liberalismo clásico, ha sido dominante desde finales del siglo XX hasta principios del XXI en Occidente y América Latina, y ha impulsado la globalización económica.
3. La política neoliberal reduce a la educación al estatus de mercancía, donde con un conjunto de normas incentiva la participación en este sector de la empresa privada, que por su propia naturaleza busca el lucro, reduce recursos públicos y amenaza al hombre (y mujeres) en su universalidad humana, en su diferencia cultural y en su construcción como sujetos sociales

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CEPAL, Panorama Social de América Latina y el Caribe, 2023. Versión accesible (LC/A.2023/4 LC/PUB.2023/19), Santiago, 2024.

Consejo Nacional de Educación. Perú: financiamiento público de la educación (2001-2021), Análisis y conclusiones, Kite Studio E.I.R.L., Lima, diciembre de 2022.

Karataev, Ryndina y otros. “Historia de las doctrinas económicas”, Ed. Grijalbo, II tomos, México, 1957.

Keynes, John Maynard. “Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero”, Fondo de Cultura Económica, México, 1974.

Marx, Carlos. “El capital”, Fondo de Cultura Económica, Cuarta reimpresión, México, 1971.

Cómo citar

Siccha Custodio, W., Castillo Torre, Y., & Flores Valverde, V. Globalización, neoliberalismo y educación. *Economía & Gestión Chaninchaatsiq*, 2(1). <https://doi.org/10.32911/egc.2024.v2.n1.1173>

