

desde sus estudios sectoriales. La relación entre el régimen político y la provisión de bienes públicos rurales, que es parte de uno de los artículos, es un ejemplo de ese tipo de ampliación de hipótesis. Dada la conocida renovación de investigadores, el estilo que prima es el monográfico. No estamos, pues, ante una búsqueda angustiada de sentidos profundos, ni de la racionalización de opciones de política ya tomadas. Los capítulos son piezas bien argumentadas y, aunque naturalmente discutibles, sustentan o cuestionan políticas y programas ya aplicados, pero, sobre todo, proponen políticas o temas de investigación para avanzar de manera más eficaz en el futuro.

Javier M. Iguíñiz Echeverría
Departamento de Economía PUCP

WINTERS, Alan y Shahid YUSUF (2007). *Dancing with Giants: China, India, and the Global Economy*. Washington: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank and the Institute of Policy Studies. 272 pp.

Bailando con gigantes (Dancing with Giants) es el sugestivo título del libro editado por Alan Winters y Shahid Yusuf en cooperación con el Banco Mundial. El objetivo central del libro es resaltar las principales implicancias del crecimiento en China e India (los países «gigantes», por el tamaño de sus economías) sobre el resto del mundo. Con este fin, el libro recopila seis artículos,¹ que abordan los siguientes temas e interrogantes: la evolución industrial en China e India y su repercusión en el sector industrial global, cuáles son las economías ganadoras o perdedoras con dicho crecimiento, cómo se verá afectado el sistema financiero internacional, cuál será el impacto sobre el medio ambiente, la relación entre crecimiento sostenible e inequidad, y por último el rol que desempeñó el gobierno como vía para el crecimiento.

Para comenzar, cabe justificar la denominación «gigante» para China e India. El primer capítulo se encarga de esta tarea, se encuentran algunos datos relevantes como el tamaño de estas economías, la población en China e India, que representan el 37.5% de la población mundial. Asimismo, en términos de producción, estos dos países producen más del 6.4% del PBI mundial y en los últimos diez años han crecido con tasas promedio de 7.6%, mientras que el promedio mundial es de 3.2% (a su vez se espera

¹ Los cuales están disponibles como trabajos individuales en <www.econ.worldbank.org/dancingwithgiants>. Los títulos de los mismos son: «China and India Reshape Global Industrial Geography» de S. Yusuf, K. Nabeshina, y H. Perkins; «Competing with Giants: Who wins, Who loses?» de B. Dimaranan, E. Lanchovichina y W. Martin; «International Financial Integration of China and India» de P. Lane y S. Schumukler; «Energy Emissions: Local and Global effects of the Giant's Rise» de Z. Shalizi; «Partially Awakened Giants: Uneven Growth in China and India» de S. Chaudhuri y M. Ravallion; y «Governance and Economic Growth» de P. Keeler.

que este crecimiento continúe durante la siguiente década). Los editores señalan que dicho crecimiento tiene y tendrá un impacto significativo para el resto del mundo, y es precisamente esta hipótesis la que vincula y subyace los diferentes artículos presentados en el libro.

El capítulo dos contiene el primero de los artículos, el cual analiza la raíz del crecimiento: la evolución del sector industrial. Desde mediados de la década de los noventa, China se ha perfilado como un país pionero en la exportación de manufacturas e India se ha caracterizado por tener un gran poderío en el comercio de Tecnología de la Información (TI). El vertiginoso crecimiento de la capacidad industrial en varios sectores de China hace que tratar de seguir el paso a estos «gigantes» sea prácticamente imposible, se necesita esencialmente de habilidad para movilizar capital e infraestructura para generar capacidades, dos cualidades que países de bajos ingresos no poseen. Los autores indican que el fortalecimiento industrial de China puede ejercer enorme presión en el sector manufacturero de países de mediano y bajo ingreso. Estas economías sobrevivirán solo si su capacidad para innovar iguala o excede a la de China. Sin embargo, como luz en el camino, se señala que este país no puede tener ventaja comparativa en todos los sectores, gradualmente se irá especializando en ciertas áreas y dejará espacio para el desarrollo de otras. De acuerdo con los editores, el crecimiento de los «gigantes» afecta a los demás países por varios canales, siendo el más relevante el del comercio internacional.

En el capítulo tres se responde a la pregunta de cuáles serían los países ganadores y perdedores de dicho crecimiento. Usando un MEGC (modelo de equilibrio general computable) se analiza el impacto de un incremento de productividad en todas las industrias de China e India sobre el comercio internacional. Varios son los resultados. En China e India, el valor de producción e ingresos se incrementaría por el efecto de una mayor calidad de los productos. Tres efectos incidirían en los demás países: el incremento en el grado de competencia de sus productos de exportación similares a los producidos en China e India, el abaratamiento de las importaciones provenientes de los «gigantes» y el crecimiento de la demanda agregada mundial derivada de una expansión industrial en China e India. De la conjunción de estos efectos resulta que los países más beneficiados serían aquellos que producen bienes intermedios o finales que China e India importan en gran magnitud, mientras que los países más afectados son aquellos que producen bienes similares a los que China e India exportan.

Con respecto al tema financiero, los autores del capítulo cuatro señalan que, a pesar de no poseer un rol de «gigante» en esta área, la inserción de estas economías en el sistema financiero mundial no pasará desapercibida y será cada vez más notable. En los «gigantes» las posibles fluctuaciones se deberán principalmente a tres factores: la gran vulnerabilidad del sector bancario en ambos países, el efecto del tipo de cambio sobre las hojas de balance domésticas y las políticas de oposición de las entidades locales sobre la inversión directa extranjera (IDE).

Bailando con gigantes también abarca el comentado tema de la contaminación ambiental. El autor del capítulo cinco analiza el impacto del crecimiento de los «gigantes» sobre el medio ambiente. Arguye que la gran población y producción de China e India perjudica enormemente a la atmósfera, señala que 22% del total de emisiones de carbono a nivel mundial proviene de estos países, lo que a su vez ha causado más de 500 mil muertes en China e India en el año 2003. Además de esto, los «gigantes» tienen un gran problema de escasez de agua y de uso ineficiente de energía.² El autor indica que los costos de mitigar este impacto negativo son bajos y menciona que dichas políticas no perjudicarán a las futuras tasas de crecimiento de estas economías.

Con respecto al tema de inequidad, los autores del capítulo seis señalan que el crecimiento de los «gigantes» ha ayudado a reducir significativamente los niveles de pobreza absoluta.³ Sin embargo, la distribución de las ganancias totales de este crecimiento ha sido muy desigual en especial para el sector rural. Los autores distinguen entre inequidades «buenas», aquellas que reflejan el rol de los incentivos económicos, e inequidades «malas», aquellas que restringen el acceso libre al mercado, así como limitan la inversión y acumulación del capital físico y humano. Mantener las inequidades «malas» será un enorme obstáculo —si no el mayor— para el crecimiento sostenible de estos países. Los autores señalan que se deberá conservar las inequidades «buenas» y reducir las «malas» a través de la inversión en capital humano y infraestructura rural que ayude a la población pobre a conectarse con los mercados.

Por último, el capítulo sobre crecimiento y gobierno es interesante, ya que los autores trabajan con la conjetura inicial de que el rol del gobierno y de las instituciones políticas no son relevantes para el crecimiento de países pobres. Tomando como ejemplo a China e India, ellos señalan que estas economías comenzaron con indicadores de gobernabilidad⁴ (corrupción, baja calidad regulatoria, entre otros) menores al promedio mundial durante la década de los ochenta, sin embargo, sus tasas de crecimiento fueron cinco veces mayores a las del promedio mundial.⁵ Esto podría sugerir que el gobierno no es una pieza fundamental para el crecimiento, afirmación incorrecta según los autores, porque distintos factores, como el gran tamaño de mercado y los bajos costos laborales han permitido que la IDE en los «gigantes» sea mucho más atractiva que en otros países (a pesar de la baja calidad de gobierno), a su vez, si bien los indicadores de gobernabilidad

² El flujo de agua disponible para China en 2004 es de 2.206m³/por persona, la de India 1.754 m³/por persona, mientras que el promedio mundial es de 8.549 m³/por persona. En términos de energía, para China la energía usada por unidad de PBI (precios corrientes) es 3,5 veces que la de Estados Unidos y 2,7 para India.

³ De un promedio mayor a 55% del total de la población de China e India, viviendo por debajo de USD 1\$ al día en 1981, a un promedio de 22.5% del total de la población, viviendo por debajo de USD 1\$ al día para el 2004.

⁴ De acuerdo con los indicadores de gobernabilidad del Banco Mundial, entre ellos, efectividad del gobierno, calidad regulatoria, efectividad de la ley y control de corrupción.

⁵ La tasa de crecimiento de China fue cinco veces mayor que el promedio mundial entre los años 1980 y 1990. Para India, la tasa de crecimiento fue el doble que la tasas de crecimiento promedio de esos años.

de China e India eran menores que el promedio mundial, estos se encontraban en mayor nivel que en la mayoría de países pobres y han ido mejorando continuamente en las décadas siguientes.

Finalmente, cabe resaltar que los autores de cada artículo son muy cuidadosos al señalar las limitaciones y alcances de las implicancias en cada caso analizado. Tanto las respuestas a las preguntas realizadas como las predicciones hechas son respondidas bajo ciertas condiciones.

En general, el libro es muy dinámico ya que sintetiza de manera digerible distintos temas, desde medio ambiente hasta inequidad y gobierno. A pesar de no hacerlo con un lenguaje netamente económico, sus conclusiones tienen fundamentos sólidos y, en algunos casos, sustentados por modelos econométricos. A mi parecer, es un buen libro de referencia para tener una percepción de lo que ha sido y es el crecimiento de China e India en los últimos años, de la importancia de estas economías a nivel mundial y sobre todo de las implicancias de su crecimiento para los demás países en un horizonte de veinte años.

Cristina J. Tello Trillo
Departamento de Economía PUCP

YAMADA, Gustavo (2005). *Horas de trabajo: determinantes y dinámica en el Perú urbano*. Lima: Universidad del Pacífico y Consorcio de Investigación Económica y Social. 102 pp.

Este trabajo introduce una nueva dimensión sobre el bienestar. El debate académico sobre este tema se ha centrado en la evolución de indicadores de pobreza (medida mediante el ingreso monetario para adquirir una canasta básica de consumo) o remuneraciones reales percibidas por la población ocupada. Sin embargo, la percepción de mejoras en este tipo de indicadores no ha tomado en cuenta la importancia de las horas dedicadas al trabajo. Por ello, el estudio parte de la siguiente pregunta: ¿la crisis económica de largo plazo en el país genera que los individuos tengan que incrementar el número de horas trabajadas para mantener su nivel de ingreso real constante?

Un análisis para el Perú urbano entre 1985 y 2000 muestra que las horas promedio trabajadas a la semana se han incrementado tanto para hombres como para mujeres, lo mismo ocurre para Lima Metropolitana como para el resto urbano. A la vez, las remuneraciones reales por hora promedio muestran cierto estancamiento entre los años 1997 y 2001 para los cuatro grupos analizados.¹ La hipótesis del autor es que esta caída tan pronunciada en los ingresos debe haber causado una respuesta de mediano plazo sobre

¹ Con una caída de 90% en 1991 debido a la hiperinflación, sin que pueda superarse hacia el año 2000 el 50% de la remuneración por hora recibida en 1985.