

Debate

CONSEJO EDITORIAL

José Sánchez-Parga, Alberto Acosta, José Laso Ribadeneira, Simón Espinosa, Diego Cornejo Menacho, Manuel Chiriboga, Fredy Rivera Vélez, Marcu Romero.

Director: Francisco Rhon Dávila. Director Ejecutivo del CAAP
Primer Director: José Sánchez-Parga. 1982-1991
Editor: Fredy Rivera Vélez
Asistente General: Margarita Guachamín

ECUADOR DEBATE

Es una publicación periódica del **Centro Andino de Acción Popular CAAP**, que aparece tres veces al año. La información que se publica es canalizada por los miembros del Consejo Editorial. Las opiniones y comentarios expresados en nuestras páginas son de exclusiva responsabilidad de quien los suscribe y no, necesariamente, de ECUADOR DEBATE.

Se autoriza la reproducción total y parcial de nuestra información, siempre y cuando se cite expresamente como fuente a ECUADOR DEBATE.

SUSCRIPCIONES

Valor anual, tres números:

EXTERIOR: US\$. 30

ECUADOR: US\$. 9

EJEMPLAR SUELTO: EXTERIOR US\$. 12

EJEMPLAR SUELTO: ECUADOR US\$. 3

ECUADOR DEBATE

Apartado Aéreo 17-15-173 B, Quito - Ecuador

Tel: 2522763 • Fax: (593-2) 2568452

E-mail: caap1@caap.org.ec

Redacción: Diego Martín de Utreras 733 y Selva Alegre, Quito.

PORTADA

Magenta

DIAGRAMACION

Martha Vinueza

IMPRESION

Albazul Offset

Quito-Ecuador, abril del 2004

PRESENTACION / 3-6

COYUNTURA

Ecuador: El coronel mató pronto a la esperanza / 7-24

Alberto Acosta

La política y la picaresca: reflexiones sobre el no tan nuevo orden de la "sociedad patriótica" / 25-50

Fernando Bustamante Ponce

Globalización digital. Acerca del manifiesto por una ciberciudadanía / 51-70

Dr. Mario González Arencibia

MCs. Idelsi Martínez Ungo

Conflictividad socio - política Noviembre 2003- Febrero 2004 / 71-76

TEMA CENTRAL

Descentralización, macroeconomía y desarrollo local / 77-94

Jeannette Sánchez

¿Por qué la descentralización no avanza? / 95-116

Lautaro Ojeda Segovia

Una desconcentración incompleta: la reforma de la salud en el Ecuador / 117-132

José Sola

Izquierda y descentralización en Montevideo / 133-166

Alicia Veneziano Esperón

Perú: Balance del proceso de descentralización / 167-192

Comité Operativo. Grupo Propuesta Ciudadana

Diáspora y centralismo: La Economía de Lima Metropolitana / 193-210

Antonio Romero Reyes

ENTREVISTA

Seguridad ciudadana y políticas públicas Entrevista a Mariano Ciafardini / 211-216

DEBATE AGRARIO –RURAL

Mercados, mercadeo y economías campesinas / 217-234
Manuel Chiriboga

ANÁLISIS

Cuando las élites dirigentes giran en redondo:
El caso de los liderazgos indígenas en Ecuador / 235-258
Roberto Santana

Linchamiento en México / 259-270
Antonio Fuentes Díaz

La estructura de incentivos de ETA / 271-276
José Antonio Sabadell

Cultura, nacionalismo (y asesinato político?) / 277-284
Angel Montes del Castillo

CRÍTICA BIBLIOGRÁFICA

Pobreza, empleo y equidad en el Ecuador:
Perspectivas para el desarrollo humano sostenible / 285-288
Carlos Larrea y Jeannette Sánchez

Comentarios: Liisa North

Diáspora y centralismo: La Economía de Lima Metropolitana

Antonio Romero Reyes*

El desarrollo de Lima como ciudad y metrópoli -históricamente hablando- produjo como contrapartida la "periferización" de su entorno inmediato (los conos), lo cual ha tendido a ser más profundo con respecto al resto del país en términos de desarticulación, desigualdades y exclusiones.

Lima Metropolitana es la quinta ciudad más poblada de América Latina después de Sao Paulo, México DF, Buenos Aires, y Río de Janeiro. Se encuentra además entre las treinta ciudades más pobladas del mundo.¹ En términos absolutos, la población de esta metrópolis se ha multiplicado once veces desde los años 40 hasta la actualidad. En términos relativos, la tasa de crecimiento intercensal se volvió fluctuante a partir de 1972 con tendencia a ir disminuyendo, luego del crecimiento explosivo experimentado entre las décadas del cuarenta y setenta.²

Lima es una ciudad tan caótica y desordenada que requiere con urgencia un sistema de gestión integral, antes de que se vuelva una ciudad inmanejable.

La llamada cuestión urbana en una ciudad como Lima, a lo largo de las décadas, ha sido entendida como referida exclusivamente al territorio y a lo estrictamente físico, donde el enfoque del desarrollo ha estado ausente. No es casual por eso que una de las ideas más arraigadas en el sentido común, retroalimentada por los eslóganes de campaña de los políticos y aspirantes a ser alcaldes, consiste en afirmar que, para resolver los problemas de la ciudad, se tienen que "hacer obras".

Uno de los retos para la gestión de la ciudad consiste en transitar desde una concepción de ciudad-territorio, como si ésta fuera un objeto estático para lo cual bastará con hacerle arreglos (construir infraestructuras y edificios) y admi-

* Economista peruano, consultor en desarrollo económico local y regional.

1 CELADE (1995) y UNESCO (1995).

2 Entre los dos últimos períodos intercensales (1972-81 y 1981-93) la tasa de crecimiento de la población metropolitana pasó de 3.9 a 2.4%.

nistrarla con normas, hacia otra concepción de ciudad-complejidad. Esta complejidad no es estática, tampoco estable, se halla más bien en proceso de cambios permanentes e imprevisibles. La dimensión del desarrollo, en una ciudad como Lima, está atravesada por dinámicas integradoras pero también de disociación / dislocación; por heterogeneidades y tendencias hacia la mayor fragmentación social.

En suma, se trata de elementos claves que no se pueden ignorar para construir un pensamiento estratégico sobre la ciudad como objeto de intervención.

Si bien la complejidad es multidimensional por definición, el artículo se circunscribe en el ámbito de la economía. Tal como se verá, la economía metropolitana encierra procesos que se articulan e interrelacionan, muchos de los cuales operan hoy en día en función de -o son afectados por- la dinámica de la globalización.

Los procesos y tendencias abordados cubren la década del noventa hasta la actualidad. Algunos de ellos se inscriben además en el desenvolvimiento del ciclo económico de largo plazo de la economía peruana, como el fenómeno de la «tercerización»; otros provienen de situaciones históricas heredadas, como el centralismo del Estado; o se trata de procesos asociados a la condición de subdesarrollo, como la pobreza.

Se empieza con la interpretación de los procesos internos que discurren en los espacios distritales e interdistritales, estableciendo algunas características comunes pero estableciendo también diferencias de grado o intensidad en los procesos. A continuación, se integra lo interno con las fuerzas y tendencias pro-

venientes del entorno, es decir, de lo macro. Lo «macro» está constituido por los procesos de la globalización, los desencadenados por el Estado y las propias tendencias expansivas de la ciudad como totalidad.

De esta manera, la economía de la gran ciudad se configura sobre la base de 6 grandes procesos:

- i) La globalización de la economía metropolitana
- ii) La crisis del centralismo limeño
- iii) El patrón de desarrollo de la ciudad
- iv) El surgimiento y diversificación de economías conales
- v) La concentración y centralización financiera
- vi) La persistencia y el agravamiento de la pobreza urbana.

Los procesos económicos distritales

Existen procesos con rasgos que son compartidos por casi todos los distritos de la ciudad, pero con diferencias entre sí y a nivel de áreas interdistritales. Así, una tendencia importante es el surgimiento y diversificación de los comercios y servicios en general, identificado como un fenómeno de «tercerización». En el caso de los distritos populares como Comas, Independencia y Villa María del Triunfo, dicha tendencia se podría caracterizar como una «respuesta defensiva» frente al contexto de crisis y recesión de la economía, que estuvo acompañado en los años noventa por políticas de ajuste ortodoxo. Villa El Salvador es un caso especial, pues el crecimiento y diversificación del tercer sector ha ido aparejado con la consolida-

ción del Parque Industrial, es decir, que obedece a sus propias dinámicas internas. Distritos tradicionalmente habitados por sectores medios, como Lince y Barranco, se han especializado como subcentros de servicios sobre todo por determinaciones metropolitanas.

En cambio, los distritos que albergan a estratos socioeconómicos con mayor poder adquisitivo se han visto favorecidos con inversiones del capital comercial que ha creado zonas o cadenas comerciales, perfilando por esta vía una especialización de alcance metropolitana, o por lo menos al nivel de área interdistrital. Al respecto, merecen mencionarse los casos de San Borja y Los Olivos en el cono norte, respectivamente. La Molina, en cambio, ha sufrido una pérdida de importancia relativa en términos de sus grandes establecimientos comerciales, que en parte se explicaría por el desplazamiento de ese capital hacia otros distritos (p. ej. el centro comercial de San Miguel o el Jockey Plaza en Surco).

En términos de las actividades productivas, las tendencias que destacan se dan en los conos. Nos referimos al crecimiento, aunque no necesariamente desarrollo, de las pequeñas y micro empresas (Pymes) lo cual, sin embargo, se ha producido de manera bastante desordenada y no necesariamente responde a un patrón de desarrollo local. Los principales rubros productivos de las Pymes están vinculados al consumo, es decir, a la producción de bienes-salario, así como a los servicios y reparaciones. En un modelo básico de reproducción con dos sectores (bienes de capital y bienes de consumo) las Pymes formarían parte del

Sector II de la economía metropolitana, aunque su encadenamiento productivo con las medianas y grandes empresas es débil o inexistente. En Los Olivos se muestra un proceso interesante de articulación de conglomerados al que habría que poner atención, al igual que Comas. Estos dos distritos vienen desempeñando un liderazgo productivo y comercial en el antes denominado cono norte (hoy área interdistrital norte) y que junto con San Martín de Porres, Independencia y el Rímac, han generado un activo circuito de transacciones e intercambios.

En el área sur el proceso económico es bastante diferente ya que el Parque Industrial así como las otras zonas productivas, en Villa El Salvador, han proyectado a este distrito como un polo de desarrollo, al cual no ha podido acoplarse del todo un distrito popular como Villa María del Triunfo. En este último, como también en Cieneguilla, las actividades primarias son importantes (agricultura y ganadería, agricultura urbana, extracción de piedra) en términos de empleo y están estrechamente relacionadas con el medio ambiente y el uso del suelo, aunque manteniendo una relación de conflicto con la renta urbana (sobre todo en Cieneguilla).

Villa El Salvador, San Juan de Miraflores y Villa María del Triunfo, así como el núcleo conformado por Comas -Los Olivos -Independencia -San Martín de Porres -Rímac, conforman los espacios urbano-industriales en las áreas interdistritales del sur y norte, respectivamente. Es decir, están en proceso de plena incorporación a la dinámica económica de la metrópoli, por lo que se hace muy

necesaria una intervención deliberadamente orientada tanto a reforzar procesos internos, como a corregir rumbos, lograr posicionamientos y ventajas comparativas frente a los procesos provenientes del entorno.

La «tercerización» que se advierte en las esferas del comercio y los servicios implica asimismo a la ocupación de la fuerza de trabajo que ha quedado fuera de los procesos productivos. Así, en el contexto marcado por la recesión y la carencia de oportunidades laborales en el llamado sector moderno, el subempleo generalizado y el autoempleo forman parte del costo social de oportunidad que ha tenido que pagar la sociedad para ajustar la economía del país y ponerla «en equilibrio». ³ Es una de las herencias dejadas por diez años de neoliberalismo en el país. Es evidente que ese proceso genera y retroalimenta un efecto en cadena sobre las condiciones de vida de la población, ya que sin empleo adecuado y remunerado con justicia distributiva no hay ingresos ni dinero, la demanda es retrotraída a los niveles de subsistencia y, consecuentemente, la pobreza por insatisfacción de las necesidades básicas se expande.

La falencia de las municipalidades en el manejo de sus propias finanzas es otro denominador común. Podría decirse que el presupuesto no alcanza por el

lado de los ingresos; pero, bien examinados, los gastos son muchas veces mal administrados. Por lo general, el presupuesto se gestiona sin metas de ingresos o de déficit. Existe la inercia de gastar lo que se pide al gobierno central, vía transferencias como el FONCOMUN, y no existe una política de inversiones por la estrechez de recursos. La inversión es mayormente entendida como realización de «obras» físicas que se programan o sirven sobre todo para legitimar la imagen del alcalde, o del grupo político que representa. Desde este punto de vista, las instituciones municipales están (auto) limitadas -económicamente hablando- para asumir el liderazgo de los procesos de desarrollo de sus espacios locales/distritales o aun para ejercer el rol de «promotores y gestores del desarrollo» que se pregona en los planes. ⁴

El crecimiento y diversificación del llamado «tercer sector» (comercio y servicios) es un patrón generalizado que recorre a toda la metrópolis, y ha venido funcionando como «colchón» social ante la falta de empleo. ⁵ Muchas economías distritales descansan en los pequeños negocios, mercados y servicios diversos, así como en las actividades de las Pymes, aunque ciertamente no todas tributan ni están necesariamente al día en sus contribuciones. Sin embargo, a

3 En los años 90 el empleo en el sector formal fue «informalizado» como mecanismo privilegiado de reducción de costos de las empresas para hacer competitiva a la economía peruana (Gameró y Humala 2002).

4 «Existe déficit de 50% para inversión en los distritos». El Comercio, Lima, 3 de junio 2002.

5 El tercer sector (o sector terciario) es «el sector que ha sido el de mayor crecimiento en los últimos cuarenta años de nuestra economía y que se ha sustentado en la canalización de la fuerza laboral migrante.» Joseph (1999), p. 44.

nivel de la ciudad, la determinación del perfil comercial de un determinado distrito tiende a responder a las preferencias del gran capital comercial, mientras que el uso predominantemente comercial del espacio (y por ende su organización) está dominado por los centros comerciales y agentes financieros.

El aumento y diversificación del pequeño comercio, en general, se genera por iniciativa individual y responde a distintas estrategias económicas: están orientadas hacia la reproducción familiar, la generación de ingresos, el autoempleo, y en menor medida por la búsqueda de alguna utilidad. Según el tipo de establecimiento y la racionalidad mercantil, el pequeño comercio se vincula con la densidad y la dinámica poblacional de los barrios; o es atraído hacia las zonas de mayor actividad (los centros comerciales), en procura de participar en la captación de la demanda especialmente por alimentos, bienes esenciales o de primera necesidad. Nos referimos, por ejemplo, a las bodegas,⁶ panaderías, pollerías, chifas, tiendas de abarrotes, minimarket's, delivery's, farmacias.

Globalización de la economía metropolitana

La globalización ha recibido muchas lecturas. En su dimensión econó-

mica se popularizó la versión de que la globalización consistía en la expansión y diversificación de los mercados,⁷ por lo que toda estrategia de desarrollo debía apuntar hacia una inserción exitosa en las corrientes mundiales de comercio, bajo las reglas de los países industrializados (la OMC). En otros términos, y tras las experiencias (en algunos casos traumáticas) de ajuste ortodoxo y reforma del estado de los años 80 y 90, el crecimiento, las exportaciones y la inversión se convirtieron en las principales recetas recomendadas por los organismos internacionales para que países como el Perú transitaran por la senda del desarrollo.

La globalización, sin embargo, ha ampliado la brecha entre ricos y pobres en todo el mundo; también ha modificado profundamente la tradicional heterogeneidad estructural de América Latina (de ahora en adelante la economía de cada país es gobernada en función de los requerimientos e intereses del gran capital, nacional e internacional, privado y estatal, asociados); significa asimismo el predominio que ha adquirido el capital financiero y especulativo sobre las otras formas del capital; al lado de economías competitivas, boyantes y rentables ha reforzado el estancamiento o el subdesarrollo de otros sectores, así como procesos de pauperización, subempleo masivo y autoempleo.

6 La bodega es el negocio "más extendido" de la ciudad. Según el «Directorio de Negocios de Lima Metropolitana 2000», del INEI, existen más de 60,000 bodegas que representan el 19% de todos los negocios; y alrededor de la tercera parte de las bodegas (29.8%) están en el Área Norte. APOYO Opinión y Mercado (s/f), p. 6 y 22.

7 Idea íntimamente asociada a la interpretación microeconómica del fenómeno en sus comienzos, surgida de Théodore Lewit, «The Globalization of Markets», *Harvard Business Review*, June 1983. Citado de Dávalos (2001).

La economía peruana fue globalizada en los años 90, principalmente mediante incentivos a la inversión extranjera, concesiones, venta de empresas públicas, liberación del comercio exterior, y manejo de la tasa de interés y del tipo de cambio para la atracción de flujos de capital. En el período 1991-1997 se privatizaron 147 empresas por un valor aproximado de USD 7.6 miles de millones, de los cuales 43.5% de las empresas privatizadas representando el 67% del valor de venta se encuentran en Lima Metropolitana (González de Olarte 2000). En este contexto, la política macroeconómica fue utilizada como el instrumento por excelencia para realizar las grandes transformaciones que experimentó la economía peruana.

En Lima Metropolitana la globalización ha impactado significativamente, generando o agravando una estructura de producción-empleo segmentada y desarticulada. En los estratos más desarrollados, solo pequeños grupos y núcleos económicos se hallan altamente internacionalizados por su vinculación con las grandes firmas, como las empresas del Grupo Romero, o las empresas de los grandes yacimientos mineros con sede en la capital, que cuentan con una gran capacidad de influencia para direccionar determinadas políticas públicas o instrumentos de la gestión macroeconómica. Otro segmento productivo, como los liderados por los grupos de exportación no tradicional (entre ellas la agroexportación), busca insertarse competitivamente requiriéndole al Estado determinadas políticas de promoción.

Como tercer segmento están aquellas empresas que producen para el

mercado interno y tienen que competir con las importaciones o filiales de compañías extranjeras, para las cuales resulta de vital importancia el manejo del ciclo económico por los instrumentos de política keynesiana (políticas fiscal y monetaria), aunque estas políticas se diseñan y orientan en función primordialmente de los compromisos externos (léase: acuerdos suscritos con el FMI-Banco Mundial).

El último sustrato empresarial, si se puede decir así, está conformado por 170,000 pequeñas y micro empresas (Pymes) que emplean alrededor de las tres cuartas partes de la fuerza laboral o PEA, y contribuyen a generar el 40% del PBI, según las estimaciones del ex-ministro Fernando Villarán (1998, p. 30 y 68). Constituyen el verdadero mundo del trabajo (en el sentido clásico) en el Perú actual. Sus posibilidades de desarrollo y consolidación dependen fuertemente de políticas de promoción sostenidas, lo cual requiere necesariamente de determinados tipos de intervención, p. ej., para hacerlos accesibles al mercado del crédito o abaratar el costo del dinero.

La ciudad de Lima a través de su «centro triangular» (ver más adelante) es la correa de transmisión de los procesos globales hacia el interior del país, pues desde Lima se organizan las decisiones y se canalizan los flujos de inversión, en coordinación con los centros de poder económico internacionales.

Con respecto a las tendencias mundiales Lima enfrenta, en los próximos años, un gran reto como ciudad o región. El «éxito» que obtenga tendrá mucho que ver, de un lado, con la forma

como logre incorporar a su propia periferia (los conos) formando un sistema económico integrado, y, de otro, con el tipo de relaciones que mantenga con las regiones del interior del país, que pueden ser de complementariedad o de permanente conflicto.⁸

El centralismo limeño

La globalización no ha modificado el patrón centralista de desarrollo del país. En el marco de la descentralización en curso, se descentralizan funciones, atribuciones y recursos insuficientes del presupuesto público desde el gobierno central hacia las municipalidades, gobiernos locales y regionales; pero existen decisiones y recursos de carácter estratégico que el Estado central se reserva para sí y que por tanto no están en discusión, como las políticas macroeconómica, de defensa y exterior.⁹

En el Perú, al iniciarse la década de los 90, la economía, la sociedad y el Estado atravesaban por una crisis general de su desarrollo, así como por una crisis de reproducción de las bases materiales y condiciones de vida de la mayoría de la población.¹⁰ En el transcurso de la misma, el desempeño macroeconómico del país estuvo signado por cambios cíclicos abruptos, más que por la regularidad o el crecimiento sostenido. Dicho desempeño estuvo fuertemente influenciado por políticas de ajuste y *choques externos* (como el fenómeno de El Niño, las crisis asiática y rusa). Sin embargo, lo acontecido con la economía peruana fue también el producto de lo ocurrido con la economía metropolitana de Lima, por la concentración de los capitales y la centralización de las decisiones institucionales para el desarrollo.

De esta manera, la crisis del desarrollo en el país está asociada con el progresivo agotamiento del patrón «primario exportador semi-industrial y dependiente», sustentado en el «centralismo limeño» y el «Estado centralista». Este ha sido el «modelo» predominante y realmente existente de desarrollo en los aspectos social, económico, espacial y político que aún mantiene el capitalismo en el Perú.

La crisis económica fue tan profunda y permanente en el tiempo que remeció la estructura de relaciones entre los grupos, sectores y clases sociales; provocó la crisis institucional del Estado y de los partidos políticos respecto de la demanda de necesidades insatisfechas, provenientes del *desborde social*; afectó la inserción del país en la economía in-

8 Incorporar la periferia al desarrollo de Lima, al menos en términos de integración del espacio urbano, ya es una necesidad reconocida por autoridades y especialistas. Cf. «Los grandes retos de Lima», suplemento Construir de El Comercio, 7 de mayo 2003.

9 En el 2002 los acontecimientos políticos en torno de las decisiones que determinaron la privatización de los puertos, aeropuertos y empresas públicas de servicios, permitieron apreciar cuáles son los límites de la descentralización.

10 Acerca de la crisis de reproducción en la economía y sociedad peruanas véase: Franco (1989), p. 17-28 y Romero (1989), p. 19-24. Figueroa (1991), p. 173-193 relaciona el problema de la reproducción con el «problema distributivo».

ternacional en función de los compromisos de pago de la deuda externa; así como agravó el problema regional expresado en el centralismo limeño y las desigualdades de desarrollo entre espacios urbanos y rurales.

Desde la óptica regional, la crisis de la economía peruana ha significado tres cosas: 1) Crisis del patrón de acumulación cifrado en las exportaciones primarias y en la industrialización dependiente; 2) Crisis del Estado central y 3) Crisis del modelo urbano-industrial asentado en Lima. Esta triple crisis tiene también una dimensión institucional reflejada por el centralismo, entendido como un determinado estilo de gestión y sistema de decisiones.

Surge entonces la cuestión de si la descentralización del tipo que es promovida desde las esferas del poder central, será generadora de desarrollo en las regiones o de potenciales conflictos regionalistas con Lima. En la hipótesis de un escenario de descentralización que no genere desarrollo en los espacios locales, ni tampoco en las provincias y regiones, las desigualdades entre Lima y el resto del país tenderían a profundizarse.¹¹ En el caso de Lima, el llamado centro triangular que se examina a continuación (verdadero *quid pro quo* del centralismo) distará de ser transformado sustancialmente lo cual, como expresión de ello, se podrá apreciar en el reforzamiento de los vértices del poder

que manejan el país y que están comandados por las élites tecnocráticas y económico-financieras, los grupos de poder y -por supuesto- la clase política.

Patrón de desarrollo económico de la ciudad

La expansión de Lima Metropolitana, en términos de sus actividades económicas, se dio históricamente sobre la base de tres centros o polos de desarrollo (González de Olarte 1992, p. 104): el centro principal de orden político-económico, el financiero-comercial y el industrial.

De esta manera, la economía urbana de Lima ha desarrollado un **centro triangular** cuyos polos denotan al mismo tiempo funciones especializadas:

1. El centro político-económico desde donde se toman las grandes decisiones de desarrollo del país (sede del gobierno central, poderes legislativo y judicial, ministerios, banco central).

2. El centro comercial e industrial del Callao (fábricas, puerto y aeropuerto) que vincula al país con el resto del mundo.

3. El centro financiero comercial de San Isidro-Miraflores donde se hallan los bancos privados, financieras, seguros, grandes centros comerciales y firmas consultoras.

En términos económicos este centro triangular es un espacio altamente inte-

11 González de Olarte (2000), p. 103-104, postula que diez años de ajuste neoliberal han llevado a la economía peruana hacia una «centralización perversa» que refuerza, sin corregir, el sistema centro-periferia existente entre Lima y las regiones del país.

grado, pero está además concentrado y globalizado.¹² En términos políticos es un espacio centralizado, pues las grandes decisiones que determinan el rumbo del país se toman allí, siendo también la sede de los principales grupos económicos, así como de la clase empresarial, la tecnocracia y la clase política.

Los centros señalados se hallan conectados transversalmente (por la vía del ferrocarril) y longitudinalmente (por las principales avenidas), generando un espacio de forma triangular. Están asimismo interconectados por las modernas tecnologías de comunicación e información, por lo que el centro triangular es un espacio integrado aunque dista de poder ser asimilado al concepto de «ciudad red global», sobre todo por la desarticulación con las provincias adyacentes y con el resto del país.¹³ En cambio, la desarticulación con su periferia inmediata (los conos) permite reconocer la existencia de una «ciudad dual» (Borja y Castells 1999, p. 64-66). En cambio, considerando su grado de concentración y centralización, Lima entra en la categoría de megaciudad por concentrar en su territorio funciones de dirección, producción y gestión; poder polí-

tico; control de medios de comunicación; creación/difusión de símbolos y mensajes.¹⁴

A partir de dichos centros o polos se fueron estableciendo ejes complementarios en torno a los cuales se ha ido dando la expansión urbana (viviendas, actividades comerciales y de servicios), en función a su vez de la distribución de ingresos, el rol central de los espacios y la propia dinámica del capital en sus distintas formas (comercial, financiero, industrial, inmobiliario). Así, por ejemplo, San Isidro se ha consolidado como el centro financiero de la capital, mientras que en el transcurso de los noventa han ido apareciendo nuevos ejes comerciales como el ubicado a lo largo de la Av. La Marina en el distrito de San Miguel.

El centro triangular alberga la mayor parte de la industria manufacturera, el comercio y la banca, así como el empleo productivo del país. El hecho de que allí están centralizadas las decisiones económico-financieras, el grueso de la institucionalidad y de los poderes públicos, le otorgan aun una mayor centralidad. Debido a ello es el espacio que comanda y direcciona el desarrollo de actividades económicas, las economías

12 En Lima Metropolitana "vive actualmente el 32% de la población total, se produce el 44% del PBI, el 55.4% de la producción industrial y el 57.7% del comercio. Tiene el 37% de la fuerza laboral, el 50% del ingreso nacional, el 83% de las colocaciones bancarias, el 85% de la recaudación tributaria, el 55% del gasto público y el 40.4% del producto bruto gubernamental". González de Olarte (2000), p. 12.

13 "...a diferencia de las megaciudades en la modernidad o las megaciudades globales, Lima no es un centro articulador del desarrollo para el interior del país ni para los países vecinos". Joseph (1999), p. 57.

14 Las megaciudades "también son receptáculos de inmensos sectores de la población que luchan por sobrevivir" Borja y Castells (1999). p. 50-52

de escala y de aglomeración, pero también el movimiento comercial y financiero, tanto de Lima como del país.

El poder económico y financiero está concentrado de manera tal que los 18 grupos económicos más importantes tienen su sede en la capital y, más aún, se hallan repartidos alrededor de los referidos centros. El espacio de reproducción de ese poder se halla al interior del espacio metropolitano, pero también lo es a escala nacional e internacional. Hoy en día la economía peruana, y por tanto la de la metrópolis, está liderada y dominada por grandes grupos económicos, que han mantenido distintos acercamientos a los gobiernos (mediante lobbies, alianzas o acuerdos de poder) u obtenido ventajas de las políticas económicas (Vásquez 2001).

La acumulación de excedentes, facilitados por el programa de ajuste estructural neoliberal, permitió al sector privado moderno expandirse a través de la relocalización empresarial y la inversión de capital en nuevos espacios. Es bajo estas circunstancias que una em-

presa como Telefónica del Perú, con ventas que sobrepasan los 1,500 millones de dólares,¹⁵ ha podido conquistar rápidamente el primer lugar en el ranking de empresas con mayores ingresos y utilidades,¹⁶ gracias al monopolio que detenta en el sector de las comunicaciones y en virtud de las facilidades contractuales que le otorgó el régimen de Fujimori.

Las nuevas inversiones están transformando aceleradamente el paisaje urbano de la metrópolis, haciendo que la ciudad esté experimentando -a diferencia de las pasadas décadas- un crecimiento sin industrialización que descansa en la expansión de grandes centros comerciales, el desarrollo de los servicios vinculados al turismo como hoteles y restaurantes, y el aumento de la competencia de la intermediación financiera hasta en los espacios conales; lo cual ya fue advertido como proceso global por investigadores de la cuestión regional en el país como Efraín González.¹⁷ Como indicadores de lo que se acaba de señalar constan la aparición

15 **The Top 10,000 Companies At The Start Of The 21st. Century.** Perú: Top Publications S.A.C., 2001.

16 Instituto Cuánto, **Perú en números 2000**, p. 951, 958, 960 y 967; **Perú en números 2001**, p. 950 y 958. En el 2000 esa empresa dobló en utilidades y patrimonio, y triplicó en activos fijos, a la Southern que era la segunda empresa en el ranking, según los estados financieros ajustados al 30 de septiembre.

17 "La novedad es que el centro se está fortaleciendo, gracias al incremento de los servicios o sectores no transables, sin industrializarse más e independizándose de la periferia en diferentes grados, debido a la mayor disponibilidad de divisas provenientes del incremento de las exportaciones y del ingreso de capitales extranjeros. En cambio, la periferia tiene menor dinamismo relativo debido a que la gran minería exportadora sigue sin generar eslabonamientos regionales, ya que el ajuste estructural no tiene políticas sectoriales capaces de promover la agricultura, la agroindustria y la industria en las diversas regiones." González de Olarte (2000), p. 104.

del Jockey Plaza, Plaza San Miguel y centros comerciales en el mismo Miraflores, así como la consolidación de San Isidro y el centro de Lima como los polos financieros del país.

Las decisiones privadas de invertir en actividades comerciales y servicios han privilegiado primero los espacios donde están concentrados los estratos socio-económicos altos (A y B), pero en los últimos años los flujos de inversión más importantes se están desplazando hacia los conos. Existen entonces procesos de (re)localización de los capitales que buscan nuevos espacios en la ciudad o en las fronteras de la expansión urbana. El caso del cono norte es una muestra de ello, donde en años recientes se han instalado empresas como Santa Isabel, Metro y el Mega Plaza. Estas ya forman parte de la economía del área cuyo impacto está aún pendiente de ser evaluado, aunque el comercio local se ha visto de hecho afectado.

En el área sur las inversiones más significativas se vienen produciendo en Lurín y Pachacamac. En estos distritos se han asignado determinadas zonas para la instalación de industrias, agroindustrias o centros comerciales de envergadura. Así, p. ej., en el kilómetro 40 de la antigua Panamericana Sur, se encuentra el Centro Industrial Las Praderas de Lurín, un moderno complejo para la instalación de fábricas con producción a escala. Las instalaciones en este centro forman parte de la zona industrial del distrito, que cuenta con 300 has. de extensión.

Con relación al capital inmobiliario, prácticamente todo el territorio de la cuenca de Lurín, incluyendo a Ciene-

guilla y la zona costera, aun hasta los balnearios del sur, es objeto del interés de grandes empresas y grupos vinculados al negocio inmobiliario. Empresas como GREMCO tienen un proyecto urbanístico habitacional para 30,000 habitantes; Inversiones Centenario S.A. planea construir una ciudad satélite que abarca terrenos en Lurín, San Bartolo y Lúcumo. El grupo Delgado Parker tiene proyectado un centro residencial y comercial en la faja costera de Lurín; la Universidad del Pacífico y el Colegio San Agustín han comprado terrenos para levantar sus futuros centros de estudio.

Lima apunta asimismo a convertirse en una ciudad atractiva para el turismo; en todo caso, se quiere reforzar este perfil como una ventaja comparativa, constituyéndose en un potencial nicho de mercado para los inversionistas. La mayoría de extranjeros que visitan el país lo hacen a través de la capital y utilizando mayormente la vía aérea, aunque no por ello es la ciudad más visitada. A nivel nacional, el flujo de extranjeros con pasaporte en el 2000 duplicó al de 1994, con una tendencia a seguir creciendo, y el ingreso de divisas fue casi triplicado en igual período: de \$ 331 millones en 1994 el turismo dejó \$ 911 millones en el 2000. Por el principal terminal aéreo llegó el 70% de los visitantes y el principal motivo para el 82.7% en 1999 fue el turismo. Para este mismo año, el 78.4% de los extranjeros estaban comprendidos entre los 21 y 60 años de edad; el alojamiento, la comida, la compra de artesanías, el transporte aéreo interno y las visitas turísticas se encuentran entre los principales rubros de gasto diario por

persona. En el departamento de Lima se concentra cerca del 47% de la capacidad instalada de hospedaje del país (año: 1999) y, de 49 hoteles de 4 y 5 estrellas, las cuatro quintas partes se hallan en la capital (año: 2000).¹⁸

Surgimiento y diversificación de economías conales

El desarrollo de Lima como ciudad y metrópolis -históricamente hablando- produjo como contrapartida la "periferización" de su entorno inmediato (los conos), lo cual ha tendido a ser más profundo con respecto al resto del país en términos de desarticulación, desigualdades y exclusiones.¹⁹

La dinámica del centro triangular ha ido generando economías conales así como pequeños emporios dentro de su espacio. Por ejemplo Gamarra, en el distrito de La Victoria, es un conglomerado de Pymes donde están comprendidos 14,000 microempresarios con un movimiento comercial de 800 millones de dólares en ventas al año (cifras de 1999). Otros conglomerados igualmente importantes son los de Tacora (también en La Victoria) y Paruro en el centro de Lima. En el primero han surgido talleres metalmecánicos y pequeñas fundiciones de chatarra, incluyendo el comercio de estos productos; el segundo es conocido por la oferta de servicios electrónicos, así como por la reparación

y compra-venta de electrodomésticos.

Las economías urbanas periféricas, que se ubican en los "conos" (Norte, Sur y Este) de la ciudad, surgieron y se desarrollaron en torno de la centralidad destacada anteriormente. En tanto que espacios económicos, se reconoce como distritos más representativos -y emblemáticos- a Los Olivos, Villa El Salvador y Vitarte, respectivamente. Sin embargo, cada uno de los conos, representado por estos distritos, muestra marcadas diferencias si se los compara mediante indicadores como la productividad del trabajo, el valor agregado y la densidad de capital.

La expansión urbana hacia los conos produjo asimismo la aparición de otros centros y dotaciones de servicios, como en el eje comercial sobre la Av. Túpac Amaru en el cono norte, sobre el eje comercial en el distrito de San Juan Miraflores en el cono Sur, fortalecido por el Parque Industrial de Villa El Salvador; y el Mercado Mayorista de Santa Anita en el cono Este. Sin embargo, estas dinámicas responden sobre todo a las tendencias metropolitanas, sin que generen articulaciones económicas interdistritales. Algunos distritos de los conos han sacado ventajas relativas sobre otros, mediante determinadas especializaciones productivas, lo cual responde más bien a un patrón de competencia para ganar mercado, en lugar de una necesaria relación de complementariedad.

18 Instituto Cuánto, *Perú en números 2001*, p. 1090, 1092, 1106-1108 y 1112.

19 Proceso histórico que se asemeja (en todo caso, reproduce) los mismos patrones que dieron lugar a la formación del sistema centro-periferia entre los países, o a la moderna «economía-mundo-capitalista» (Wallerstein).

Las economías conales descansan en emprendimientos económicos locales, entendidos básicamente como micro y pequeñas empresas, existentes en todos los conos de la ciudad.

Puede decirse que el Perú, en términos de sus actividades productivas, es un país de Pymes: constituyen el 98% de todas las empresas en el país y absorben las tres cuartas partes del empleo. En Lima se halla el 36% de esos establecimientos que reúnen al 46% del personal ocupado, con abrumadora preponderancia de las microempresas.²⁰

Si bien los emprendimientos económicos locales surgieron y se diversificaron en base al esfuerzo propio y a relaciones de cooperación, reciprocidad y ayuda mutua, apoyándose en el intercambio / prestaciones de trabajo familiar o las relaciones de parentesco, casi ya han alcanzado el límite de su desarrollo.²¹ Hoy enfrentan una serie de condicionantes externas provenientes del entorno, donde resaltan la recesión existente en el país, la depresión del mercado interno, el deterioro de las condiciones de vida de los sectores populares, la rigidez de las políticas macroeconómicas (control del gasto esta-

tal), competencia de las importaciones, así como la influencia arrolladora de la globalización.

En otros términos, las Pymes ya no pueden desarrollarse aisladamente, requieren de estrategias específicas y *ad hoc* provenientes no solo del Estado, para que dejen de ser en su mayoría actividades de sobrevivencia, ganen en competitividad y se articulen a procesos de desarrollo tanto locales como regionales, a nivel nacional e internacional.

Concentración y centralización financiera

Históricamente Lima ha concentrado, y aun controlado, el movimiento de capital-dinero en el país; pero cuando se examina la distribución a su interior se observan diferencias notorias. En términos del stock promedio acumulado, en el período 1970-1994, la provincia de Lima recibió casi el 80% de las colocaciones mientras que acaparó el 75% de los depósitos a nivel nacional, en soles constantes de 1990²².

Lo que explica la gran concentración y centralización del capital-dinero, y su reparto desigual, es justamente la

20 Villarán (1998), p. 70 y 88. "En total, la microempresa, definida como la unidad económica que emplea de 1 a 9 personas (incluyendo al propietario y sus familiares) representa el 99% del total de empresas en Lima Metropolitana y genera el 91.6% del empleo" (p. 84).

21 "Paradójicamente, con la apertura de la economía y la ampliación del mercado, cuando lo que había sido su hábitat natural (el mercado competitivo) se generaliza y se vuelve oficial, las exigencias que tiene que afrontar la pequeña empresa crecen exponencialmente. Ahora sus mercados se ven inundados de productos importados que amplían las opciones de los consumidores. Por su parte, las empresas extranjeras (y crecientemente las nacionales) habiendo copado los sectores socioeconómicos A y B, se lanzan a la captura de la clase media y de los pobres." (op. cit., p. 32).

22 Schuldt (1997), cuadro N° 9, p. 237.

presencia de los dos principales centros de poder económico-financiero del país que son Lima y San Isidro, al interior del eje Lima-Miraflores. Es así como el Área central, y el eje Lima-Miraflores dentro de él, son los que mayores depósitos aportan (86% y 77% respectivamente) pero también concentran el grueso de las colocaciones.

Siguiendo el criterio del stock promedio acumulado, en soles de 1990, en el lapso de tres años (1997-1999) la provincia de Lima aportó a la banca comercial el 81% por concepto de depósitos a la vista, depósitos a plazo y depósitos de ahorro; en tanto que recibió 79.6% de las colocaciones.²³

Como consecuencia de la centralización del sistema bancario, la distribución de los depósitos y colocaciones revela una extrema concentración y desigualdad. En función de las jurisdicciones político administrativas, el Departamento de Lima es el mayor beneficiario del funcionamiento de este sistema, pero dentro de él y sucesivamente la provincia de Lima, los distritos centrales, el Eje Lima-Miraflores y finalmente los dos principales centros de decisión económica y financiera.

El capital bancario en el país opera en términos de una «causación circular-acumulativa»;²⁴ es decir, el sistema bancario y financiero privado funciona y se reproduce succionando recursos de los espacios relativamente más débiles

para colocarlos en los más fuertes o (potencialmente) rentables, incluyendo en estos últimos a los mercados financieros internacionales, independientemente de las condiciones socio-económicas en que se desarrollan los primeros (lo cual implica que el sistema es cerrado y auto referencial), pues la finalidad última es la valorización y el crecimiento incesante del capital-dinero.

En cambio, debido justamente a su concentración y centralización, este capital está expuesto a situaciones que podrían conducir a una crisis en cadena del sistema financiero, provenientes sea de choques externos (crisis asiática, rusa, mexicana, etc.), sea de dificultades fiscales; que llegan a afectar gravemente el sistema económico, poniendo en riesgo a los ahorristas y depositantes, con el riesgo además de obligarse el Estado a intervenir sobre los dineros de todos (recuérdese el «corralito» argentino en el 2001 y la caída del gobierno centrista de De la Rúa).

Persistencia y agravamiento de la pobreza urbana

La pobreza está estrechamente asociada con el desigual reparto de la riqueza y los diferenciales de ingreso los cuales, a su vez, son inherentes al patrón de desarrollo y acumulación entre centro y periferia. Un estudio (APOYO 2003),²⁵ realizado en las principales

23 Calculado de Perú en números 2000, cuadros 31.35 y 31.36.

24 Concepto tomado Schuldt (1997) p. 233, que proviene del economista sueco Gunnar Myrdal.

25 Los resultados de este estudio han sido difundidos bajo el título: «El 36% de hogares se ubican en el nivel socioeconómico D». El Comercio, 3 de septiembre 2003.

ciudades del país (Gran Lima, Arequipa, Trujillo, Cusco, Piura, Huancayo) destaca que el 2% de los hogares correspondientes al estrato más alto de la pirámide (Nivel Socio-Económico A) está concentrado en Lima Metropolitana.

La pobreza urbana convive entonces con el centralismo y, más aún, es uno de sus principales productos. La pobreza urbana es ahora una parte sustancial de la pobreza en el Perú moderno, tanto que algunos especialistas la han considerado como una de las consecuencias de la llamada *crisis de la distribución*, en el entendido de una crisis de reproducción social que se caracteriza por la baja absorción de empleo productivo por el sector moderno capitalista, la elevada proporción del autoempleo en la fuerza laboral y una participación reducida del salario en el ingreso nacional (Figueroa 1991).

La pobreza urbana en Lima se expande desde el centro hacia la periferia, es decir, desde los distritos centrales hacia los conos, donde se hallan también las zonas de expansión urbana. De los 17 distritos con mayor pobreza urbana en la provincia de Lima, doce de ellos están ubicados en los conos y, de los 5 distritos más pobres, dos están en el cono sur, uno en el cono norte y dos en el cono este.

Entre 1997 y el 2000 el número total de pobres en la metrópolis se elevó a 1,183,735 personas, lo cual significó un incremento de su incidencia del 53% para el período; mientras que al nivel de las áreas urbanas del país fue del orden

del 75%.²⁶ Los pobres en la capital son alrededor de la tercera parte (32%) de la población que en la actualidad supera los 7 millones de habitantes. Del total de pobres en Lima Metropolitana el 92.8% son pobres no extremos mientras que el 7.2% se debate en la pobreza extrema.²⁷

En la provincia de Lima cerca del 80% de la población pobre vive en los llamados «conos». Villa El Salvador es el distrito más pobre del cono Sur, Comas lo es del cono Norte y San Juan de Lurigancho es el más pobre en el cono Este.

En el espacio urbano la pobreza genera una masa de población muy móvil y flotante que, recorriendo la ciudad y cambiando fácilmente de actividad, ocupa los espacios públicos disponibles: negocios callejeros (kioscos), ambulantes, mendicidad, modalidades de autoempleo precario (impiadores de carros, cuidadores, «artistas populares»), vendedores de dulces y baratijas en el transporte público, etc. Los distritos de Lima, y en particular los más céntricos, son lugares de tránsito o de destino de los pobres -que mayormente habitan en los conos de la ciudad- en busca de ingresos, dentro de los cuales están por supuesto los niños y adolescentes de ambos sexos.

Las políticas económicas ortodoxas, aun cuando logran reducir la inflación, propenden a privilegiar el ajuste del déficit fiscal y el pago de la deuda externa, al costo de contraer el empleo productivo (sustento de toda reactivación de la

26 Herrera (2001), cuadro N° 12, p. 35.

27 Herrera, (2002), p. 134.

oferta) y comprimir el gasto público social (que implica transferencia de recursos y derechos hacia los trabajadores y con ello un fortalecimiento de sus ingresos reales). Esta situación mantiene a la economía y a la sociedad peruanas en una «trampa distributiva».²⁸

Hablar de centro y periferia en este contexto equivale a plantear un problema de integración, de naturaleza estructural, entre los diferentes espacios de la ciudad (y no solo como una cuestión urbana en el sentido clásico). La cuestión, por tanto, ya no consiste únicamente en resolver la falta de cobertura en la atención de servicios esenciales para la mayor parte de la población, o de mejorar su calidad. Como sostienen Borja y Castells (1999, p.363) la cuestión se presenta hoy en día a «otra escala». En dos palabras, consiste en «hacer ciudad».

En 1997 se hubiera necesitado transferir directamente a los pobres de Lima 320.3 millones de nuevos soles para resarcirlos de su pobreza por subconsumo («déficit de pobreza»). Dicha suma correspondía aproximadamente a la compra de 8 aviones usados de combate MIG-29. En términos agregados, el 85% de los hogares limeños se hallaba debajo de los estándares mínimos de consumo de alimentos, unos más que otros, lo que refleja desigualdad en el acceso a la canasta básica e inequidad de ingresos. La realidad es de que la mayoría de la población de la metrópolis -y por exten-

sión la del país- es pobre por estar mal alimentada, lo que eleva la cuestión a una dimensión mayor: la del desarrollo.

Planteando el asunto en términos del desarrollo, la solución no descansa solamente en donaciones de alimentos o en esperar a que los supuestos frutos del crecimiento económico, guiado por el principio discutible de la infalibilidad del mercado, «chorree» (*trickle down*) sobre la sociedad. Se requiere una mixtura de políticas, comenzando por políticas económicas redistributivas en combinación con políticas sociales no asistenciales, junto con un replanteamiento del rol que el Estado ha venido manteniendo en estas áreas de intervención.

Es indudable que la pobreza en Lima se imbrica con la pobreza en el país. Desde este punto de vista, las opciones conciernen al nivel de política de Estado; por ejemplo: ¿cómo se puede financiar el déficit de pobreza? Una de las premisas consistiría en que, p. ej., asegurando los requerimientos mínimos de alimentación a la población de escasos recursos, se coadyuva a la formación de capital humano. Al respecto, y operando bajo un escenario con dificultades externas para el país, una posible opción sería la implementación de políticas fiscales activas vía impuestos sobre la propiedad, riqueza e ingresos de los sectores más pudientes y acomodados de la sociedad,²⁹ que permitirían redis-

28. Para los economistas neoliberales: «No existe nada parecido a una crisis distributiva; solo hay crisis fiscal y crisis de balanza de pagos. Para esta teoría, en suma, la sociedad opera como si la tolerancia social a la desigualdad fuera ilimitada. En el caso del Perú, esta teoría ha demostrado ser empíricamente falsa». Figueroa (1993), p. 178.

29. Son los sectores medios en quienes ha recaído el peso de los sucesivos ajustes fiscales, hasta el punto que hablar de la «clase media» en el Perú es una exageración.

tribuir ingresos hacia los pobres (dada la ausencia de financiamiento externo) implementando para ello un paquete de instrumentos (gasto público, subsidios, inversión social) con criterios de eficacia-efectividad social y basándose en un conjunto de prioridades.³⁰

Los retos para la gestión de una mega ciudad desde la economía

Debido a la naturaleza y grado de complejidad de los procesos económicos de la ciudad, las estrategias de desarrollo deberán apuntar a un conjunto de condiciones para el logro de una economía metropolitana integrada, lo cual implica trabajar a varios niveles, básicamente:

- 1) Al nivel del espacio urbano;
- 2) En lo tocante a los flujos y articulaciones;
- 3) En materia de la gestión económica de la ciudad.

Es necesario tener en cuenta que el desarrollo futuro de Lima debe ir acompañado, paralelamente, del desarrollo del interior del país. Esto no depende exclusivamente de la metrópoli sino de políticas y estrategias nacionales de desarrollo, promovidas desde el Estado. Por ejemplo, políticas económicas que

reorienten los patrones de consumo hacia la producción doméstica, especialmente proveniente del campo y de las áreas rurales; creación de mercados de consumo de masas, mediante diversas estrategias convergentes, entre ellas la vinculación y encadenamiento productivo entre las Pymes, de un lado, así como entre estas y las medianas y grandes empresas, de otro.

Toda estrategia debe apuntar al cambio en las condiciones económicas, sociales, políticas e institucionales imperantes que obstaculizan el desarrollo (o perpetúan el subdesarrollo, las desigualdades y la pobreza), creando asimismo otras nuevas orientadas con otros principios (equidad, democracia, sostenibilidad, solidaridad).

Por eso, con el propósito de ir sentando las bases de dinámicas y procesos que contribuyan a la «desperiferización» de los conos y, por tanto, contribuyan a la construcción de una urdimbre económica integrada, las estrategias de desarrollo productivo, desde los espacios locales, deben estar en conjunción con las políticas de desarrollo a nivel metropolitano.

Complementariamente a lo anterior, es importante diseñar estrategias específicas orientadas hacia las Pymes, que son los principales actores económicos en los espacios locales / distritales.

30 "El hecho de que la pobreza en el Perú sea masiva significa que no se puede cerrar la brecha de la pobreza sin dejar de afectar de manera significativa los ingresos de los estratos altos. Pretender que es posible eliminar la pobreza sin modificar significativamente la distribución del ingreso, como muchos lo proponen, es un argumento contradictorio en el Perú actual". Figueroa (1991), p. 190.

Bibliografía

- APOYO Opinión y Mercado
(s/f) *Perfiles Zonales de Lima Metropolitana 2002*. Lima.
- APOYO Opinión y Mercado
2003 *Niveles Socioeconómicos Perú 2003*.
- CELADE
1995 «América Latina proyecciones de población urbana-rural 1970-2025». Santiago de Chile: *Boletín Demográfico* N° 56.
- Borja, Jordi y Castells, Manuel
1999 *Local y global. La gestión de las ciudades en la era de la información*, Madrid: Taurus, 4ta. ed.
- Dávalos, Pablo
2001 «La Globalización: génesis de un discurso». En: www.rebelion.org 4 de agosto 2001.
- Figueroa, Adolfo
1993 *Crisis distributiva en el Perú*. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Figueroa, Adolfo
1991 «Perú: Distribución de la crisis o crisis de la distribución». En: *Nuevos rumbos para el desarrollo del Perú y América Latina* (Efraín González de Olarte, comp.). Lima: Instituto de Estudios Peruanos (IEP).
- Franco, Carlos
1989 *El Perú de los 90: un camino posible*. Lima: Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación.
- Herrera, Javier
2002 *La pobreza en el Perú 2001. Una visión departamental*. Lima: INEI-IRD.
- Herrera, Javier
2001 *Nuevas estimaciones de la pobreza en el Perú, 1997-2000*. Lima: INEI-CIES-IRD. En: www.inei.gov.pe
- Gamero, Julio y Humala, Ulises
2002 *Empleo y Microempresa en Lima Metropolitana*. Lima: DESCO.
- González de Olarte, Efraín
2000 *Neocentralismo y Neoliberalismo en el Perú*. Lima: IEP-Consortio de Investigación Económica.
- González de Olarte, Efraín
1992 *La economía regional de Lima. Crecimiento, urbanización y clases populares*. Lima: IEP.
- Joseph, Jaime
1999 *Lima Megaciudad. Democracia, Desarrollo y Descentralización en Sectores Populares*. Lima: Alternativa - UNRISD.
- Romero, Antonio
1989 «Economía peruana: crisis, heterodoxia y desestabilización». *Revista Nariz del Diablo*, N° 12. Quito: CIESE.
- Schuldt, Jürgen
1997 *Dineros alternativos para el desarrollo local*. Lima: Universidad del Pacífico.
- UNESCO
1995 «Historia de ciudades». París: *Revista Internacional de Ciencias Sociales* N° 125.
- Vásquez, Enrique
2001 *Estrategias de Poder. Grupos económicos en el Perú*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- Villarán, Fernando
1998 *Riqueza Popular. Pasión y gloria de la pequeña empresa*. Lima: Ediciones del Congreso del Perú.