

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES



¿Por qué Lima es la ciudad más grande del Perú?

Una mirada desde la teoría económica al crecimiento de Lima y al surgimiento de la concentración económica y demográfica en la capital

Tesis para optar el título de Licenciado en Economía que presenta:

Álvaro Gonzalo Calderón Gonzales

Lima - Perú

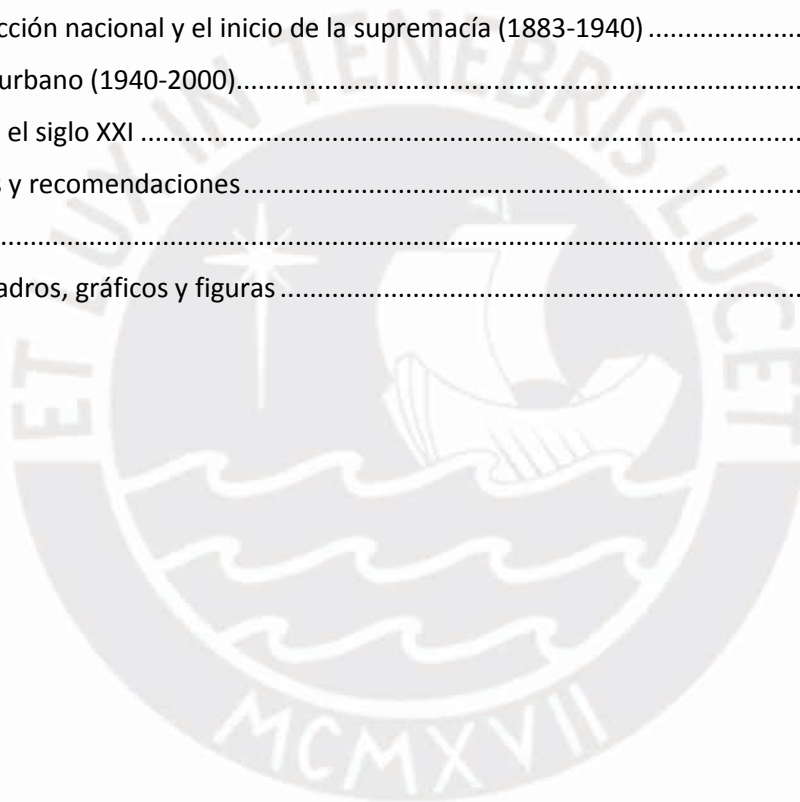
Mayo 2016

A Marie A.



## Contenidos

I. Introducción .....	4
II. Metodología .....	7
III. Marco teórico .....	8
IV. Análisis de la historia económica de Lima .....	46
1) La ciudad prehispánica, el establecimiento del sistema colonial y el nacimiento de Lima (siglos XVI y XVII) .....	47
2) Crisis ante el declive de la economía colonial y la posguerra independentista (siglo XVIII – 1840) .....	76
3) Auge y caída en la era del guano (1840-1883).....	86
4) Reconstrucción nacional y el inicio de la supremacía (1883-1940) .....	119
5) El gigante urbano (1940-2000).....	162
6) Lima hacia el siglo XXI .....	221
V. Conclusiones y recomendaciones .....	233
VI. Bibliografía .....	244
VII. Anexo – Cuadros, gráficos y figuras .....	265



## I. Introducción

En el Perú, en el año 2014, aproximadamente la mitad del producto bruto interno fue producido por un tercio de la población en un lugar específico llamado Lima Metropolitana. Los historiadores, economistas y otros científicos sociales han tratado de explicar fenómenos como este, los cuáles se presentan en muchos países alrededor del mundo, en especial, los del mundo no desarrollado. De esta manera han surgido varias explicaciones acerca de por qué las ciudades se hacen tan grandes y cómo es que logran concentrar la población y actividad económica de un país.

En el caso de los economistas se han dado varias explicaciones de por qué existen las ciudades y por qué es beneficioso que más personas estén todas juntas en un mismo lugar. Los factores más importantes detrás son los costos de mover bienes y personas, las economías de escala internas a las empresas y las economías de aglomeración. Asimismo, se han dado explicaciones de cuáles son los factores que limitan la concentración. A estas se las ha llamado deseconomías de escala y se refieren a la congestión, contaminación, crimen, encarecimiento del suelo, dificultades del transporte y otras desventajas que surgen cuando hay muchas personas en un mismo sitio. En general, la interacción entre los factores que impulsan y restringen la aglomeración es la que determina el tamaño de las ciudades.

De esta manera, el marco teórico ofrecido por los economistas permite responder a preguntas relevantes como la del título: ¿Por qué Lima es la ciudad más grande del Perú? Asimismo, es posible responder a por qué la población y la actividad económica se fueron concentrando en la capital a lo largo de la historia peruana, es decir, qué factores fueron importantes en el surgimiento de su primacía urbana. Estas preguntas son las que guían el esfuerzo de realizar una interpretación de la historia de Lima, desde su fundación en el siglo XVI hasta el siglo XXI, y del país explicando los aspectos claves que han guiado el desarrollo de la ciudad.

Sin embargo, estas preguntas no son fáciles de responder. Como señala Romer (1996) los economistas han tenido dificultades en responder preguntas de la vida real y se han concentrado en responder aquellas que tratan sobre modelos económicos específicos. Es así que una diversidad de técnicas econométricas ha sido utilizada para poner a prueba diversas hipótesis utilizando información a nivel de países o regiones. Un resultado conocido de esta enorme literatura de estudios empíricos es que “la liberalización comercial aumenta la concentración de la población en una ciudad”. Insólitamente, otro resultado famoso es que “una mayor apertura comercial reduce la concentración”. Más allá de la aparente contradicción en los resultados, lo más importante es darse cuenta de a qué clase de preguntas responden dichos estudios. La preocupación principal de estos es contestar afirmativamente o negativamente si las predicciones de algún modelo teórico son ciertas. O, en un sentido más descriptivo, mostrar que dos variables están estadísticamente asociadas a lo largo de un periodo de tiempo suficientemente largo para un conjunto grande de

países. De esta manera, su énfasis está en responder preguntas que surgen de modelos económicos<sup>1</sup>.

En cambio, el objetivo de este trabajo es responder a una pregunta que tiene que ver con el mundo real. Para esto, muchos autores recurren a la historia. Aunque esta no puede probar la validez de una teoría debido a que trata de un caso específico, sí ofrece las particularidades del proceso que ha atravesado un país. No obstante, la historia por sí sola puede ser insuficiente para interpretar algunos eventos económicos. Por ello, la asociación con la teoría económica, y los conceptos y explicaciones que esta provee, resulta fructífera para responder algunas preguntas relevantes. Es por ello que en este trabajo se lee la historia a través de la teoría económica urbana y regional para responder a la pregunta de por qué Lima es la ciudad más grande y cómo es posible que haya aglomerado a la mitad de la actividad económica y a un tercio de la población peruana.

Estudiar el proceso de aglomeración de Lima resulta interesante por varias razones. En primer lugar, a pesar de que el centralismo político, fiscal y administrativo, y la concentración económica son considerados como unos de los problemas más urgentes del Perú del siglo XXI, las razones económicas por las cuales Lima ha concentrado tanta población y la ha mantenido no han sido ampliamente estudiadas<sup>23</sup>. En la literatura peruana, en general, las explicaciones económicas del importante peso que tiene la capital han estado ausentes, mientras que aquellas provenientes de la Sociología, la Ciencia Política y la Historia han sido dominantes. De esta manera, este trabajo parte de la firme convicción de que los economistas tienen algo importante que decir acerca del proceso de crecimiento de Lima. En segundo lugar, al estudiar el desarrollo de la ciudad, se desprenden del análisis algunas recomendaciones de política para entender mejor y solucionar los problemas surgidos del centralismo y la primacía urbana.

---

<sup>1</sup> Las herramientas econométricas dependiendo del estudio sí pueden responder preguntas del “mundo real”. Una prueba de ello es la creciente literatura de evaluación de impacto. Lo que se quiere señalar es que buena parte de la literatura que realiza estudios internacionales con cortes transversales o paneles (lo cual es la forma estándar de hacer estudios empíricos en economía urbana y regional), está enfocada en responder preguntas que provienen de la teoría antes que las del mundo real. Esto, además de ser resultado del enfoque los investigadores, se debe a la insuficiencia de datos (lo cual determina qué técnicas econométricas se pueden utilizar). La información disponible para el Perú y la gran mayoría de países es insuficiente para que las herramientas que brinda la econometría puedan dar una respuesta a las preguntas de este trabajo.

<sup>2</sup> Tampoco es cierto que no existan importantes trabajos que hayan abordado el tema. Los pocos que se han realizado han buscado entender como funciona Lima, por qué crece y cuales son sus interrelaciones con el resto del territorio. Ver, por ejemplo, Gonzales de Olarte (1992). Sin embargo, a pesar de la importancia de este trabajo, el autor tiene como objetivo estudiar el periodo posterior a 1940 y ve a Lima desde la región. En el presente trabajo se busca ofrecer una visión del proceso de largo plazo y ver a Lima principalmente como ciudad.

<sup>3</sup> Tampoco se ha estudiado la naturaleza del problema y sus implicancias. Como señala la teoría económica, la concentración puede ser positiva tanto para el centro de aglomeración como para el resto del territorio. Si esto es cierto, existiría un dilema entre promover la eficiencia (i.e. el crecimiento económico) y la equidad territorial. Así, las críticas de varios autores a la concentración (entre estas, que Lima creció y crece en desmedro del resto del territorio) podrían ser peligrosas si se las toma como base para orientar la política económica.

En tercer lugar, el proceso limeño tiene algunas particularidades que enriquecen el conocimiento de por qué las aglomeraciones se dan en ciertos lugares. En particular, se argumenta que, a diferencia de lo señalado por buena parte de la literatura económica que enfatiza las ventajas naturales, las instituciones pueden ser un factor importante para determinar en qué lugar se va a aglomerar la actividad. En cuarto lugar está un simple afán de incrementar el conocimiento. Al repasar la historia de Lima y los factores que intervinieron en su construcción se puede entender mejor el pasado, el presente y el futuro de la megaciudad.

Entre los resultados más resaltantes se ha concluido que el monopolio comercial español es el factor clave para entender el éxito de la ciudad. Este permitió que el comercio se concentre en la ciudad y que Lima se convierta en un *hub* o centro de distribución del virreinato. Sin embargo, los sucesos que se dieron después fueron más importante que la institución en sí misma. Debido a la tecnología de transportes marítima introducida por los españoles, Lima se hizo el lugar donde se concentraba el comercio, sin necesidad de monopolio alguno. Asimismo, los comerciantes que se establecieron en la ciudad pasaron por un proceso de aprendizaje y desarrollaron grandes capacidades que les permitieron dominar el comercio en el Pacífico y romper con el monopolio que los había visto nacer. Estos a su vez adquirieron una gran relevancia política que fue clave en las guerras independentistas y caudillistas. Asimismo, los auges exportadores, el puerto y los comerciantes fueron muy importantes para explicar el desenvolvimiento de la ciudad hasta las primeras décadas del siglo XX. A partir de este momento, la ciudad desarrolló un sector industrial y de servicios que le permitió crecer de manera independiente al puerto. Sin embargo, el puerto estuvo detrás de las capacidades que desarrolló la ciudad debido a la mayor escala que le dio a la ciudad, a la llegada de migrantes y a otros factores. Finalmente las ventajas que la ciudad había adquirido fueron determinantes para que, cuando las migraciones desde el campo aumentaron, sea Lima y no otra ciudad la que aglomere a la mayor parte de personas. A partir de ese momento, la ciudad se convierte paulatinamente en una enfocada en proveer servicios calificados y no calificados.

El texto está dividido en cuatro partes. En primer lugar se realiza una pequeña explicación del método de análisis utilizado para responder a las preguntas de la investigación. En segundo lugar se hace una revisión de lo que se ha escrito en la literatura teórica acerca de tres temas: urbanización, las fuentes de aglomeración, y la formación y concentración en ciudades y regiones. En tercer lugar, se realiza el análisis del proceso de concentración en Lima, el cual es separado en seis partes. La primera trata sobre el cambio urbano que implicó la invasión y colonización española y el desenvolvimiento de Lima en el siglo XVI y XVII. La segunda trata del periodo de crisis que la ciudad atravesó en el siglo XVIII y en la primera mitad del siglo XIX. La tercera parte analiza el crecimiento de Lima en la época guanera y como la ciudad cimentó las bases de su crecimiento posterior en este periodo. La cuarta sección trata sobre el periodo de reconstrucción nacional y del crecimiento de la ciudad a partir de otras actividades distintas al comercio (1883-1940). En particular, se enfatiza cómo surgió la industria y algunos servicios calificados como las finanzas y los seguros, y cómo la ciudad solucionó los problemas urbanos que restringían su expansión. La quinta parte trata el periodo más complejo del crecimiento de Lima (1940-2000) en dónde se buscar destacar algunos elementos importantes para explicar por qué la capital concentró la mayor cantidad de migrantes.

La sexta sección analiza el crecimiento de Lima en el siglo XXI y menciona los retos que la ciudad debe afrontar para proseguir su crecimiento. Finalmente, se realizan unas sucintas conclusiones.

## II. Metodología

Es importante señalar que este trabajo no sigue el enfoque común con el cual son realizados los trabajos de investigación en Economía. Usualmente, en esta ciencia los trabajos plantean una hipótesis y especifican un modelo econométrico con el cual la pondrán a prueba. Este enfoque es imposible de ser utilizado en este caso debido a la pregunta de investigación y a las limitaciones del método econométrico. La pregunta realizada hace referencia al proceso de crecimiento de Lima y a los factores más importantes que han explicado su crecimiento y la concentración de la población y la actividad económica en esta ciudad. En este sentido, no se propone ninguna hipótesis a priori para ser contrastada con la información disponible.

Por otra parte, en lo que se refiere a los distintos métodos econométricos, estos enfrentan serias dificultades para llevar a cabo el análisis. Entre las varias limitaciones, se tiene que, en primer lugar, no se posee información de series de tiempo para un periodo tan largo como el propuesto (siglos XVI-XXI). En segundo lugar, un estudio de panel o de corte transversal con países o regiones, lo cual es bastante común en la literatura, no es útil para responder la pregunta propuesta. Como señala Romer (1996), los trabajos que siguen este enfoque están concentrados en responder preguntas provenientes de un modelo teórico y no preguntas del mundo real. Esta forma de análisis no ayuda a responder preguntas específicas acerca de un país, sino a contrastar la validez de las predicciones de ciertos modelos económicos. En tercer lugar, de existir la información necesaria, se necesitaría de un método econométrico que logre identificar que algunos determinantes del crecimiento de Lima y de la primacía urbana van cambiando en el tiempo y dejan de ser importantes.

Debido a las limitaciones de las metodologías econométricas comunes, se ha decidido optar por un método que combina la teoría económica con la evidencia histórica disponible. De esta manera, en este trabajo se realiza una lectura e interpretación del proceso histórico de crecimiento de Lima y del surgimiento de la concentración económica y poblacional a través de la teoría económica urbana y regional (en especial, de la Nueva Geografía Económica). La evidencia histórica provista por investigadores de diversas disciplinas es aquí el instrumento utilizado para elaborar esta interpretación. Por su parte, la teoría es aquello que nos permite interpretar la enorme cantidad de información disponible. Aunque esta forma de análisis no es tan común en los trabajos de investigación en el Perú debido a las facilidades que proveen actualmente los programas estadísticos y econométricos, el método es usado frecuentemente por muchos investigadores en el mundo. Por ejemplo, en Romer (1996) se busca explicar el crecimiento de los Estados Unidos y como este país logro posicionarse como la economía más grande del mundo a inicios del siglo XX. Asimismo, en Glaeser (2005a, 2005b) y Campante y Glaeser (2009), se estudian la historia de Nueva York, Boston, Chicago y Buenos Aires, de manera similar a lo realizado en este trabajo.

El método de análisis escogido tiene la ventaja de que puede responder a preguntas complejas como las planteadas acerca del crecimiento de Lima; además, en conjunto a la teoría económica, permite responder preguntas del “mundo real”, en desmedro de aquellas que buscan probar la veracidad



de una hipótesis teórica; y, finalmente, no requiere la información de los exigentes métodos econométricos. Por su parte, se tienen algunas desventajas como que el análisis es guiado hacia aquellos fenómenos mejor entendidos por la teoría, aquellos con información más fidedigna y que se pueden considerar más importantes. Asimismo, al utilizarse exclusivamente la teoría económica convencional para elaborar la interpretación, se ignoran otras posibles interpretaciones provenientes de otras disciplinas.

### **III. Marco teórico**

En esta sección se hace una revisión amplia, aunque no completa, de la literatura teórica acerca de tres temas: las fuentes de la aglomeración; la formación de ciudades y regiones económicas, y la concentración en estas; y la urbanización. Se busca así introducir al lector a lo que han escrito los economistas acerca de por qué se forman las ciudades, los factores que explican su existencia y aquellos que limitan su tamaño. Asimismo, se señalan algunos hallazgos que buscan explicar el tipo, el número, la persistencia y la localización de las aglomeraciones. Esto es acompañado por algunos estudios empíricos que buscan probar la validez y la importancia económica de las explicaciones dadas.

No obstante, el objetivo principal de esta sección es presentar muchas de las explicaciones de la teoría económica que serán utilizadas para analizar el proceso de crecimiento de Lima desde su fundación hasta la actualidad y el surgimiento de su primacía urbana. Esta presentación es necesaria debido a que muchos de los conceptos y razonamientos presentados serán utilizados implícitamente en la interpretación que se realizará más adelante. De esta manera, esta sección es elemental para la comprensión de las respuestas a las preguntas planteadas en la introducción.

#### **1) Fuentes de la aglomeración**

##### **1.1) Las economías de aglomeración**

La economía urbana moderna surge desde mediados de los años 60 en los Estados Unidos (Mills y Nijkamp, 1987; Arnott y McMillen, 2006). Antes de esta década, la economía neoclásica desarrollada en dicho país y en Gran Bretaña no había prestado gran atención a los temas espaciales. En realidad, la mayor parte de la investigación asociada se había dado en Europa continental, y en especial en Alemania, desde Von Thunen (1826). No obstante, a pesar de su origen separado, la economía urbana se benefició de los hallazgos de la economía espacial y la teoría de la localización creadas en la Europa continental, las cuales habían llevado al desarrollo de la ciencia regional. De esta manera, la economía urbana moderna surge en la década de 1960 con los trabajos de Alonso (1964), Muth (1961, 1969) y Mills (1967), quienes estudiaron en primer lugar el uso de la tierra urbana y se centraron en el estudio de una ciudad. El campo dio un importante salto cualitativo desde mediados de los 70 con el surgimiento de la teoría de sistemas de ciudades<sup>4</sup> de Henderson (1974, 1977, 1982, 1983, entre otros). Sin embargo, luego de los rápidos desarrollos de los 60 y 70, el avance empezó

---

<sup>4</sup> Esta teoría permitió, en un marco de equilibrio general, explicar el número, tipo y tamaño de las distintas ciudades de un sistema. Para ello se valió de las economías de aglomeración (aunque en un principio, de manera fuerte en las llamadas “economías de localización”, las cuales se verán más adelante).



a flaquear en la siguiente década. Esto fue revertido en parte por el impulso que dio a la economía urbana y regional los trabajos de Krugman (1991a, 1991b). La importancia fue tan grande que llevo a la creación de un nuevo campo denominado como la “Nueva Geografía Económica” (Ottaviano y Thisse<sup>5</sup>, 2004). Los hallazgos de este y otros autores, entre otras cosas, permitieron modelar y analizar adecuadamente las fuentes<sup>6</sup> detrás de la fuerza más elemental y más desconocida en la economía urbana: las economías de aglomeración<sup>7</sup>. Todo esto en un marco de equilibrio general<sup>9</sup>.

Pero, ¿qué son las economías de aglomeración y por qué son importantes? Las economías de aglomeración son los beneficios que surgen cuando empresas y personas se juntan en ciudades y clusters industriales (Glaeser, 2010). La fuerza última detrás de ellas es la disminución de las dificultades de intercambiar bienes, personas e ideas. Su importancia recae en que estas explican la existencia y el tamaño de las ciudades (Eberts y McMillen, 1999). Existe un antiguo e importante resultado en teoría económica que señala que sin alguna forma de heterogeneidad en el espacio, externalidades o mercados imperfectos la actividad económica podría estar totalmente dispersa en el espacio y cada localidad podría producir lo suficiente como para no tener que comerciar con el resto (autarquía). Es decir, las ciudades y el comercio entre distintos lugares podrían no existir. Este resultado es conocido como el Teorema de Imposibilidad Espacial<sup>10</sup> (Starrett 1978). De esta manera,

---

<sup>5</sup> Además de Krugman, estos autores señalan a Fujita (1988) y Venables (1996) como los iniciadores de esta corriente. Ver también Fujita, Krugman y Venables (2001).

<sup>6</sup> Las fuentes de las economías de aglomeración han sido llamadas “microfundamentos”. La literatura inició mucho antes del trabajo de Krugman a inicios de los 90. Ver los trabajos de Fujita y Ogawa (1982) y de Goldstein y Gronberg (1984). No obstante, mejores análisis y modelos empezaron a ser realizados recién a fines de los años 80 e inicios de los 90.

<sup>7</sup> Además, se modelo nuevas fuentes de las economías de aglomeración. La economía urbana desde Marshall (1890) había utilizado esencialmente economías externas del lado de la oferta (Ottaviano y Thisse, 2004 p. 2573). El enfoque NEG trajo consigo una serie de fuentes de aglomeración que ya habían sido estudiadas en la economía regional, las cuales provenían del lado de la demanda o de la interacción de la demanda con la oferta. De esta manera, como fuentes de aglomeración, a parte de las economías marshallianas se agregaron las economías en el consumo y el *home-market effect*. A mediados de los 90, con el trabajo de Ades y Glaeser (1995) se añadiría las explicaciones basadas en la economía política y el comportamiento buscador de rentas (*rent-seeking*).

<sup>8</sup> Sin embargo, desde mediados de los años 80, ya se había iniciado esta corriente de estudios encargados de “abrir la caja negra” de las economías de aglomeración (aunque con severas dificultades para modelar ciertos mecanismos) (Ebers y McMillen, 1999).

<sup>9</sup> A pesar de que la interacción entre la teoría de sistema de ciudades y la NEG ha dado a estos campos muchos beneficios, ambos enfoques tienen diferencias. Por ejemplo, para explicar la concentración, la primera destaca el *trade-off* entre las economías de aglomeración y los costos de congestión, mientras que la segunda el “*trade-off* fundamental” entre distintas formas de retornos crecientes y de costos de transporte. La primera pone énfasis en las externalidades tecnológicas, mientras que la segunda en las externalidades pecuniarias. Asimismo, la primera enfatizó en un principio la formación de ciudades a través de desarrolladores urbanos, mientras que la NEG mostraba las aglomeraciones como un proceso espontáneo y autoregulado.

<sup>10</sup> Más prosaicamente, el teorema establece que si existen costos de transporte, el espacio es homogéneo y no hay economías a escala o indivisibilidades, entonces no existe un equilibrio competitivo en el cual las localidades comercian. El teorema revela la incapacidad del modelo de equilibrio general competitivo elemental para explicar las ciudades y otros fenómenos espaciales.

para explicar la existencia y persistencia de las ciudades es necesario que existan fuertes beneficios para la concentración de la actividad y de las personas.

La primera explicación que se dio acerca de estos beneficios fueron las ventajas naturales en el espacio. Estas se han denominado como causas de “primera naturaleza”<sup>11</sup> (*first nature causes*). Sin embargo, como señalan Ottaviano y Thisse (2004, p. 2572-2573), aunque es evidente que el espacio es heterogéneo, esta característica es muy débil como explicación de la existencia de grandes metrópolis y la persistencia de grandes diferencias en el tiempo. Que un lugar pierda sus ventajas naturales, que estas pasen a ser obsoletas o que otros lugares obtengan nuevas ventajas debería acabar rápidamente con el predominio de las antiguas aglomeraciones. Sin embargo, en todo el mundo y a lo largo de la historia, las ciudades han sobresalido por su dependencia de la trayectoria (*path dependence*). Las (relativamente) grandes ciudades de hace 2000, 500 o 200 años siguen siendo grandes hoy, a pesar de que las innovaciones tecnológicas han compensado en gran parte las ventajas naturales.

Otra forma de explicar las aglomeraciones urbanas ha sido a través de las economías de escala. Estas pueden ser de dos tipos: internas o externas. Con economías internas, los economistas se refieren a que algunas empresas tienen la particularidad que cuando aumentan su producción o tamaño, el costo medio de producción se reduce. Estas economías internas pueden ser causadas por cuestiones como indivisibilidades en el proceso productivo<sup>12</sup>, especialización del trabajo<sup>13</sup>, ventajas de comprar al por mayor, entre otras<sup>14</sup>. El problema con las economías internas es que, al igual que las ventajas naturales, son insuficientes para explicar la diversidad de ciudades que se observan en la realidad. Si las economías internas fueran la principal explicación, se tendería a encontrar ciudades donde se concentran enormes empresas para aprovechar las economías a escala. Aunque existen ciudades de este tipo, estas son la excepción, no la norma. Las ciudades actuales muestran una gran diversidad de actividades y una concentración de muchas empresas pequeñas o medianas de un rubro. Ejemplos de ciudades que nacieron por las economías internas son las famosas “ciudades fábrica” como Gary (acero), Akron (caucho), Toledo (vidrio), Hershey (chocolate), Seattle (manufactura aeronáutica) y las ciudades basadas en la producción de automóviles (Eberts y McMillen, 1999, p.1461). En el caso peruano, se tienen a las ciudades que nacieron o se desarrollaron alrededor de los recursos naturales y del capital extranjero como Cerro de Pasco en

---

<sup>11</sup> Entre estas se encuentran la tierra cultivable, temperatura, lluvia, clima en general, acceso a un buen puerto (ríos o mar), recursos naturales (minas, yacimientos petrolíferos, etc.), estar en un lugar central, acceso a un sistema de transporte natural, entre otras.

<sup>12</sup> Por ejemplo, la indivisibilidad de un insumo de producción se puede dar cuando el insumo necesita una escala mínima eficiente de producción (Eberts y McMillen, 1999, p. 1461).

<sup>13</sup> El primer ejemplo de economías internas fue dado por Smith. En este, los trabajadores de una empresa de alfileres podían producir mucho más que solos debido a que cada uno se especializaba en una tarea y a través de la repetición mejoraba su capacidad productiva. Más trabajadores implicaba una mayor división del trabajo y por tanto una mayor productividad. En este caso, las economías internas provenían de la división del trabajo y eran limitadas por el tamaño del mercado.

<sup>14</sup> En O’Sullivan (2006) se destacan algunos factores que podrían haber explicado las primeras ciudades como bienes públicos religiosos, administración política, mercados, almacén de productos agrícolas, infraestructura hidráulica, educación básica, cultura y asuntos de guerra.

el siglo XX (cobre y plata), Talara (petróleo), Marcona (hierro), La Oroya (fundición y refinación de minerales), entre otras.

La tercera forma de explicar las concentraciones de personas y empresas son las economías de escala externas. Con el término economías de aglomeración usualmente se hace referencia a estas. Estas logran explicar la existencia de grandes ciudades con actividades muy diversas donde se concentran sectores y empresas de todo tipo de tamaños. La diferencia entre las economías externas y las internas, es que en las primeras la reducción del costo unitario de largo plazo es causada por un aumento del tamaño de la ciudad o de una industria específica dentro de esta<sup>15</sup>. De esta manera, las empresas tienen ventajas al localizarse en los lugares más poblados. Asimismo, aunque la literatura se ha enfocado más en los beneficios de las empresas, las personas, ya sea en su papel de consumidores o trabajadores, también reciben beneficios.

Las economías externas explican la realidad de muchas ciudades actuales en las cuales se concentran actividades como la manufactura o los servicios a pesar de los grandes costos que trae participar en estas aglomeraciones (costos de congestión y costo de transportar bienes y personas a otros lugares<sup>16</sup>). De esta manera, los beneficios deben ser grandes para poder explicar ciudades con millones de habitantes. No obstante, dichos beneficios no afectan a todos de la misma manera. Para tener en cuenta ello, las economías externas han sido divididas en dos tipos: las economías de localización, las cuales son externas a las empresas pero internas a un sector específico, y las economías de urbanización, las cuales son externas a empresas y sectores pero internas al área urbana. La capacidad que tienen estas economías para explicar las ciudades ha generado una gran controversia, el cual ha sido caracterizado como el debate entre Marshall (1890), quien destaca las economías de localización y los efectos positivos de la especialización, y Jacobs (1969), la cual señala la diversidad de las ciudades y por tanto los beneficios de las economías de urbanización<sup>17</sup> (Rosenthal y Strange 2004<sup>18</sup>, p. 2132-2133).

Las economías de localización destacan las ganancias que se dan cuando una industria crece y se aglomera en una ciudad o región. Cuando esta es la explicación más importante, usualmente se encuentran lugares donde se concentra una gran proporción de empresas de un sector específico, las cuales tienden a ser pequeñas. El ejemplo más conocido a nivel mundial es la producción de software en Silicon Valley (Ebert y McMillen 1999, p. 1462). Otros casos donde surgen economías

---

<sup>15</sup> Existen varios trabajos que en vez de las economías a escala, destacan los rendimientos crecientes a escala en la producción. Estos se dan cuando un aumento en todos los factores de producción en cierta proporción, aumenta más que proporcionalmente la cantidad producida. Los conceptos no son lo mismo ni uno implica al otro. Sin embargo, bajo algunas condiciones, los retornos crecientes implican economías de escala.

<sup>16</sup> Estos costos son llamados deseconomías a escala urbanas. Entre ellas se encuentran los costos de congestión (por ejemplo, una autopista en la que se dificulta transitar o accidentes automovilísticos), salarios altos, precios del suelo y la vivienda altos, contaminación ambiental, crimen, problemas sociales, tiempos y costos de desplazamiento a los centros de trabajo y de regreso más altos (*commuting*), hacinamiento, mayores costos de transporte, peor calidad de vida, entre otros.

<sup>17</sup> Otro autor que ha destacado el rol de la diversidad de las ciudades es Chinitz (1961).

<sup>18</sup> Sin embargo, estos autores señalan que esta es una distinción injusta, pues Marshall también había analizado el efecto de la diversidad urbana sobre la complementariedad y la reducción del riesgo.

de localización es la venta al por menor y las “economías de comunicación”. Las primeras surgen en sectores como la venta de automóviles o los restaurantes, los cuales se juntan para permitir a los consumidores la comparación entre productos. Por su parte, las economías de comunicación surgen en sectores que necesitan una rápida transmisión de información.

En lo que respecta a las economías de urbanización, las ganancias que estas generan en las empresas y consumidores se dan porque el tamaño de la ciudad aumenta. Sin embargo, en la literatura, estas han sido consideradas más como un “residuo”, es decir, con ellas se explica lo que las economías de localización no pueden (Ebert y McMillen 1999, p. 1462). Algunos ejemplos dados son los servicios especializados que solo existen en las grandes ciudades como la reparación de maquinaria especializada. Como Ebert y McMillen señalan, esto permitiría a las pequeñas empresas especializarse, es decir, no tener que encargarse de varias etapas del proceso productivo. Otro ejemplo es quizás el más importante: la infraestructura pública urbana. Esta reduce las dificultades de producción y consumo en la ciudad y alivia los problemas que en esta se generan.

Como se puede notar, las economías de aglomeración son muy importantes, pues son la herramienta teórica con la cual los economistas han podido explicar la existencia de las ciudades y, como se verá más adelante, su persistencia, desarrollo, número, tamaño y tipo. En consonancia con su importancia teórica, su relevancia empírica ha sido largamente demostrada en diversos estudios. Así, por ejemplo, Rosenthal y Strange (2004, p. 2126-2136) muestran que el tamaño de una industria y de la ciudad tienen efectos importantes sobre la productividad y el crecimiento económico<sup>19</sup>. En cuanto a la persistencia de las ciudades, Davis y Weinstein (2002) han mostrado que en Japón las economías de aglomeración (junto a las ventajas naturales) han sido importantes para explicar la rápida recuperación de las ciudades bombardeadas después de la Segunda Guerra Mundial<sup>20</sup>. Incluso en los casos emblemáticos de Hiroshima y Nagasaki, estas ciudades no necesitaron más de 20 años para recuperarse del “*shock*” causado por la “nueva y muy cruel bomba”<sup>21,22</sup>. En lo que respecta al debate entre localización y urbanización, las primeras economías han mostrado tener efectos más importantes sobre la productividad<sup>23</sup>. Sin embargo, los estudios centrados en estimar

---

<sup>19</sup> Una explicación alternativa de la alta productividad de las ciudades es que las firmas más productivas se seleccionan, pues estas son las únicas que pueden sobrevivir en los ambientes más competitivos. Combes, Duranton, Gobillon, Puga y Roux (2012) modelan las dos hipótesis y muestran que en Francia la mayor parte de las diferencias en productividad son explicadas por la aglomeración.

<sup>20</sup> Los autores muestran que las ciudades que perdieron más población son las que crecieron más rápido en la posguerra.

<sup>21</sup> En Black y Henderson (2002), utilizando un proceso de Markov, se muestra que tendrían que pasar miles de años para que una ciudad en el grupo de las más grandes pase a un estrato inferior. En general, se puede decir que es casi imposible que una ciudad grande (en relación al resto del sistema) deje de serlo, la mayor parte de los movimientos entre ciudades están en los rangos medios y bajos.

<sup>22</sup> Otro aspecto importante en la persistencia de las ciudades es la durabilidad de la infraestructura física y la facilidad de mantenerlas en comparación a tener que construir otras nuevas (Henderson 2005). Otros efectos de la infraestructura física son analizados en Ebert y McMillen (1999).

<sup>23</sup> En general, los estudios concuerdan en que duplicar el tamaño de una ciudad (economías de urbanización) aumentaría entre 3% y 8% la productividad. Por su parte, Nakamura (1985) y Henderson (1986) muestran que las economías de localización tienen efectos más fuertes. El primero encuentra que en Japón las economías de urbanización aumentan en 3.4% la productividad, mientras que las de localización en un 4.5%.



los efectos sobre el crecimiento económico han mostrado que la diversidad es mucho más importante que la especialización de las ciudades<sup>2425</sup>.

Uno estaría tentado a pensar que ante su evidente y desproporcionada importancia en la economía urbana, las economías de aglomeración han sido fuertemente estudiadas y sus más profundos y sublimes secretos han sido develados. La realidad es muy distinta. Por mucho tiempo estas economías fueron una suerte de caja negra. Los trabajos teóricos y empíricos en economía urbana y regional simplemente asumían que existían. Para sustentar estos supuestos, se disponían de sugestivas descripciones acerca de los mecanismos ocultos que estarían detrás, como aquellas brindadas por Marshall, Jacobs y otros. Desde la segunda mitad de la década de 1980, los economistas decidieron poner manos a la obra y dedicarse a desentrañar lo que esconde la aglomeración. De esta manera nace la literatura de los microfundamentos de las economías externas. Desde entonces esta se ha dedicado a establecer rigurosamente los mecanismos que pueden generar economías de escala externas y a analizar las distintas formas en que se manifiestan (Duranton y Puga, 2004). Aunque perdiéndole el paso, también surge en los años 90 una literatura empírica encargada de poner a prueba la validez de los mecanismos establecidos y de estimar su importancia (Rosenthal y Strange, 2004). A continuación se hace un recuento de las fuentes de la aglomeración que han sido destacadas en la literatura teórica y se mencionan algunos estudios empíricos que han estudiado su validez.

### **1.1.1) Economías externas puras y los mecanismos de *sharing*, *matching* y *learning***

Los primeros fundamentos microeconómicos de la aglomeración fueron dados por Marshall (1890). Este brindó tres explicaciones de por qué empresas y personas les puede ser favorable permanecer juntos. Estas son (i) el compartir insumos cuya producción se beneficia de retornos crecientes a escala, (ii) el compartir un mercado trabajo común (*labor market pooling*), lo cual permite mejores emparejamientos entre las habilidades de los trabajadores y las necesidades de las empresas, y reduce el riesgo de ambos, y (iii) el derrame de conocimientos (*spillovers*), la cual se da cuando trabajadores en un mismo espacio aprenden uno de otros<sup>26</sup>. Esta categorización ha mostrado ser insuficiente ante los nuevos mecanismos descubiertos. De esta manera, Duranton y Puga (2004) han dado una nueva taxonomía que enfatiza el mecanismo detrás, en vez de los factores de producción envueltos. Según estos autores, los microfundamentos de las economías de aglomeración son de tres tipos: mecanismos de compartir (*sharing*), emparejar (*matching*) y aprender (*learning*).

#### **1.1.1.1) Sharing**

El mecanismo de *sharing* se basa en el compartir una larga lista de factores como, por ejemplo, algún bien o servicio indivisible, el riesgo, las ganancias por una mayor variedad de productores de

---

<sup>24</sup> Sin embargo, es necesario señalar que la mayoría de estudios han sido realizados en el periodo en que las grandes ciudades se despedían de buena parte de sus industrias.

<sup>25</sup> Por su parte, otros resultados de esta literatura muestran que los beneficios disminuyen rápidamente con la distancia y que las economías de aglomeración tienen un importante y duradero efecto en el tiempo.

<sup>26</sup> Ver Rosenthal y Strange (2004, p. 2122-2123).

insumos especializados y las ganancias de una mayor especialización. Las indivisibilidades<sup>27</sup> es una de las explicaciones clásicas de las ciudades. Estas pueden estar referidas a los bienes club, es decir, a aquellos bienes excluibles y no rivales<sup>28</sup> brindados en una localidad. También pueden hacer referencia al proceso productivo de una empresa (Koopmans, 1957; Mills, 1967). De ser así, las indivisibilidades obligan a la firma a tener que crear una gran capacidad de producción, la cual puede estar en buena parte sin utilizar (es decir, la empresa en un principio produce una cantidad por debajo de su capacidad máxima). Esto genera economías de escala internas. De esta manera, de acuerdo al tipo de indivisibilidades, las ciudades serían aglomeraciones hechas para compartir un bien o aprovechar las economías internas. Otro ejemplo de esto son las ciudades que sirven como mercados (Berliant y Konishi, 2000; Konishi, 2000).

Las ganancias por compartir una mayor variedad de productores de insumos, los cuales muestran retornos crecientes a escala, han sido uno de los factores más destacados en la literatura. Ver por ejemplo el trabajo de Abdel-Rahaman y Fujita (1990). La idea detrás es que una mayor variedad de servicios intermedios que son vendidos a las empresas de un sector en la ciudad hacen más productiva a dicha industria. Es decir, se generan ganancias en algunos sectores de la ciudad al compartir una gran variedad de insumos. En el trabajo de Holmes (1999) se ha estudiado la validez empírica de esta fuente de economías de aglomeración para el caso de Estados Unidos. En el trabajo se muestra que, al comparar los lugares más concentrados con el resto del país, las industrias más concentradas exhiben relaciones consistentes con el hecho de compartir más proveedores de insumos: en dichas zonas hay una mayor desintegración vertical<sup>29</sup>. Asimismo, el trabajo econométrico reafirma la relación positiva entre desintegración y concentración industrial.

Las ganancias de una mayor especialización dentro de la empresa son similares a las destacadas por Adam Smith. Varios trabajos se han encargado de mostrar como un aumento en el número de trabajadores lleva a una mayor división del trabajo y a una mayor especialización de estos, lo cual los hace más productivos. Estas ganancias están limitadas por el tamaño del mercado (Baumgardner 1988a; Duranton 1998). La productividad puede aumentar por el proceso de aprendizaje de los trabajadores (*learning by doing*), el ahorro de costos que se obtiene al evitar que los trabajadores estén cambiando de tareas, la mayor capacidad de introducir innovaciones que ahorren trabajo y

---

<sup>27</sup> Una indivisibilidad es un bien que no puede ser partido en partes más pequeñas. Los ejemplos abundan: un estadio de fútbol, un puente e incluso la mano de obra pueden ser consideradas como indivisibles. En la vida real todos los bienes son indivisibles. Sin embargo, si el bien en cuestión existe en grandes cantidades no causa gran diferencia tomarlo como si fuera totalmente divisible. Las indivisibilidades estudiadas en teoría económica en realidad se refieren a los bienes que necesitan una escala mínima enorme para ser provistos. En la realidad, se observa que estos son provistos en pequeñas cantidades, como por ejemplo un aeropuerto.

<sup>28</sup> La exclusividad y la rivalidad son las características básicas de todo bien. La no rivalidad significa que el consumo del bien por parte de una persona no impide el consumo de otras, al menos hasta que no se sobrepase la capacidad. Cuando esta es sobrepasada, se dice que el bien se ha congestionado (por ejemplo, las autopistas). La exclusividad del bien significa que existe la capacidad de impedir el uso de cualquier persona, lo cual puede llevar al cobro de una tarifa. Los bienes club son excluibles y no rivales, los bienes públicos son no excluibles y no rivales, y los bienes privados son excluibles y rivales.

<sup>29</sup> En contraste con la integración vertical, se dice que hay desintegración cuando el proceso para producir un producto es separado en distintas empresas.



porque, cuando hay costos fijos para adquirir habilidades, a los trabajadores les es más conveniente concentrarse en unas pocas y usarlas intensivamente (Duranton y Puga, 2004 p. 2078). Estos modelos han sido extendidos para incluir equipos de trabajadores que cooperan en la producción y costos de coordinación (Becker y Murphy, 1992), y las ventajas y costos de monitorear a los trabajadores (Becker y Henderson, 2000). En relación a la validez empírica, Baumgardner (1988b), muestra que en los grandes mercados los médicos desempeñan una menor variedad de actividades.

El compartir riesgos está relacionado con el compartir un mercado de trabajo común (*labor market pooling*). Como se muestra en Krugman (1991b), en ambientes inciertos como los que se dan cuando las empresas deben hacer inversiones riesgosas, empresas y trabajadores obtienen mayores beneficios esperados al estar juntos. Por el lado de las empresas, cuando una de estas debe aumentar de manera grande y repentina su producción, el compartir un mercado de trabajadores grande le otorga beneficios debido a que no deberá aumentar mucho los salarios para contratar a los nuevos trabajadores<sup>30</sup>. Por el lado de los trabajadores, cuando a la empresa donde trabajan le ha ido mal y son despedidos, un mercado de trabajo grande permite que los salarios no caigan tanto, así como una menor probabilidad de estar desempleados y no recibir ingresos. Estos pueden ser empleados en las empresas que les han ido bien. Estos beneficios compensan los costos de la aglomeración.

El análisis de Krugman se basa en que los factores que afectan “la suerte” de las distintas empresas de la ciudad son distintos e independientes. Si la ciudad estuviera especializada en una actividad, un *shock* negativo sobre el sector afectaría a todas las empresas por igual y no existirían los beneficios descritos, por lo cual la concentración de una industria no sería favorable. Stahl y Walz (2001) y Gerlach, Ronde y Stahl (2001) muestran que, ante la existencia de *shocks* distintos por sector y por empresa, diversos sectores se ven beneficiados al concentrarse en una ciudad. Así, cuando a un sector le va mal, los trabajadores pueden desplazarse, aunque a un costo, hacia los sectores que les va relativamente bien. La evidencia empírica ha exhibido las ventajas de compartir el riesgo, tanto *entre sectores* como *dentro* de un sector específico. Por ejemplo, en el primer grupo, Simon (1988) muestra que el desempleo es mayor en las ciudades más especializadas, mientras que Diamond y Simon (1990) prueban que los trabajadores de dichas ciudades exigen mayores salarios como compensación por el mayor riesgo que enfrentan. Por su lado, Overman y Puga (2010), muestran que los sectores con mayor volatilidad dentro de ellos<sup>31</sup> tienden a presentar mayores niveles de concentración espacial.

### **1.1.1.2) Matching**

El mecanismo de *matching* se basa en situaciones en las cuales una mayor aglomeración aumenta la probabilidad de poder hacer un emparejamiento entre trabajadores y firmas (digamos, de que la empresa encuentre un trabajador aceptable o que este encuentre una empresa donde pueda aceptar trabajar dadas sus habilidades) y la calidad esperada de estos, así como permite aliviar los

---

<sup>30</sup> Esto es particularmente cierto cuando en el mismo mercado de trabajo, a otras empresas les ha ido mal y deben disminuir la cantidad de trabajadores.

<sup>31</sup> Es decir, la “suerte” de cada una de las empresas dentro del sector es más incierta.

problemas de *hold-up*<sup>32</sup> (Duranton y Puga 2004, p. 2086-2098). En cuanto a la calidad de las relaciones que se establecen entre empresas y trabajadores, Helsley y Strange (1990) elaboran un modelo en el que existe una externalidad en el emparejamiento: más trabajadores y firmas en un lugar hacen más probable que los primeros encuentren un lugar donde puedan aprovechar mejor sus habilidades, y, los segundos, contraten empleados más adecuados para sus necesidades. De esta manera, los trabajadores tienen mayores ingresos y las firmas mayores beneficios.

Otros modelos en los cuales la aglomeración es beneficiosa debido a la calidad de las relaciones son los de Kim (1989), Venables (2002) y Helsley y Strange (1991). En el primero se muestra que las ciudades grandes permiten que los trabajadores inviertan más en capital humano específico que en uno más general que les permitiría llevar a cabo una mayor variedad de actividades. En estos grandes mercados, estos pueden encontrar empleo con mayor probabilidad y ser empleados en lugares donde su especialización se valore más. En el segundo trabajo se muestra que, en un contexto en que las habilidades son información privada y no se las puede conocer hasta luego de establecida la relación laboral, las ciudades grandes tiene mayor capacidad de captar a los trabajadores más calificados debido a que estos pueden encontrarse allí con otros de su tipo y entablar relaciones más productivas que las que tendrían en otro caso. La ciudad en este sentido evita que sucedan relaciones de menor productividad. Al asumir los altos costos de vida en la ciudad, los trabajadores calificados se *señalan* como tales: los más propensos a mudarse a las grandes aglomeraciones son los calificados puesto que estos recibirán mayores beneficios por sus habilidades y por entablar relaciones más productivas. Finalmente, el tercer trabajo muestra que las relaciones entre entidades financieras y empresarios son mejores en ciudades más grandes<sup>33</sup>. A lo largo del ciclo económico, las empresas quiebran y los bancos acumulan una gran variedad de activos (digamos, máquinas) que serán compradas por nuevos empresarios. Las ciudades con mayor cantidad de empresarios y bancos permiten que sea más probable encontrar la cantidad suficiente de empresarios como para hacer una subasta y que estos empresarios deseen participar y encuentren máquinas más cercanas a sus necesidades. Esto implica un emparejamiento más productivo. De esta manera, como muestra la evidencia empírica (Zhang, 2002) mientras más grande es la ciudad, menor es la duración y amplitud del ciclo económico.

En lo que respecta a la relación entre el tamaño de las ciudades y la mayor probabilidad de establecer relaciones, la literatura señala que las grandes aglomeraciones alivian las fricciones en la

---

<sup>32</sup> Este problema surge debido a que los contratos son incompletos y necesitan renegociación. La idea esencial es que algunos proyectos necesitan varios inversores para su realización. Luego de realizado un contrato entre dos o más partes y de que una de ellas haya realizado una inversión irrecuperable, el que hace la inversión le otorga todo el poder de negociación a sus contrapartes. Estos, por su parte, pueden aprovecharlo para expropiar todos los beneficios del que hizo la inversión. El problema se genera porque el primer inversor prevé la situación y decide no invertir. Esto genera subinversión en la economía. El clásico ejemplo es el que se dio entre General Motors y Fisher Body, cuando el primero decidió darle los derechos de producción de autopartes especializadas a la segunda. Fisher Body eventualmente subió los precios y GM tuvo que aceptarlo. Eventualmente, GM compraría a Fisher Body.

<sup>33</sup> Este trabajo ha sido extendido por Zhang (2002).

búsqueda de empleo y el reclutamiento<sup>34</sup> (Duranton y Puga 2004, p.2092-2095). La idea básica es que en las ciudades más grandes hay más oportunidades de empleo (es decir, más vacantes) y, por tanto, las personas pueden explorar una gran cantidad de actividades, lo cual hace menos probable que ninguna de ellas les funcione. De esta manera, las ciudades de mayor tamaño muestran, *ceteris paribus*, menor desempleo, menor duración de este y menor cantidad de puestos de trabajo vacantes. En relación a esto, Berliant, Reed y Wang (2000) destacan que la mayor cantidad de oportunidades puede llevar a que los trabajadores se vuelvan más selectivos y, así, se mejore la calidad de las relaciones laborales que establecen. Por su parte, Costa y Kahn (2001) muestran evidencia empírica a favor de que la diversidad de las ciudades soluciona problemas en la búsqueda de empleo. En particular, los autores muestran que las parejas altamente calificadas (con grado de bachiller) se localizan en las grandes ciudades porque estas permiten que las dos personas consigan un empleo relacionado a sus habilidades. Así, el 36% del incremento de la concentración de parejas calificadas en las grandes ciudades de EE.UU.<sup>35</sup> es explicado por la capacidad de las ciudades grandes en aliviar los problemas de búsqueda.

Finalmente, los problemas de *hold-up* son aliviados por el tamaño de las ciudades. La idea es simple. En un contrato entre dos partes, cuando una hace una inversión irrecuperable, la otra parte puede aprovechar y renegociar condiciones más favorables para sí misma. Si la parte contratante que ha sido afectada puede encontrar un inversionista que esté dispuesto a reemplazar a su antiguo compañero con condiciones más favorables, el problema se atenúa. Las ciudades más grandes suministran una mayor cantidad de posibles reemplazantes, por lo que este problema se hace menos importante. Un ejemplo importante de esto se da en la inversión en capital humano cuando esta es observable pero no verificable<sup>36</sup> (Duranton y Puga 2004, p. 2096). Si los trabajadores supieran de antemano que después de realizar su inversión en educación van a ser empleados en una localidad de una sola empresa donde estas le pagan lo mínimo necesario para que trabajen, no harían la inversión. Cuando las empresas están concentradas, a un trabajador le es conveniente invertir ya que si una empresa tratase de engañarlos, podrían movilizarse rápidamente a la competencia. A su vez, al haber varias firmas, la competencia en el mercado laboral les es más conveniente pues se les paga más que en una localidad de una sola empresa. De esta manera, las empresas alivian el problema de *hold-up* al concentrarse, lo cual aumenta la inversión en capital humano, los salarios y la rentabilidad.

### **1.1.1.3) Learning**

El mecanismo de *learning* trata sobre la generación, difusión y acumulación de conocimientos en las ciudades. La idea básica es que para aprender es necesaria la interacción con otras personas. Como gran parte de las interacciones son cara a cara, las ciudades, al permitir que una gran cantidad de personas habite en un espacio reducido, promueven el aprendizaje. Sin embargo, a pesar de que

---

<sup>34</sup> Esta parte de la literatura está basada en los modelos de búsqueda (ver Mortensen y Pissarides, 1999). En términos de modelamiento, se hacen modelos en los cuales la función de matching agregada resulta tener rendimientos crecientes a escala en la ciudad.

<sup>35</sup> Estas pasaron de 32% al 50% entre 1940 y 1990.

<sup>36</sup> Por tanto, no podría haber un contrato que pueda ser regulado por un tercero.

este mecanismo ha sido muy importante en la literatura descriptiva sobre las fuentes que conducen a la aglomeración, la literatura teórica le ha dado poca atención (Duranton y Puga, 2004, p. 2098-2109). Estos autores clasifican en tres la literatura: creación, difusión y acumulación del conocimiento.

En lo que respecta a la creación de conocimiento y su relación con el tamaño de las ciudades, Duranton y Puga (2001) han modelado la idea de Jacobs (1969) acerca de que la diversidad de las ciudades promueve la innovación. De acuerdo a estos autores, para llevar a cabo un nuevo proyecto, una nueva empresa debe tener un periodo de experimentación en donde aprenda los detalles de su producto, los componentes que utilizará, la mano de obra que va a utilizar, etc. Las nuevas empresas se localizan en las grandes y diversas ciudades como una forma de inversión: aceptan los mayores costos urbanos de establecerse allí (costos de *commuting*, precio de la tierra y mano de obra, entre otros) para tener acceso a un ambiente diverso donde puede explorar y experimentar todas formas de producir hasta aprender todo lo necesario para una producción ideal. Una vez que las empresas han encontrado la mejor forma de producir, pasan a producir en masa. Bajo ciertas condiciones, es posible que estas decidan moverse a ciudades especializadas para evitar los costos de la aglomeración urbana y para aprovechar las ventajas que le da una ciudad de este tipo. De esta manera, las ciudades grandes y diversas son una suerte de semillero donde las empresas nuevas aprenden hasta el momento en que “maduran” y les toca producir en masa, por lo cual se mueven a ciudades más especializadas. Por su parte, la validez empírica de las ciudades como centros de generación de conocimiento es, a su vez, favorable. Como muestra el trabajo de Jaffe, Trajtenberg y Henderson (1993), las citas de patentes están altamente concentradas en el espacio.

La relación entre la difusión y la acumulación de conocimientos, por un lado, y el tamaño de las ciudades, por el otro, ha sido descrita y explorada en varios trabajos pero no ha tenido tantos avances teóricos. Sin embargo, lo cierto es que ha habido algunos esfuerzos de introducir algunas características de los modelos urbanos a los modelos de crecimiento endógeno (ver Ioannides 1994; Black y Henderson 1999; Glaeser 1999; entre otros). La idea principal detrás de la difusión es que al estar cerca de individuos con mayores habilidades o conocimientos se facilita la adquisición de habilidades y el intercambio de ideas. Las ciudades permiten que esto ocurra. Los estudios empíricos han destacado la importancia de los trabajadores calificados en este proceso. En general, se ha mostrado que la presencia de trabajadores calificados o una mayor educación promedio en una ciudad lleva a aumentos en los salarios promedio (Rauch 1993; Moretti 2000). Asimismo, Charlot y Duranton (2004) muestran que las comunicaciones laborales son mayores en las ciudades y que esto tiene un efecto positivo (aunque pequeño) en los salarios. Por su parte, los trabajos sobre acumulación han destacado el rol de las ciudades como centros de crecimiento y como lugares donde se concentra el capital humano y las nuevas invenciones (por ejemplo, las patentes).

### **1.1.2) El efecto del mercado doméstico (*Home Market Effect* - HME)**

Hasta el momento se ha hablado de las fuentes de las economías de aglomeración usualmente utilizadas en los modelos de sistemas de ciudades en economía urbana. Estas usualmente son llamadas “externalidades puras”. Sin embargo, desde los trabajos de Krugman (1991a, 1991b) otras



fuentes de aglomeración han sido estudiadas desde un marco de equilibrio general<sup>37</sup>. En particular se ha destacado el efecto del mercado doméstico (*home market effect* – HME) y la asociada “causación acumulativa”<sup>38</sup> (*cumulative causation*). En la NEG las aglomeraciones surgen como resultado de la interacción de los retornos crecientes y los costos de transporte entre ciudades o regiones<sup>39</sup>. La idea básica es que en toda economía existen fuerzas centrípetas y centrífugas. Las primeras hablan de tener acceso al mercado (*market access effect*). Al estar localizado en el mercado más grande, las empresas ahorran los costos de tener que estar enviando su producción lejos. Las fuerzas centrífugas por su parte, introducen el problema de una mayor competencia en el mercado local (*market crowding effect*). Para evitar dicha competencia, las empresas buscan alejarse y ser defendidas por los costos de transporte.

El *Home Market Effect* señala que el lugar con una mayor demanda local atrae una desproporcionada cantidad de firmas en industrias con competencia imperfecta y retornos crecientes (Ottaviano y Thise 2004, p. 2576). Es decir, el mercado más grande atrae y concentra a lo que se suele considerar como el sector “moderno”. Lo importante de lo señalado, y que hace que este sea uno de los orígenes de la aglomeración, es que la concentración surge de la decisión racional de las empresas: estas se ubican en donde maximizan beneficios, lo cual implica que *minimizan los costos de transporte* teniendo en cuenta su política de fijación de precios.

Una de las cosas más remarcables es que el HME solo afecta al lado de la oferta de la economía. Sin embargo, cuando se combina con la *causación acumulativa a la Myrdal* como en Krugman (1991a), afecta tanto a la demanda como a la oferta. Con *cumulative causation*, se refiere a que, cuando existe movilidad de trabajadores entre ciudades o regiones, el movimiento de estos amplifica el efecto del HME. En primer lugar, los trabajadores se moverán al sitio en donde se ubiquen las empresas debido a la mayor demanda laboral. Luego, esto desencadena un círculo virtuoso (o vicioso) en el cual más empresas se localizan en el mercado grande, lo cual atrae más trabajadores debido a la mayor demanda de trabajo y, también, al mejor nivel de vida<sup>40</sup>. Este proceso puede continuar indefinidamente hasta que todo el sector moderno este localizado en un solo lugar.

---

<sup>37</sup> Ottaviano y Thise (2004) evalúan las similitudes y diferencias entre la Nueva Geografía Económica (NEG) y la economía regional y geográfica “clásicas”. Gran parte de las ideas que desarrolla la NEG ya habían sido estudiadas antes, aunque sin ser reunidas en un mismo análisis y sin un marco de equilibrio general.

<sup>38</sup> Aunque la idea ya había sido utilizada por varios economistas, el HME fue formalizado por primera vez en Krugman (1980). Este no necesita de la causación acumulativa para generar la concentración de una industria.

<sup>39</sup> En claro contraste, las fuentes de aglomeración presentadas anteriormente no necesitaban introducir interacción alguna con los costos de mover bienes o personas entre distintos lugares. Aunque los modelos de sistemas de ciudades introducen costos de mover personas *dentro* de la ciudad (*commuting*), estos costos no son claves para que se dé la aglomeración. En realidad, son introducidos para que las ventajas de aglomerarse tengan un límite.

<sup>40</sup> En los modelos de la NEG, el índice de precios manufactureros disminuye con la concentración debido a la mayor competencia y a que estos bienes ya no deben ser importados. Ver Ottaviano y Thise (2004, p. 2589). Asimismo, la mayor variedad de productos que permite la concentración hace “más felices” a los consumidores.

Sin embargo, el hecho de que un mercado sea grande y que las empresas tengan retornos crecientes no basta para justificar las aglomeraciones. Un punto importante de los trabajos de la NEG, es que las fuerzas concentradoras son las dominantes para algunos niveles de los costos de transporte. En particular, cuando los costos de transporte son de un nivel intermedio o de un nivel bajo, digamos, debido a una innovación tecnológica que los redujo, se dan los mecanismos descritos. En otra situación, la dispersión espacial podría ser el resultado del equilibrio de mercado<sup>41</sup><sup>42</sup>. Asimismo, los mercados grandes podrían ofrecer otros beneficios a empresas y trabajadores a través de los vínculos entre los productores de insumos y los de bienes finales (Venables 1996). En este caso, los beneficios y las desventajas de la aglomeración son similares a los ya mencionados: por un lado, más empresas traen más competencia, por el otro, se atraen más proveedores de insumos, caen los precios de estos y los costos para las empresas de bienes finales<sup>43</sup>. Por último, en lo que respecta a la validez empírica de los efectos del HME, Davis y Weinstein (1999) y Hanson (1998a, 1998b) encuentran que el HME es un factor importante para explicar la concentración espacial, tanto en Japón como en la frontera entre EE.UU. y México.

### **1.1.3) El efecto *hub* (*hub effect*)**

Krugman (1993[1991]) ha dado una explicación alternativa (o, según sea el caso, complementaria) a la formación de grandes aglomeraciones producto de la interacción entre retornos crecientes y costos de transporte. Esta fuente de aglomeración es muy similar al HME, aunque ha sido menos estudiada en la literatura. El *hub effect* busca explicar la formación de un modelo *hub and spoke*<sup>44</sup> en el transporte o comunicaciones. La idea es muy simple: en un contexto en el que distintas regiones comercian, las empresas con retornos crecientes a escala se concentran en aquella que tenga un mejor acceso al resto de regiones (es decir, menores costes de transporte de ida y de vuelta). Esto es independiente del tamaño que tenían los mercados antes de la concentración<sup>45</sup>.

El análisis de Krugman se basa en que los costos de transporte entre el lugar que se convertirá en el centro y el resto de regiones es lo suficientemente menor que el costo entre de comerciar entre estas regiones. Asimismo, la concentración es más probable mientras menor sea el costo desde el *hub* debido a que hace menos necesario el comercio directo entre el resto de regiones. Otros resultados del autor señalan que la formación del patrón *hub and spoke* es más probable cuando los costos de transporte, en general, son bajos, y que el modelo se puede retroalimentar. Con

---

<sup>41</sup> La dispersión de las actividades económicas suele ser el resultado de costos de transporte extremadamente altos o extremadamente bajos. A este último caso se le ha denominado como la “reversión” del patrón centro-periferia. Ver Henderson (2005) y Puga (1999).

<sup>42</sup> Una fuerza de dispersión importante en la literatura NEG son los costos de los bienes agrícolas, los cuales fueron ignorados por los primeros trabajos. En general, se muestra que (en economías cerradas al comercio internacional) es necesario que estos bienes tengan costos de transporte bajos para que se den las aglomeraciones.

<sup>43</sup> Asimismo, se dice también que los grandes mercados generan ventajas para producir bienes con economías de escala (*backward linkages*) y promueven la localización de productores de insumos, lo cual disminuye los costos para las firmas que los utilizan (*forward linkages*). Ver Krugman (1999).

<sup>44</sup> Este consiste en un centro o núcleo (*hub*) conectado a través de rayos (*spoke*) a diversos lugares. El comercio y/o las comunicaciones deben atravesar el núcleo para conectar dos lugares del sistema

<sup>45</sup> De esta manera, el *hub effect* es independiente del HME.



respecto a esto, una vez que buena parte del sector que opera con retornos crecientes está ubicado en el centro, los retornos crecientes en el transporte fortalecen la posición del centro: mientras mayor sea la concentración en el lugar, menores son los costos de transportar bienes desde y hacia allí.

El *hub effect* explica la existencia de núcleos por donde atraviesa todo el comercio y tiene un importante resultado: la localización del *hub* no necesariamente es el lugar central (en términos geográficos). La localización se puede deber a un accidente histórico y/o a una profecía auto-cumplida, los cuales generan un proceso que se retroalimenta en el tiempo. De esta manera, a lo largo de la historia, distintos medios de transportes como el canal, el ferrocarril y el avión han desarrollado sistemas de transporte con núcleos en lugares que, a priori, no se podrían pensar que tenían ventaja geográfica alguna. El análisis ha sido extendido por Fujita y Mori (1996), quienes estudian el permanente crecimiento de las ciudades basadas en puertos<sup>46</sup>, y Konishi (2000), el cual muestra que no es necesario introducir retornos crecientes ni externalidades para que se dé la concentración, solo se necesita distintas tecnologías de transporte<sup>47</sup>.

#### **1.1.4) Las posibilidades consumo en las ciudades**

Por mucho tiempo, la literatura urbana y regional ha enfatizado el rol de las ciudades en la producción. Es decir, se ha concentrado en explicar las razones por las cuales las grandes aglomeraciones hacen a las personas y a las empresas más productivas, y promueven el crecimiento económico. No obstante, existe una parte minoritaria de la literatura que ha destacado el rol de las ciudades como centro de consumo. A diferencia del enfoque usual que toman los modelos que enfatizan la productividad, los cuales ven a las ciudades como negativas para el consumo debido a la congestión o al crimen, trabajos como Glaeser, Kolko y Saiz (2001) han analizado las distintas formas en que las personas desean juntarse en ciudades para consumir. Para estos autores, existen cuatro “amenidades” (*amenities*) urbanas fundamentales a través de las cuales las grandes ciudades afectan el consumo y la calidad de vida de las personas.

En primer lugar, se encuentra la gran variedad de bienes y servicios que tienen dificultades para ser transportados y/o que muestran tener economías a escala. Ejemplos de estos son restaurantes de diversos estilos, teatros, equipos de fútbol, museos y relaciones sociales (amigos, parejas, etc.). En segundo lugar están la estética del lugar y el ambiente. En este caso, se tiene que la decisión de las personas puede estar influida por vivir en lugares más atractivos o con mejor clima<sup>48</sup>. En tercer lugar, buenos servicios públicos como menos crimen y mejores colegios son importantes para atraer a personas calificadas de altos ingresos. Finalmente, el costo del tiempo y la velocidad para movilizarse son muy importantes. Al aumentar el ingreso de las personas y sus posibilidades de

---

<sup>46</sup> Para ello combinan el *hub effect* con las economías de aglomeración. Esto les permite explicar porque, una vez perdida las ventajas que les otorgaba su puerto, estas ciudades siguen siendo grandes.

<sup>47</sup> Por otro lado, cuando introduce retornos crecientes, muestra que las aglomeraciones que se dan alrededor de los puertos puede llevar a la sustitución de importaciones manufactureras.

<sup>48</sup> Al respecto, Rosenthal y Strange (2004, p. 2145) señalan que buena parte del crecimiento de California se debe a su privilegiado clima.

consumo, estos pueden desear estar más cerca de sus destinos de consumo y producción debido al malestar que les causa la pérdida de tiempo al moverse.

Glaeser y sus coautores muestran múltiples evidencias sobre los argumentos señalados. En primer lugar, en EE.UU., el aumento de los viajes de la ciudad hacia los suburbios se triplicó entre 1960 y 1990, llegando a un total de 24%. Los autores argumentan que esto es una muestra de que las personas están dispuestas a pagar una renta alta en la ciudad para disfrutar de las ventajas de consumo que esta les ofrece, a pesar de que trabajan en los suburbios<sup>49</sup>. Por otro lado, se muestra evidencia econométrica de que la temperatura, la sequedad y la cercanía a la costa son fuertes predictores del crecimiento demográfico de las ciudades. Asimismo, la presencia de teatros y restaurantes muestran ser importantes. Por su parte, menor crimen y mayor gasto en educación tienen un impacto positivo en el crecimiento, así como el deseo de los turistas de visitar la ciudad<sup>50</sup>.

Otros autores como George y Waldfogel (2003, 2006) muestran evidencia de las externalidades en el consumo (o en las preferencias). La idea detrás de estos trabajos es que las personas tienen gustos heterogéneos y ofrecer algunos bienes y servicios presenta costos fijos. Así, ante la existencia de costos fijos en la producción de nuevas variedades de productos, una escala de mercado mayor permite pasar el umbral mínimo a partir del cual se puede llevar a cabo la actividad<sup>51</sup><sup>52</sup>. Los trabajos mencionados muestran evidencia de que los mercados grandes permiten que los consumidores consigan bienes más cercanos a sus preferencias. Asimismo, uno de sus hallazgos más importantes es que, en cuanto a las minorías (negros, hispanos, etc.), lo que importa no es la escala del mercado, sino la escala de personas con los mismos gustos.

### **1.1.5) Las ventajas naturales o las causas de primera naturaleza<sup>53</sup>**

La literatura teórica ha estudiado las ventajas de la aglomeración y la existencia de grandes ciudades sin tener que introducir heterogeneidad en el espacio. Es decir, sin tener que apelar a las características favorables que tienen algunos lugares sobre el resto. Esto debe ser interpretado como una forma de mostrar que es posible que existan aglomeraciones sin dichas ventajas, en vez de un desprecio de su importancia. De hecho, gran parte de los modelos de la literatura NEG señala que las aglomeraciones se forman por una pequeña ventaja, la cual puede ser un accidente histórico transitorio. Así, los lugares que en un principio fueron beneficiados por las ventajas naturales, son

---

<sup>49</sup> Al hecho de que las personas viven en la ciudad y trabajan en los suburbios se le conoce como *reverse commuting*.

<sup>50</sup> Esto es utilizado como un proxy del atractivo físico de la ciudad.

<sup>51</sup> Esto explica en parte la existencia de una mayor cantidad de bienes y servicios hechos a la medida del cliente en las grandes ciudades. Asimismo, explica que en esos lugares se vendan productos no tan populares, los cuales no se podrían encontrar en otras ciudades.

<sup>52</sup> La externalidad no necesariamente es positiva. Un producto al que una persona es adepto puede ser remplazado por otro que tenga una mayor demanda. Mientras más grande sea ese grupo, menor será la probabilidad de consumir el primer producto. Así, la "tiranía de la mayoría" juega en contra del consumidor.

<sup>53</sup> El término "primera naturaleza" es utilizado para remarcar la diferencia entre las ventajas que da la naturaleza y aquellas que provienen de las acciones humanas, las cuales serían de "segunda naturaleza" (ver Krugman 1993). Entre estas se suele considerar a las economías a escala, externalidades, industria, infraestructura, educación, acceso a un sistema de transporte hecho por humanos, etc.

los primeros candidatos en convertirse en las grandes ciudades<sup>54</sup>. Las dos explicaciones son complementarias antes que contradictorias (Krugman 1999).

Una gran cantidad de estudios ha destacado la importancia empírica de las ventajas naturales (Head y Mayer 2004, p. 2658; Rosenthal y Strange 2004, p. 2145). Entre estas se encuentran la superioridad de algunos lugares por una tener una geografía propicia para realizar actividades económicas y la distribución desigual de los factores de producción en el territorio<sup>55</sup>. En particular, se han considerado características como el tener tierra cultivable, temperaturas adecuadas, lluvia, buen clima en general, acceso a un buen puerto natural (en ríos, mar o lagos), facilidad para extraer recursos naturales (pesca, minas, yacimientos petrolíferos, etc.), acceso a un sistema de transporte natural, entre otros. Estas características, se argumenta, fomentan la concentración de personas, debido a que estas buscan aprovechar las ventajas otorgadas en términos de comercio, producción, empleo, etc. Asimismo, tener una mayor cantidad relativa de algunos recursos (en comparación a otras regiones) favorece la especialización y la concentración de algunos sectores debido al menor costo de producción y a la posibilidad de comerciar con el resto del país.

En Kim (1995) y Ellison y Glaeser (1997), se ha mostrado evidencia econométrica de la importancia de los recursos naturales para explicar la aglomeración en EE.UU. en el siglo XIX y XX. El primer trabajo muestra la importancia de la dotación de factores y la especialización regional para explicar la concentración de las actividades en EE.UU. entre 1860 y 1987. Sin embargo, el autor señala que ante el aumento de la movilidad de factores desde los años 30, la especialización ha tendido a disminuir. Además, en Kim (1999) se muestra que la relevancia de la dotación de los factores se ha reducido a lo largo del tiempo, mientras que las externalidades son cada vez más importantes. Por su parte, Ellison y Glaeser muestran que tanto las ventajas naturales como las economías de aglomeración son importantes para explicar la concentración de la actividad. En particular, se señala que buena parte de los casos de concentración extrema son explicados por las causas de primera naturaleza. Asimismo, Ellison y Glaeser (1999) y Ellison, Glaeser y Kerr (2010), han brindado mayor evidencia. En el primer trabajo, se muestra que las ventajas naturales explican al menos 20% de la aglomeración estadounidense. Sin embargo, ante la poca cantidad de características naturales introducidas en el análisis, los autores conjeturan una importancia de cerca al 50%. En el segundo trabajo, se muestra evidencia econométrica de que las ventajas naturales son más importantes que cualquier externalidad *marshalliana* por separado, pero que todas juntas tienen una capacidad explicativa mayor.

---

<sup>54</sup> En este caso, la explicación sería histórica: una condición inicial favorable desencadena un proceso que se retroalimenta a lo largo del tiempo. No obstante, existe otra corriente de la literatura que destaca el efecto de las expectativas. Estas se representan como una profecía auto-cumplida: si todos creen que las empresas se van a aglomerar en un lugar, entonces las empresas se aglomeran en ese lugar. Krugman (1991c) discute en un mismo modelo bajo qué condiciones se observa que “la historia importa” o que las profecías auto-cumplidas son más importantes en la determinación del equilibrio.

<sup>55</sup> Entre estos se incluye, por ejemplo, el acceso a mano de obra barata como en Ellison y Glaeser (1999). Como se puede observar, la idea detrás son las “ventajas comparativas” de las regiones, las cuales son producidas por la diferente dotación de los factores de producción como en los modelos Heckscher-Ohlin.

Aunque los estudios econométricos son bastos y han descubierto fascinantes hallazgos, también conviene señalar algunos trabajos más descriptivos que se han encargado del proceso de formación de algunas ciudades. Por ejemplo, en Glaeser (2005) se muestra como Nueva York se convirtió en lo que actualmente es debido a una pequeña ventaja natural: el acceso a un puerto natural que era claramente superior al de sus posibles competidores en el Atlántico, y el cual le permitía conectarse, a través del canal de Erie, a los Grandes Lagos. Este puerto permitió el desarrollo del comercio y, en el siglo XIX, de la manufactura. Ya en el siglo XX, los servicios empezaron a tener mayor relevancia y la ciudad se diversificó. Este hecho le permitió a Nueva York sobrevivir a la “muerte de la distancia” que se dio desde mediados del siglo, debido a que pudo remplazar la predominancia de las manufacturas por la de los servicios altamente productivos que actualmente guían el crecimiento de la ciudad. Lo más destacable de dicho trabajo es que una pequeña ventaja generó un proceso que se retroalimentó a sí mismo y que resultó en una gran diferencias siglos después. Aunque la ventaja del puerto desapareció con el tiempo debido a las innovaciones tecnológicas en transporte e infraestructura y a los cambios económicos que se dieron en el siglo XX, la importancia de Nueva York en los Estados Unidos nadie la pudo volver a poner en duda.

En claro contraste, Cronon (1991) argumenta que la ventaja natural que Chicago no tuvo fue más que compensada por las ventajas de “segunda naturaleza”, aquellas producidas por mano del hombre. De esta manera, Chicago se convirtió en el coloso del centro de Estados Unidos al aprovechar la concentración de personas y empresas, y su sitio privilegiado en la red de transportes. Otros trabajos, sobre el desenvolvimiento de las ciudades han sido realizados por Glaeser (2005), el cual trata sobre las reinversiones que atravesó Boston para superar sus distintas crisis y el rol del capital humano en ello; y Campante y Glaeser (2009), quienes comparan el desempeño de Chicago y Buenos Aires y argumentan de que el distinto destino que deparó a estas ciudades fue causado por sus diferencias en capital humano y la inestabilidad política que caracterizó a la segunda.

## **2) Teorías que explican la concentración, la desigualdad espacial y la primacía**

Una vez señaladas las razones por las cuales a las personas y a las empresas les conviene congregarse en ciudades, es posible pasar a reseñar los enfoques teóricos que han tratado el tema de la concentración. Estos enfoques han utilizado varias de las explicaciones anteriores y las han combinado con otros aspectos del desarrollo urbano y regional para explicar el tamaño, el tipo, las funciones y el desenvolvimiento de las ciudades a lo largo del tiempo.

Desde mediados de los años 70, la ciencia económica ha realizado varios progresos y ha formulado distintos enfoques teóricos para explicar la concentración y su relación con otros fenómenos económicos como el crecimiento o el desarrollo. Estos enfoques han permitido un mejor entendimiento de por qué existen las ciudades; por qué crecen y por qué decaen; por qué se dan las aglomeraciones en ciertos lugares; cómo se determina el tipo y el tamaño de las ciudades de un sistema; cómo son las relaciones entre ellas; cómo es la relación entre el centro de aglomeración y la periferia; etcétera. Asimismo, otra interrogante muy relevante en las últimas décadas ha sido explicar la primacía y el gigantismo de algunas ciudades en los países en desarrollo.

Los tres enfoques modernos más importantes son la teoría de sistemas de ciudades surgida con el trabajo de Henderson (1974), la Nueva Geografía Económica (NEG) iniciada en Krugman (1991a); y, las explicaciones basadas en consideraciones de Economía Política, las cuales fueron revitalizadas con el trabajo de Ales y Glaeser (1995)<sup>56</sup>. En cuanto a esta última, las explicaciones usualmente están basadas en un comportamiento buscador de rentas (*rent-seeking*) y se han enfocado eminentemente en explicar la primacía de algunas ciudades en los países en desarrollo. A continuación se pasa a presentar cada uno de estos enfoques y se mencionan extensiones importantes y algunos estudios que han corroborado su validez empírica.

## 2.1) Sistema de ciudades<sup>57</sup>

Como se mencionó, los modelos de sistemas de ciudades fueron creados en Henderson (1974) y se han utilizado para explicar aspectos como el número, el tamaño y el tipo (ciudad diversificada o especializada, y en qué sectores) de las ciudades de un sistema, y la distribución de tamaños en este. Extensiones posteriores han permitido analizar temas como la distribución de recursos estatales entre ciudades, efectos de los costos de transporte entre lugares, los efectos del crecimiento demográfico y económico, y las consecuencias de tener trabajadores de distintos tipos (por ejemplo, la desigualdad de ingresos). De esta manera, en los trabajos de Stiglitz (1977) y Wilson (1987) se ha destacado el papel de los bienes públicos locales como causa de la formación de las ciudades y los trabajos inspirados en el de Krugman (1991) han introducido en el análisis los costos de transportar bienes y servicios.

Los modelos de esta corriente establecen una estructura en la cual hay beneficios y desventajas en la formación de las ciudades. A estas fuerzas se las llama centrípetas y centrífugas. Las primeras, pueden ser casi cualquiera de las reseñadas en la sección anterior. En particular, en los distintos análisis se utiliza<sup>58</sup> (i) la existencia de bienes o infraestructura pública compartida por los habitantes de una ciudad, (ii) el *Home Market Effect* (HME) y (iii) las externalidades tecnológicas<sup>59</sup> producidas por los mecanismos de *sharing*, *matching* y *learning*. Los beneficios de estos dos últimos ya han sido señaladas en la sección anterior: más gente en un lugar, mayor productividad o variedad de productos, menores costos para empresas y precios de bienes finales o intermedios, mayor atracción de personas, y así. En cuanto a la existencia de bienes locales o infraestructura, la idea

---

<sup>56</sup> Aunque existen otros enfoques que han explicado algunos de los fenómenos señalados, se ha preferido enfocarse en los tres mencionados, debido a que han sido los que han suscitado el mayor interés y mayores contribuciones en las últimas décadas.

<sup>57</sup> Esta sección está basada en los trabajos de Abdel-Rahman y Anas (2004), Henderson (2005) y Glaeser (2007).

<sup>58</sup> Ver Abdel-Rahman y Anas (2004).

<sup>59</sup> Hay una distinción conceptual entre externalidades pecuniarias y tecnológicas (o no pecuniarias). Las primeras se manifiestan a través de los precios, por lo cual los agentes se afectan indirectamente debido al mercado. Las tecnológicas se pueden manifestar en la productividad de una empresa o en la dotación de recursos. Por ejemplo, en los mecanismos vistos en la sección anterior, más personas en una ciudad permitiría que empresas y trabajadores se emparejen “mejor”, en el sentido de que son más productivos debido a que las empresas encuentran habilidades más cercanas a sus necesidades. Otro ejemplo, es la contaminación del medio ambiente. Esto puede destruir los recursos que tiene un lugar, como por ejemplo *amenities* (una buena vista, un buen clima, etc.) muy bien valorados por los consumidores.



esencial es que estos implican altos costos fijos, los cuales son repartidos entre más personas o empresas cuando la población crece.

Si solo existiesen ventajas de la aglomeración, todos vivirían en una gran ciudad. Los modelos urbanos buscan ser más realistas introduciendo desventajas de la concentración, las famosas diseconomías urbanas. Dependiendo del modelo analizado, estas pueden ser contaminación, crimen, mayor costo y cantidad de tiempo de *comuting* a los centros laborales o de recreación, accidentes, problemas sociales, mayor precio por la tierra y vivienda, congestión de bienes locales, entre otros. Cuando ambas fuerzas se tienen en cuenta en el análisis, los economistas urbanos señalan que hay un “tamaño óptimo”, el cual maximiza el ingreso de las personas o su utilidad. El número de personas eficiente en una ciudad es el que pondera las ganancias y perjuicios: no existe un beneficio adicional de aumentar la población, debido a que los beneficios que ese habitante trae son completamente compensados por los problemas que vienen con él.

Hasta aquí se ha hablado de una ciudad. Cuando se considera el sistema en conjunto, se hace un supuesto muy importante para proseguir en el análisis: el supuesto de no arbitraje. O lo que es lo mismo, la existencia de un equilibrio espacial. Lo esencial es que si se permite que las personas se muevan de ciudad en ciudad sin incurrir en ningún costo, el nivel de utilidad en todas las ciudades es igual. En términos más prácticos: una persona cualquiera no obtiene beneficios adicionales al moverse a otra ciudad. Los beneficios que podría obtener (mayores salarios, mejores servicios, mayor cantidad de productos) son compensados por los costos que incurriría (mayor precio del suelo, mayores costos de *comuting*, entre otros). Una ecuación simplificada de estos beneficios debido a Glaeser (2007) es:

$$\text{Ingreso} + \text{Amenities} - \text{Costos de Vivienda} - \text{Costos de Transporte}$$

Los análisis asumen que el valor de esta ecuación es igual (o tiende a igualarse) en cualquier lugar del espacio dentro de las ciudades y entre estas. De esta manera, los primeros análisis llegaban a la conclusión de que todas las ciudades alcanzaban sus tamaños óptimos. Más adelante se verá en qué condiciones las ciudades pueden estar “sobrepobladas”.

Para explicar el tamaño de cada ciudad y el número de estas, se ha considerado 3 alternativas en la literatura: (i) gobiernos locales que maximizan la utilidad de sus ciudadanos, (ii) desarrolladores urbanos que buscan maximizar sus beneficios y para ello compiten por ciudadanos en un mercado nacional y (iii) auto-organización (*self-organization*), la cual se da espontáneamente debido a las acciones e interacciones atómicas de personas y empresas. Las dos primeras alternativas enfatizan la planificación de las ciudades, mientras que la última su generación por acciones descentralizadas.

Aunque se puede hablar extensamente de estas alternativas, se ha preferido una presentación corta de los principales resultados. La idea de que los gobiernos maximizan la utilidad de los ciudadanos lleva a ciudades de tamaño óptimo (aquellas que balancean los costos y beneficios vistos antes), a la implementación de mecanismos para evitar el crecimiento de la población más allá del nivel requerido, y al financiamiento de las externalidades positivas y/o de la infraestructura a partir de



los impuestos recaudados por el gobierno local<sup>60</sup>. Por su parte, los desarrolladores urbanos son un mecanismo para la creación de nuevas ciudades y el manejo de estas. Estos buscan maximizar sus beneficios comprando tierra para urbanizarla y luego cobrar por su utilización a los residentes. Asimismo, se encargan de la provisión de bienes locales como forma de atraer a los residentes. Un resultado interesante es que cuando no hay límites a la creación de ciudades, las personas se pueden mover sin costos y hay libre entrada al mercado de desarrolladores, los habitantes de las distintas ciudades obtienen niveles similares de utilidad y se crean nuevas ciudades hasta que deje de ser rentable para los urbanizadores. Cuando se tiene en cuenta la existencia de costos hundidos en la creación de ciudades o cuando hay limitaciones en la creación de ciudades, el resultado puede ser ineficiente, es decir, la competencia entre desarrolladores no es la que alcanza el mayor nivel de bienestar para los ciudadanos.

Los casos antes mencionados han sido considerados como limitados e irreales. Es difícil argumentar que los gobiernos locales buscan maximizar el bienestar de sus ciudadanos o que los desarrolladores urbanos han tenido un papel muy importante en la creación y desarrollo de ciudades en el mundo. La auto-organización, en claro contraste, enfatiza las acciones atomísticas de millones de empresas y personas en un sistema, las cuales resultan en la formación de ciudades, en vez de la planificación o la coordinación entre los agentes. Aunque este caso ya había sido analizado en Henderson (1974), desde los trabajos de Krugman en los 90, se le ha dado mayor énfasis. La idea central es que la auto-organización no necesariamente genera ciudades de tamaño óptimo (aquellas que maximizan la utilidad de sus ciudadanos) ni estables ante cambios en el contexto. Por lo general, llevan a ciudades muy sobrepobladas y la formación de otras es restringida por los primeros centros de aglomeración. Las migraciones atomísticas/no coordinadas de las personas que viven en las ciudades superpobladas hacia las nuevas ciudades no generan los efectos acumulativos que se dieron en la formación del primer centro (recordar, por ejemplo, los efectos acumulativos que se daban junto al HME). Sin embargo, eventualmente, la formación y desarrollo de nuevas ciudades en un “mercado libre” se da, pero después de un largo periodo de tiempo, el cual puede ser mucho mayor que el que permite maximizar el bienestar de los ciudadanos (Anas, 1992). De esta manera, si lo que se desea hacer es desconcentrar (y en el momento indicado), se hace necesaria la acción coordinada del gobierno, el cual debe promover la migración simultánea de una buena masa de personas hacia otra ciudad específica.

Otro tema relevante en esta literatura es el tipo de la ciudad (diversificada o especializada, y en qué sectores) y los efectos que esto tiene en la diferencia de tamaños entre ciudades<sup>61</sup>. Dos fuerzas contrapuestas han sido consideradas para analizar la aglomeración de distintas actividades en un solo lugar: el efecto *trading-economy* y el efecto *crowding-out* (Abel-Rahman y Anas 2004, p. 2318). El primer efecto consiste en qué al juntarse más actividades en una ciudad, empresas y

---

<sup>60</sup> Un resultado interesante es el Teorema de Henry George, el cual establece que para maximizar el bienestar utilizando como variable de elección la población, se necesita un impuesto *pigouviano* a cada residente. El total de lo recaudado es igual al valor agregado de la tierra en la ciudad y es utilizado para financiar los bienes públicos (Abdel-Rahman y Anas, 2004, p. 2308).

<sup>61</sup> Las diferencias en tamaños usualmente son explicadas por el tipo de la ciudad.

consumidores ahorran los costos de transporte de tener que traer los bienes desde lejos. El segundo señala que con más sectores en una ciudad, la población es mayor y por lo tanto los costos de la urbanización (*comuting*, vivienda, etc.) empeoran la situación para los agentes. Los primeros modelos de sistemas de ciudades surgidos a partir del trabajo de Henderson solo consideraron el segundo efecto y no introdujeron costos de transporte, por lo que uno de los resultados iniciales fue que las ciudades tendían a la especialización<sup>62</sup>. Por su parte, los modelos inspirados en Krugman solo consideraron el primer efecto (junto a un sector con economías de escala), por lo cual, se tenía como resultado grandes aglomeraciones debido a que las empresas no tenían en cuenta los efectos externos que causaban sobre otros.

Para reconciliar los modelos con los sistemas de ciudades reales donde conviven ciudades especializadas con diversificadas, los análisis introdujeron economías de alcance, costos de transporte entre ciudades y la existencia de servicios que no pueden ser comerciados entre ellas. Cuando se señala que hay economías de alcance a nivel ciudad significa que existen rendimientos crecientes y/o una reducción en los costos medios de producción cuando dos o más actividades son producidas en el mismo lugar. Un ejemplo de ello se da cuando los sectores comparten infraestructura pública que opera con altos costos fijos, por lo cual una mayor cantidad de personas reduce los costos. Si los beneficios de las economías de alcance son suficientemente altos (más que las desventajas de concentrarse), varias actividades pueden ser producidas en un mismo lugar. Por otro lado, cuando los costos de transporte son muy altos, resulta conveniente para las ciudades producir todos los bienes posibles: el beneficio de ahorrar el costo de transporte puede llegar a ser mayor que el costo de tener poblaciones más grandes. Por último, otra posible explicación de por qué pueden coexistir ciudades especializadas y diversificadas es provista por Duranton y Puga (2001). Según estos, las ciudades diversificadas sirven como incubadoras de nuevas empresas, las cuales, al superar una etapa de maduración, se trasladan a ciudades más especializadas para comenzar la producción en masa.

Finalmente, se ha considerado el efecto del crecimiento demográfico y económico en los sistemas de ciudades. En cuanto al crecimiento de la población, la literatura ha estado centrada, otra vez, en los países desarrollados. En estos se encuentra que la distribución de la población en el sistema de ciudades es increíblemente estable. De esta manera, la hipótesis del “crecimiento paralelo”, bajo la cual todas las ciudades crecen a la misma tasa (lo cual implica que la distribución siga siendo la misma) ha recibido mucha atención<sup>63</sup>. Eaton y Eckstein (1997) y Black y Henderson (1999) han presentado evidencia a favor de esta hipótesis en EE.UU., Japón y Francia. Por su parte, desde los años 90 se ha analizado el efecto del crecimiento económico y la urbanización. En particular, se ha introducido en el análisis algunos elementos de la teoría de crecimiento endógeno. El primer modelo completo que analiza la relación entre crecimiento, urbanización y desigualdad espacial es el de Black y Henderson (1999). Como señalan estos autores, las ciudades son el motor de

---

<sup>62</sup> Para ello solo se introducían economías de localización, por lo que había beneficios para la concentración de un sector, pero no para distintos.

<sup>63</sup> Gabaix y Ioannides (2004), revisan la literatura acerca de la distribución de las ciudades y analizan la validez empírica de la Ley de Zipf y la asociada *rank-size rule*.

crecimiento moderno. Debido a factores como las economías externas destacadas en la sección anterior y a los derrames (*spillovers*) de conocimiento, el crecimiento de las ciudades (urbanización) tiene consecuencias sustanciales en el crecimiento económico. Asimismo, el crecimiento también atrae personas a las ciudades, por lo cual urbanización y crecimiento se refuerzan. Más allá de este resultado evidente, los autores muestran que bajo ciertas condiciones, los gobiernos locales pueden promover un mayor crecimiento económico si es que estos internalizan los efectos positivos de las economías externas y los *spillovers*. En cuanto a la desigualdad, los autores muestran que las diferencias en ingresos entre ciudades están relacionadas con los sectores en que cada una de estas se especializa. En particular, los retornos privados y sociales del capital humano son mayores en las ciudades especializadas en actividades intensivas en este.

Quizá por su énfasis en los países desarrollados o industrializados, este enfoque teórico ha tenido varias limitaciones para explicar algunos hechos estilizados, en especial los de los países en desarrollo<sup>64</sup>. En primer lugar, los análisis solo consideran la existencia de un centro (*Central Business District* o CBD) dentro de cada ciudad. Es decir, todas las ciudades son, por suposición, monocéntricas. Esto resulta importante para explicar el tamaño de las ciudades debido a que varias de las desventajas urbanas se producen por una mayor distancia al CBD. Si una ciudad desarrolla varios centros, se alivian los costos de *comuting* (en términos de tiempo o costo monetario) y el precio del suelo cerca de los centros. Esto es muy relevante en los países en desarrollo, pues, varios estudios han mostrado que las grandes ciudades de estos poseen varios centros. Por ejemplo, Gonzales de Olarte y del Pozo (2012), identifican 10 centros en Lima, 4 de ellos consolidados y el resto en formación. Otros supuestos fuertes, varios de los cuales han sido analizados desde finales de los 90, son la libre movilidad de personas entre ciudades, la inexistencia de costos de transporte y el olvido del sector agrícola y del comercio internacional<sup>65</sup>. En particular, los costos de transporte altos pueden propiciar la diversificación de ciudades y la concentración en algunas de estas. Por su parte, el comercio exterior puede eliminar la necesidad de algunas ciudades centrales de tener vínculos con el resto del sistema, como en Glaeser (2013), donde el centro de aglomeración, para crecer, no necesita desarrollar un sistema de transporte eficiente con la periferia agrícola debido a que puede adquirir alimentos en el resto del mundo. Los costos de transporte están en el centro del análisis del siguiente enfoque.

## 2.2) Nueva Geografía Económica<sup>66</sup>

El otro enfoque teórico importante para explicar las aglomeraciones es la Nueva Geografía Económica (NEG). Esta inició con el trabajo de Krugman (1991) y ha sido utilizada principalmente para explicar por qué se forman grandes concentraciones demográficas y económicas. Para ello, los

---

<sup>64</sup> Esto ha llevado a explorar un nuevo enfoque, el de la economía política, bajo el cual la primacía y/o gigantismo de las grandes ciudades del tercer mundo serían explicados, entre otras cosas, por el favoritismo de los gobiernos.

<sup>65</sup> Un análisis con respecto a la política comercial es realizado en Henderson (1988), donde las políticas que protegen a los productos de las ciudades más grandes favorecen la concentración urbana.

<sup>66</sup> Esta sección se basa en los trabajos de Ottaviano y Thisse (2004), Henderson (2005) y Baldwin y Martin (2004).

autores de esta corriente analizan la interacción entre los rendimientos crecientes a escala a nivel de empresas, la competencia imperfecta, los costos de transporte y la movilidad de los trabajadores. En particular, con respecto a las fuentes de aglomeración reseñadas antes, los modelos NEG utilizan el *Home Market Effect* (HME) y los “círculos virtuosos” que se dan cuando los trabajadores son libres de moverse entre diferentes lugares. Los efectos también son referidos como *backward* y *forward linkages* para referirse a los efectos positivos del acceso a los mercados y a los productos.

La literatura NEG tiene detrás una larga tradición de estudios económicos y regionales que analizaban la localización y el desarrollo desigual. De esta manera, la corriente se ha nutrido de los hallazgos de autores como Von Thunen, Weber, Hotelling, Chistaller, Lösch, Myrdal, entre otros (Ottaviano y Thisse, 2004). De esta literatura, la NEG ha heredado su énfasis en el *trade-off* entre distintas formas de retornos crecientes y costos de transporte. Asimismo, ha utilizado la competencia espacial y las diversas explicaciones que se habían dado acerca de la aglomeración y dispersión. La novedad del enfoque es que permitió por primera vez introducir muchos de los factores de la anterior literatura y analizar sus interacciones en un mismo marco, el cual era de equilibrio general con competencia imperfecta. Otra influencia fuerte de los autores que la precedieron es su énfasis en las externalidades pecuniarias<sup>67</sup>, antes que en las tecnológicas.

Esta corriente se ha caracterizado por explicar las condiciones bajo las cuales las interrelaciones entre los factores anteriormente descritos llevan a la formación de grandes aglomeraciones en regiones o ciudades. Para ello, se pone un énfasis desproporcionado en los cambios en los costos de transporte *entre* regiones. Estos son considerados como innovaciones tecnológicas exógenas, puesto que no son modeladas directamente, sino que se las utiliza para determinar que valores de estas corresponden a la dispersión o concentración de la actividad económica observada (Henderson 2005). De esta manera, el nivel de los costos de transporte de bienes manufacturados es el que determina si las fuerzas concentradoras (los beneficios de un mercado grande para estar cerca a la demanda o a los productores de insumos) o las dispersoras (la competencia en el mercado local) son las que predominan y llevan a la aglomeración/dispersión.

Un aspecto importante es que los distintos lugares donde se podría formar una aglomeración no tienen ninguna ventaja intrínseca (natural) sobre el resto. De esta manera, la literatura enfatiza que no existe punto de partida y que el lugar donde se terminan aglomerando empresas y personas podría ser cualquiera. Incluso, se señala que esto puede ser producto de un pequeño accidente temporal que se refleje en un tamaño de mercado mayor. Así, aun cuando una ciudad empieza con una muy pequeña ventaja, esta se retroalimenta en el tiempo, y termina con la formación de un esquema Centro – Periferia, en donde un lugar alberga todo o gran parte del sector con retornos crecientes y la periferia se especializa en productos agrícolas, intercambiándolos por manufacturas. Evidentemente, se le ha criticado al enfoque el hecho de que explica solamente el por qué y no el dónde. Al respecto Krugman (1999) y Fujita y Mori (1996) han señalado la importancia de las ventajas naturales. Estas son importantes para explicar el lugar donde se ubican las ciudades y las diferencias en tamaños, mientras que las fuerzas de aglomeración explican porque eventualmente

---

<sup>67</sup> Estas son las que se manifiestan a través de precios.

la industria y otros sectores se aglomeraron allí y persistieron a pesar de los cambios en el contexto y de que la ventaja dejó de ser útil con el paso del tiempo. Un ejemplo claro de ello es que casi todas las grandes ciudades del mundo son puertos, sin embargo, este tiene muy poco poder explicativo actualmente.

Es conveniente explicar algunas características de los modelos de la NEG. Todos estos parten de dos regiones que son a priori iguales en todo. Existen dos sectores, uno que opera con retornos crecientes a escala al nivel de las empresas (usualmente llamado sector manufacturero o moderno) y produce una gran variedad de productos diferenciados; y uno agrícola, el cual produce con retornos a escala constantes. No hay restricciones para comerciar las manufacturas y los productos agrícolas dentro y entre regiones, sin embargo, los productos industriales deben pagar un costo de transporte<sup>68</sup>. Asimismo, cada región tiene trabajadores manufactureros y campesinos en igual número, aunque estos últimos no pueden moverse entre lugares ni sectores. Las empresas tienen que resolver un problema importante: cuando están juntas generan externalidades, pero a la vez aumentan la competencia, lo cual reduce sus beneficios. Los beneficios son que al haber más empresas, más trabajadores llegan con ellas, lo cual aumenta los ingresos que se gastan en la región y por tanto la demanda. El nivel de vida mejora y atrae más trabajadores, lo cual atrae más empresas porque el mercado es más grande. Por otro lado, más empresas de productos finales en una región atraen más productores de insumos. Si estos tienen economías a escala internas, el mercado más grande les permite tener menores costos, lo cual, junto a una mayor competencia, lleva a menores precios. Esto atrae más firmas, y así. Es claro que el proceso se retroalimenta pero a priori no se sabe hasta qué punto. Por otro parte, la desventaja principal para las empresas es que cuando todas están juntas, la competencia es mayor, lo cual puede impulsarlas a dejar la ciudad para irse a la periferia<sup>69</sup>.

Bajo ciertas condiciones, los modelos NEG reproducen una “campana” de desarrollo espacial (Puga 1999, Henderson 2005). Al principio, cuando los costos de transporte son muy altos, las regiones o ciudades son del mismo tamaño y no se genera ninguna aglomeración debido a que los efectos negativos de concentrarse en un mercado son más fuertes que los beneficios. En estos casos, todas las regiones producen manufacturas que son protegidas por los altos costos de transporte y que sirven al mercado local. Cuando diversas innovaciones tecnológicas empiezan a reducir los costos de transportar bienes, las empresas encuentran más conveniente moverse a la región que eventualmente se convertirá en el centro. Esta puede ser cualquiera, solo basta una pequeña ventaja<sup>70</sup>. De esta manera, empieza la formación del centro mientras que la periferia se desindustrializa debido a que los que producen allí ya no son protegidos por los costos de transporte y son eliminados por la competencia de las empresas establecidas en la región central, las cuales tienen las ventajas provenientes de la aglomeración. Esta situación puede perdurar por un tiempo,

---

<sup>68</sup> Los modelos iniciales asumían que los productos agrícolas no pagaban un costo de transporte.

<sup>69</sup> En este sentido, los modelos NEG iniciales no introdujeron los problemas de congestión urbana utilizados en los modelos de Sistemas de Ciudades.

<sup>70</sup> Como ya se ha dicho, esta sería una ventaja histórica producida, quizás, por las ventajas naturales. Otra explicación es analizada en Krugman (1991c): si todas las empresas creen que en un lugar se dará la concentración, entonces esta se dará allí.



hasta que se da una nueva revolución en los costos de transporte que lleva a la reversión del patrón centro-periferia.

La reversión del modelo centro-periferia cuando el costo de transporte es muy bajo se puede dar por varios motivos. En primer lugar, los trabajadores que se quedaron en la periferia podrían ser empleados en la manufactura (Puga, 1999). De esta manera, las empresas manufactureras pueden “volver” a la periferia para aprovechar la mano de obra barata encontrada allí y reducir la competencia que tenían en el centro. Los efectos positivos de la aglomeración ya no son lo suficientemente fuertes debido a que los costos bajos de transportar bienes hacen que la localización de la producción deje de ser tan importante y la competencia por trabajadores pase a un primer plano. Otra posibilidad es que los bienes agrícolas sean costosos de transportar, como en realidad lo son (Fujita, Krugman y Venables, 1999). Estos actúan como una fuerza dispersora debido a que estar lejos de su producción encarece el costo de vida. De hecho, si los costos de transportar estos bienes son muy altos, los modelos predicen que siempre habrá dispersión<sup>71</sup>. Para que haya aglomeración, es necesario que los costos de mover alimentos sean bajos y que los manufactureros tengan un costo intermedio. Cuando los costos de estos últimos caen, las empresas manufactureras “vuelven” a la periferia debido a que estar cerca de la producción de alimentos se vuelve más relevante que los beneficios del mercado grande<sup>72</sup>. Una tercera opción es la existencia de costos por la congestión urbana (Helpman (1998); Tabuchi (1998); Junius (1999)). Los costos de *commuting* y el precio del suelo y la vivienda disuaden a los agentes de establecerse en el centro. Cuando los costos de transporte entre ciudades son pequeños, el ahorro en estos por estar cerca al mercado grande pierde importancia, mientras que la aglomeración del centro impulsa a empresas y consumidores a moverse a otros sitios donde pueden pagar menores salarios y el *commuting* es menos costoso.

Una extensión importante de estos modelos ha sido la introducción de la teoría del crecimiento endógeno. De esta manera se ha podido analizar la interrelación entre la geografía y la acumulación de capital físico y humano, y del conocimiento (Baldwin y Martin 2004). Una primera conclusión es que el crecimiento impulsa la aglomeración: cuando una industria se localiza en un lugar, también lo hacen sus inversiones y la acumulación de capital e ideas. Esto hace más grande a los mercados, por lo cual se ven atraídas más firmas e inversiones, y así. De esta manera, se crean polos de crecimiento regionales, mientras que los lugares con mercados más pequeños se estancan. Por su parte, la aglomeración promueve el crecimiento económico debido a que los costos de invertir en investigación y desarrollo (I+D) son menores en los lugares donde se ha acumulado mayor conocimiento. De esta manera, en el centro hay mayores incentivos a invertir en la generación de

---

<sup>71</sup> En esos casos se asume que la economía está cerrada al comercio internacional.

<sup>72</sup> Siendo más precisos, cuando los costos de transportar manufacturas son bajos, los “ahorros” que provienen de estar cerca a la demanda ya no son tantos, por lo que el lugar donde se produce deja de ser relevante. Mientras tanto, si la movilización de productos agrícolas sigue siendo cara, el costo de vida es mayor para los habitantes del centro y las empresas deben pagarle a los trabajadores para que soporten esa situación. Así, a empresas y trabajadores les resulta conveniente establecerse en la periferia.



conocimiento. Por lo tanto, aglomeración y crecimiento se retroalimentan fomentando la concentración de la actividad económica y la desigualdad regional.

Otro punto interesante de la literatura que liga los modelos NEG con la teoría del crecimiento, es que aun cuando los costos de transporte desaparecen, la desigualdad regional no lo hace. Las diferencias en los ingresos entre el centro y la periferia persisten debido a que los *spillovers* de conocimientos están localizados en la primera región. Asimismo, se ha destacado que para la convergencia regional, más que los costos de transportar bienes, lo más relevante es la facilidad de mover ideas e información. Cuando los Estados invierten en infraestructura de telecomunicaciones u otras formas de facilitar la difusión de conocimiento, se reduce la desigualdad regional y la aglomeración. De esta manera, puede darse el caso que las innovaciones sigan aglomeradas en el centro pero que algunas empresas decidan localizar su producción en la periferia (Martin y Ottaviano, 2001).

El punto más relevante que ha traído al debate esta literatura es el hecho de que, a diferencia de los modelos NEG estáticos, la concentración puede ser buena tanto para el centro como para la periferia. El centro se beneficia tanto de la aglomeración como de los *spillovers* de conocimientos. Como la concentración acelera el crecimiento económico en todo el país, la periferia puede crecer a pesar de la desindustrialización. Incluso, el bienestar económico de los habitantes que “se quedan” en la periferia podría ser mayor que el que tendrían si la aglomeración hubiera sido evitada (Baldwin y Forslid, 2000; Fujita y Thisse, 2003). De esta manera, las políticas a favor de la desconcentración económica enfrentarían un *trade-off* al buscar una mayor equidad a costa del crecimiento económico.

Por último, otra extensión importante ha sido la introducción del comercio exterior en la literatura NEG (Krugman y Venables, 1995). Estos artículos señalan que la apertura comercial beneficia a la periferia y debilita las ventajas relativas del centro. Esto se da porque el foco principal de la economía pasa a estar en el exterior o porque se abren mercados para la periferia. Por ejemplo, en Krugman y Livas Elizondo (1996) se señala que la concentración en la capital de México se debe a la política de sustitución de importaciones, la cual cerró el comercio internacional, y a las fuerzas centrípetas mencionadas anteriormente. Asimismo, se argumenta que la liberalización comercial que atravesó el país desde los 80 es la que ha promovido la desconcentración de las manufacturas debido a que cambió el foco desde el mercado interno (enfocado en el distrito federal) hacia el exterior<sup>73</sup>. Por lo tanto, las empresas ya no necesitan estar en la Ciudad de México para estar cerca de los consumidores o de los proveedores de insumos, puesto que estos están en EE.UU. Además, argumentan que esto es válido para todos los países en desarrollo que intentaron políticas de industrialización como la mexicana. Por su parte, Gonzales de Olarte y Lévano (2001) analizan y simulan un modelo para el caso peruano, donde se tiene un centro importador y una periferia exportadora, en contraste a los modelos comunes en la literatura. Los autores señalan que la política

---

<sup>73</sup> La actividad pasó a movilizarse hacia la frontera con Estados Unidos. Sin embargo, argumentan los autores, la frontera no sería lo importante, sino la apertura comercial por sí sola. En Krugman (1996) se señala que este también sería el caso de Brasil y Sao Paulo, aunque la manufactura no se movilizó hacia la frontera con sus socios del Mercosur, sino hacia el norte.

proteccionista promueve la concentración industrial y que la liberalización *puede* impulsar la creación de nuevos centros. Aquí la palabra clave es *puede*, pues, como se muestra, la desconcentración depende de la intensidad de mano de obra de los sectores exportadores en la periferia y de la capacidad de estos para generar eslabonamientos. Debido a que el principal sector exportador, la minería, emplea a pocas personas y genera pocos nexos con otros sectores, las perspectivas no son muy favorables.

Asimismo, en un trabajo inspirado en la NEG, Glaeser (2003) ha mostrado la importancia de la interrelación entre los sistemas de transportes nacionales, la productividad agrícola y la apertura comercial en la formación de grandes ciudades. En particular, se muestra que en economías cerradas al comercio exterior, las grandes metrópolis necesitan sistemas de transporte eficientes y/o una agricultura productiva para sostener su crecimiento. Así, las ciudades estadounidenses y europeas utilizaron canales y, posteriormente, ferrocarriles para mover los bienes agrícolas e intercambiarlos por su producción manufacturera. Sin embargo, cuando los países están abiertos al comercio exterior, no es necesario un sistema de transportes eficiente y el crecimiento de una ciudad puede ser promovido por la pobreza en el ámbito rural. Esto se da principalmente porque el comercio exterior disminuye la necesidad de desarrollar el transporte y la productividad en el campo. Por otra parte, en las economías cerradas hay más incentivos para crear nuevas ciudades y para desarrollar un sistema urbano que cubra todo el país. Esto se debe a que empresas y consumidores se benefician de estar cerca a los lugares donde se realiza la producción agrícola debido a que los campesinos se ahorran los costos de transporte y los industriales consiguen un mejor precio por sus productos. Los incentivos de los productos manufactureros los llevan a localizar la ciudad lo más lejos posible de las existentes. No obstante, cuando el país comercia con el resto del mundo, los precios de las manufacturas son determinados en los mercados internacionales, por lo cual no se obtienen mejores precios al cambiar de localización. Esto disminuye el incentivo a la formación de las ciudades. Según el autor, las razones dadas explicarían las diferencias en los procesos de urbanización europeo y el de los países en desarrollo. El primero se dio en un periodo de altos costos de transportes y comercio exterior limitado, y llevó a un sistema urbano disperso con ciudades que no diferían mucho en sus tamaños. El segundo llevó a un sistema concentrado en una o dos ciudades, usualmente puertos, en la época en que el comercio se recuperó del proteccionismo causado por la Gran Depresión y las guerras mundiales.

Varias limitaciones del enfoque han sido destacadas. En primer lugar se tiene que las reducciones de los costos de transporte no son explicadas. Estas son tomadas como “exógenas” y se solo analiza los efectos que estas tienen. En segundo lugar, se puesto poco énfasis en temas de bienestar y políticas públicas. A excepción de los modelos de crecimiento mencionados, no se sabe si los resultados son eficientes o cual es el rol del Estado. En tercer lugar se puede destacar todas aquellas cosas que diferencian a la NEG de la teoría de sistemas de ciudades. El enfoque no explica la formación de nuevas ciudades, su número o tamaño; no hay mercados de tierras a nivel nacional o local; enfatiza las externalidades pecuniarias antes que las economías marshallianas (tecnológicas); los análisis usualmente son sobre 2 regiones; y no existe una estructura urbana dentro de cada ciudad o región (por lo cual, los costos de *commuting* y la congestión no juegan ningún rol). En

especial, el no introducir las externalidades tecnológicas no ha permitido explicar varios hechos estilizados de las actuales economías desarrolladas. Como Krugman (1996) señala, parece ser que en las economías modernas hay un desplazamiento relativo desde las economías internas a las externas. Sin embargo, en las economías en desarrollo, el enfoque aún resulta relevante (Krugman, 1999).

Un último punto acerca de la literatura NEG parece relevante. ¿Qué hay después de los costos de transporte? Como se ha visto, el enfoque está basado casi exclusivamente en los costos de mover bienes. Sin embargo, la experiencia de EE.UU. y Europa, así como diversos estudios, han mostrado la cada vez menor importancia que tienen estos desde la segunda mitad del siglo XX. Así, distintos autores coinciden en que hay una suerte de “muerte de la distancia”. Por ejemplo, Glaeser y Kohlhase (2004) muestran que en EE.UU., en el siglo XX, los costos de mover viene se redujeron 90% en términos reales y que hay razones muy convincentes para pensar que el declive continuará. Además, la participación del sector transportes en el PBI se redujo de 8% a 2.3% entre 1929 y los años 90<sup>74</sup>. Por otra parte, la importancia de las tecnologías con retornos crecientes a escala ha disminuido con el advenimiento de la producción personalizada, unas más pequeñas fábricas y el ascenso de la industria de la información (Glaeser 1998, p. 144). Estos dos factores han llevado al colapso de las ciudades manufactureras en EE.UU.

El efecto de las innovaciones tecnológicas en la formación del espacio regional y urbano ha sido largamente reconocido (Glaeser y Kohlhase 2004, p. 211). En todo el mundo, hasta las primeras décadas del siglo XX, el ferrocarril y el transporte acuático crearon *hubs* naturales debido a la infraestructura fija y a que estos medios podían ser organizados de manera más eficiente bajo un modelo *hub and spoke*. Por ejemplo, en el caso de los ferrocarriles, hubiese sido imposible haberlos construido como las autopistas actuales, por lo que su ubicación se centralizó. Asimismo, estos medios tuvieron un rol en la estructura interna de las ciudades debido a que su poca flexibilidad llevó a la formación de los *Central Business Districts* (CBD). Así, esto y el desarrollo del transporte público permitieron que las ciudades crecieran y se volvieran monocéntricas. Además, las características intrínsecas a estos medios de transporte llevaron a la formación de jerarquías entre las ciudades, con las más grandes ubicadas cerca de donde se concentraban estos medios y las más pequeñas diseminadas a lo largo y ancho del territorio con el motivo de estar cerca de los recursos naturales. Este mundo acabó con la invención del automóvil y el camión (Glaeser y Kahn, 2004). A partir del desarrollo de las autopistas, las antiguas y densas ciudades monocéntricas se expandieron sin límites y empezaron a desarrollar una gran variedad de centros. Por su parte, los antiguos *hubs* perdieron sus ventajas comparativas debido a que este nuevo medio no necesitaba de una organización centralizada. La disminución en los costos de transporte hizo menos necesario que algunas actividades como la industria sigan concentradas. Sin embargo, si algo no desapareció fueron las ventajas de que las personas estén juntas. Entre estas cada vez más importantes

---

<sup>74</sup> Se excluyen del cálculo los viajes aéreos debido a que están enfocados en mover personas antes que cosas.

economías de aglomeración se encuentran los flujos de conocimiento, las facilidades para aprender de otros, el poder encontrar relaciones más productivas, etc.

Entre las ventajas mencionadas subyace un supuesto: *las personas incurren en altos costos al trasladarse*. Esa es la razón por la cual necesitan estar cerca; al necesitar interactuar, la proximidad permite ahorrarse los costos de transporte. Después de todo, sigue siendo cierto que para aprender y compartir ideas o para desarrollar relaciones provechosas es necesario el contacto cara a cara. Otra razón por la cual es necesario interactuar es el predominio de los servicios tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados, los cuales por definición necesitan de alguna forma de interacción entre el productor y el cliente (la mayoría de veces, cara a cara). Pero, ¿por qué sigue siendo caro mover personas si se han dado varias revoluciones en el transporte como el automóvil y el avión? La idea esencial es que más allá del costo monetario de mover gente, está el tiempo que pierden estas personas y el valor asociado a este. Es decir, el costo de oportunidad. Mientras más productiva es una persona, mayor es su salario y mayor es el costo que incurre al viajar (entre o dentro de las ciudades). Así, la caída en el costo del transporte junto al aumento de los ingresos pueden resultar en un aumento del costo movilizar personas, antes que en una reducción. Esto se da a pesar de que las nuevas tecnologías han reducido el tiempo de moverse entre ciudades y la necesidad de tener conversaciones cara a cara (a través del internet, teléfono, e-mail, etc.). Por ejemplo, Gaspar y Glaeser (1998), argumentan que las relaciones cara a cara son complementarias a las electrónicas, en vez de sustitutas. Se puede concluir señalando que para explicar las concentraciones actuales no basta analizar los costos de mover bienes. El costo de oportunidad de las personas puede resultar mucho más importante, en especial en economías que se dedican principalmente a la producción de servicios.

### **2.3) Economía Política (*rent seeking*)**

Quizás la explicación más antigua de porque algunas ciudades son más grandes que el resto es el favoritismo político. Este argumento conocido como “sesgo hacia la ciudad más grande” (*first-city bias* o *big-city bias*) es un refinamiento de la extendida creencia de que las políticas gubernamentales tienen un sesgo urbano (*urban bias*). El trabajo de Ades y Glaeser (1995) ha revitalizado esta literatura dándole un mayor énfasis empírico. En este trabajo, los autores presentan algunas razones que explican los gigantes urbanos y utilizan técnicas econométricas para mostrar la validez de estas a nivel internacional. La primera hipótesis propuesta se basa en el trabajo de Krugman y Livas Elizondo (1996), en el cual se argumenta que la política proteccionista en los países en desarrollo favorece la concentración. Al cerrarse los mercados, las explicaciones provistas por la NEG señalan que empresas y trabajadores buscarán estar cerca del mercado grande para ahorrarse los costos de transporte, por lo cual se formaran grandes y hacinadas ciudades. En contraste con esta explicación se encuentran las ventajas comparativas que tienen las ciudades portuarias. La apertura comercial y el aumento de los montos transados benefician a estas, por lo cual el comercio podría facilitar la concentración (Krugman 1993, Fujita y Mori 1996). Al contrastar ambas explicaciones los autores encuentran que un incremento en 10% en el ratio comercio-PBI reduce en 6% el tamaño de la ciudad más grande. Es decir, en promedio para los países analizados,

el efecto del comercio es negativo. Esto estaría a favor de la hipótesis de Krugman-Livas Elizondo: la apertura comercial tiene un efecto desconcentrador mientras que la protección uno concentrador.

El debate acerca del efecto del comercio sobre la primacía urbana aún no está cerrado. Una larga literatura ha buscado dilucidar el verdadero efecto que tendría el comercio. En el mismo trabajo de Ales y Glaeser se busca probar la causalidad entre el comercio y la primacía, sin embargo, los resultados que utilizan variables instrumentales no encuentran un efecto significativo. La relación podría ser una simple correlación. Moomaw y Shatter (1996) encontraron un efecto negativo. Por su parte, Gustavson (1999) encuentra un efecto positivo de las políticas que promueven el comercio sobre la participación de la ciudad más grande en la población. Nitsch (2006) señala que todos los estudios tienen problemas de endogeneidad y que en realidad el comercio no tiene ningún efecto. Sin embargo, Moomaw y Alwosabi (2007) hacen una distinción entre gigantismo (participación de la ciudad más grande en la población urbana) y primacía (el ratio entre las poblaciones de las primera y segunda ciudades más grandes<sup>75</sup>). Sus resultados señalan que la apertura está asociada con una menor primacía pero no con un menor gigantismo. De esta manera, cuando en un país se facilita el comercio con el exterior, las ciudades que le siguen a la más grande crecen más rápido que esta (en conjunto). Karayalcin y Yilmazkuday (2014), señalan que, una vez controlado el hecho de que la ciudad más grande puede ser un puerto, la liberalización reduce la concentración. Ante la gran cantidad de estudios con resultados no significativos o contradictorios, Brühlhart (2011) concluye: el efecto de la liberalización sobre la concentración y desigualdad espacial depende de la geografía de cada país.

Las hipótesis principales de Ales y Glaeser son sobre el comportamiento del gobierno y la formación de la política. Existen diversos motivos por los cuales es beneficioso estar cerca del centro del poder. En primer lugar, la influencia política está en función a la distancia a la capital. Así, a lo largo de la historia, los actores políticos más importantes, los cuales llevaron a cabo revoluciones o golpes de Estado, y los lobistas estuvieron mayoritariamente localizados en las capitales o grandes ciudades. No solo la proximidad es importante, mientras más lejos se está de la capital surgen una serie de desventajas. Con la lejanía es más difícil realizar actos violentos directamente contra las autoridades, corromper funcionarios, hay un menor acceso a la información y es más complicada la comunicación entre el gobierno y los actores políticos. En segundo lugar está el favoritismo por la ciudad más grande. Este se manifiesta primordialmente a través de la transferencia de recursos y la extracción de tributos, y es exacerbada por distintos factores. Vivir en la capital es más favorable cuando los gobiernos son débiles y ceden rápidamente a la presión local; cuando hay más rentas para repartir (lo cual atrae a los buscadores de rentas); y cuando los derechos del resto del país no son respetados, lo cual se podría manifestar a través de mayores pagos de impuestos. De esta manera se señala que la inestabilidad política<sup>76</sup>, la cual otorga ventajas de presión a los que están en la capital, y las dictaduras, las cuales tienen menos incentivos de respetar a la periferia que al centro y mayor capacidad de extraer rentas, promueven la concentración. Por su parte, los

---

<sup>75</sup> También se pueden agregar la segunda sumada a la tercera u otra suma de las ciudades en el ranking.

<sup>76</sup> Otra razón por la cual la inestabilidad promueve la concentración se debe a la incapacidad de los gobiernos de proteger la vida y los derechos de propiedad de las personas en el resto del país.



gobiernos más democráticos (los cuales respetan al votante mediano) y fuertes favorecen la desconcentración.

Aunque en sí el trabajo no dice nada nuevo, su gran aporte está en que pone a prueba los mecanismos señalados utilizando 85 países alrededor del mundo. Entre los resultados más resaltantes se encuentra que si la ciudad más grande es también la capital, su población es 42% más grande. Además, las ciudades en países con dictaduras en el poder son 45% más grande, mientras tanto, las que han tenido un pasado dictatorial lo son en 40%. Al parecer, América Latina tiene una debilidad por las ciudades grandes: estas son en promedio 40% más grandes que en el resto del mundo. La inestabilidad también muestra ser importante; en países democráticos, por cada revolución o golpe de estado la ciudad principal es 2.4% más grande. Sin embargo, la inestabilidad no tiene ningún efecto en las dictaduras. En lo que respecta a la política comercial, como ya se ha dicho, un incremento de 10% en la participación del comercio en el PBI del país reduce en 6% el tamaño de la ciudad principal. Asimismo, el tamaño de la ciudad incrementa en 3% cuando los derechos de importación (sobre el total de importaciones) aumentan en 1%. Finalmente, un incremento en 1% en la participación de la inversión en transportes sobre el PBI reduce el tamaño en 10%. Este efecto negativo coincide con el que tiene la densidad de caminos.

Todos estos resultados señalan que para explicar la concentración económica es necesario tener en cuenta la política gubernamental, en especial en los países en que el Estado aún juega un rol importante, ya sea por el tamaño reducido del mercado o por una política interventora muy activa. Otros autores han presentado argumentos similares y los han puesto a prueba. Por ejemplo, Henderson (2015) señala que el favoritismo también se expresa en las decisiones de localizar la infraestructura de transportes y de comunicaciones; en la intervención de los mercados de capitales y de comercio exterior; y en la calidad de los bienes públicos (e.g. escuelas, hospitales, etc.). Así, en países como Brasil el gobierno localizaba las grandes empresas estatales en Sao Paulo, mientras que en Indonesia el gobierno restringía el acceso al préstamo y a las licencias de exportación a los habitantes del interior (Henderson y Kuncoro 1996).

En otro estudio importante en el tema, Davis y Henderson (2003) utilizan una base de datos internacional entre 1960 y 1995 para mostrar la importancia de la política y las instituciones. En particular, la democracia, el federalismo y la descentralización fiscal se muestran como fuerzas desconcentradoras, con efectos negativos de entre 5% y 8% en el tamaño de la principal ciudad. Se argumenta que estas permitirían un mayor margen de maniobra a los gobiernos locales y una mayor capacidad para proveer y financiar los bienes públicos que necesitan. Asimismo, las políticas que restringen la migración también son importantes: en las economías planificadas con dichas restricciones, las principales ciudades son un 18% más pequeñas. Por su parte, también se encuentra que la inversión en infraestructura de transportes interregional debilita fuertemente la preeminencia del centro. En un trabajo relacionado, Junius (1999) ha agregado como factor importante el pasado colonial.

Finalmente, Henderson y sus coautores han señalado que aunque uno está tentado a pensar que la preferencia por la ciudad más grande está basada en el nepotismo, la corrupción y el deseo de las

autoridades de favorecer a la ciudad donde viven o donde ellos y sus amigos tienen empresas, lo cual admiten que es muchas veces cierto, también existe en los países no desarrollados la creencia de que las ciudades más grandes son las más productivas. Al ser estas las más importantes para el crecimiento del país, estarían justificadas las mayores inversiones<sup>77</sup>. No obstante, los enfoques teóricos vistos anteriormente muestran que un mayor tamaño solo es bueno mientras que las ganancias de la aglomeración sean lo suficientemente grandes<sup>78</sup>. Henderson (2003) muestra que una gran cantidad de países ya habrían pasado el “umbral” a partir del cual una mayor concentración deja de ser beneficiosa.

### **3) Urbanización<sup>79</sup> y migración del campo a la ciudad**

Podría considerarse que la urbanización y las migraciones, al ser temas tan generales, no competen al presente trabajo. No obstante, esto no es necesariamente cierto. El proceso del crecimiento de Lima es sumamente complejo y está asociado a los grandes fenómenos que sucedían a escala nacional. No solo al desenvolvimiento de la economía, sino también al crecimiento demográfico y a la migración masiva desde el campo a la ciudad. Esto es muy claro en el crecimiento que tuvo la ciudad en el siglo XX, el cual, como se mostrará, estuvo fuertemente asociado al boom demográfico y a los problemas en el ámbito rural y en la sierra, los cuales desencadenaron las migraciones. De esta manera, en esta sección se presentan algunas de las explicaciones que los economistas han dado acerca de la urbanización y algunos fundamentos microeconómicos de las migraciones. El objetivo principal es presentar razonamientos y conceptos básicos que permitan entender la urbanización en sí misma y su interrelación con la concentración (cuyos determinantes se han mostrado en la subsección anterior), lo cual será útil para comprender el proceso de crecimiento de la capital en la segunda mitad del siglo XX.

#### **3.1) Urbanización**

En la literatura se han dado varias explicaciones acerca de los factores que han promovido la rápida urbanización en los países en desarrollo. Dichas explicaciones están relacionadas con las migraciones desde el campo a la ciudad debido a que estas han sido un factor importante en el crecimiento de las ciudades<sup>80</sup>. Tanto en Economía como en otras Ciencias Sociales se ha dividido los determinantes que impulsan la urbanización y las migraciones en los países en desarrollo entre

---

<sup>77</sup> A esto también habría que agregarle los menores costos promedio de producción de bienes públicos cuando la escala de consumidores es más grande; y el hecho de que las poblaciones más hacinadas son las que más atención demandan.

<sup>78</sup> Si se tiene en cuenta el crecimiento económico, a parte de las economías externas reseñadas antes habría que considerar los beneficios de los *spillovers* de conocimientos.

<sup>79</sup> En esta sección y en la siguiente se trata la urbanización y la migración del campo a la ciudad, pero no los movimientos dentro del sistema de ciudades. Sin embargo, ha de señalarse que en esta literatura se han hecho grandes progresos en las últimas décadas. Un trabajo interesante se encuentra en Desmet y Rossi-Hansberg (2013) quienes han creado un método de “contabilidad urbana” que permite medir la importancia de factores como eficiencia, ammenities y fricciones sobre la distribución del sistema de ciudades.

<sup>80</sup> Sin embargo, esta literatura pone énfasis en las fuerzas detrás de la urbanización y no tanto en los determinantes microeconómicos de las migraciones rural-urbanas. En la siguiente subsección se menciona la literatura de los determinantes surgida a partir del trabajo de Todaro (1969).

factores de “empuje” (en el sector rural) y de “atracción” (al sector urbano). Aunque esta categorización es útil e intuitiva, se ha preferido utilizar la provista por Williamson (1988), para distinguir la influencia de los factores internos o “endógenos” al fenómeno de urbanización de los factores “exógenos” al proceso, entre los cuales se encuentran las principales explicaciones discutidas en la literatura. Este autor ha clasificado las explicaciones en tres grupos. Estos son (i) los “límites” endógenos del crecimiento de la ciudad, (ii) los eventos exógenos externos y (iii) los eventos exógenos internos (Williamson 1988, p. 449). Un punto a considerar es que, a pesar del gran listado de causas que se conocen, se sabe mucho menos acerca de la importancia cuantitativa de cada una de las fuerzas que dirigen estos procesos. No obstante, la construcción de nuevas bases de datos internacionales y la gran cantidad de estudios empíricos surgidos en las dos últimas décadas está llenando rápidamente esta brecha en el conocimiento.

En el primer grupo de explicaciones se encuentran los modelos que señalan que la estructura económica tiene efectos importantes sobre el desempeño económico. Entre estos se encuentran los modelos dualistas de Lewis (1954) y Fei y Ranis (1964), y la versión neoclásica de Jorgenson (1961). La idea básica de estos modelos es que existen dos tipos de sectores, el “moderno” (de alta productividad, usualmente asociado a la manufactura) y el “tradicional” (de baja productividad, asociado a la agricultura), y que la transferencia de recursos, en especial de la mano de obra, desde los sectores con productividad baja a los de alta tiene un impacto positivo en el crecimiento económico, tanto en el corto como en el largo plazo. En el corto plazo los beneficios vendrían por ganancias de eficiencia debido a que los trabajadores ahora son empleados en sectores donde son más productivos. En el largo plazo, la acumulación se acelera debido a que los ahorros son mayores en el sector urbano. Asimismo, el proceso se retroalimenta: más migración atrae más ahorros, más inversión y más producción, lo cual genera más empleo y más migración. En estos modelos, uno de los resultados del proceso descrito es la urbanización debido a que las actividades productivas o modernas se ubican en las ciudades.

Williamson (1988, p. 450-451) señala que estos modelos no introducen una serie de factores que limitan la expansión de las ciudades. Los elementos que sí son introducidos son el incremento en la escasez de mano de obra (pues está en algún momento deja de ser excedente) y los efectos en la agricultura. En efecto, la escasez de trabajo aumenta los salarios y reduce la acumulación de capital y la generación de nuevos empleos; mientras que en la agricultura, los precios de sus productos se elevan. Estos factores retardan la urbanización. Por su parte, los elementos no introducidos son las inversiones urbanas “improductivas” que compiten con la inversión en el sector moderno y las desventajas que provienen de la oferta inelástica de suelo urbano y la creciente densidad poblacional. El primer punto se refiere a que parte de los ahorros terminan siendo utilizados en inversiones para mejorar las condiciones de vida en la ciudad. Así, la acumulación se vuelve más lenta y el crecimiento urbano se ve limitado. El segundo punto se refiere a los aumentos de la renta del suelo, la cual puede llegar a explicar gran parte del costo de vida en las ciudades, y otros perjuicios que tiene el vivir en una ciudad cada vez más densa: hacinamiento, congestión, contaminación ambiental y, en general, disminución de la calidad de vida. La expansión de la ciudad no podría escapar de estos dos elementos, pues entre ambos existe un *trade-off*: para incrementar

su población, las condiciones de vida en la ciudad han de ser mejoradas, lo cual implica “desviar” las inversiones que hubiera ido hacia el sector “moderno”. De no realizarse las inversiones, el sector moderno no podría continuar su expansión.

En el segundo grupo, los llamados eventos exógenos externos, se encuentran los efectos del capital extranjero en los países en desarrollo, los precios internacionales y el petróleo barato hasta 1973. El primer factor ha sido destacado por Lewis (1977), quien ha señalado que la intensidad del capital característica de los sectores urbanos atrae capitales foráneos, lo cual promueve el crecimiento de las ciudades. En cuanto a los precios internacionales, Williamson (1988, p. 451) señala que la rápida urbanización de los años 50 y 60 en el “tercer mundo” coincidió con una caída mucho menos dramática de los precios de los bienes manufacturados. Por su parte, otros autores como Bruckner (2012) y Gollin, Jedwab y Vollrath (2015) han encontrado efectos positivos de los precios de los *commodities* sobre la urbanización de varios países en desarrollo. En lo que respecta al petróleo barato, una hipótesis es que debido a que las ciudades son intensivas en energía, el combustible tuvo un papel preponderante en la urbanización hasta los años 70 y que su posterior incrementó desaceleró el crecimiento de las ciudades.

El tercer grupo, los eventos exógenos internos, son los que quizá han tenido más relevancia en la literatura. Las explicaciones dadas han señalado a la escasez de tierra agrícola, los efectos tipo Engel<sup>81</sup>, el sesgo urbano de las políticas estatales, el avance tecnológico desbalanceado a favor de los sectores urbanos y el rápido crecimiento demográfico como los culpables de la urbanización acelerada. En cuanto al primer factor, Hoselitz (1955, 1957) considera que la falta de tierras, y por tanto de empleo, empuja a los trabajadores fuera del ámbito rural. No obstante, Williamson (1988, p. 451-452) señala que para que este mecanismo tenga sentido es necesario que los precios agrícolas permanezcan fijos o, al menos, que estos no se ajusten de la manera en que deberían hacerlo. Esto es, debería explicarse por qué los precios no aumentan ya que, en principio, un aumento de estos podría incrementar el valor de la productividad marginal del trabajo e incrementar el empleo<sup>82</sup>. Esto, en vez de expulsar gente del campo, la retendría.

Una gran variedad de autores ha destacado los poderosos efectos que tendría la Ley de Engel sobre la urbanización y el cambio estructural. La idea básica es que en las economías en crecimiento, la demanda por bienes urbanos (manufactura y servicios) aumenta más que proporcionalmente

---

<sup>81</sup> La “Ley de Engel” establece que la elasticidad ingreso de la demanda de los alimentos es menor que 1 o, más formalmente, que al aumentar los ingresos, la participación del gasto en alimentos en el gasto total se reduce. Fue enunciada en el siglo XIX por el economista y estadístico alemán Ernst Engel. Esta ha tenido un rol destacado en la explicación de procesos como el crecimiento económico, el cambio estructural y la urbanización.

<sup>82</sup> El valor de la productividad marginal del trabajo se puede representar de la siguiente manera:  $P_A PMgL_A$ . Donde  $P_A$  es el precio de los productos agrícolas y  $PMgL_A$  es la productividad marginal física del trabajo. Asumiendo que la demanda por alimentos es inelástica, un fuerte aumento en el precio agrícola incrementa el número de trabajadores empleados en el sector, lo cual, ante una oferta de tierra fija, reduce la productividad física del trabajador. Sin embargo, a priori, el incremento en el precio puede ser lo suficientemente grande como para compensar o superar cualquier caída en la productividad física. De esta manera, el resultado es un incremento en el valor de la productividad marginal y de la cantidad de trabajadores empleados.

debido a que la participación de los alimentos en el ingreso decae. Esto genera oportunidades en el sector urbano de la economía y limita las existentes en el sector agrícola. Además, mientras más rápido sea el crecimiento económico, más importantes son estos efectos. Aunque Williamson (1988, p. 452) duda que la Ley de Engel sea, en términos cuantitativos, tan importante como se ha señalado, en especial para las economías abiertas, Gollin, Jedwab y Vollrath (2015) la han propuesto como el factor clave detrás de la urbanización de los países en desarrollo, en especial, de aquellos países abiertos al comercio internacional que exportan grandes cantidades de recursos naturales. Estos autores han mostrado una vasta evidencia de los efectos de los recursos naturales en la urbanización, los cuales serían mucho más importantes que la industrialización para explicar el fenómeno.

Asimismo, Gollin et al. han desarrollado un modelo de cambio estructural en el cual explican los mecanismos detrás de la rápida urbanización de los países que no se industrializaron. Estos autores consideran una economía con tres sectores, la agricultura, un sector urbano que produce bienes transables en los mercados internacionales, y un sector urbano que produce bienes no transables (usualmente se considera en este sector a los servicios personales, comercio, transporte, construcción, servicios gubernamentales, salud y educación.). El mecanismo es sencillo: el gran aumento de los ingresos provenientes de las exportaciones de recursos naturales causa un aumento más que proporcional en la demanda de los bienes no agrícolas debido al efecto tipo Engel. Esto crea oportunidades en el ámbito urbano, por lo cual las ciudades atraen migrantes del sector agrícola. Aunque todo el sector urbano recibe un impulso, el sector no transable es el que más crece debido a los efectos tipo *Dutch-Disease* (Corden y Neary 1982). Al igual que en el modelo de enfermedad holandesa, debido a que los precios de los transables son fijados en los mercados internacionales, los únicos precios que aumentan en la economía son los de los productos no transables. Debido a esto, este sector atrae mano de obra a costa de los sectores transables (agricultura e, incluso, el sector manufacturero transable<sup>83</sup>). De esta manera, el resultado final de esta historia es la creación de “ciudades consumidoras”<sup>84</sup> y de un cambio estructural desde la agricultura hacia los servicios no transables urbanos, bajo el contexto de una economía abierta.

Queda claro, entonces, que la industrialización implícita en los modelos dualistas mencionados anteriormente y otros que destacan los efectos atractores de la industria (ver Lewis (1954), Hansen y Prescott (2002), Lucas (2004)), no es la única causa de la urbanización. En realidad, al menos en teoría, este tipo de urbanización es solo un caso muy particular de todas las posibles formas en que se podría dar esta. Así, Gollin et al. (2015, p. 23-24) señalan que la industrialización se da ante grandes aumentos de productividad en el sector transable no exportador de recursos naturales. Este sector, usualmente identificado con la industria, atrae así mano de obra a las ciudades e incrementa los ingresos, lo cual es complementado por los efectos tipo Engel que atraen gente a los

---

<sup>83</sup> En el modelo clásico de enfermedad holandesa, el país se pierde su industria transable debido al *boom* de los sectores exportadores.

<sup>84</sup> Con este nombre, los autores hacen referencias a ciudades cuya estructura del empleo tiende a estar dominada por actividades no transables y en las cuales los habitantes tienden a ser más pobres que en las ciudades de países que sí se industrializaron. Asimismo, estas ciudades están localizadas en países dependientes de las importaciones, tanto en bienes agrícolas como manufactureros transables.



servicios no transables. El resultado es un cambio estructural de la agricultura a la industria y la creación de “ciudades productoras”.

Asimismo, es claro que a diferencia de lo mencionado por Williamson quien señalaba que los efectos del comercio internacional sobre la estructura económica limitan los efectos descritos sobre la urbanización, el grado de apertura comercial del país no restringe la urbanización, sino que es un complemento indispensable. En esta misma línea, Glaeser (2013) ha argumentado que en economías abiertas es mucho más probable que se dé una rápida urbanización junto a una alta pobreza en las áreas rurales. A diferencia de los países europeos y Estados Unidos, donde la urbanización se dio en un contexto de altos costos de transporte y economías cerradas en lo que se refiere al comercio de bienes agrícolas, en los países en desarrollo la urbanización se dio bajo un contexto de creciente globalización<sup>85</sup>. Según el modelo desarrollado por el autor, en el primer grupo de países con economías cerradas, para llevar a cabo una exitosa urbanización la clave es una mejora de la productividad del sector agrícola, el cual habría de sostener a las crecientes poblaciones urbanas, y la creación de un sistema de transporte eficiente. En cambio, en las pequeñas economías abiertas de los países en desarrollo, la necesidad de crear un sector rural boyante como condición para la urbanización es totalmente eliminada por la importación de bienes agrícolas. Tampoco existe necesidad de crear una red de transporte interna más eficiente debido a que el comercio internacional se realizaba a través de los puertos. Además, para el crecimiento de las ciudades puede resultar importante la disminución de la productividad agrícola y, por tanto, la generación de miseria en el sector rural. De esta manera, como muestra la evidencia empírica del autor, las grandes ciudades de los países en desarrollo se hicieron cada vez menos dependientes de la agricultura de sus propios países e incrementaron su dependencia del comercio internacional. Además, en su crecimiento, se beneficiaron de la pobreza rural<sup>86</sup>.

Otro evento “exógeno interno” que ha sido señalado como conductor de la urbanización ha sido estudiado por la literatura del sesgo urbano. En esta perspectiva, una variedad de políticas gubernamentales favorecen el crecimiento de las ciudades en desmedro del sector rural. Las políticas que han sido utilizadas son varias: controles de precios que crean términos de intercambio en contra de la agricultura; tarifas y control de tipo de cambio utilizados para proteger a la industria urbana; manipulación de los mercados financieros para dirigir capital barato a las actividades económicas urbanas; concentración de las inversiones públicas en las ciudades, las cuales crean servicios públicos<sup>87</sup> posiblemente ofrecidos a un precio menor que el costo de uso y financiados por

---

<sup>85</sup> Esto se dio junto a una reducción notable de los costos de transporte internacionales pero no necesariamente de los internos a cada país.

<sup>86</sup> En el modelo desarrollado por el autor también se muestra que la concentración en una sola ciudad en las economías abiertas que se urbanizaron de esta manera es más probable que la creación de un sistema urbano con una distribución de la población más equitativa (Glaeser 2013, p. 15-18). Asimismo, en el análisis está implícita la necesidad de que las ciudades que crecen de esta manera deban ser un puerto o estar cerca a uno.

<sup>87</sup> Entre estos están las escuelas, centros de salud, carreteras, agua, desagüe y electricidad.

los impuestos recaudados en todo el país; entre otras políticas<sup>88</sup> (ver Williamson, 1988, p. 441-442; Lipton, 1976; Bates, 1981; Keyfitz, 1982; Davis y Henderson, 2003).

Por su parte, el hecho de que las innovaciones tecnológicas sean más comunes en los sectores urbanos tiene fuertes implicancias sobre la urbanización. Es un hecho aceptado que los sectores manufactureros y, más actualmente, los servicios tienden a introducir más velozmente nuevas innovaciones tecnológicas, en claro contraste con el sector agrícola. De esta manera, como ya se ha mencionado en los modelos en los cuales la industrialización genera urbanización, los sectores urbanos son los más aptos para recibir la mano de obra. Williamson (1988) argumenta que la elasticidad precio de la demanda de los productos urbanos es clave. Mientras mayor sea esta, los sectores urbanos tendrán mayor capacidad para incrementar su producción sin sufrir el impacto de grandes caídas en sus precios. El caso ideal es cuando la economía está totalmente abierta al comercio internacional, pues la respuesta de los precios urbanos transables será muy pequeña o inexistente ante el aumento de la oferta conducida por las mejoras técnicas.

Finalmente, la literatura que se ha encargado de describir el proceso de urbanización en los países en desarrollo ha puesto al crecimiento demográfico como la fuerza principal detrás del fenómeno. Sin embargo, Williamson (1988) señala que por sí solo el crecimiento de la población es insuficiente para explicar la urbanización, más allá del crecimiento natural de la población de las ciudades. Como la teoría del comercio internacional sugiere, el aumento de la oferta de un factor de producción (en este caso, la mano de obra) termina expandiendo al sector que lo usa más intensivamente (la agricultura), por lo que el crecimiento demográfico por sí solo podría ir en contra de la urbanización. De esta manera, es necesario combinar esta explicación con otras como la escasez de suelo agrícola, la cual, como se ha señalado, por sí sola tampoco puede explicar la urbanización.

Por último, otras explicaciones adicionales se han dado para explicar la urbanización de los países en desarrollo. La revolución verde y los aumentos de la productividad agrícola pueden expulsar gente del campo (Schultz 1953; Matsuyama 1992; Gollin, Parente y Rogerson 2002; Michaels, Rauch y Redding, 2012). La pobreza rural producida por los desastres naturales empuja a las personas a las ciudades (Barrios, Bertinelli y Strbol, 2006; Henderson, Storeygard y Deichmann, 2013). El crecimiento demográfico natural podría ser el principal factor detrás de la urbanización (Keyfitz, 1980; Jedwab, Christiaensen & Gindelsky, 2014; Jedwab & Vollrath, 2015). Las ciudades facilitan la protección de la población en periodos de guerra y violencia política (Ades y Glaeser, 1995).

### **3.2) Determinantes microeconómicos de la migración del campo a la ciudad**

Como señala Williamson (1988, p. 442), entre los años 50 y 70 los economistas y otros científicos sociales pasaron de una visión muy optimista de la migración a las ciudades a una totalmente pesimista. O mejor dicho, pasaron de Lewis (1954) a Todaro (1969). La migración del campo a la ciudad dejó de ser vista como la forma en la cual los países alcanzaban el ansiado desarrollo a través

---

<sup>88</sup> Fuera de las políticas con sesgo urbano, se ha señalado que las políticas de ajuste estructural que siguieron a las crisis de varios países en desarrollo desincentivarían la urbanización, en especial en las ciudades beneficiadas por las políticas de sustitución de importaciones (Becker y Morrison, 1999, p. 1719).

de la absorción de los trabajadores por parte de las actividades urbanas muy productivas, para convertirse en la fuente de todos los males: desempleo, subempleo, pobreza, desigualdad, informalidad y poca productividad. Nace de esta manera el paradigma que destaca el exceso de mano de obra y la demanda limitada, lo cual conduciría a las personas a diversas actividades urbanas para sobrevivir.

El modelo a partir del cual se crea la literatura de la migración rural-urbana de la segunda mitad del siglo es el de Todaro (1969). A partir de este surgieron una serie de extensiones teóricas (Harris y Todaro, 1970; Zarembka, 1972; Stiglitz, 1974; Corden y Findlay, 1975; Cole y Sanders, 1985) y una vasta literatura empírica<sup>89</sup> (Mazumdar, 1975 y 1987; Morse, 1971; Schultz, 1982; Fields, 1975 y 1982; entre otros). Asimismo, surgió una crítica a partir de los aspectos que el modelo no explicaba. Estas teorías tuvieron en cuenta el rol de la aversión al riesgo, la carencia relativa y los juegos cooperativos en las familias (Stark, 1981 y 1984; Stark y Levhari, 1982; Katz y Stark, 1986). El modelo de Todaro fue muy atractivo en su momento debido a su simpleza y a su capacidad de explicar varios fenómenos aparentemente contradictorios. En su trabajo, las migraciones son el resultado de la decisión racional de migrantes quienes responden a la brecha salarial creada por un salario artificialmente alto en el sector manufacturero urbano. Dicha decisión racional es producto de comparar los beneficios esperados de la migración con los beneficios ciertos de mantenerse en el lugar de origen, y da como resultado altos salarios en el sector “moderno”; gran crecimiento de las ciudades; desempleo y subempleo en estas; y crecimiento del sector informal de bajos salarios<sup>90</sup>. Todo esto producido en parte por las políticas generosas del sector público hacia los habitantes de las ciudades.

Es claro porque el modelo fue tan importante en su momento. Detrás de la migración de millones de personas estarían las brechas salariales entre el campo y la ciudad, y la migración sería un acto hecho por personas racionales que saben que van a enfrentar como costo el desempleo o subempleo. Sin embargo, a pesar de la importancia directa del trabajo, lo más importante fue lo que generó. Una serie de estudios empíricos surgieron para comprobar y rebatir algunos supuestos y predicciones del modelo de Todaro. Entre ellos los resultados más destacados se mostró que los migrantes son racionales y responden a las brechas salariales (Yap, 1977).

Asimismo, se han explorado otros determinantes distintos a las brechas salariales. Mazumdar (1987, p. 1103) señala que los estudios han sido de dos tipos: los “micro” que usan información personal de los migrantes y los “macro” que utilizan información de los lugares a donde se migra. En general, los estudios empíricos de los determinantes han mostrado que la distancia física y la población de los lugares a donde se migra tienen efectos muy significativos en términos estadísticos y económicos. Se ha interpretado el efecto negativo de la distancia como una consecuencia de costos de transporte y el mejor acceso a la información. Adicionalmente, se ha propuesto que el efecto de la distancia está asociado con un proceso de migración en etapas hacia los centros. Por su parte, el

---

<sup>89</sup> Aunque se puede considerar que la literatura comenzó con el trabajo de Sjaastad (1962).

<sup>90</sup> Las migraciones paran cuando el salario esperado en las ciudades es igual a los ingresos obtenidos en el sector rural.

efecto positivo de la población en el lugar de llegada se interpretado como el resultado de (i) las oportunidades económicas y (ii) el efecto de los contactos (Mazumdar, 1987, p. 1106). Sin embargo, este autor señala que la interpretación sigue siendo fuertemente ambigua debido tanto a los problemas en la definición de la variable y a los muchos significados que puede tener la población por sí misma<sup>91</sup>. Sin embargo, un resultado importante de la literatura es que el efecto de los contactos (medido a través de indicadores como el stock de migrantes) puede tener fuertes y muy duraderos efectos sobre la distribución de las migraciones.

En cuanto a los factores que podrían ser considerados más “económicos”, una variedad de artículos han comprobado el poderoso efecto de las brechas de ingreso sugeridas por la teoría y han mostrado que las condiciones laborales negativas en los lugares de llegada o partida no son relevantes. En cuanto al primer punto, se ha mostrado que el salario en el lugar de llegada tiene un efecto mucho más importante que se tenía en el de partida. La razón detrás de este resultado sería que la salida de los migrantes explicada por factores no salariales, mientras que la elección del lugar de migración estaría influenciada por la diferencia de ingresos que se espera obtener en las distintas ciudades. En lo que respecta a las condiciones del empleo, se ha analizado el efecto de la tasa de desempleo en el lugar de llegada y de salida. En general, esta no ha mostrado tener ninguna importancia en los países en desarrollo e incluso puede llegar a tener el signo contrario (Mazumdar 1987, p. 1108-1109). Por ejemplo, Schultz (1982) en Venezuela solo encuentra al desempleo importante para el caso de los trabajadores calificados en sus lugares de llegada.

Por último, otros factores importantes en la decisión de migrar destacados por la literatura han sido una distribución más desigual de las tierras agrícolas (Banerjee y Kanbur, 1981) y el crecimiento poblacional en el lugar de origen (Schultz, 1982). En especial, este último trabajo señala que los trabajadores menos educados serían menos capaces o estarían menos predispuestos a migrar.

#### IV. Análisis de la historia económica de Lima

En esta sección se analiza la historia de Lima desde su fundación en búsqueda de los determinantes de su crecimiento y de los factores que determinaron que sea esta ciudad y no otra la que se convirtió en el gigante urbano del Perú. Para realizar esto se utilizan los conceptos y varias de las explicaciones teóricas reseñadas en la sección anterior. Como el fenómeno de desarrollo de la ciudad es sumamente complejo y está relacionado con otros fenómenos a escala nacional y global, se ha decidido dividir el trabajo en seis periodos, lo cual facilita la presentación del contexto y la identificación de los factores explicativos más importantes. En cada una de estas partes, se presenta información acerca del desenvolvimiento de la economía peruana y se lo relaciona con el desarrollo de la capital. Asimismo, se presenta la información del sistema de ciudades, del resto de regiones y de la población peruana que sea relevante para explicar el crecimiento de Lima.

---

<sup>91</sup> Es importante notar que, al menos en teoría, la población y la densidad poblacional tienen también efectos negativos sobre el lugar de llegada. Las migraciones pueden hacer más molestos los problemas urbanos típicos como la congestión, la contaminación ambiental, el hacinamiento y pueden elevar la renta del suelo. Esto desestimularía la migración.

## 1) La ciudad prehispánica, el establecimiento del sistema colonial y el nacimiento de Lima (siglos XVI y XVII)

### 1.1) La ciudad antes de la llegada de los españoles

En esta primera subsección se discute la urbanización en lo que sería el virreinato peruano una vez llegados los españoles. Aunque se reconoce la existencia de centros urbanos anteriores a los españoles, se omite un mayor análisis de estos debido que son poco relevantes para explicar el crecimiento de Lima. Los centros preexistentes son útiles, sin embargo, para explicar la localización de las ciudades fundadas por los españoles debido a que estos buscaban estar cerca de los recursos (naturales, humanos, etc.) y asentar su poder.

#### 1.1.1) La ciudad antes de los incas

Más allá de los majestuosos establecimientos urbanos encontrados por los invasores españoles al llegar a América, gran parte de los especialistas coinciden en que la ciudad, tal como es concebida en la civilización occidental, es una importación de los españoles (y de otros imperios) a sus dominios americanos (Hardoy 1972).

Antes de la llegada de los españoles, las sociedades que habitaban el actual territorio peruano tenían un patrón de asentamiento disperso (en especial, en la sierra sur) que al parecer comenzó como efecto del cambio climático ocurrido en el sur andino, el cual afectó a la sociedad tiwanaku entre los siglos XI y XII (Santillana 2008, p. 263-264). Como este autor menciona, a partir de esos años se produjo una dispersión generalizada de la población y se modificó el patrón de asentamiento. Entre otras cosas, esto llevó al abandono de las ciudades. Se tendría que llegar al periodo Intermedio Tardío (900 d.c. – 1476 d.c.) para que se recuperasen las formas de vida estables y las formas de organización más complejas, aunque con una clara heterogeneidad en los procesos, en especial entre la costa y la sierra (Santillana 2008, p. 265).

Aunque sigue siendo cierto que en ambas regiones naturales ocurrió un gran cambio en el patrón de asentamiento y en cómo se utilizaba el espacio, Santillana también dice:

Desaparecidos la ciudad andina y los centros provinciales del Horizonte Medio, surgió una nueva estructuración de la sociedad de los Andes centrales, por la cual la población común asentada en la sierra se organizó en pequeñas aldeas [...]. En contraposición, la sociedad en la costa se rigió al parecer, por otros parámetros, opuestos al patrón propuesto para las regiones alto-andinas. [...] además, de la organización de la población rural en aldeas, se construyeron conglomerados urbano-religiosos, de estilos arquitectónicos variados y finos, donde radicaban las élites y los trabajadores muy especializados<sup>92</sup>. (Santillana 2008, p. 265)

---

<sup>92</sup> En términos económicos, la descripción del autor muestra que la distinción hecha entre las ciudades de antes y después de los españoles es en buena parte artificial. En economía, las ciudades son concentraciones espaciales de actividad económica que alcanzan cierta escala (Arnott y McMillen 2006). Las características mencionadas por el autor sugieren fuertemente que algunas de las historias de economías de aglomeración contadas antes ya estaban en juego en aquella época. En particular, el rol político y religioso (el cual está



Junto al cambio del patrón de asentamiento y desarrollo de sociedades más complejas se generó un uso más intensivo del espacio y una mayor integración regional. Dicha integración estuvo guiada por dos tipos de organización que se dieron paralelamente: un sistema de intercambio o de mercado principalmente en la costa y el control vertical de pisos ecológicos en la sierra (en especial, en el sur andino) (Santillana 2008, p. 266). Una vez comenzada la expansión incaica, ambos sistemas continuaron existiendo, siendo el intercambio favorecido por la aceptación de algunos productos como dinero<sup>93</sup>. Se crearon así monedas-mercancías, entre las cuales se tenía al mullu, el ají y la coca (Espinoza 2008, p. 410 y 413-416).

### **1.1.2) Ciudad en el periodo incaico**

Conviene empezar esta parte con lo que han argumentado algunos autores acerca del fenómeno urbano en la época incaica. En general, la literatura coincide en que en los territorios andinos no se habían desarrollado las ciudades tal como se las concebía en Europa Occidental. Sanz (2004, p.22) dice que la región andina “a la llegada de los españoles se encontraba todavía en una etapa pre-urbana o proto-urbana”, a diferencia de las sociedades mesoamericanas, las cuales habían construido enormes y complejos centros urbanos como Teotihuacán, en donde se aglomeraban más de 100.000 habitantes y se desarrolló una cultura urbana. Por su parte, Bonavia señala que “contra la opinión generalmente aceptada, sabemos que los incas no fueron constructores de ciudades y que el tipo de concentración urbana que practicaron está muy lejos del concepto occidental que generalmente atribuimos al fenómeno” (Bonavia 1972, p. 79). No obstante, matiza estas declaraciones al decir que “esto no quiere decir, sin embargo, que durante el Tahuantinsuyo no se construyeran núcleos urbanos”, ya que a parte de los muchos núcleos con raíces en el Horizonte Tardío o incluso anteriores, existieron a la par centros “típicamente incaicos y construidos bajo la organización cusqueña” (Bovania 1972, p. 79-80).

Al parecer, una de las circunstancias que llevó a los incas a construir ciudades se dio en el momento de su expansión territorial. Aunque los incas preferían por lo general asentarse en los núcleos urbanos de las sociedades y territorios anexados, también se dio que en muchos casos se vieron presionados a construir sus propios núcleos para garantizar el control de lugares estratégicos, para lo cual se utilizaban los recursos y los arquitectos imperiales (Bonavia 1972, p. 81). De esta manera, se puede decir, otra vez, que los mecanismos destacados antes que pueden llevar a la formación de una ciudad estuvieron siempre activos. En este caso, por ejemplo, la indivisibilidad de una fortaleza militar. Sin embargo, al no ser esto de mayor importancia para el proceso posterior, no merece mayor análisis.

Se puede concluir que el fenómeno urbano y el concepto de ciudad como se entiende actualmente recién se da luego de la invasión y colonización hispana. A pesar de la existencia de grandes

---

plagado de economías a escala e indivisibilidades) y los beneficios de concentrar trabajadores calificados. Sin embargo, en la medida de que este periodo no es particularmente importante para explicar el desarrollo de Lima, se ha decidido mantenerlo lo más breve posible. La futura capital del Perú en dichos años no era más que un valle con algunos asentamientos.

<sup>93</sup> A pesar de ello, el comercio se vio reducido por el sistema de reciprocidad.

aglomeraciones humanas que nacieron mucho antes de la llegada española, algunas de las cuales lograron albergar grandes poblaciones (e.g. Cusco), es recién con los españoles que los centros urbanos empiezan a tener un carácter más allá de lo administrativo, político-militar y religioso, como el que se daba en la época precolombina. Esto es tan cierto para la costa como lo es para el sur andino. Por ejemplo, Aldana (2011, p. 90) menciona, para el caso de Chan Chan, que “la capital, siguiendo la tónica centro andina, era menos una ciudad en el sentido europeo y más un centro administrativo-religioso en el que vivían solo los señores más importantes con su gente de servicio”.

No obstante, es imposible decir que este periodo no tuvo importancia en el desarrollo urbano peruano. Tanto la localización de los asentamientos como la estructura económica prehispánica fueron importantes para el desenvolvimiento posterior. La localización debido a que los españoles buscaron establecer sus ciudades cerca de los antiguos grandes asentamientos. Un ejemplo de ello es Chan Chan y Trujillo (Aldana 2011). La estructura económica debido a que esta época se caracterizó por la ausencia de un comercio marítimo a gran escala y porque el centro económico estaba en la sierra sur (como lo estaría hasta el siglo XIX<sup>94</sup>). La introducción de las tecnologías marítimas europeas y la política colonial española provocarán que el centro económico pase gradualmente hacia la costa.

## **1.2) La invasión española y las primeras ciudades**

En esta subsección se describe el proceso de fundación de las ciudades españolas y los objetivos que estas tenían por separado y como conjunto. Se argumenta que las ciudades coloniales fueron el instrumento con el cual los colonizadores establecieron el control del territorio y organizaron la extracción de rentas. Para ello se establecieron ciudades con distintas funciones y un sistema urbano con un solo objetivo: la maximización de los envíos de metales preciosos a España. En lo que respecta a la localización, el nuevo sistema siguió de cerca a los establecimientos precedentes.

### **1.2.1) La ciudad y los españoles**

Una vez llegados los españoles a América comenzó la fundación de distintas aglomeraciones urbanas que más tarde se convertirán en las ciudades que perduran hasta la actualidad. No obstante, no todas ellas fueron duraderas debidos a los motivos a los cuales respondían. Según Jorge Hardoy (1972, p. 166) en las primeras década de invasión y dominio español se fundaron tres tipos de aglomeraciones humanas en el continente. Estas son:

- i. La factoría fortificada o fortaleza. Este tipo de fundación fue importante en la etapa de reconocimiento de nuevas costas y en la iniciación de los intentos de intercambio con la población local.
- ii. Los centros de conquista. Estos no tenían una base económica sólida y la mayoría desapareció. La elección del sitio donde fueron fundadas fue apresurada y su manutención dependió del repartimiento de indios. Fueron llamados también lugares de salida de “cabalgadas”.

---

<sup>94</sup> Ver Seminario (2014).

- iii. Las ciudades propiamente dichas. Estas fueron fundadas desde 1520, cuando ya era posible para los españoles el explotar los recursos naturales y humanos encontrados.

Hardoy menciona que de los tipos mencionados, los dos primeros fueron temporales y que eran totalmente improvisados. En cuanto al tercer tipo, las ciudades propiamente dichas, no se fundaron de manera improvisada ni tampoco surgieron espontáneamente. En realidad, la fundación, emplazamiento y diseño de estas respondió a los intereses de la corona y de los invasores por extender y garantizar el control del territorio conquistado. De esta manera, la ciudad definió la transición de la conquista a la colonización, mientras que “la fortaleza y los centros de conquista respondieron a la etapa de reconocimiento y penetración” (Hardoy 1972, p. 166).

El interés poblador de la Corona (Sanz 2004, p. 30) y la necesidad sentida por cada conquistador de otorgar a su empresa una base permanente (Hardoy 1972, p. 166) originaron la fundación de las nuevas ciudades en sitios estratégicamente escogidos y con una o dos funciones principales. Entre 1522 y 1573 se fundaron la gran mayoría de estas, lo cual es aproximadamente unas 200 ciudades entre las que destacan<sup>95</sup> México (1521), Quito (1534), Bogotá (1538), Piura (1532), Trujillo (1535), Lima (1535), El Callao<sup>96</sup> (1535), Arequipa (1540), Guayaquil (1534), Potosí (1545), La Paz (1548), Huancavelica (1571), entre otras. Entre 1520 y 1700, el total de fundaciones en todas las colonias serían unas 339. En lo que respecta al actual territorio peruano, el número ascendió a un total 36 ciudades (Sanz 2004, p. 27-28 y 30).

Un aspecto importante de estas nuevas aglomeraciones es su localización. Sanz (2004, p. 23) señala que los españoles introducían en sus cálculos diversos elementos como la geografía de la localización y los accesos a la ciudad; el control de territorios circundantes extensos; la existencia de densas poblaciones indígenas para ser utilizadas como mano de obra; el acceso a agua potable y materiales de construcción; la existencia de tierras cultivables y de bosques; el clima; y un lugar fácilmente defendible. Estos elementos explican por qué gran parte de los asentamientos hispanos se superpusieron a varios de los indígenas, los cuales se habían creado con los mismos criterios. De esta manera, aquí se puede ver una de las influencias de los asentamientos prehispánicos, al determinar la localización de las ciudades que aún nos rodean. Por su parte, también es cierto que muchas aglomeraciones indígenas quedaron abandonadas y olvidadas debido a que ya no eran funcionales a los intereses españoles.

La característica más importante del patrón de fundaciones fue el control y mantenimiento de un área circundante. La búsqueda del control de dichas áreas podía tener distintas razones, ya sean estas políticas, administrativas, económicas, militares o religiosas. Sea cual fuere la razón específica, el objetivo general de las fundaciones siempre fue el de la conformación del proyecto colonizador español. Hardoy (1972, p. 172) lo manifiesta diciendo que “la ciudad fue el gran instrumento colonizador de España en América”. Así se tiene que el sistema de ciudades, junto a la jerarquización impuesta, tenía un objetivo global mientras que, dentro del sistema, cada una de las ciudades y

---

<sup>95</sup> Las mencionadas se fundaron con las distintas etiquetas de pueblo, villa y ciudad, de acuerdo a la jerarquía de ciudades planteada por el sistema colonial español.

<sup>96</sup> El Callao fue poblado a partir de 1535 pero recién fue elevado a la categoría de ciudad en 1671.

villas tenía un objetivo específico. El objetivo del sistema era el de implantar el sistema de dominación española y las instituciones necesarias para la maximización del excedente colonial (envíos de minerales a la metrópoli y beneficios del monopolio comercial). Por su parte, dentro del sistema cada ciudad cumplía una o más tareas para lograr el fin global (administrativa, económicas, etc.). Como bien dice Hardoy, “siendo la conquista y colonización de América Latina una empresa eminentemente práctica para los países europeos interesados en ella, las ciudades fundadas respondieron a necesidades puramente funcionales” (1972, p. 159).

En base a lo dicho, resulta relevante ofrecer una tipología de las ciudades americanas fundadas en los albores de la colonización. Sanz (2004, p. 40-42), de acuerdo a las funciones por las cuales las ciudades fueron fundadas, ha establecido los siguientes nueve tipos de ciudades:

- i. Político-administrativas: ciudades que sostienen una numerosa burocracia, la cual es distribuida en audiencias, gobernaciones, corregimientos y alcaldías mayores. En esta categoría se encuentran las sedes virreinales y las sedes de las audiencias. Ejemplo: México, Lima, Bogotá, Buenos Aires.
- ii. Agrícolas y ganaderas: son el tipo más común y se asentaban en aglomeraciones urbanas preexistentes. Ejemplo: Cholula, Cajamarca.
- iii. Artesanales: ciudades que desarrollaron industria (artesanal o especializada como los astilleros). Ejemplo: Guayaquil, Quito, Puebla.
- iv. Mineras: la principal razón de su existencia es la cercanía a una mina importante. Al agotarse una veta solían decaer o desaparecer. Ejemplo: Potosí, Huancavelica, Zacatecas, Guanajuato.
- v. Portuarias: se encontraban en medio de las rutas de intercambio o en lugares estratégicos para facilitar el comercio. Ejemplo: Portobelo, Panamá, Veracruz, Cartagena de Indias.
- vi. Comerciales: localizadas en puntos clave de las rutas marítimas o terrestres. Podían ser portuarias o del interior. Ejemplo: Arica, Jalapa.
- vii. Religiosas: localizadas en sedes episcopales. Permitían el gobierno pastoral desde la capital a los pueblos de indios. Ejemplo: Guadalupe, Copacabana.
- viii. Militares: estaba situadas en zonas periféricas o de frontera. Permitían el dominio de la zona y la protección del comercio. Ejemplo: Cartagena de Indias, Panamá.
- ix. Culturales: aquellas que tenían universidades, colegios mayores, medios de prensa, imprenta, academias, sociedades económicas, etc. Ejemplo: México, Lima, Quito, Bogotá, Santiago.

Es evidente que una ciudad podía cumplir más de una función aunque, por lo general, tenían una razón principal que daba sentido a su existencia (Glave 1999, p. 224).

Asimismo, como ya se ha dicho, las funciones de cada ciudad fueron lo que permitió el éxito del proyecto colonizador español en tanto que facilitó su objetivo principal: el maximizar la rentas coloniales, esto es, el envío de metales (principalmente la plata) a la metrópoli y la obtención de los beneficios del monopolio comercial. Al respecto, Hardoy señala:

La ciudad mercado del interior, la ciudad-puerto y la ciudad-minera fueron meros eslabones en el elemental proceso que va desde la colonia, productora de recursos naturales, hasta la metrópoli, consumidora, transformadora y redistribuidora de esos recursos, y de regreso a la colonia, consumidora de los productos manufacturados en la metrópoli [...] en ese círculo vicioso del colonialismo, las ciudades-mercado y las ciudades-puerto constituyen los pivotes alrededor de los cuales giró toda la economía y la administración colonial. (1972, p. 159)

De esta manera, es posible sintetizar esta primera parte de la invasión y colonización española destacando la importancia dada a la creación de un sistema jerarquizado de ciudades, las cuales fueron el instrumento con el cual se garantizó el control del espacio colonial y, posteriormente, el establecimiento de un sistema económico que le permitiría lograr la maximización del “excedente colonial” (Assadourian 1982, p. 129-130). Queda claro entonces que la ciudad representó la presencia física y legal del Estado español sobre el territorio americano, el cual sería moldeado en función de los intereses económicos y militares; de los compromisos religiosos y de la organización administrativa (Sanz 2004, p. 25). Como se mostrará más adelante, Lima y su puerto tuvieron un rol importante en este sistema, el cual le permitió desde muy temprano establecer su predominio en el territorio peruano.

### **1.3) Establecimiento del sistema de ciudades y estructuración del espacio colonial**

En esta subsección se describe la fundación de Lima y el Callao junto a algunos aspectos de su desarrollo inicial. Asimismo, se señala al establecimiento de diversas instituciones administrativas y, principalmente, al monopolio comercial español como fuentes de la aglomeración inicial en la ciudad. En el primer caso, el mayor número de autoridades simplemente le dio una escala más grande<sup>97</sup>. En el segundo, se argumenta que Lima pese a no tener grandes ventajas en comparación al resto de ciudades, ya sea en localización o ventajas naturales de su puerto, pudo crecer rápidamente debido a que aprovechó la ventaja que le dio el monopolio. De esta manera, se señala que el origen del predominio limeño en el Perú se debe a la ventaja institucional que le dio el imperio español y que fue aprovechada por los comerciantes que allí se establecieron. Con el tiempo, dicha ventaja sería destruida por ellos mismos y por la Corona, por lo cual el monopolio desapareció. Sin embargo, un grupo de capacidades adquiridas en este periodo permitieron que Lima conservase su lugar preponderante en el comercio del país. En esta subsección se analizan dichas capacidades, sin embargo, primero se debe, describir los sucesos alrededor de la fundación de Lima y explicar su rol como puerto.

En el Virreinato del Perú, las ciudades que tenían los roles más importantes fueron Potosí y Lima, junto a su puerto de El Callao. Estas ciudades constituirían un eje que articularía la economía regional y serían consideradas por muchos autores como polos de crecimiento. Algunas ciudades y regiones se desarrollan alrededor de este eje y fueron importantes para el funcionamiento del sistema. Por ejemplo, Huancavelica fue un centro de gran importancia debido a que abastecía del tan preciado azogue a Potosí. Por otra parte, Chíncha y Arica permitieron el envío del azogue hasta

---

<sup>97</sup> Los ingresos estatales no se reflejaron tanto en la preponderancia de la ciudad, debido a que el objetivo era enviarlos a la metrópolis. Esto contrastaría con la situación que se atravesó en la república.



las urbes altiplánicas. A su vez, surgieron muchas ciudades las cuales, junto a las regiones que circundantes que estructuraron, abastecieron a los polos de crecimiento con materias primas y productos agropecuarios.

### **1.3.1) Lima y el Callao**

La ciudad de Lima, capital del virreinato del Perú, fue importante desde el principio debido al poder colonial instaurado allí y a la élite comercial que se formó. Su ubicación y posterior importancia fue creación total de la política española. Lima fue fundada en 1535 por Francisco Pizarro con el nombre de La Ciudad de Los Reyes. Aunque en un inicio la ciudad de Jauja fue elegida como capital, el acceso al mar que le dio el puerto del Callao, definió la decisión a favor de Lima. El territorio donde fue ubicada estaba rodeado en ese entonces por varios centros ceremoniales y tributarios indígenas (e.g. Pachacamac). Al respecto, Glave (1999, p. 244) señala que Lima fue un “villorrio poco viable” con una “indudable posición estratégica”. Desde su emplazamiento, Lima podía organizar las relaciones entre los territorios andinos de lo que más adelante sería el Virreinato del Perú (1542) con la distante metrópoli debido a su acceso al mar a través del Callao y a que estaba conectada con los principales caminos de la red vial incaica. Asimismo, los valles que la rodeaban garantizaban la provisión de alimentos.

Con la fundación del virreinato en 1542, Lima se convierte en la ciudad capital. De esta manera, adquiere la categoría suprema en el escalafón administrativo además de convertirse en el centro burocrático, político y comercial de las relaciones entre España, América e, incluso, Asia (Sanz 2004, p. 141-142). Los virreyes y otras autoridades se asentaron en Lima, lo cual hizo crecer la población limeña. La ciudad fue sede de la Audiencia desde 1542, sede arzobispal desde 1546 y alojaba dentro de ella al Tribunal de la Inquisición, la primera universidad de América y una importante catedral. En un plano simbólico y cultural, la ciudad adquirió un aura cortesana, pues, con sus entradas y tomas de poder los virreyes marcaron la supremacía de esta ciudad sobre las del resto del virreinato<sup>98</sup> (Osorio 2008, p. 57-63).

### **1.3.2) El comercio, el monopolio comercial y el puerto del Callao**

La importancia económica de la ciudad recayó en la explotación de los fértiles valles que la rodeaban y, principalmente, en el comercio. Aquel valle entre el cual Lima se ubicaba tenían como objetivo garantizar la autosuficiencia alimentaria. Objetivo que fue cumplido en parte hasta inicios del siglo XX cuando inició su desaparición. Por su parte, desde las últimas décadas del siglo XVI, los comerciantes limeños aprovecharon el monopolio comercial español (o sevillano) para hacer sus fortunas. Dicho monopolio le dio el privilegio a Lima para encargarse del comercio con España a través de la feria de Portobelo en el actual Panamá. Los comerciantes de la ciudad aprovecharon

---

<sup>98</sup> Resulta interesante que los virreyes enviados al Perú no eran considerados como tales hasta que hayan entrado formalmente a la ciudad. Un ejemplo de ellos es el caso del Conde de Lemos quien abusó de sus poderes en Panamá ya que no podía ejercer su jurisdicción en el virreinato hasta que hubiese sido investido en Lima (Osorio 2008, p. 62).

esta pequeña ventaja que les dio el Estado colonial para dominar el comercio interno y externo a lo largo de todo el periodo colonial.

Antes de señalar la importancia del monopolio comercial, es necesario destacar una innovación tecnológica introducida por los españoles que ha tenido fuertes consecuencias en la historia peruana. Como se ha visto en los capítulos anteriores, los costos de transporte son la fuerza clave en la organización del espacio económico. El territorio peruano en ese entonces estaba caracterizado por una gran dificultad de mover bienes, personas e información. Una buena descripción de ello se encuentra en Contreras (2004, p.76-78)<sup>99</sup>:

Es fácil comprender que el tránsito por dicho territorio era lento y dificultoso. La costa oponía el freno de uno de los desiertos más secos del mundo, donde era imposible la tracción de la rueda y hasta el trabajo de los animales de montura; sin agua ni forraje, no servían estos más que para rutas muy cortas, de un oasis a otro [...]. En la región de la sierra, la barrera a la movilidad la creaba lo frágil del suelo. Largas y empinadas cuevas, profundos cañones y laderas de paredes casi verticales, también impedían el aprovechamiento de la rueda. Esa misma fragilidad impedía que los ríos fuesen navegables, ya que sus caídas eran abruptas, y por la misma fuerza del agua, sus lechos estaban sembrados de grandes y peligrosos peñascos. Además, varios de los ríos de la sierra, que nacían de las altas cumbres nevadas de la cordillera, tenían flujo de agua solo durante algunos meses del año... La comunicación entre la costa y la sierra era lenta y tortuosa... Como el ascenso era difícil, el comercio que podía ir en esa dirección se limitaba a mercadería que tuviese alto valor en relativamente poco peso... en el valle de Jauja en 1859, el futuro presidente Manuel Pardo, no terminaba de comprender por qué ese fértil granero de los Andes no abastecía el consumo de Lima, distante a trescientos kilómetros, sino que esta consumía trigo chileno, proveniente de más de cuatro mil kilómetros de distancia. ...Durante los meses de lluvia (de diciembre a abril) la comunicación llegaba a interrumpirse totalmente. Y de mayo a noviembre, podía hacerlo el bandolerismo, endémico en toda la costa. [...]. El viajero alemán Charles Weiner (1993 [1880]: 485) terminó preguntándose por qué los hombres habrían decidido habitar un país tan difícil de comunicar.

A pesar de que la descripción es realizada para el siglo XIX, el hecho de que suene tan familiar es debido a que refleja una realidad que aún nos rodea<sup>100</sup>. Además, esto era tan o más evidente en el siglo XVI, a inicios de la colonización, cuando aún las huestes incaicas que se resistían a ser derrotadas podían interrumpir el tráfico. El hecho de que las fuerzas de Manco Cápac II hayan asediado Lima un año después de su fundación es muestra de ello.

Dentro de la descripción, hay un factor muy importante que lleva a explicar la importancia que ganó Lima y la costa a lo largo del periodo colonial y en el siglo XIX. Manuel Pardo, expresidente de la república, se preguntaba cómo era posible que Lima se abasteciera del trigo chileno, el cual debía atravesar más de 4,000 kilómetros, y no del producido en el valle de Jauja, a 300 kilómetros. La

---

<sup>99</sup> La cita es tomada de Webb (2013, p. 20-21).

<sup>100</sup> Para Webb (2013) esto seguía siendo cierto al menos hasta la segunda mitad del siglo XX.

explicación de ello está en la quizás más importante innovación tecnológica que los españoles introdujeron en el recién creado virreinato: las pequeñas y grandes embarcaciones marítimas que permitían el comercio en cortas y largas distancias<sup>101</sup>. Los galeones españoles y sus técnicas de navegación redujeron los costos de transporte de manera increíble al poder trasladar grandes cargas entre distintos puertos a un costo mucho más pequeño que el que se tenía hasta entonces. Incluso, ahora se podía comerciar con lugares que hasta entonces eran imposibles de llegar o no eran conocidos. Esta innovación fue la que estuvo detrás de que el centro económico pasase gradualmente desde el sur andino hacia la costa<sup>102</sup>. Después de todo, las nuevas embarcaciones podían transportar más bienes y personas a mayores velocidades que lo podían hacerlo los medios de transporte terrestre que dependían de animales (lo cual los hacía más caros aún debido a que estos debían ser alimentados).

Por su parte, como ya se ha mencionado, Lima fue ubicada en un lugar privilegiado pues tenía acceso al mar. Aunque inicialmente la ciudad estaba a una distancia moderada del puerto del Callao, tenía un fácil acceso a este. La localización del puerto fue escogida por sus favorables condiciones geográficas, sin embargo, varios autores han señalado que el Callao no tenía ninguna clase de ventaja comparativa sobre sus contrapartes en el Pacífico. En particular, Moreyra Paz Soldán (1944, p. 7) señala que el predominio comercial que Lima adquiriría con el tiempo fue resultado del privilegio político que se le dio y no una ventaja intrínseca de su localización o de su capacidad de comunicar distintos lugares. Así, se tienen dos factores necesarios para explicar el predominio de Lima, pero que sin dudas no son suficientes: la introducción de los galeones y el puerto.

El factor clave que explica el predominio que Lima ha tenido a lo largo de la historia es el monopolio comercial español. En lo que respecta a este, se puede hablar de tres etapas (Moreyra Paz Soldán, 1944). Desde un inicio, a las colonias solo se les permitió comerciar con el puerto español de Sevilla. Sin embargo, entre 1535 y 1572, hubo total libertad en el movimiento de cargas, navegación, rutas y en la fabricación de navíos. Esto se debió a que, a diferencia del Atlántico, el Pacífico aún no estaba plagado de piratas y corsarios. No obstante, en la década de los 1570s hacen su aparición famosos piratas europeos en los mares del Pacífico sur. Esto llevó a un segundo periodo de intervención estatal en defensa del comercio (1572-1581) y terminó con el establecimiento del régimen de convoy o sistema de galeones y flotas (1581-1740/1778), el cual fue una réplica del modelo atlántico (1561). Este establecía la navegación obligatoria de los navíos mercantes en convoy y bajo protección (Suarez 2009, p.238). El sistema fue remplazado por el de buques de registros a mediados del siglo XVIII y se puede decir que termina de manera definitiva con el comercio libre de 1778. Sin embargo, no fueron necesarios esos 160 años para afirmar el predominio limeño como se verá a continuación.

---

<sup>101</sup> Otra innovación importante en el transporte introducida por los españoles fue el puente de cal y piedra, a través del cual podían transitar mulas cargadas. Este alentaría el comercio interno en un periodo en el que el boom del Potosí requería mayores intercambios interregionales.

<sup>102</sup> Seminario (2014) ha estimado las cuentas nacionales en la colonia y la república. El autor muestra que para inicios de la república las zonas más ricas ya se encontraban en la costa pero que aún la mayor parte del PBI se producía en el sur andino. La transición terminaría por completarse entre el siglo XIX y el XX.

El sistema de flotas no hizo más que centralizar el comercio internacional y beneficiar más a Lima. Puede decirse que sus objetivos eran tres<sup>103</sup>. Se buscaba proteger el envío de dinero y barras de plata que iban a Panamá y luego a Europa<sup>104</sup>; defender las importaciones de manufacturas, intercambiadas por los metales preciosos, que llegaban desde la metrópoli al Callao; y combatir el comercio ilícito. Sin embargo, el cumplir estos objetivos no necesariamente implicaba una centralización del comercio en gran escala en el puerto del Callao. Esta se debió a que la Armada del Sur era cara y de tamaño reducido, y a que para disminuir el riesgo y controlar el comercio lo más efectivo era concentrarlo (Lohman, 1975).

Este autor ha señalado convincentes razones por las cuales era eficiente organizar las ferias en Panamá y que las flotas zarparan cada cierto tiempo en una única ruta desde Lima a Portobelo (lo que en consecuencia centralizaba todo el comercio internacional en el Callao). Para empezar, resultaba muy costoso mantener una tropa permanente. En segundo lugar, había grandes periodos de inacción, los cuales podían durar hasta docenas de años. En tercer lugar, los piratas aparecían esporádica y sorpresivamente, y venían en pocas embarcaciones que no resultaban difíciles de vencer para una embarcación de la armada española. En cuarto lugar, las naves se depreciaban rápidamente, lo cual obligaba a incurrir en grandes costos de reposición. En quinto lugar, el camino a Portobelo era altamente predecible, por lo cual les era fácil a los piratas emboscar a las embarcaciones. Todos estos factores juntos hacían que mantener una gran armada patrullando constantemente resultase muy caro y que no tenga claros beneficios adicionales en la reducción del peligro. Sumado a las restricciones presupuestales de la Corona y a que esta buscaba aumentar las rentas para pelear sus guerras en Europa, lo más racional era mantener una pequeña armada y concentrar de manera rígida el comercio internacional en unos pocos viajes. De esta manera, aunque lo que comúnmente se piensa es que lo mejor es diversificar o poner los huevos en diferentes canastas, en este caso lo mejor que se podía hacer era concentrar, pues así se reducían los costos de reposición y de la tropa, y se eliminaba prácticamente todo el peligro. Este sistema, junto al establecido en el atlántico, fue exitoso, pues, salvo contadas excepciones, las embarcaciones no fueron capturadas<sup>105</sup>.

Esto es a lo que se refería Moreyra Paz Soldán cuando señalaba que la centralidad comercial de Lima se debió al privilegio estatal antes que a una ventaja natural<sup>106</sup>. Debido a las razones señaladas, la ciudad acaparaba el comercio internacional y luego se encargaba de redistribuir los bienes

---

<sup>103</sup> Estos objetivos estaban de acuerdo a los señalados anteriormente: maximizar el “excedente colonial” a través de las rentas recibidas por la Corona y de los beneficios que los españoles tenían al comerciar con sus colonias a través del monopolio comercial.

<sup>104</sup> Entre ellos, el quinto real.

<sup>105</sup> Sin embargo, cuando esto ocurría el efecto podía ser nefasto y desatar fuertes crisis.

<sup>106</sup> Se puede decir incluso que Paita, el primer puerto que tuvo el país, tenía una mejor localización al ser el punto en que confluían las 2 corrientes más importantes del Pacífico sur. Esto en una época en que la principal tecnología marítima (el barco de vela) dependía de las corrientes oceánicas y de los vientos, y en que el comercio provenía desde Panamá y no, como posteriormente se daría, desde el Cabo de Hornos. Sin embargo, también se puede decir que Lima-Callao ofrecía un punto intermedio entre el territorio invadido y el que se estaba por invadir, lo cual, de alguna manera, podría ser que haya facilitado el control del territorio.

internamente. Sin embargo, la institución que les otorgó la ventaja a los comerciantes de Lima no duraría para siempre. En realidad sería destruida en buena parte por los que se beneficiaron de ella. Como se verá, el monopolio protegió y favoreció a los comerciantes limeños, pero, a su vez, estos desarrollaron una serie de capacidades que les permitieron mantener su predominio aun cuando el sistema entró en crisis y fue eliminado. El periodo en que la ciudad adquirió sus ventajas se caracterizó por el boom minero en Potosí y por una mayor dependencia del comercio, lo cual reafirmó el rol de Lima en el virreinato como una suerte de “nudo de tránsito” (*hub*). En el primer caso, las reformas toledanas y la introducción de algunas innovaciones tecnológicas en la minería desencadenaron un boom minero en Potosí desde la década de 1570, el cual duraría hasta inicios del siglo XVIII. Este estructuró todo el espacio económico del virreinato, fomentando la especialización regional y el comercio. En el segundo caso, con la introducción del comercio marítimo a gran escala y la destrucción del sistema económico incaico, el territorio pasó a depender fuertemente del comercio<sup>107</sup>. Esto sería exacerbado por el mayor flujo interno de mercancías que generó el boom de Potosí y por el comercio internacional. Sin embargo, estos aspectos se verán con mayor detalle luego. Lo que se debe responder antes es cuáles fueron esas ventajas que Lima y los comerciantes establecidos en ella desarrollaron.

De acuerdo a al monopolio comercial, la ciudad de Lima y su puerto era los únicos capaces de introducir los productos comerciados en Nombre de Dios y Portobelo dentro del virreinato del Perú. En un principio, las casas sevillanas manejaban el comercio tanto en España como en el Perú a través de sus filiales. Estas podían generar escasez y cobrar precios “monopólicos” en las ferias celebradas en Portobelo, lo cual se repetía en los controlados mercados internos. Sin embargo, esto generó una oportunidad para que los comerciantes establecidos en Lima entren al negocio. Como ha señalado Suarez (1991, 2001, 2009), con el boom minero iniciado en el virreinato desde los 70s del siglo XVI, empiezan a surgir comerciantes establecidos en Lima, quienes pasan a competir con los comerciantes sevillanos y sus filiales americanas. Con el tiempo, los comerciantes peruanos adquieren mayor importancia, la cual les lleva a controlar gran parte del comercio del virreinato con Europa, además del comercio interno promovido por el boom de Potosí, el cual se convirtió en un polo de crecimiento con efectos importantes en la creación de mercados y de regiones económicas. De manera paralela, los comerciantes diversificaron sus actividades y dominaron la exportación de la plata. El peso que adquirieron los “peruleros”<sup>108</sup> en el comercio colonial fue tal que generó el recelo de los comerciantes sevillanos, los cuales denunciaron sus actividades y buscaron infructuosamente, en 1623, mediante una denuncia al conde-duque de Olivares, que se les prohibiese llegar a España a negociar directamente<sup>109</sup> (García 1997, p. 16).

¿Por qué los comerciantes se concentraron en Lima y que procesos generó ello? Es evidente que la respuesta a la primera interrogante está relacionada con el privilegio comercial de Lima. En el marco

---

<sup>107</sup> Como se ha dicho anteriormente, el comercio existía en el periodo prehispánico, pero era un sustituto del control vertical de pisos ecológicos.

<sup>108</sup> Con este término se le conocía a los comerciantes que llegaban a España desde el virreinato del Perú a comerciar directamente.

<sup>109</sup> Sin embargo, eventualmente se les prohibió comerciar con el sudeste asiático y adquirir las mercaderías que llegaban a Acapulco.



teórico se señaló que hay una suerte de indeterminación acerca del lugar dónde se va a desarrollar una aglomeración. La gran mayoría de veces está es determinada por una ventaja natural que la precede, como un buen puerto que conecta el mar con el interior de un territorio. De esta manera, la localización de grandes ciudades como Nueva York o Buenos Aires no es sorprendente<sup>110</sup>. En el caso peruano, sin embargo, la determinación del lugar donde se dio la aglomeración fue dada totalmente por una institución colonial: el monopolio comercial español. Al designarse a Lima-Callao como el puerto que controlaba las exportaciones y las importaciones del virreinato, los comerciantes no tenían otra opción que aglomerarse allí.

Sin embargo, esto no es suficiente. Hasta aquí solo se ha contado la mitad de la historia: la localización de la aglomeración debía ser Lima. No obstante, en primer lugar, ¿por qué se debían concentrar en un solo lugar? La teoría económica ha señalado la importancia de la aglomeración para desarrollar algunas actividades. El comercio no escapa de ello, pues, es un sector intensivo en información, el cual requiere de interacciones cara a cara y que se beneficia de compartir riesgos y conocimientos entre muchos comerciantes<sup>111</sup>. Es evidente que un comerciante que se ubique lejos del centro comercial se verá perjudicado. Al estar cerca al puerto, se facilita adquirir conocimientos acerca de precios y demanda en el resto del mundo y en el interior del país. Esto es mucho más importante cuando lo que se tiene que hacer es coordinar la demanda y la oferta entre continentes sin ningún medio de comunicación que sea más rápido que la movilización de bienes, los cuales de por sí tardaban mucho tiempo en trasladarse. De esta manera, los comerciantes se veían beneficiados al estar juntos intercambiando información entre ellos y la burocracia; coordinando en diversas instituciones; y observando el comportamiento de otros. Esto, a su vez, desencadenó una serie de procesos que llevaron a más comerciantes y otras actividades a aglomerarse en Lima, y a desarrollar más capacidades que profundizaron el predominio de la ciudad.

En primer lugar, Lima se convirtió en una ciudad que atraía a los mejores comerciantes del virreinato y a muchos provenientes de Europa. Llegaron, así, diversas personalidades caracterizadas por su espíritu emprendedor con el objetivo de hacer fortuna (y, no pocas veces, regresar a sus países de origen luego de haberlo hecho). Es así que arribaron a la capital muchas personas calificadas en navegación y comercio<sup>112</sup>. En segundo lugar, se dio un proceso de aprendizaje en los comerciantes limeños (lo que usualmente se denomina "*learning-by-doing*"). Estos pudieron aprender las particularidades del negocio y desarrollar capacidades para hacerlo más eficiente. Además, crearon una red de contactos y agentes en otros puertos coloniales, en España y en el resto de Europa. Esto fue acompañado por las inversiones que realizaron para afirmar su posición en la sociedad colonial. En particular, crearon instituciones como el Consulado de Comercio (1613) para proteger sus intereses económicos y políticos, y adquirieron status y privilegios a través de la compra de títulos y de cargos. Estas inversiones eran más que algo superfluo; en realidad, eran una parte importante

---

<sup>110</sup> Ver Glaeser (2005a) y Campante y Glaeser (2009).

<sup>111</sup> Ver en Glaeser (2005b) como estos pequeños detalles determinaron que Boston se convirtiera en la ciudad más importante del primer siglo de colonización de EE.UU.

<sup>112</sup> Por ejemplo, en esta época llegaron los primeros inmigrantes italianos provenientes de Liguria, los cuales serían muy importantes a fines del siglo XIX. Estos trajeron consigo sus conocimientos navales y comerciales.

del negocio. En aquel entonces, el devenir de las actividades económicas dependía fuertemente de las decisiones políticas y de la capacidad de hacer lobby a favor de sus intereses (Contreras 2002, p. 8). Además, en la sociedad en que vivieron, la pureza de sangre y el lugar que se tenía en la sociedad aún eran importantes.

La necesidad de crear una institución que defiendan sus intereses se hizo evidente cuando empezaron a chocar con los de los comerciantes sevillanos y los de la Corona. Como menciona Suarez (1991, p. 381): “el hecho que se formara un grupo mercantil en Lima significó no sólo que aparecieran comerciantes que operaran en las ferias de Portobelo y Lima sino, sobre todo, que apareciera un grupo local que comenzara a controlar la producción, distribución y exportación de plata en su propio beneficio y que, por este motivo, edificara una serie de intereses económicos distintos y muchas veces contrapuestos a los de las compañías metropolitanas”. Es evidente que sin esta institución el camino a su predominio habría sido más que difícil. Su creación era una parte importante del negocio y los comerciantes lo aprendieron rápidamente. Sin embargo, a priori, esta pudo haber sido creada en cualquier sitio.

En tercer lugar y relacionado con lo anterior, estaba la necesidad estar cerca de las autoridades virreinales y a los miembros del gremio. El hecho de que Lima sea la capital era un incentivo adicional a la concentración, dada la necesidad de las relaciones cara a cara. Esto se combinaba con la necesidad de coordinar entre los distintos miembros para hacer una presión efectiva y decidir algunos aspectos relacionados al Consulado. Esta institución adquirió una gran importancia a lo largo del siglo XVII debido a que se asumió el financiamiento y control de importantes sectores del imperio español. Entre estas actividades estaban el pago al situado de Panamá, la manutención de la armada atlántica, los préstamos a las Corona y el financiamiento de la guerra en Chile (Suarez, 2001). En compensación por sus servicios, los miembros del consulado recibieron del Estado colonial numerosos privilegios y concesiones. Por ejemplo, tuvieron exenciones de impuestos, varios miembros recibieron títulos de caballero y concesiones administrativas. Sin embargo, para realizar este tipo de acciones era necesaria mucha coordinación, problema que fue aliviado con la formación del consulado y la aglomeración. Ambos reducían los costos de encontrarse en persona y permitían que el riesgo y los costos monetarios sean compartidos entre más miembros<sup>113</sup>.

En cuarto lugar, la aglomeración del comercio permite el surgimiento de diversas actividades locales que soportan el desarrollo del sector o que estaban asociados a este. Suarez (2001) ha señalado que el éxito de los mismos comerciantes los llevó a diversificar sus actividades a las finanzas, minería y política. La gran importancia financiera que adquirieron en el virreinato resultaba evidente al observar que en las primeras décadas del siglo XVII existían 7 bancos públicos en Lima. Estas instituciones recibían depósitos, daban crédito y hacían transferencias y pagos de larga distancia. Aunque a los ojos del siglo XXI esto podría parecer una cuestión trivial, lo cierto es que aquellos

---

<sup>113</sup> Además, la existencia de un consulado que centralizaba la influencia del gremio aliviaba la posible desconfianza entre los distintos agentes.

bancos fueron únicos en toda la América colonial. A partir de ellos, los comerciantes pudieron hacer inversiones en otras actividades productivas y terciarias, y dominar el mercado interno y externo<sup>114</sup>.

Por otra parte, Quiroz (2008) muestra el desenvolvimiento de la producción manufacturera y artesanal a lo largo del periodo colonial. De acuerdo a este autor, detrás del crecimiento de la manufactura estuvo la importancia comercial de la ciudad y el hecho de tener una población grande<sup>115</sup> (en especial, la referida a los seres humanos libres). Los productores en Lima se beneficiaron de que la ciudad fuese un *hub* a dónde llegaban materias primas y productos semielaborados, lo cual facilitó la producción. Asimismo, al estar en Lima tenían acceso a un vasto mercado que no se circunscribía a la ciudad. Pudieron, así, exportar sin problemas a otras regiones del virreinato y fuera de este, a la vez que competían exitosamente con las importaciones. Finalmente, es evidente que el crecimiento demográfico no solo benefició a la manufactura, este implicaba que nuevas oportunidades en los servicios eran creadas para servir a la creciente población, así como a las actividades comerciales.

En quinto lugar, están las ventajas que adquirió el puerto del Callao. Sin embargo, antes de ello se debe explicar un punto acerca del comercio dentro del virreinato. Como se ha dicho, los comerciantes limeños pasaron a dominar tanto el mercado externo como el interno. Este último se realizaba principalmente a través de la navegación pegada a la costa, llevando mercancías a varios puertos y caletas fundados desde inicios de la colonización. El comercio de este tipo se conocía como de cabotaje. A partir de los distintos puertos del virreinato, las mercancías eran introducidas en el “interior” del territorio. Esta forma de comerciar se debió a que los costos de transportar bienes a través del mar eran inmensamente inferiores a la alternativa de hacerlo por tierra, por lo cual se buscaba evitar esta última. No obstante, aunque se ahorraban los costos de mover bienes, este hecho tenía un efecto perverso: los lugares más beneficiados por el nuevo sistema económico eran las ciudades y regiones con buen acceso al mar<sup>116</sup>.

El comercio de cabotaje era muy grande. Moreyra Paz Soldán (1944) señala que existió un intenso movimiento comercial en las costas del Pacífico y que este no pudo ser controlado por el sistema de flotas, el cual como ya se ha dicho resultaba tremendamente rígido. Lo importante de esta historia es que el comercio interno era dominado por Lima debido al privilegio real. Debido a que la ciudad era por ley el lugar donde desembarcaban las importaciones europeas (y del Norte de América y Asia), a partir de su puerto estas debían ser repartidas al norte y sur del territorio. Es así

---

<sup>114</sup> Una forma en que hicieron esto fue a través de la financiación de los empresarios mineros.

<sup>115</sup> Otro punto no menos importante fue la presencia de personajes con una gran influencia política y económica.

<sup>116</sup> Como se vio en la descripción de Contreras, en el territorio colonizado no existían ríos navegables a través de los cuales se pudiera haber introducido bienes en el resto del territorio. De esta manera, a diferencia de EE.UU. o algunos países que europeos, el comercio internacional e interno beneficiaba principalmente a las ciudades con acceso al mar.

que desde el siglo XVI y XVII, Lima se convierte en el “hub” de un sistema “hub and spoke”<sup>117</sup>. Como es sabido, nunca volvería a perder este privilegiado lugar<sup>118</sup>.

El monopolio comercial no explica sin embargo porque Lima ha concentrado casi todas las importaciones y buena parte de las exportaciones a lo largo de la historia peruana, incluso una vez suprimida la institución y antes de que alcance a tener una participación no trivial en la población del país. La razón más importante es que el privilegio que se le otorgó le permitió desarrollar economías de escala en el puerto del Callao. Quizás los expertos en logística y los geógrafos económicos son los que más han destacado la importancia de este simple y poderoso concepto para explicar la naturaleza de los puertos y del comercio marítimo a lo largo de la historia<sup>119</sup>. El concepto por sí solo señala que mientras mayor sea la escala de producción, menor será el costo medio. En el contexto de los medios de transporte, esto significa que el costo por unidad transportada será mucho menor en las embarcaciones<sup>120</sup> más grandes siempre que una buena parte de estas se mantenga ocupada la mayor parte del viaje<sup>121</sup>. De esta manera, existen beneficios de utilizar embarcaciones grandes en lugar de pequeñas debido a que reducen aún más los (altos) costos de transporte.

Esto no completa toda la historia. El utilizar embarcaciones de gran tamaño implica que se pierda flexibilidad. Esto se debe a que para aprovechar las economías es necesario que los barcos siempre estén descargando y embarcando grandes cargas<sup>122</sup>. Debido a ello, el comercio a gran escala se centraliza en un solo lugar (el hub)<sup>123</sup>, pues, los comerciantes encuentran beneficioso que sus grandes embarcaciones estén utilizando gran parte de su capacidad<sup>124</sup>. El lugar elegido se convierte evidentemente en el puerto principal a partir del cual se distribuyen las importaciones al resto de

---

<sup>117</sup> Ver la sección acerca del “hub effect”.

<sup>118</sup> De hecho, en la segunda década del siglo XXI, el Callao sigue siendo el puerto más importante en el Pacífico sudamericano. Esto ha llevado a las autoridades a planear una política para convertirlo en el hub regional.

<sup>119</sup> Ver por ejemplo Stopford (1997).

<sup>120</sup> Esto también es válido para el ferrocarril, avión y otros medios de transporte.

<sup>121</sup> Para mayor detalle, véase Stopford (1997, p. 158). El autor muestra que las economías se deben a que los costos de operación, viaje y de capital se incrementan en menor proporción que el tonelaje de las embarcaciones. Aunque el análisis es para las embarcaciones del siglo XX, el análisis es válido para los siglos anteriores.

<sup>122</sup> Un ejemplo puede ser ilustrativo. Supóngase que se tiene que enviar 100 toneladas del Callao a Huacho. Para esto se tienen dos embarcaciones. La primera es grande con una carga de 1,000 toneladas y la segunda pequeña con una carga de 100. Si el costo total del viaje en la embarcación grande es 1,000 soles y en la pequeña, 200 soles, el costo medio sería 10 y 2 soles, respectivamente. La embarcación pequeña es superior debido a que la grande no usa toda su capacidad. No obstante, si se tuvieran que enviar 1,000 toneladas a Huacho, entonces el costo medio de la embarcación grande es de 1 sol, menor al de la pequeña. Además se necesitarían 10 embarcaciones pequeñas para el viaje, a un costo medio de 20 soles. Si se asumiera que las embarcaciones, a su vez, llegan desde Huacho utilizando toda su capacidad de carga, la superioridad de la embarcación grande es mucho mayor.

<sup>123</sup> Como explicación complementaria se tiene que no todos los puertos son capaces de albergar a las grandes embarcaciones debido a su poca profundidad o falta de infraestructura.

<sup>124</sup> Notar que esta concentración del comercio es independiente del tamaño de la población de la ciudad en que se concentra. Sin embargo, eventualmente aquella ciudad atraerá más trabajadores y empresas, la cual la hará tener un mercado más grande y aumentarán sus ventajas.

puertos secundarios utilizando naves de menor tamaño. Sucede un fenómeno similar con las exportaciones; si los puertos de donde salen no alcanzan una escala adecuada, estas se concentraran en el puerto principal para después partir al exterior.

¿Ocurrió esto en el virreinato peruano? Es evidente que sí. Moreyra Paz Soldán (1944) y Lohman (1975) han presentado evidencia de ello. El primer autor utilizando información comercial de inicios del siglo XVIII ha mostrado que se dio una suerte de especialización en las embarcaciones. Las grandes se encargaban del comercio de largas distancias y las pequeñas, del comercio de cabotaje. De esta manera, Lima se convirtió en el lugar donde las grandes embarcaciones descargaban las importaciones y donde se concentraban parte de las exportaciones antes de partir a la feria de Portobelo u otros rumbos. Este mecanismo por el cual la ciudad controlaba el tráfico externo ya no tenía nada que ver con su rol privilegiado dentro del monopolio comercial. Es por ello que no sorprende que los mismos peruleros no tuvieran problemas en traerse abajo el sistema que los vio nacer al empezar a comerciar fuera de los límites que este fijaba (Suarez, 2009). Cuando la falta de regularidad en las ferias; las cada vez mayores necesidades coloniales; y los procesos de sustitución de importaciones españolas (e.g. manufacturas en Quito), hicieron necesario expandir el comercio fuera de los límites impuestos por el Estado, los comerciantes limeños lo hicieron sin problemas y esto no afectó el rol central de Lima en el comercio virreinal.

En lo que respecta al comercio de cabotaje, ya se mencionó, Moreyra Paz Soldán (1944) presenta evidencia empírica relevante. El intenso comercio interno presidido por el puerto del Callao estaba caracterizado por tener embarcaciones de pequeña capacidad moviendo los bienes de puerto en puerto. Incluso, señala el autor con cierta extrañeza, muchas de estas embarcaciones salían vacías a otros lugares solo para llevar carga al Callao. El comercio más importante en estos siglos, excluyendo a Arica<sup>125</sup>, estuvo dirigido hacia Valparaíso. Por su parte, Lohman (1975, p. 214) menciona que el número de embarcaciones de comercio de cabotaje era mucho mayor que los de largas distancias (150 vs. 50) y de mucho menor tonelaje. Incluso, varias de estas pequeñas embarcaciones eran simples balsas.

Las ventajas que adquirió el puerto del Callao son uno de los factores más importantes para explicar por qué Lima es la ciudad más grande del Perú. El monopolio comercial decidió la suerte en favor de esta ciudad, la cual, una vez que su puerto desarrolló economías de escala, pudo controlar sin problemas la mayor parte de las importaciones y exportaciones por al menos cuatro siglos. Es claro también que junto al rol adquirido por el puerto, se desarrollaron varios procesos que acentuaron su ventaja comparativa. Las nuevas necesidades llevaron a mayores inversiones en infraestructura<sup>126</sup>, establecimiento de una mano de obra calificada, creación de servicios especializados para servir a las grandes y pequeñas embarcaciones, etc. Además, el crecimiento del

---

<sup>125</sup> El autor no analiza el caso de Arica debido a las exoneraciones que tenía este puerto por su importancia en el tráfico hacia Potosí.

<sup>126</sup> El viajero Amédée-François Frézier señalaba que para el siglo XVIII, el Callao era el puerto más seguro del Pacífico sur. Este ofrecía todas las facilidades que necesitaban las naves de aquellos tiempos (ver Cátedra de Historia Naval, 2014). Sin embargo, tenía problemas para conseguir madera, a diferencia de otros puertos que tenían una ventaja clara como el de Guayaquil.



comercio atrae trabajadores y crea mercados relativamente más grandes. Todo esto hizo que el sistema de transportes se refuerce en el tiempo, al menos hasta que la aparición de nuevas tecnologías disminuyera la importancia del comercio marítimo a lo largo de la costa. Por otra parte, esta forma de organizar el comercio tuvo efectos en la organización del espacio. El sistema por sí mismo necesitaba de ciudades cercanas al mar que se encargasen de redistribuir los bienes en el “interior” del territorio. Sin embargo, los bienes se redistribuían a las regiones que tuviesen algo que ofrecer al comercio internacional o interregional. Esto llevó a la formación de ciudades en el interior que tenían el rol de redistribuir bienes y estar cerca de los lugares de donde se extraían los recursos naturales a ser intercambiados (plata, oro, productos agropecuarios, etc.). Ejemplos de estas ciudades son Potosí y Huancavelica, ejes del nuevo sistema económico virreinal.

Los factores que llevaron a la aglomeración de comerciantes, bancos y otras actividades, también interactuaron con las ventajas adquiridas por el puerto del Callao. En el momento en que el Callao se convertía en el centro de comercio, los comerciantes de Lima se convirtieron en la nueva élite colonial<sup>127</sup>. Sus actividades se diversificaron y empezaron a controlar gran parte de la economía virreinal. El boom minero iniciado en la década de 1570 les permitió ingresar a la extracción de la plata y a los mercados que abastecían a los grandes centros mineros. Así, desplazaron a los encomenderos, quienes se habían encargado de ello hasta entonces (Suarez 2009, p. 242). Por otro lado, el éxito económico y la importancia política de la capital tuvieron su correlato en el tamaño de la población (ver gráfico 1.1). La pequeña ciudad de 70 habitantes en 1535 había pasado a albergar unas 14,262 personas en 1599. En la segunda década del siglo XVII, Lima ya contaba con 26,441 habitantes, una población superior a la de Quito (20,000), aunque inferior a la de Cusco y Potosí<sup>128</sup>. El rápido crecimiento demográfico la llevó a alcanzar los 30,000 habitantes en la década de 1630 y los 40,000 a finales del siglo (Glave 1999, p. 244-248; Cook 1999, p. 278). Por su parte, el Callao alcanzaba una población de 5,000 personas en 1746, antes del terremoto de dicho año (Seminario 2014, p. 345). Dado que el comercio decayó en la primera mitad del siglo XVIII, al extrapolar ese número a finales del XVII, se puede decir que el puerto acogía al menos a un 13% de la población limeña, una participación nada despreciable. Esto da una cota inferior de la importancia de la actividad comercial en aquella época. Como es sabido, el objetivo del puerto era militar y mercantil, no residencial<sup>129</sup>. Muchas otras personas que dependían del comercio residían en Lima.

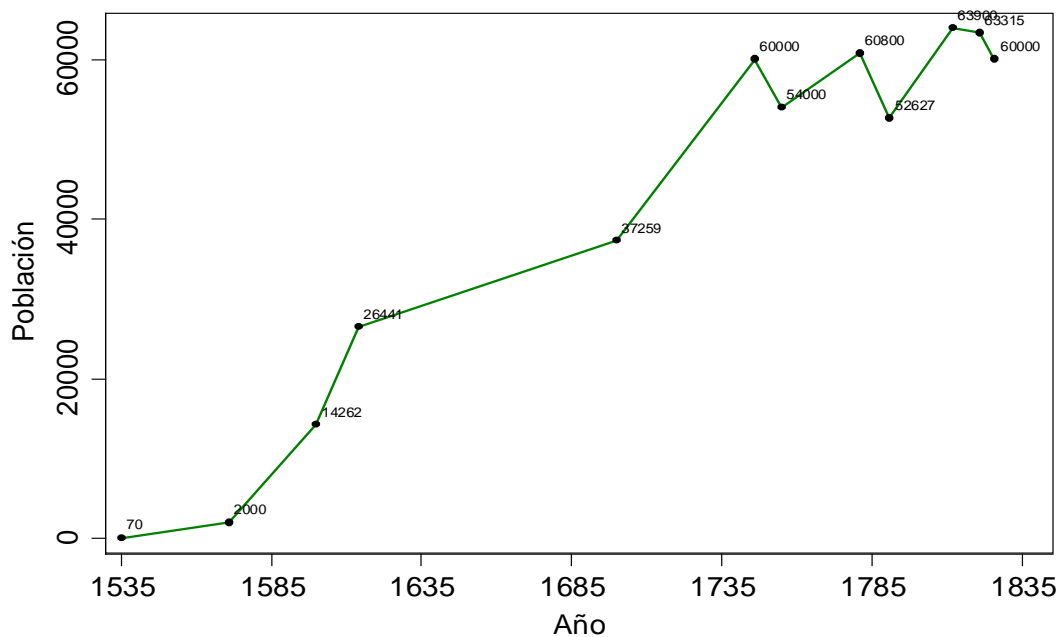
---

<sup>127</sup> También es cierto que el éxito del Callao no dependió solamente de los comerciantes limeños. Por ejemplo, los franceses desarrollaron un comercio triangular entre Europa, Perú y el sudeste asiático a inicios del siglo XVIII (Mazzeo 2010, p. 236). En general, el contrabando y la introducción de navíos de otros países europeos fortalecieron el rol del puerto como *hub*.

<sup>128</sup> Hacia 1650, la población en Potosí aproximadamente 5 veces la de Lima (30,000 vs 160,000). Esto evidencia que mientras que el Alto Perú era el centro de producción, Lima fue el centro de distribución. La predominancia urbana de Lima recién se daría en el siglo XVIII, cuando la ciudad minera decayó y Lima pudo mantener su población.

<sup>129</sup> Saenz (2005, p. 139) señala que la mayor parte de los que residían en el Callao eran pescadores y marineros.

Gráfico 1.1 – Población de Lima 1535-1826



Fuente: Seminario (2014). Elaboración propia.

A pesar de su crecimiento acelerado y de haberse consolidado como el centro neurálgico del virreinato, Lima seguía siendo una ciudad frágil. Varios terremotos entre 1586 y 1687, y el ataque de piratas y corsarios obligaron a que la ciudad tenga que realizar diversas inversiones públicas (Sanz 2004, p. 144-146). Quizá la más importante fue el amurallamiento de la ciudad, el cual se llevó a cabo entre 1685 y comienzos del siglo XVIII.

#### 1.4) El auge minero y los centros económicos del virreinato

Hasta aquí es entendible como Lima se convirtió en uno de los centros importantes de la economía virreinal: gracias a su supremacía comercial, la cual fue resultado del monopolio y de las capacidades que desarrolló<sup>130</sup>. No obstante, existen dos factores adicionales que subyacen el surgimiento de Lima y su papel central en el virreinato: la destrucción del sistema económico incaico, lo cual implicó una mayor dependencia del comercio, y la formación del espacio económico peruano, producto del boom del Potosí (Assadourian, 1982). Estos desarrollaron mercados y promovieron el tráfico comercial entre regiones muy alejadas dentro del virreinato. Asimismo, se fomentó la especialización regional. Como ejemplo se tienen las manufacturas surgidas en Quito, los productos agrícolas del actual Perú, los productos pecuarios de Argentina y los productos mineros de Bolivia.

<sup>130</sup> Evidentemente, dada la introducción de las tecnologías marítimas por parte de los españoles y el acceso a un buen puerto. El aspecto político (el hecho de ser capital) hasta aquel entonces era importante solo porque esto beneficiaba a los comerciantes de las maneras ya mencionadas.

A esto se sumó la creación de ciudades en el interior especializadas en la extracción de algún recurso, como es el caso de Potosí (plata) y Huancavelica (azogue).

Es evidente que Lima-Callao se benefició de este crecimiento económico y del mayor comercio debido al lugar privilegiado que tenía en este. Este éxito se vio reflejado en el crecimiento demográfico mencionado anteriormente. Para hacer más explícito el contexto en que Lima aprovechaba sus nuevas capacidades para crecer, a continuación se describirá el proceso a través del cual surge el boom económico del Potosí y su resultado más importante: el espacio económico peruano. Asimismo, se ubica el rol que Lima tuvo en este sistema económico.

#### **1.4.1) Potosí y otras ciudades mineras**

Con la llegada de los españoles aparece también un gran afán por la obtención de minerales. Es por ello que desde los primeros años de la colonización, los españoles inician rápidamente labores de exploración y explotación utilizando la información de la población local, la cual no había explotado las minas de manera industrial. Las ansias de los colonizadores tuvieron sus frutos en el virreinato peruano con los descubrimientos de Porco (1538), Potosí (1545), Castrovirreyna (1555), Huancavelica (1563) y Oruro (1606). En las cercanías de estos importantes centros mineros se crearon ciudades con una serie de características especiales que las diferenciarían de la típica ciudad colonial.

En particular, estas ciudades mineras por lo general no tenían una fundación formal y surgieron espontánea y desorganizadamente, a diferencia del resto del sistema urbano colonial (Gakenheimer 1972, p. 368). Por ejemplo, en el caso de la Villa imperial de Potosí, no se tenía ni plaza ni forma de damero, era una aglomeración informal de edificios a lo largo del río. Posteriormente, el virrey de Toledo tuvo que corregir la organización urbana e introdujo nueva infraestructura. Se construyeron así las formas urbanas básicas, entre las que se encontraban los edificios públicos, presas, acueductos, molinos y fundiciones (Glave 1999, p. 253).

Algunas otras características adicionales de estas ciudades son presentadas en Gakenheimer (1972). En primer lugar, su existencia depende únicamente de la extracción del mineral. Estas ciudades dependen totalmente de las dinámicas económicas del imperio español, de la oferta, de la tecnología de extracción y purificación, etc. En segundo lugar, estas ciudades tuvieron crecimientos demográficos atípicos (principalmente Potosí) y mostraron estructuras sociales menos rígidas que el resto de ciudades. Esto estuvo acompañado de problemas sociales como pobreza y desempleo, y de una mayor movilidad social. En tercer lugar, estas ciudades presenciaron un rápido crecimiento en varios ámbitos, así como un veloz final. En cuarto lugar, estuvieron bajo un gran interés y preocupación por parte de la Corona y de los virreyes, lo cual solo era común en las ciudades capitales. El interés se debía a que permitían la organización de la extracción de la principal fuente de rentas del imperio español: la plata. Como se señalará más adelante, esto también tenía claras consecuencias en la economía virreinal. La actividad minera de estas ciudades monetarizó la economía, generó gran demanda por productos agropecuarios y materias primas, creó mercados regionales y organizó el espacio económico colonial.

A pesar de las altas tasas migratorias, los establecimientos mineros tenían una fama de ser malas ciudades. Se decía que las personas eran avariciosas, había prácticas deshonestas, precios altos, crímenes e incluso guerras entre españoles como en el caso de Potosí. Es por ello que cuando la actividad minera decaía, la respuesta de los habitantes era el éxodo antes que quedarse en la ciudad a conducir un eventual resurgimiento. El hecho de que los ciudadanos solo estuvieran ahí por la actividad económica y no porque la ciudad les haya parecido un lugar adecuado para establecerse llevaría a caídas radicales de la población, a diferencia de ciudades como Lima que soportaron las consecuencias de fuertes y largas crisis sin perder población.

Cuando se habla de minería en el virreinato peruano, lo más apropiado es hablar de Potosí (y las minas cercanas) y de Huancavelica, pues la economía colonial tuvo a estas dos como sus principales baluartes (Langue y Salaz-Soler 1999). Ambas ciudades comparten algunas características importantes como el hecho de que ninguna tuvo una fundación formal y que su surgimiento fue espontáneo. Huancavelica (1563) fue un centro minero desarrollado para proveer de mercurio a los mineros de Potosí. En esta ciudad, las autoridades estatales mostraron su mayor preocupación por la explotación minera, manteniendo la propiedad y la responsabilidad de la explotación en el mismo Estado, a diferencia de lo que ocurriría en Potosí. Así, en Huancavelica surgió un gremio de mineros que extraía el mercurio y se lo vendía a las autoridades a un precio fijado de antemano. En este sentido, la Corona asumió toda la responsabilidad en la extracción de mercurio para promover la explotación de la plata que se daba en el Alto Perú. Según Gakenheimer (1972), en los años 70s del siglo XVI, la ciudad proveía el 75% del mercurio utilizado en América. Con su declive, este empezó a ser importado desde Almadén en España.

En el caso de Potosí, como se mencionó, se tiene una ciudad sin fundación oficial en la que se empezó a explotar las minas cercanas desde abril de 1545. Estas minas se encontraban a tan solo 30 kilómetros de los yacimientos de Porco, un centro de explotación incaico que fue trabajado por los españoles desde inicios de la colonia. La ciudad creció desde un principio de manera desordenada (tanto demográfica como urbanísticamente) y presenció de manera directa los efectos que causaron en la explotación minera el modo de producción, el cambio tecnológico y las reformas llevadas a cabo por Toledo. En lo que respecta a la población, en 1543 la ciudad contaba con solo 3,000 personas, mientras que para 1580 la población ascendía a 120,000 habitantes. Para 1650 ya eran 160,000 (Sanz 2004, p. 243; Gakenheimer 1972, p. 364-365; Cook 1999, p. 278). De esta manera, Potosí se convirtió rápidamente en una de las ciudades más grandes del mundo en aquellos años. No obstante, la dependencia en la actividad minera y el hecho de que no era un lugar en el que las personas desearan vivir<sup>131</sup> se harían patentes a través de la radical reducción de su población en el siglo XVIII. De esta manera, para 1825 la ciudad solo contaba con 8,000 personas. A pesar de ello, había dejado una huella profunda en la economía sudamericana: al menos hasta la primera década

---

<sup>131</sup> La ciudad nunca recibió el rango de municipalidad y por tanto no pudo tener una estructura administrativa propia. De haberse dado esto, quizá podría haberse mejorado el nivel de vida en la ciudad. Gakenheimer (1972, p.366-367) señala que esto se debió a que la ciudad de La Plata intervino para que esto no sucediera. En aquella ciudad vivían buena parte de los propietarios de las explotaciones mineras de Potosí.

del siglo XIX, la mayor parte del PBI peruano aún se producía en el sur andino, el cual había estado muy compenetrado con el desarrollo de Potosí y otras minas cercanas (Seminario 2014).

#### **1.4.2) Explotación minera, innovación tecnológica y reformas toledanas**

##### **1.4.2.1) Explotación minera e innovación tecnológica**

En cuanto a los procesos de explotación y tratamiento de la plata de Potosí, se pueden identificar dos etapas claras. La primera de estas se da desde el inicio de la colonización hasta la visita y reformas del Virrey Toledo en los años 70s del siglo XVI. La segunda de ellas es la que se da una vez introducida las reformas del virrey. Antes de la década de los 70s, se continuó los métodos de extracción y purificación de la época incaica (Langue y Salazar-Soler 1999, p. 137-144). La extracción se hacía en superficie, a cielo abierto y con túneles, los cuales fueron mejorados con la introducción del socavón. Se siguieron utilizando las mismas herramientas para la trituration y fundición. En especial, se destaca la continuidad de los hornos a viento, también llamados “guairas”. Para la década de 1570, existían 6,497 guairas en funcionamiento. Asimismo, no solo hubo continuidad en los métodos, sino que los indígenas dirigieron el proceso de producción (Bakewell 1984). Esto se dio a través del arrendamiento de las propiedades españolas y de un sistema de incentivos en que se quedaban con todo lo que producían más allá del medio kilo de plata semanal<sup>132</sup>.

Esta forma de producción terminó hacia 1570 debido a que la menor ley de los minerales hizo que las guairas dejen de ser un método rentable. En 1571 se introduce el método de amalgamación. Esta innovación tecnológica fue muy exitosa y duró hasta el siglo XIX. Su introducción en el periodo anterior había sido restringida por el alto rendimiento que había tenido la plata y por el alto costo del mercurio (Langue y Salazar-Soler 1999). Sin embargo, una vez que fue introducido, tuvo un fuerte impacto debido a que podía tratar minerales de mediana y baja ley de manera rentable y a que tuvo el apoyo estatal a través de reformas laborales, construcción de infraestructura y aseguramiento de la provisión de mercurio. Con las reformas toledanas, el Estado colonial tomó total responsabilidad de la extracción del mercurio de Huancavelica e hizo todo lo posible para asegurar una adecuada provisión en Potosí. Desarrolló la ruta Arequipa-Chincha-Arica-Potosí para una provisión eficiente, lo cual tuvo como efecto colateral el desarrollo del puerto de Arica. Por otra parte, aseguró la provisión de agua necesaria para hacer trabajar los molinos en los ingenios<sup>133</sup> e introdujo y administró el sistema compulsivo de trabajo conocido como la mita minera.

##### **1.4.2.2) Reformas toledanas**

Bonnett (1999) ha descrito extensamente el proceso que llevó a las reformas toledanas. Una vez terminado el periodo inicial de invasión y de desorden, el estado español manejado por Felipe II decidió centralizar el poder en sus colonias americanas, lograr la recuperación económica, maximizar los envíos de plata y resolver algunos problemas trascendentales. Estos problemas estaban relacionados con el limitar el poder de la Audiencia, frenar la autoridad eclesiástica,

---

<sup>132</sup> Los que participaron en este trabajo fueron los yanaconas y los indígenas de las encomiendas.

<sup>133</sup> Para ello, desde 1573 se construyeron acueductos y represas. Para 1621, estos ascendían a 32.



exterminar las idolatrías y zanjar temas relacionados a la encomienda, las tasaciones, las reducciones y la mita. En el caso del virreinato del Perú, se eligió al virrey Francisco de Toledo. Este tenía enfrente un importante reto ya que la Corona tenía un gran interés en este territorio debido a su riqueza minera y que aún mantenía una gran población indígena.

Los objetivos de las reformas que Toledo llevó a cabo eran políticos y económicos. En cuanto a estos últimos, destacaron tres aspectos: la reorganización espacial, la tributación y la reactivación económica. En el primer caso, los españoles se enfrentaban a un territorio muy extenso y a una población con un patrón de asentamiento muy disperso. Para controlar el territorio se crearon así varias audiencias<sup>134</sup> y se hizo una nueva distribución provincial. Para la dispersión, no se encontró mejor solución que las “reducciones” o “congregaciones de indios”. Esto constituyó una suerte de segunda revolución urbana en el mundo andino. Las reducciones buscaron reunir a grupos indígenas de distintos ayllus en pueblos construidos bajo la tradición española con el objetivo de facilitar y mejorar el control sobre ellos e introducirlos a la vida “en policía”. Siendo más específicos, lo que se deseaba era facilitar el proceso de evangelización, mejorar y agilizar el control tributario y de la mita<sup>135</sup>, y “proteger” a los indígenas. Como todas estas actividades tenían altos costos logísticos o era necesaria la construcción de cierta infraestructura (iglesias y otros edificios españoles) que necesitaba una escala mínima, los colonizadores encontraron beneficioso generar una mayor densidad de manera compulsiva<sup>136</sup>.

El resultado fue muy positivo para los españoles, pues, se aceleraron los procesos de aculturación, se agilizó la recaudación de tributos y se facilitó la administración de la mita, la cual sería importante para el despegue minero. Además, aumentaron los ingresos de la corona y se facilitó la desposesión de tierras a los grupos indígenas y la expansión de las actividades agropecuarias españolas. En lo que respecta al mundo andino, además de lo traumático de la experiencia, se desarticulaban sus patrones de asentamientos y sus formas de organización social. Por otra parte, a pesar de que la reforma toledana transformó el mundo andino en una constelación de pueblos de distintos tamaños y jerarquía, y que para el fin del siglo XVI la mayor parte de la población habitaba en el sistema de ciudades, esto no significó la supresión de lo rural debido a que se mantuvo gente viviendo en el campo y a que los pueblos estaban en el umbral o por debajo de lo que usualmente se considera como urbano (Flores 2011). Los residentes de estos pueblos rondaban entre una y diez mil personas (Cook 1999, p. 286-287).

En el segundo caso, la tributación, las reformas pusieron en orden el sistema tributario y cambiaron la naturaleza del tributo indígena, lo cual tuvo consecuencias en los mercados bienes y trabajo

---

<sup>134</sup> Santa Fe (1547), Charcas (1559), Quito (1563).

<sup>135</sup> El manejo de la mano de obra se hizo más importante cuando se empezaron a notar los efectos del colapso demográfico.

<sup>136</sup> Notar que en el siglo XXI autoridades importantes (presidentes, ministros, etc.) siguen utilizando los mismos argumentos para sugerir que la población rural debería ser concentrada: las obras públicas son indivisibles y caras; estas tienen menores costos unitarios con una mayor cantidad de clientes; la administración pública es cara de mantener en poblaciones pequeñas y los costos aumentan cuando tienen que recorrer largas distancias; etc.

(Bonnett 1999, p. 121-127). Toledo creó más burocracia<sup>137</sup> y determinó que el tributo de la encomienda debía ser pagado en especie y, principalmente, plata. Esto llevó a que los indígenas vendan sus productos en los mercados (en especial en el norte y el centro) y a que ofrezcan su mano de obra en las minas (principalmente en el sur). Evidentemente, esto fomentó la monetarización de la economía, un mayor comercio y mayores ingresos estatales.

Finalmente, en lo que respecta a la reactivación económica, se realizaron cambios en el sistema laboral, en la provisión de materias primas y en el modo de producción minera (Langue y Salazar-Soler 1999; Bonnett 1999). Estas complementaron a la innovación tecnológica del refinamiento por azogue y fueron facilitadas por la reducción de pueblos indígenas. Toledo institucionalizó la mita colonial, haciéndola un sistema oficial bajo supervisión de los administradores centrales con una serie de reglas que debían ser cumplidas. Estas trataban sobre el funcionamiento, horarios, condiciones laborales, salarios fijados, etc. Alrededor de 14,000 indígenas eran utilizados en este sistema, los cuales trabajaba 5 días a la semana, recibían un jornal fijado por el Estado y eran distribuidos a distintos empresarios de acuerdo al tamaño y la necesidad. El resultado de esta institución fue el promover el aumento de forasteros y de mano de obra libre, y una sustantiva división del trabajo. Los forasteros eran aquellos que dejaban de pertenecer a un ayllu para evitar las malas condiciones laborales en las minas. Con el tiempo crecieron tanto que a fines del siglo XVI, su número excedía al de los indígenas originarios en varias localidades del virreinato<sup>138</sup> (Cook 1999, p. 286). Por otro lado, debido a que los mitayos no eran suficientes, surgió una oferta libre de “indios mingas”<sup>139</sup>, los cuales eran bien remunerados. La división de trabajo se dio cuando los trabajadores libres empezaron a especializar en el trabajo en los ingenios, los cual los llevó a ganar mayores remuneraciones. Mientras tanto, los menos calificados se encargaban de las labores en las minas.

Otro aspecto en que el Estado colaboró fue en el aprovisionamiento regular de azogue para sostener el nuevo método de refinación. Para ello se organizó una mita minera especial para Huancavelica y se desarrolló la ruta comercial que conecta al Alto Perú con Arica y el resto del virreinato. Cuando Huancavelica decayó, el Estado se encargó de la importación desde Almadén. Por último, el Estado se reafirmó como el dueño de las minas y aseguró obtener una buena renta (el quinto real y otros impuestos) sin correr ningún riesgo de explotación al arrendar o regalar los lotes en las minas.

### **1.4.3) El sistema económico colonial y el boom minero**

La introducción del método de amalgamación, las reformas toledanas y los procesos asociados permitieron el surgimiento de un importante boom en la explotación minera. Aunque este auge estuvo concentrado en Potosí y sus alrededores, una de las principales beneficiarias fue la ciudad de Lima pues esta tenía un papel fundamental en el comercio y la administración pública. Además de ser sede de una importante parte de la burocracia colonial, desde el puerto del Callao se controlaba el comercio interregional que permitía el sostenimiento de los grandes centros mineros

---

<sup>137</sup> Entre otras cosas, se crearon las cajas de real hacienda en Lima, Concepción, Arequipa y Guayaquil.

<sup>138</sup> Según la ley, al ser forasteros no podían ser obligados a prestar servicios a la mita.

<sup>139</sup> Para inicios del siglo XVII, ya tenían una participación mayor al 55% de la fuerza laboral minera.

del Alto Perú. Sin embargo, antes de entrar en ello es interesante detallar el fenómeno de crecimiento dado en esos años.

#### **1.4.3.1) El boom del Potosí**

La primera aclaración que se debe hacer es que Potosí no estaba sola. A pesar de que usualmente se señala lo ocurrido como “el boom de Potosí”, lo cierto es que la mina empezó a perder importancia a mediados del siglo XVII. Sin embargo, los efectos en la producción minera y la recaudación estatal no resultaron tan evidentes debido a que se empezaron a explotar algunas minas cercanas. En este sentido, la minería se hizo cada vez más dispersa y se extendió al sur de Charcas. Por ejemplo, ya para 1660, el 40% de los quintos recogidos en Potosí provenían de las minas del distrito (Langue y Salazar-Soler 1999, p. 174-175). Entre los nuevos centros mineros descubiertos estaba Oruro, el cual empezó a ser explotado a inicios del siglo XVII. Este se convirtió rápidamente en el segundo centro productor más importante. De esta manera, la producción del siglo XVII se estabilizó y luego decayó lentamente hasta la primera mitad del siglo XVIII. Alrededor de 1710 y 1720 se alcanzaron niveles similares a los de la década de 1570.

En lo concerniente a los ciclos de la actividad minera en Potosí, se distinguen tres fases entre 1535 y 1735 (Langue y Salazar-Soler 1999, p. 175; Bakewell 1984). La primera se dio entre los 30s y los 70s del siglo XVI y estuvo caracterizada por el descubrimiento inicial y una baja y decreciente producción desde los años 50s. En este periodo la actividad estuvo muy influenciada por la actividad indígena tanto en la producción como en las técnicas utilizadas. La segunda etapa es de la del boom minero. Esta comienza en los 70s con la introducción de la refinación por azogue y las reformas toledanas, y dura hasta inicios del siglo XVII, años en que la producción de Potosí alcanza su máximo nivel en todo el periodo colonial. En la tercera etapa se da un largo y sostenido declive de la actividad entre la segunda mitad del siglo XVII y la primera del XVIII.

Como muestra el cuadro 1.1, después de un periodo de descubrimiento y de extracción sin muchas dificultades (lo que corresponde al periodo de guairas), la producción del virreinato cayó hasta inicios de la década de 1570. En la segunda mitad inicia el boom minero, el cual se extendió a la primera mitad del siglo XVII. Esto último se puede apreciar en el gráfico 1.2. En este se presenta información de las remesas de oro y plata enviadas a España entre 1531 y 1645 por quinquenios. Las remesas son un buen proxy de producción debido a que el oro no tenía una participación relevante y a que se puede esperar que el contrabando no haya sido tan importante en este periodo. Como muestra el gráfico, el auge tuvo un efecto enorme en las finanzas públicas y en la actividad económica. Este se mantuvo al menos hasta la década de 1630, momento a partir del cual empieza a decaer lentamente la producción. Si se tiene en cuenta la producción de Potosí y no la de todo el virreinato, los datos provistos por Sanz (2004, p. 257) muestran que para inicios de la década de 1630 esta mina ya empezaba a mostrar claras señales de agotamiento<sup>140</sup>.

---

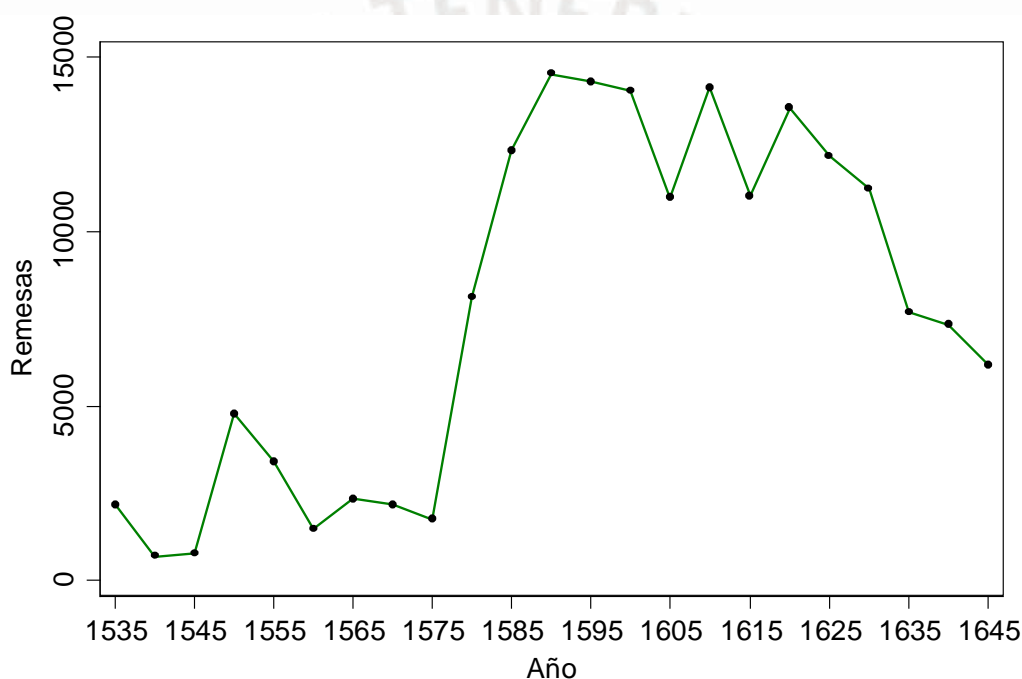
<sup>140</sup> Asimismo, el autor compara la importancia de Potosí con la que en el momento era la mina más importante del virreinato de Nueva España: Zacatecas. Entre 1570 y 1630, Potosí producía entre 2 y 7 veces más.

Cuadro 1.1 - Producción de plata de Perú y Charcas 1531-1600 (en millones de maravedís)

Años	Plata	Años	Plata
1531-1535	1016	1567-1570	2106
1536-1540	371	1571-1575	1748
1541-1545	235	1576-1580	7930
1546-1550	4371	1581-1585	12218
1551-1555	3050	1586-1590	14463
1556-1557	1439	1591-1595	14281
1562-1565	2224	1596-1600	14024

Fuente: Languy y Salazar-Soler (1999, p. 173).

Gráfico 1.2 – Remesas de oro y plata a España 1531-1645 (por quinquenios, en millones de maravedís)



Fuente: Languy y Salazar-Soler (1999, p. 177).

#### 1.4.3.2) El espacio económico peruano

El auge minero no pasó en vano. Como ha mostrado Assadourian (1982), los procesos desencadenados por el auge extractivo en el Alto Perú reconfigurarían totalmente el espacio colonial y harían del virreinato un espacio integrado y autosuficiente. Entre los siglos XVI y XVII, las regiones se articulan, los mercados internos se desarrollan, el comercio de todo tipo de productos crece, y se generan procesos de diversificación a nivel virreinal y de especialización a nivel regional. En suma, la economía crece en todo el territorio y la opulencia de esta etapa queda plasmada en el consumo y estilo de vida que se presentan en las grandes ciudades mineras y portuarias. A

continuación, y siguiendo a Assadourian (1982, p. 109-134), se detallan algunos procesos que se dan con el boom y que, a pesar del declive, transforman de una manera permanente el espacio regional, tanto así que la estructura resultante perdura hasta los inicios de las repúblicas latinoamericanas (Seminario 2014).

El territorio económico que fue beneficiado por el auge minero<sup>141</sup> coincidía en gran parte con el virreinato del Perú y algunas de sus zonas de influencia. Actualmente, el espacio abarcaría una parte o todo el territorio de países como Perú, Ecuador, Bolivia, Chile, Argentina y Paraguay. El espacio peruano se caracterizó por un alto grado de autosuficiencia económica e integración regional. Ambas se vieron reflejadas en la composición de las importaciones y del comercio interregional. En el primer caso, los diversos lugares del espacio peruano coincidían en importar mayoritariamente textiles de lujo, esclavos y hierro, los cuales eran productos que no podían ser producidos o conseguidos localmente. En clara contraposición al comercio internacional, el interregional suplía a las regiones del resto de productos necesarios, ya sean productos alimenticios, materias primas, distintos tipos de servicios, etc. Esto condujo a la creación de un dinámico mercado interno y a la especialización regional.

Las razones por las cual se dieron el crecimiento y la integración económica pueden ser divididas entre externas e internas. El impulso externo fue dado por la enorme demanda europea de minerales, lo cual orientó la economía hacia el exterior. Las razones internas tienen que ver con tres aspectos: el rol de los centros, la respuesta de las regiones periféricas y la acción estatal. De esta última ya se ha hablado, las reformas toledanas y otros procesos asociados, permitieron el despegue minero. Además, los controles y restricciones a comerciar con otros espacios (Nueva España, Manila, China, Atlántico portugués, resto de Europa) fortalecieron el papel de Lima e hicieron más necesario que se produzca una gran variedad de productos dentro del virreinato.

En cuanto a los centros, estos eran dos: Potosí y Lima. El primero era el centro productivo, mientras el segundo, el comercial y político. Ya se ha visto porque: Potosí era el lugar donde se producía el bien que movía toda la economía colonial y Lima había sido beneficiada por el monopolio a la vez que desarrollaba varias capacidades para controlar el comercio virreinal. Estos dos polos de crecimiento desencadenaron efectos de arrastre en el resto de regiones debido a que en ellas se localizaron determinadas actividades y se formaron grandes aglomeraciones demográficas que las convirtieron en grandes mercados de consumo y de insumos para la producción<sup>142</sup>. En lo que

---

<sup>141</sup> Assadourian (1982) en su trabajo plantea un modelo para poder interpretar los hechos. El aspecto más importante es que para definir las grandes zonas económicas de la colonia que deberían ser estudiadas se basa en 4 criterios. Estos son: (i) la estructura estaba basada en un sector dominante que permitía el crecimiento exportador y el intercambio con la metrópoli; (ii) las regiones se especializan y se desarrolla intercambio entre ellas, la cual las articula y les da un rol dentro del sistema; (iii) la metrópoli crea un sistema de comunicación con las zonas, el cual impide la participación de otras potencias que deseen comerciar; (iv) la metrópoli regula y/o niega el intercambio entre distintas zonas. Una de estas grandes zonas es el espacio peruano. El punto principal del autor es que para entender los fenómenos económicos de aquel entonces es importante no verse limitado por las actuales fronteras políticas.

<sup>142</sup> Además, en el caso específico de Potosí, su ubicación en una zona de páramo a una gran altitud la hacía más dependiente del comercio.



respecta a la periferia, las regiones respondieron especializándose y exportando productos en los cuales tenían ventajas comparativas. De esta manera, se vieron beneficiadas por los mercados favorables en los centros y por el aumento de la productividad que acompañó a la especialización<sup>143</sup>. Evidentemente, hubo regiones que no llegaron a servir a los centros porque no podían sortear la barrera de los costos de transporte o porque no tenían demanda por sus productos. Sin embargo, estas llegaron a suplir las necesidades de la parte de la periferia que sí lo hacía.

Lo dicho hasta el momento no deja de ser abstracto. En dichas circunstancias, un ejemplo puede ser de gran ayuda. El ejemplo de especialización más ilustrativo de esta época se puede apreciar en las ofertas productivas de las regiones que abastecían a Potosí<sup>144</sup>. A esta región llegaban productos agrícolas, ganaderos, materias primas y textiles de todas partes del virreinato peruano y sus zonas de influencia. Por ejemplo, en cuanto a los productos agrarios, los cereales provenían fundamentalmente de los valles de Cochabamba, Lacaba y Clisa; el azúcar, de las plantaciones del valle del Cusco y de Santa Cruz; la producción vitícola, de Pisco, Ica, Arequipa y Chile; la papa, de zonas aledañas; la coca, de Cusco, La Paz y Huamanga; y el ají, de Arequipa, Tacna y Arica. Potosí también tenía una gran demanda de productos ganaderos por motivos de alimentación, transporte y para la misma actividad minera. Así, se demandaban bestias de carga y cueros. Estos provenían de la provincia del Collao (llamas y ovejas), Chile central (ovejas), Buenos Aires (vacas), Córdoba (vacas) y Tucumán (mulas). Asimismo, productos como el pescado provenían de Arica, Atacama y del gran centro pesquero del Titicaca. En cuanto a materias primas como sebo, cuero, cuerdas, etc. estos podían provenir de Chile; mientras que en el caso de los textiles “de la tierra” (i.e. los que no son de lujo) la oferta estaba difuminada por todo el territorio. Los textiles de algodón provenían de Santa Cruz y Tucumán; los de lana, principalmente de los obrajes de Quito, y de Cajamarca, Huamachuco, Conchucos, Huaylas y Huánuco (Assadourian 1982, p.135-221; Langue y Salazar-Soler 1999, p. 179-186).

El resultado final de los aspectos considerados fue el establecimiento de una geografía económica regional, la cual se mantuvo sin muchos cambios por varios siglos después del declive del Potosí. Entretanto, se dio el crecimiento del mercado interno, la especialización regional y un mayor comercio interregional. Este último, como se sabe, fue aprovechado por los comerciantes instalados en Lima quienes dominaron tanto las rutas comerciales como la producción en muchas de las plazas a donde se dirigían los bienes. Se puede concluir diciendo que el crecimiento económico guiado por la exportación de minerales y la forma en que este se reflejó en la geografía económica, fue un factor adicional que favoreció el crecimiento de la ciudad de Lima. Sin embargo, no todas las perspectivas eran positivas. Para comienzos del siglo XVIII, la capital estaba a punto de atravesar un nuevo reto: la economía minera que había sostenido su crecimiento ya estaba en crisis y su rol de

---

<sup>143</sup> El crecimiento no tuvo necesariamente un correlato en la urbanización regional debido a la naturaleza de los productos que se comerciaba. Como se ha dicho, el rol de las ciudades del interior era manejar los recursos humanos y el territorio, y facilitar el comercio de los productos en que se especializaba la región. Así, con excepción de la minería, había pocos incentivos para la aglomeración.

<sup>144</sup> En el trabajo de Contreras (1982) se puede encontrar otro claro ejemplo de los efectos desatados por estos centros para el caso de Huancavelica.

centro del comercio virreinal se vio amenazado por el fin del monopolio comercial y por el surgimiento de Buenos Aires.

### **1.5) Nota sobre la importancia política de Lima y el centralismo político**

Hasta ahora se ha tratado la formación del sistema urbano peruano, la estructura económica regional y el rol de Lima en esta, así como el origen en esta época de la primacía urbana de la ciudad. El tiempo cubierto por los sucesos descritos abarca gran parte de los siglos XVI y XVII. No obstante, no se ha tratado explícitamente fenómenos como el centralismo peruano o la predominancia política de una región o ciudad sobre el resto del espacio. La razón es que este trabajo trata principalmente sobre el proceso de concentración económica y demográfica, y busca dar una interpretación de estas en base a la teoría económica. Sin embargo, esto no quiere decir que el centralismo no tenga importancia alguna en el proceso. Como se verá más adelante, diversas decisiones gubernamentales y leyes fueron importantes en concentrar más la actividad o en evitar la desconcentración<sup>145</sup>.

Debido a la importancia del centralismo político, fiscal y administrativo, se ha realizado esta subsección que muestra que, al igual que la concentración productiva y poblacional, el centralismo puede ser rastreado hasta esta época. Como se verá, las características centralistas que actualmente pueden ser adjudicadas a Lima, no se encontraban presentes de la misma manera en que hoy lo hacen. A continuación se señalan algunas características del centralismo que se dan desde inicios de la colonización y se describe el proceso de “descentralización de facto” presenciado en los siglos XVII y XVIII debido a la debilidad del imperio español.

#### **1.5.1) Centralismo político**

En el siglo XVI hay dos grandes hitos en la conformación del centralismo peruano. La derrota de los encomenderos, en primer lugar, y las reformas toledanas, en segundo, son las que definen victoria del poder central sobre las resistencias locales. La debilidad local provocada por dicha derrota y el establecimiento de una gran red burocrática colonial que se dio a la par de las reformas, desbarataron cualquier intento de autonomía local e influencia civil.

Contreras (2002) menciona que junto a la autoridad del virrey estaban la Audiencia, la cual era una suerte de Consejo de Estado<sup>146</sup>; los corregidores, los cuales eran en la práctica los gobernadores provinciales<sup>147</sup>; y los tenientes, quienes representaban a los corregidores en algunos pueblos. Desde aquel entonces, el poder central ya se encargaba de nombrar a los funcionarios en todos estos cargos. Los únicos que podían socavar el poder central eran el cabildo, los cuales eran espacios

---

<sup>145</sup> La política de inversiones en Lima del gobierno de Leguía en la década de 1920 o el hecho de que hasta hoy las ciudades no pueden manejar su tributación como forma de competir con Lima son ejemplos de ello.

<sup>146</sup> No obstante, Bonnett (1999) señala que las relaciones entre el virrey y la Audiencia eran tirantes y que el virrey Toledo buscó reducir su poder.

<sup>147</sup> Estos se encargaban de administrar y gobernar municipios y distritos en nombre del rey; ser intermediarios entre encomenderos e indígenas; aplicar justicia y la recaudación fiscal. En este sentido, corregidor y teniente eran claves en la estructura burocrática centralista y menoscababan el poder eclesiástico y el de los encomenderos (Contreras 2002, p. 8; Bonnett 1999, p. 113).

abiertos a la comunidad civil organizados por el Estado colonial, y los curacas, quienes habían sido mantenidos para garantizar el control de la población indígena. Sin embargo, los cabildos no alcanzaron gran importancia. En un principio, los encomenderos tomaron los cargos acumulando bastante poder. No obstante, con Toledo el poder de estos se redujo al poner en igualdad de condiciones a encomenderos y no encomenderos al momento de acceder a los cargos, lo cual despojó a los primeros de sus privilegios auto-concedidos. Por su parte, los curacas indígenas entendieron rápidamente que para mantener sus privilegios debían obedecer a los dominadores españoles. Así, se convirtieron en meros intermediarios entre españoles e indígenas, abogando por los intereses de los primeros y los suyos propios. Su debilidad aumentó con las reformas, las cuales crearon alguaciles y alcaldes indígenas que socavaron su poder y le quitaron el carácter hereditario al cargo (Bonnett 1999, p. 111-112).

Es de esta manera que surge el centralismo peruano en el siglo XVI. Este fue fortalecido, además, por el rol central de Lima en el comercio y porque la economía dependía fuertemente de la intervención estatal para su funcionamiento. Sin embargo, no se puede decir que existía una predominancia de Lima sobre el resto del virreinato más allá del ámbito político, administrativo y comercial. Como ya se ha visto, el centralismo político peruano carecía de un correlato en términos económicos o demográficos como el que adquiriría en el siglo XX. En el siglo XVII, Potosí era la gran urbe colonial en términos demográficos y la mayor parte del producto interno se producía en el sur andino. Es decir, Lima no era ni el centro productor ni albergaba a una gran parte de la población del espacio. Potosí era el centro productor más importante y la ciudad de Quito tenía una población muy cercana a la de Lima (Contreras 2002). La única importancia económica que poseía Lima en esta época era su papel como el centro comercial del virreinato, el cual fue resultado del privilegio concedido por el poder metropolitano y por los procesos asociados ya descritos que llevaron a la concentración de la élite comercial y el desarrollo de diversas capacidades.

### **1.5.2) Descentralización “de facto” en el siglo XVII**

A la etapa centralizadora le siguió un periodo de “descentralización de facto”<sup>148</sup> a lo largo del siglo XVII y parte del XVIII (Contreras 2002, p. 9). Esta descentralización estuvo influenciada por las crisis ocurridas en América y Europa, las cuales diezmaron la autoridad española<sup>149</sup>. En Europa, los motivos de la crisis estuvieron relacionados con el comportamiento belicoso del imperio español, lo cual lo llevó numerosas derrotas, primero, ante los ingleses y, luego, en la guerra de los treinta años (1618-1648). Esto llevó a una prolongada crisis fiscal<sup>150</sup> e impidieron a la metrópoli suplir de burócratas y de mercancías a sus colonias. Por su parte, en América, el declive de la producción

---

<sup>148</sup> Contreras menciona que un elemento importante de esta descentralización fue la autonomía fiscal de las provincias. En aquellos años, estas pagaban totalmente sus burocracias. No obstante, no tenían que hacer algunos desembolsos como el de servicios públicos.

<sup>149</sup> Esto está en consonancia con el postulado de Véliz (1984) acerca de que los momentos de descentralización se dieron más por la debilidad de los centros que por la búsqueda de una mayor autonomía en el resto de regiones.

<sup>150</sup> Ya para 1607, el Estado se había declarado en bancarota. Esto era solo el inicio de una larga batalla por parte de la Corona para controlar su situación fiscal en un contexto de grandes gastos debido a las guerras (Andrien 2011).

minera y de la recaudación fiscal comprometieron las finanzas del virreinato, la capacidad de control de la metrópoli y los envíos de remesas a España. A esto se unió la creciente corrupción e ineficiencia de las autoridades y el accionar de la élite colonial<sup>151</sup>.

La crisis en el espacio peruano y las necesidades financieras del Estado se materializaron a lo largo del siglo XVII y comienzos del XVIII de diversas formas como la infiltración de criollos a la administración local, la venta de juros y de cargos, y la sustitución de importaciones. El Estado se endeudó con la élite comercial, lo cual fue aprovechado por esta para mejorar su posición. El declive de la soberanía española en sus dominios americanos se haría más pronunciado cuando las “repúblicas” de indígenas y españoles empezaron a relacionarse fuera del control estatal. Es así que la mita terminó cayendo, a fines del siglo XVII, a niveles que eran un tercio de lo que había sido un siglo antes y los comerciantes incrementaron su importancia en la explotación de la plata al financiar a los empresarios mineros.

Dicho proceso de descentralización terminó en el siglo XVIII con la introducción de las reformas borbónicas. El centralismo fue retomado y ese fue el sistema que la nueva república peruana heredó a partir de 1824, con la salvedad de que el centro pasó a estar en Lima en vez de en la metrópoli. A partir de ese momento, a pesar de algunos breves e infructuosos intentos de descentralización, el país pasó a ser uno largamente centralizado lo cual tendría serias consecuencias en el proceso de concentración económica y poblacional. Sin embargo, antes de entrar en mayor detalle, es necesario revisar el proceso de crecimiento de Lima en una de sus épocas más difíciles: el siglo XVIII.

## 2) Crisis ante el declive de la economía colonial y la posguerra independentista (siglo XVIII – 1840)

### 2.1) Declive de la economía colonial y estancamiento de Lima

La crisis del sistema económico colonial fue un proceso que se dio lenta y prolongadamente entre los siglos XVII y XVIII. Este debilitó tanto a la metrópoli como al virreinato. Los efectos sobre el primero fueron una menor cantidad de remesas enviadas y mayores esfuerzos para controlar la nueva situación. Por su parte, en el virreinato la crisis minera acabó con la ciudad del Potosí y afectó fuertemente a Lima. En este periodo se atravesó un periodo de ruralización debido a que las personas buscaban evitar los grandes costos de vivir en la ciudad.

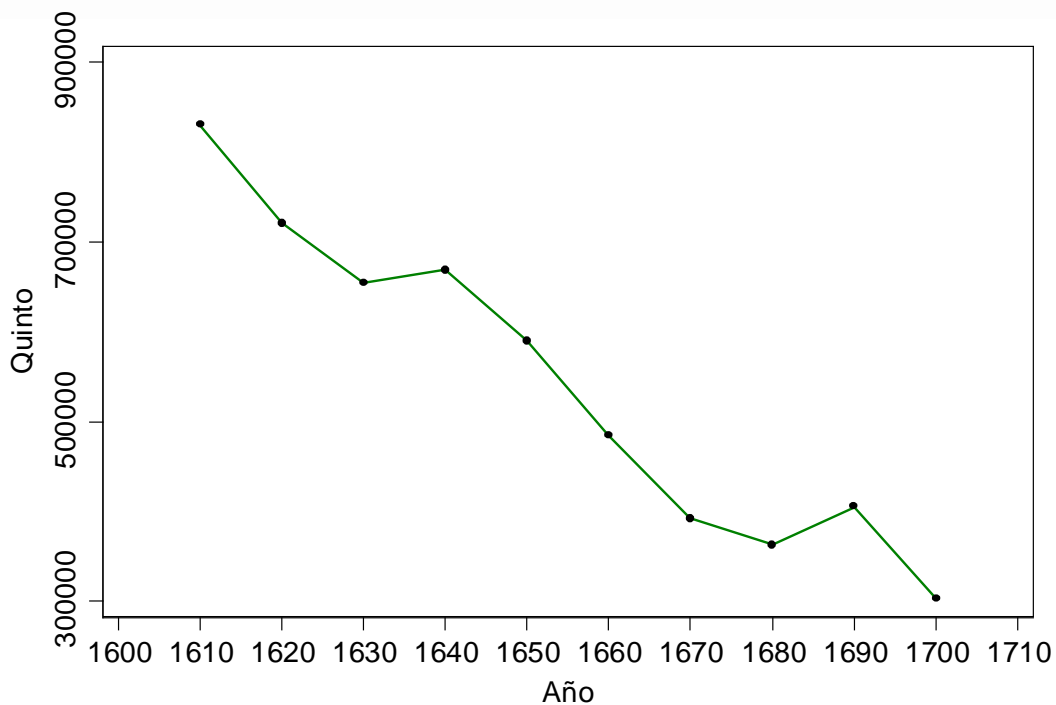
En el gráfico 2.1 se muestra el declive de la producción de plata en el virreinato a través de la recaudación del quinto. Aunque esta es una medida que cada vez se hizo más imperfecta debido al contrabando y a la corrupción, refleja en buena medida como empeoró la situación para el Estado español. El gráfico muestra que luego de que la producción alcanzará su pico a inicios del siglo XVII, hubo un periodo de estabilización y, posteriormente, una caída más pronunciada desde mediados del siglo. Dicha caída continuó en la primera mitad del siglo XVIII. Para darse una idea mejor de cómo empeoró la situación para el imperio español, el cuadro 2.1 muestra el ingreso de la caja matriz de Lima y entre 1591 y 1690, y el porcentaje que fue enviado a Castilla. Otra vez, desde mediados del

---

<sup>151</sup> Andrien (2011) da cuenta de las desesperadas estrategias fiscales de la Corona y los efectos que causaron en el juego político entre el rey, la burocracia y la élite dentro del espacio peruano.

siglo XVII se observa una caída abrupta de la remesas. Estas pasaron de ser el 45% de los ingresos en 1640 a 5% en 1690.

Gráfico 2.1 - Recaudación del quinto (en medias decenales)



Fuente: Assadourian (1982, p. 121).

Cuadro 2.1 - Rentas Públicas procedentes de la caja matriz de Lima retenidas en las Indias 1591-1690 (en pesos de ocho reales)

Década	Ingreso Total	Rentas retenidas en Perú	% enviado a Castilla	% retenido en Perú
1591-1600	31,407,730	11,450,254	64	36
1601-1610	37,976,256	20,726,850	45	55
1611-1620	33,242,788	21,323,078	35	65
1621-1630	33,105,674	20,916,697	37	63
1631-1640	32,894,130	18,055,639	45	55
1641-1650	33,720,680	19,452,359	42	58
1651-1660	35,887,968	24,126,862	33	67
1661-1670	26,325,261	17,298,253	15	85
1671-1680	26,060,453	26,060,453	16	84
1681-1690	24,078,352	22,806,459	5	95

Fuente: Andrien (2011, p. 57).



Es evidente que una caída de esta magnitud afectó a todo el territorio virreinal, tanto a los centros como a la periferia. Los centros perdieron en estos años su capacidad de estructurar el espacio colonial. En el caso de Potosí, la crisis económica se debió a la crisis de producción de plata, la cual estaba asociada con la disminución de la ley de los minerales y la incapacidad de hacer grandes inversiones para mejorar las condiciones en los centros establecidos<sup>152</sup> (Assadourian 1982, p. 122). En el caso de Lima, la ciudad perdía gradualmente su importancia en el comercio colonial debido a que la crisis del Potosí disminuyó las exportaciones y las importaciones del virreinato. Con una menor cantidad de bienes a distribuir, el comercio interregional decayó. Asimismo, la disminución de los precios y de la demanda producto de la crisis impidió que los bienes que antes se comerciaban siguieran haciéndolo debido a los altos costos de transporte<sup>153</sup>.

La depresión económica desencadenó una crisis demográfica en las ciudades centrales. Esto se dio en buena parte debido a que muchos habitantes regresaron a la agricultura, generando una desconcentración de la población. El caso de Potosí es emblemático. La ciudad prácticamente desapareció. Esta pasó de sus 160,000 habitantes a mediados del siglo XVII a unos 70,000 en 1720. Estos se redujeron aún más, pasando a ser 25,000 unos años después. Para 1825 la ciudad solo contaba con 8,000 habitantes (Gakenheimer 1972, p. 304). Lima, por su parte, pudo sortear de mejor manera las dificultades. La ciudad había alcanzado una cantidad cercana a los 60,000 habitantes en la primera mitad del siglo XVIII. A pesar de la crisis y del terremoto que la destruyó en 1746, la población se mantuvo entre unos 50,000 y 60,000 hasta finales del siglo, cuando comenzó un nuevo crecimiento frenado por las guerras independentistas. En esto claramente jugó un papel relevante su importancia política y administrativa, el hecho de que Lima aún controlaba el (disminuido) tránsito comercial, y su valor cultural y simbólico, la cual la hacían una ciudad donde las personas deseaban vivir.

Así como en la época de auge los centros mineros y comerciales habían estructurado el espacio económico al generar una mayor demanda para los productos de la periferia, en el periodo de crisis, la menor demanda resintió el comercio interregional y empobreció a las regiones. En respuesta a los menores precios y cantidades demandas, estas tuvieron que limitar su producción exportable y des-especializarse para producir internamente todos los recursos necesarios<sup>154</sup> (Assadourian 1982). La situación se exacerbó debido a que los límites que imponía el imperio impedían el comercio con otras regiones fuera del espacio peruano que estuvieran en auge y a que se prohibía la producción de ciertos bienes que pudiesen haber sido producidos en América, como los textiles de calidad. Otra forma de respuesta en las regiones fue el proceso de ruralización, esto es, de migración de las ciudades al campo. La razón principal fue que las personas buscaban evitar los altos costos de vivir

---

<sup>152</sup> El autor señala a la necesidad de inversiones y a la des-acumulación de capital como las causas.

<sup>153</sup> No solo el comercio padeció las consecuencias de la crisis. Los grandes talleres manufactureros de Lima empezaron un proceso de decadencia que terminó con su virtual desaparición hacia fines del periodo colonial. Estos fueron remplazados por talleres artesanales de menor tamaño. De acuerdo a Quiroz (2008), las reformas borbónicas y la crisis estuvieron detrás de este decaimiento.

<sup>154</sup> Assadourian se refiere a esto como una ampliación del "sector de subsistencia". Subsistencia tiene aquí un significado literal; son los bienes necesarios para subsistir, los cuales son producidos en las regiones para su consumo interno.

en las ciudades, por lo cual se asentaron en el campo (Assadourian 1982, p. 126-127). Esto significó la reducción de la población en algunas ciudades y el estancamiento en otras.

## 2.2) Lima ve amenazado su rol como centro comercial

Si hubo una razón por la cual Lima concentró el comercio con el Potosí, esta fue el monopolio comercial. Este tuvo un rol importante ya que evitó que el mineral se desvíe hacia los puertos en el río de la Plata. Como se sabe, Buenos Aires tuvo su segunda fundación en 1566. La ciudad y el puerto tenían una localización ventajosa debido a que se encontraban en el Atlántico, a que tenían un río que los conectaba de manera adecuada con el interior y a que la ruta Potosí-Buenos Aires tenía una ventaja en costos y distancia<sup>155</sup>. A pesar de ello, en los siglos XVII y XVIII, se prohibió la exportación e importación de bienes por su puerto. El comercio que podían tener era con Brasil y otros pocos destinos, lo cual le debía bastar para su aprovisionamiento. El comercio con los puertos españoles y otras potencias europeas estaba prohibido. Esto se hizo con el objetivo de que Lima siguiese siendo la puerta del virreinato peruano.

Sin embargo, Buenos Aires no se quedó atrás. El contrabando se apoderó de la ciudad y diversos países europeos empezaron a comerciar con esta. No obstante, a pesar de las furibundas quejas de los comerciantes de Lima, las cantidades transadas no llegaron a tener una magnitud lo suficientemente grande como para amenazar el monopolio. Esto cambió en el siglo XVIII. En este siglo, se empezaron a dar una serie de importantes cambios que eliminaron el papel central de Lima (al menos en el sentido legal) y permitieron el ascenso de los puertos del río de la Plata. En primer lugar, ante lo evidente que era el fracaso del monopolio comercial y la destrucción de Portobelo en 1739, el Estado español eliminó el sistema de flotas<sup>156</sup>. El remplazo de los galeones fueron los buques de registro. Esto duraría hasta 1778, cuando se decretó el libre comercio entre los puertos españoles y los de sus colonias. En segundo lugar, el fin del sistema de galeones estuvo asociado a las mejoras en la navegación que llevaron a los navegantes a poder sortear el peligroso Cabo de Hornos. Aunque este ya había sido superado por aventureros y piratas en el siglo XVI, recién a inicios del XVIII los navegantes franceses empiezan a darle un uso comercial y lo utilizan con mayor frecuencia<sup>157</sup>. A partir de la década de 1740 cuando el Estado legaliza esta ruta, el cabo pasó a ser muy importante para el comercio mundial, lo cual duró hasta 1914 cuando el Canal de Panamá lo hizo inútil. Una muestra de ello es que el comercio entre los puertos estadounidenses del Pacífico y

---

<sup>155</sup> Ver Ferrer (2004).

<sup>156</sup> El sistema nunca había funcionado como se esperaba. Después de todo, se pretendía que oferta y demanda entre dos continentes se coordinasen en un punto del imperio en una feria que se hacía cada cierto tiempo. Además, siempre había incertidumbre de que la feria no se realizase o que una flota llegue tarde. El problema no solo era de coordinación, sino que al tener que vender toda su mercadería en la feria, siempre existía la posibilidad de que los comerciantes se vean embaucados debido a la poca cantidad de posibles socios (y al tiempo reducido en que debían hacerse los intercambios). A esto se le puede sumar la práctica de alargar los tiempos entre ferias y generar escasez para tener mejores precios. Evidentemente, los comerciantes peruanos se vieron obligados a romper el monopolio desde un principio.

<sup>157</sup> Sin duda, esto se debió a la enorme rentabilidad que tenía el comercio con el Pacífico sur. Mazzeo (2010) señala que los primeros navíos tuvieron una ganancia del 400% en 1705.

del Atlántico fue realizado a través de este<sup>158</sup> al menos hasta que se terminó de construir el primer ferrocarril transcontinental de dicho país en 1869 y el canal de Panamá.

Es evidente que estos dos cambios, el fin del monopolio comercial y la navegación por el Cabo de Hornos, golpearon a Lima. El centro comercial pasó gradualmente hacia los puertos del río de la Plata debido a las ventajas en costos que estos tenían. No solo se encontraban en el Atlántico, sino que el comercio de Perú con Europa debía atravesar el Cabo de Hornos, hacer escala en Buenos Aires y, luego, dirigirse hacia el viejo continente. Esto mismo sucedía con los productos del actual Chile. Además, se creó el Virreinato del Río de la Plata en 1776, con su capital ubicada en Buenos Aires. Debido a todo esto y a la crisis económica en el virreinato, el comercio peruano se redujo y Lima limitó su influencia a los puertos que se encontraban entre Guayaquil e Iquique (De la Puente, 1981). El comercio disminuyó, muchos comerciantes quebraron y los intentos que hicieron para que las cosas no cambiaran resultaron infructuosos.

### **2.3) ¿Por qué Lima siguió siendo la ciudad más importante?**

Ante lo negativo de la situación, puede parecer sorprendente que Lima se haya mantenido como la ciudad más importante en el virreinato peruano. Viendo la experiencia de Potosí, la pregunta que surge es como Lima mantuvo una población relativamente estable en este periodo (gráfico 1.1), incluso cuando diversas catástrofes acabaron con buena parte de su población<sup>159</sup>. Una de las razones tiene que ver con que la crisis afectó al todo el virreinato por igual y a que el centro comercial en surgimiento (Buenos Aires) estaba alejado del territorio bajo la influencia de Lima. La crisis minera desencadenó un proceso de ruralización que inhibió el crecimiento de todas las ciudades. Asimismo, debido a las capacidades adquiridas por la ciudad, en el Pacífico sur no había otro puerto que pueda competir con Lima, a pesar de la posición más débil de esta. Dada la importancia del transporte marítimo para organizar la economía, era muy difícil que surgiera un centro en el interior. Más aun, con la independencia, los otros puertos del Pacífico que pudieran haber competido con Lima, ya sean Guayaquil o Valparaíso, pasaron a ser parte de otros países. Los otros puertos importantes que quedaron en el país, Paita y Arica, no eran más que centros de distribución dependientes del Callao.

Diversos autores comparten esta imagen de inmutabilidad. Al parecer, con la excepción del declive de Potosí, la organización urbana y regional se mantuvo fuertemente estable entre el siglo XVII y el comienzo del siglo XIX. Hardoy (1972, p. 157-159) señala que Latinoamérica era en 1800 un continente rural con un 10% de su población habitando las ciudades y que “especialmente el esquema de urbanización de la América española y portuguesa de 1820 eran aproximadamente el mismo de 1630 o 1650”. Casi no hubo cambios en la jerarquía de los centros urbanos ni se fundaron

---

<sup>158</sup> Era una de las rutas comerciales más largas del mundo: 25,700 kilómetros en 133 días (León 2003, p. 259)

<sup>159</sup> El terremoto de 1746 acabó con la vida de 10% de la población limeña (Seminario y Zegarra 2014).

ciudades muy importantes<sup>160</sup>. Por su parte, Assadourian (1982, pp. 304) señala que la distribución geográfica del sector agropecuario se mantuvo casi igual hasta la desaparición del imperio español.

Quizá el motivo más importante por el cual Lima siguió siendo la ciudad más importante del virreinato es que la élite comercial, debido a las capacidades que desarrolló la ciudad en el periodo anterior, no tenía incentivos para moverse. Lima podía seguir siendo el *hub* del territorio que había quedado bajo su influencia. Esto porque había fuertes motivos para que siguiese existiendo un *hub* (las economías de escala en el transporte y las rutas más largas que se debían recorrer a través del Cabo de Hornos) y era natural que Lima siguiese siéndolo. No solo por el costo de moverse, sino porque El Callao tenía buena infraestructura y una mano de obra especializada que ya estaba asentada allí. A esto se le puede sumar el hecho de que el centro minero más importante de la segunda mitad del siglo XVIII (Cerro de Pasco) solo podía exportar su producción por el Callao. Así, en el siglo XVIII, el Callao siguió concentrando el comercio exterior. Por ejemplo, a fines del siglo, el 17.2% de las importaciones americanas desde Cádiz llegaban al Callao. Esto lo convertía en el segundo principal destino en toda la América española (después de Nueva España). Ningún otro puerto en el virreinato peruano tenía una participación no trivial<sup>161</sup> (Mazzeo 2010, p. 272). Asimismo, el puerto controlaba la exportación de la producción de plata (Mazzeo 2010, p. 253).

Asimismo, Lima seguía siendo centro político y administrativo del virreinato. Además de que esto implicaba que la ciudad debía mantener empleados a cierta cantidad de gente, lo más relevante es que a la élite comercial le seguía siendo útil estar cerca de las autoridades virreinales para intentar influenciar la política colonial. Esto tiene mayor importancia cuando se tiene en cuenta que las reformas borbónicas estaban alterando el orden económico y político en el cual los comerciantes se habían desarrollado. Los comerciantes, así, fueron claves para entender la política de la segunda mitad del siglo XVIII y las primeras décadas del XIX. Como se verá más adelante, el Consulado de Lima jugó un papel clave para que la Corona pudiese combatir las rebeliones y enfrentar a los ejércitos independentistas. Además, siguió siendo importante en las primeras décadas de la república debido a las guerras caudillistas. Finalmente, Lima seguía teniendo un alto valor simbólico y cultural. Esto hacía que las personas desearan vivir allí, en especial, los que pertenecían a la élite.

Una razón adicional es que el Estado español no descuidó sus inversiones en la ciudad, a pesar de haberle quitado el privilegio comercial. Esto se vio reflejado en uno de los peores momentos que atravesó la capital en estos años. En 1746 un terremoto destruyó la ciudad y acabó con la vida de aproximadamente 10,000 personas. Casi la totalidad de la población del Callao pereció<sup>162</sup> y el puerto fue destruido. Ante ello, el Estado colonial actuó rápidamente y dirigió la reconstrucción de Lima y el Callao. Se convocó a un matemático francés para que se encargara de las obras de reconstrucción de Lima y diseñara la fortaleza del Real Felipe y otros baluartes del Nuevo Callao (Saenz 2005, p. 139). Se fundó el pueblo de Bellavista con un mejor emplazamiento y trazado, el cual tenía el

---

<sup>160</sup> Esto se aplica al caso del virreinato peruano. Fuera de este se dieron pocas fundaciones relevantes como las de Montevideo, Porto Alegre o Medellín.

<sup>161</sup> Otros puertos importantes en América del sur fueron los del río de la Plata (11.5%), Venezuela (6.1%) y Nueva Granada (2.7%).

<sup>162</sup> Sobrevivieron unas 200 personas de los 5,000 que allí vivían (Saenz 2005).

objetivo de apoyar al Callao en su rol de puerto. A diferencia del antiguo Callao, este pueblo sí tenía una función residencial, además de ser un centro de almacenaje. Estas y otras inversiones tuvieron como objetivo dotar al puerto de un equipamiento que le dé mayor eficiencia y que, por tanto, contribuya a la reactivación económica y al comercio (Saenz 2005, p. 141). De esta manera, ante la catástrofe que significó la total destrucción del principal puerto en un contexto de crisis, es sorprendente que Lima se haya mantenido como el centro comercial del virreinato. Sin duda, el esfuerzo hecho por el Estado colonial junto al apoyo que dio el consulado fue muy importante para que esto siguiese siendo así.

#### **2.4) Reformas borbónicas y recuperación económica y de la élite comercial**

En respuesta a la crisis económica, la Corona impuso una nueva serie de condiciones conocidas como las reformas borbónicas. Algunas de estas ya se han visto; se tiene el fin del monopolio, la creación de virreinos, el libre comercio, entre otros. La imposición de las reformas tuvo importantes efectos en la segunda parte del siglo XVIII. Una de las más importantes fue la recuperación económica del virreinato peruano, aunque no en los mismos términos del auge presenciado en el siglo XVI y XVII. Asimismo, en estos años la clase dominante se recompone bajo el amparo de la actividad mercantil.

La recuperación económica estuvo asociada a una explotación más incentiva de nuevos centros mineros. El más importante de estos fue Cerro de Pasco, el cual sacaba su producción a través del Callao. Las reformas tuvieron su efecto tanto en la actividad como en la recaudación. Según Contreras (2002, p. 11), para 1800 el comercio exterior se había recuperado con la exportación de plata y productos agrícolas; y la recaudación fiscal había crecido sostenidamente hasta los 5 millones.

Por su parte, Flores Galindo (1991) ha analizado el proceso de recuperación de la élite comercial a finales de siglo. Esta se manifestó en dos ámbitos: el financiero y el comercial. Con respecto al primero, el Consulado de Lima y sus miembros adquirieron una gran importancia para el virrey y la Corona debido a que financiaron sus actividades. Entre 1777 y 1814, en un periodo de rebeliones como la de Túpac Amaru II y de guerras independentistas, el Consulado donó más de cinco millones de pesos a un necesitado Estado español. Esto lo llevó a convertirse en el principal financista del bando contrarrevolucionario en la década de 1810. En lo que respecta al ámbito comercial, Flores Galindo señala que la élite comercial logró afirmar su dominio en el Pacífico. Su influencia se extendía desde el puerto de Guayaquil hasta Valparaíso. Asimismo, seguía controlando los mercados urbanos y mineros de distintos lugares como Cerro de Pasco, Arequipa, Cusco y el Alto Perú.

Evidentemente, la recuperación económica y comercial favoreció a Lima. Esta siguió manejando el comercio colonial en el Pacífico debido a las ventajas que había adquirido su élite y su puerto en los siglos anteriores. La mayor actividad, por su parte, incrementó el comercio exterior y el flujo dentro del virreinato, lo cual se reflejó en una mayor prosperidad de los comerciantes limeños. Otro aspecto que benefició a la capital fue la “recentralización borbónica” (Contreras 2002, p. 10). A mediados del siglo XVIII se acabó la relativa descentralización vivida en el periodo anterior. Las



reformas permitieron mejorar el control de las regiones y aumentar la recaudación estatal<sup>163</sup>. Sin embargo, lo más importante es que estas reformas afirmaban el poder que Lima tenía para hacer y deshacer en el resto de regiones. El resultado de todos los aspectos considerados se reflejó en el crecimiento de la ciudad: la población alcanzó los 64,000 habitantes justo antes de que las guerras independentistas tuvieran su efecto negativo en la actividad económica y comercial (gráfico 1.1). Para antes de que comience la etapa republicana, Lima ya era el doble que Cusco (31,982) y el triple que Arequipa (23,551)<sup>164</sup>.

## 2.5) La independencia y las guerras caudillistas

La independencia y las primeras décadas republicanas significaron un nuevo estancamiento de la economía peruana. Entre las décadas de 1810 y 1840, los enfrentamientos bélicos, ya sean en las guerras independentistas o caudillistas, resintieron la actividad económica y comercial<sup>165</sup>. Evidentemente, esto afectó a Lima y, principalmente, a su élite comercial. Lima vio peligrar su lugar como la capital del país y su élite mercantil fue desarticulada. Sin embargo, para mediados de la década de 1840, cuando un nuevo producto revolucionó la economía peruana, Lima y su élite eran los que estaban en mejores condiciones para aprovechar el nuevo contexto.

¿Cuáles fueron las razones que llevaron a que Lima siguiese siendo el centro político y comercial de la nueva república? Mucho de esta historia tiene que ver, otra vez, con las capacidades de su puerto y la importancia que desarrollaron los comerciantes asociados al Consulado de Lima. Asimismo, también fueron relevantes que no haya otra ciudad que pudiese competir con Lima y la necesidad que tuvieron las autoridades en centralizar el poder como forma de evitar la disgregación territorial.

Como ya se mencionó, el rol de financista que tuvieron los comerciantes limeños en las guerras contrarrevolucionarias les permitió tener una gran influencia en el Estado colonial. La derrota del bando reaccionario significó un fuerte golpe para estos (Mazzeo 2000). Sin embargo, ya en la etapa republicana, las continuas guerras entre caudillos militares, los cuales se disputaban el control del Estado y las principales fuentes de ingresos, mejoraron la situación de Lima y su élite<sup>166</sup>. Esto se debe al rol del puerto del Callao. Aunque es cierto que la inestabilidad y la incertidumbre resintieron la actividad económica, más cierto aún era que la principal fuente de ingresos de la república temprana provenía de la recaudación de aduanas de sus puertos<sup>167</sup>. Los tres puertos habilitados

---

<sup>163</sup> Esto último significó que el Estado pasase a recolectar los impuestos directamente.

<sup>164</sup> Estos datos corresponden al censo de 1795 y el de Lima, al de 1812. Otras ciudades con poblaciones grandes en 1795 eran Chiclayo (13,358), Piura (12,344), Trujillo (12,032) y Huancayo (10,500). No obstante, estos datos pueden resultar engañosos porque no reflejan el tamaño de las regiones. Si se tiene en cuenta la población de las intendencias o departamentos, para 1827 la de Lima estaba entre las más pequeñas (ver Seminario 2014, p. 328).

<sup>165</sup> Véase la información del PBI en Seminario (2014, p. 666). La economía apenas crecía en dichos años.

<sup>166</sup> Aunque la élite comercial se recompuso como grupo, esto no implica necesariamente que eran las mismas personas de antes de la independencia. Muchos comerciantes nuevos llegaron. Aunque también es cierto que muchos de los españoles a los cuales se les había quitado sus propiedades permanecieron en el país y luego pudieron recuperarlas (Mazzeo 2010, p. 284-285).

<sup>167</sup> Por ejemplo, en 1846 y 1847, 26% y 40% de los ingresos provinieron de las aduanas, respectivamente (Hunt 2011, p. 151). Aunque no eran mayoritarios, la gran ventaja que ofrecían es que no era necesario

para el comercio exterior seguían siendo Arica, Paita y el Callao. Sin embargo, este último era claramente el más importante<sup>168</sup>. El Callao, al ser el *hub* del territorio peruano, concentraba las importaciones y exportaciones, y por tanto los ingresos de aduanas<sup>169</sup>. Esto era producto de una larga historia de tres siglos dominando el comercio en el Pacífico sur, y fue complementado por el hecho de que la principal exportación (la plata de Cerro de Pasco<sup>170</sup>), debido a su localización, debía salir por este puerto. Por esto, el Callao fue en los primeros años republicanos el sostén de las finanzas públicas peruanas (Contreras 2000, p. 7).

La importancia de la recaudación de aduanas mejoró la situación de los comerciantes y de Lima ante los caudillos y el nuevo contexto<sup>171</sup>. Así, estos se recompusieron rápidamente cuando acabaron las guerras de independencia (Mazzeo 2010, p. 282-285). Si hubo una institución que tuvo un papel clave en la transición a la república, esta fue el Consulado de Comercio de Lima, el cual fue restituido en 1829 y duró hasta 1886<sup>172</sup>. El Consulado constituye, junto a la Iglesia y el Ejército, una de las pocas instituciones que llegó intactas al nuevo periodo (Mazzeo, 2011). Quizá lo más sorprendente es que, a pesar de que desapareció en toda América hispana, en el Perú sobrevivió y mantuvo un rol determinante al representar los intereses de la élite económica de Lima. En el nuevo periodo republicano se convirtió en un ente neocolonial encargado de articular las necesidades del Estado y los intereses de los grupos económicos de poder. Su importancia relativa, con respecto a la colonia, aumentó. Mientras que en la época colonial solo se encargó de la recaudación tributaria y de “otorgar” préstamos forzosos; en la república pasó a manejar las finanzas y toda la deuda pública e interna del Estado al controlar el pago de réditos, la amortización de capitales y el descuento de pagarés de aduanas. La institución soportó el peso de las guerras y convirtió a la élite mercantil en el aparato financiero que sustentó los distintos gobiernos autoritarios de la época. En recompensa,

---

controlar todo el territorio para cobrarlos, como era el caso del tributo indígena y otros impuestos. La “densidad” (en términos de ingresos) de las aduanas beneficiaba a los lugares donde estas estaban ubicadas y, además, su control permitía negociar con los comerciantes, el grupo económico de poder más importante del momento.

<sup>168</sup> Arica decayó con el Potosí y su recuperación no alcanzó los niveles anteriores. Su situación empeoró con la pérdida del Alto Perú (Bolivia). Por su parte, aunque Paita al inicio había tenido una ventaja natural clara debido a las corrientes marítimas, el Callao lo superó desde un principio por el monopolio comercial y, desde el siglo XVIII, por el cambio de ruta hacia el Cabo de Hornos. A esto se le puede sumar las ventajas que acumuló dicho puerto. Otros puertos importantes se perdieron con la independencia (Guayaquil y Valparaíso).

<sup>169</sup> Además, el ingreso de aduanas provenía eminentemente de las importaciones. Las exportaciones no pagaron impuestos hasta la década de 1910.

<sup>170</sup> Ver Contreras (1992, p. 176).

<sup>171</sup> La importancia de las aduanas se puede ver más claramente cuando se pregunta qué hubiese sucedido de no existir o de haber estado repartidas de manera más equitativa en la costa. Contreras (2002) es claro al respecto. En estos años, “Lima era pobre y las provincias ricas”. La existencia del tributo indígena hasta 1854, permitía a las regiones con mayor población indígena conseguir mayores ingresos. En estos años el departamento de Lima era de los menos poblados y se encontraba en clara desventaja. Por ejemplo, en 1827, la intendencia de Lima estaba muy por detrás de Trujillo, Tarma, Cusco y Puno, y a niveles similares que los de Arequipa y Huamanga (Seminario 2014, p. 328).

<sup>172</sup> La institución desapareció en 1886 y, en 1888, se creó la Cámara de Comercio de Lima, la cual perdura hasta la actualidad.

tuvo una gran influencia sobre el nuevo Estado y recibió protección y exoneraciones tributarias. En efecto, los préstamos que daba los recuperaba a través de los vales de aduanas.

La importancia del puerto en las finanzas públicas y el juego que se dio entre la élite mercantil y los caudillos permitió que los primeros mantengan su importancia y que Lima siguiese siendo el centro del país. En este sentido, en la transición de la colonia a la república, hubo una clara continuidad: los comerciantes siguieron siendo importantes y el Estado siguió siendo débil y dependiente<sup>173</sup> (Mazzeo 2011). Este podía hacer muy poco sin el apoyo de la élite del país, lo cual era empeorado por un contexto de crisis económica, inestabilidad política e instituciones poco consolidadas.

Otra continuidad importante fue que Lima siguió siendo la capital del Perú. Esto resulta sorprendente cuando se tiene en cuenta que la ciudad fue el principal soporte del bando perdedor. Sin embargo, a pesar de su pérdida de legitimidad como cabeza administrativa, ninguna otra ciudad importante de la época (e.g. Cusco, Arequipa o Trujillo) pudo desplazarla como el centro político más importante del país (Contreras 2002). El cuadro 2.2 muestra la población total y española de las ciudades más grandes. Lima tenía claras ventajas sobre el resto, a pesar de no ser la de mayor población española. Tenía una mayor escala, acceso al puerto que concentraba la mayor parte de las aduanas y una élite comercial influyente. Es así que, incluso en el momento más descentralista de aquellos años, esto es, la Confederación peruano-boliviana (1836-1839), Lima mantuvo su hegemonía sobre el territorio. Definitivamente, el puerto, el poder de las élites económicas y el accionar de los caudillos permitieron que esto suceda.

Cuadro 2.2 - Población de las principales ciudades del virreinato peruano en 1812

<b>Ciudad</b>	<b>Población española</b>	<b>Población total</b>
Lima	18,219	63,809
Cusco	16,122	32,419
Arequipa	22,687	38,478
Trujillo	1,434	13,503
Huamanga	169	26,964
Todo el Virreinato	178,025	1,509,551

Fuente: Contreras (2002, p. 13).

El nuevo contexto implicó una descentralización fiscal y una centralización política. Con respecto al primer punto, aunque se mantuvieron los tributos (aranceles de aduanas, capitación y tributo indígena), estos no eran enviados a Lima para luego ser redistribuidos, sino que se dirigían a la Caja fiscal del departamento (Contreras 2002). Con eso se pagaba la burocracia y las obras públicas locales. Con respecto al segundo punto, el Estado central llevó a cabo diversas acciones “centralizadoras” debido a que se quería consolidar el Estado, evitar la disgregación territorial y a que no se confiaba en la capacidad de las élites locales para gobernar. Primero, las intendencias

<sup>173</sup> A la dependencia del financiamiento de los comerciantes se sumaría la dependencia en los préstamos externos.

fueron reemplazadas por departamentos y divididas en provincias. Ambos fueron gobernados por prefectos y subprefectos elegidos por el gobierno central. Segundo, los intentos de combatir el centralismo como la creación de Juntas Departamentales (1823) y Municipalidades (1834) fueron limitados por las autoridades centrales. Las juntas se convirtieron en consejos de Estado para los prefectos del Estado central<sup>174</sup> y las municipalidades fueron revividas y olvidadas en las diversas constituciones<sup>175</sup> (Contreras 2002, p. 12-15).

En conclusión, en las primeras décadas de la república Lima mantuvo su rol central en el Perú debido a su puerto, a la élite comercial y al accionar de los caudillos. La ciudad comenzaba el nuevo periodo siendo la ciudad de mayor escala, de mayores ingresos per cápita<sup>176</sup> y controlando el comercio exterior. Este último era impulsado por la exportación de plata (principalmente de Cerro de Pasco) y permitía un mayor comercio interior. Su fuerza y rol político no se habían deteriorado, incluso ahora pasaba realmente a ser el centro (antes lo había sido la metrópoli). Pese a una corta etapa de descentralización fiscal, se crearon, eliminaron y transformaron diversas instituciones “molestas”, lo cual permitió que el poder político se siguiera concentrando en el gobierno central establecido en la capital.

Para la década de 1840 Lima había logrado superar la peor etapa de su historia y las características que le habían permitido sobreponerse a la adversidad serían las mismas que la llevarían a aprovechar exitosamente el auge económico que llegó con el descubrimiento del guano. Para esta época, la élite limeña se encontraba en una posición claramente superior a la de sus contrapartes regionales y tomó rápidamente la delantera (Mazzeo 2011, p. 194). De esta manera, a partir de la era del guano, la diferencia entre Lima y el resto del país no hará más que ensancharse. Esto a pesar de que eventualmente el puerto perdería su importancia. Sin embargo es cierto también que algunas cosas habían cambiado en el país. El antiguo espacio económico caracterizado por su articulación y diversificación había desaparecido totalmente y en su lugar se estaba formando una economía con tres espacios regionales marcadamente diferenciados: Lima y la costa norte y central; la sierra central; y el sur andino (Manrique 1995, p. 77). Cada una de estas tendría un rol importante en la economía exportadora de materias primas que surgió en los siglos XIX y XX.

### 3) Auge y caída en la era del guano (1840-1883)

Hacia mediados del siglo XIX un nuevo recurso natural, el guano, fue descubierto frente a las costas peruanas. Este empezó a ser exportado rápidamente hacia EE.UU., Europa y otros lugares; y tuvo un fuerte impacto positivo en la economía peruana debido a que promovió el comercio externo en un mundo cada vez más globalizado. Para aquel entonces, Lima era la ciudad mejor preparada para beneficiarse del boom exportador. No solo era el centro político y administrativo, sino que tenía al puerto *hub* del país. Estas características, junto a que el guano se encontraba en la costa peruana,

---

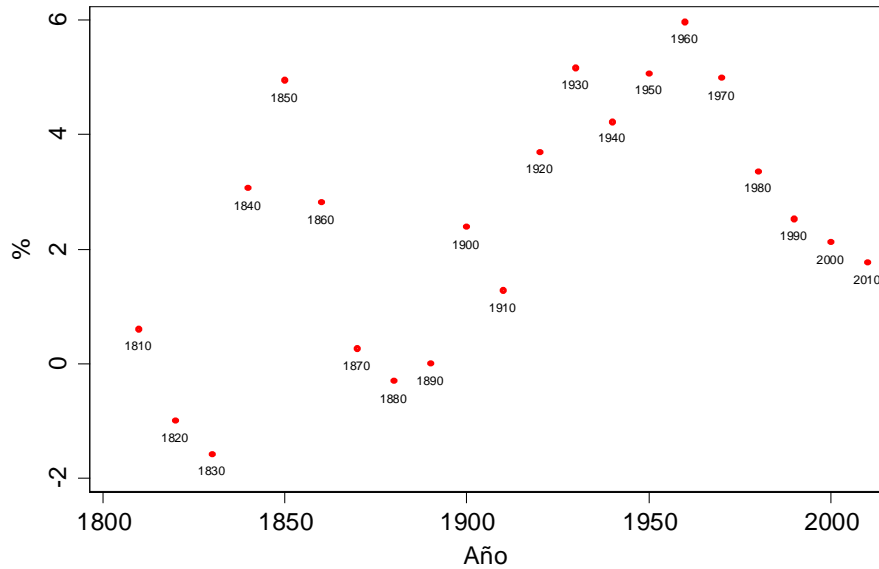
<sup>174</sup> Estas carecían de ingresos y estaban destinadas a fiscalizar al prefecto y a captar a las élites locales.

<sup>175</sup> En efecto, las municipalidades fueron abandonadas hasta 1853.

<sup>176</sup> Ver Seminario (2014). Este dato se refiere a la provincia de Lima, la cual tenía mayores ingresos per cápita que el resto. Sin embargo, las diferencias no eran tan grandes como las que se observan en el siglo XXI. El PBI per cápita de la provincia de Lima era solo un 48% más alto que el promedio nacional. En el 2007, este era un 76% mayor.

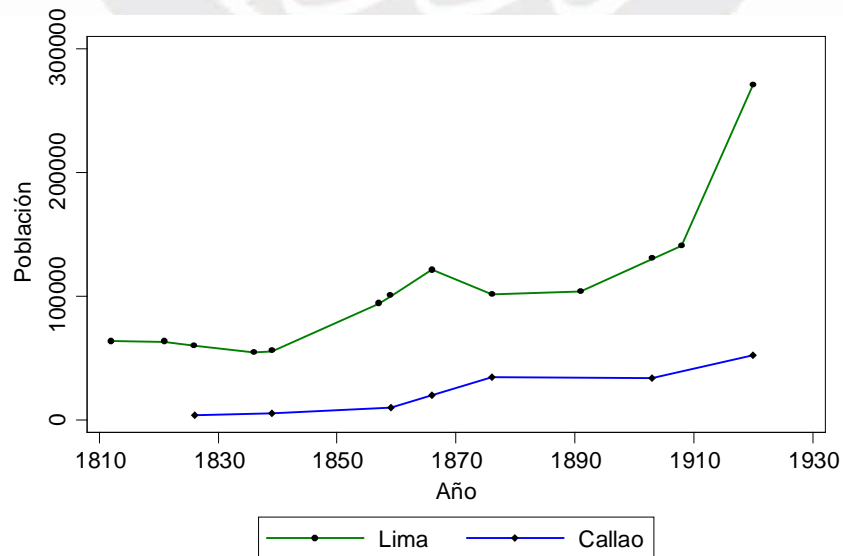
permitieron que Lima tenga un crecimiento acelerado en este periodo y ensanche su diferencia con el resto del territorio. Sin embargo, todo esto ya es evidente. Como se vio en el periodo de auge entre los siglos XVI y XVII, las regiones con un mejor acceso al comercio internacional siempre son las más favorecidas cuando se da una mayor apertura comercial. La era del guano, no obstante, trae consigo nuevas características que cimentaron el rol del central de la ciudad e hicieron que el crecimiento de estas décadas y de inicios del siglo XX no sea ninguna sorpresa (ver gráfico 3.1 y 3.2).

Gráfico 3.1 – Tasa de crecimiento de Lima Metropolitana por décadas 1810-2010



Fuente: Seminario (2014).

Gráfico 3.2 – Población de Lima y Callao 1812-1920





Fuente: Seminario (2014).

### 3.1) Contexto internacional y auge guanero

El siglo XIX fue el siglo de la gran expansión del comercio mundial y del surgimiento de la “Gran Divergencia” representada por la enorme ampliación de las brechas económicas entre los países de Europa occidental y Norteamérica, por un lado, y los países del “tercer mundo”, por el otro. Williamson (2011) señala que en el espacio de tiempo que va desde comienzos del siglo XIX hasta 1913 es donde se constituye lo que él llama el “Nuevo Orden Económico Mundial”, el cual se caracteriza por tener un centro industrial con alto nivel de vida que exporta productos manufacturados y una periferia pobre que se encarga de exportar materias primas. El gran crecimiento del comercio internacional que facilitó este proceso es explicado por cuatro factores esenciales. En primer lugar, las políticas de apertura comercial que las potencias europeas adoptaron e impusieron en muchos países del mundo, junto a la adopción del patrón oro, fomentaron el comercio y la mejora de los términos de intercambio. En segundo lugar, se dio una revolución en los transportes y comunicaciones debido a la introducción de nuevas tecnologías como el barco a vapor, el ferrocarril y el telégrafo. En tercer lugar, la revolución industrial y el gran crecimiento económico incrementaron la demanda de materias primas producidas en la periferia. En cuarto lugar, la paz y estabilidad vivida a lo largo del siglo facilitó el comercio. De esta manera, en este periodo se presenció el más grande incremento de los términos de intercambio jamás registrado en la periferia, el cual duró hasta las últimas décadas del siglo XIX para luego declinar hacia 1914; y un importante crecimiento económico que llevo a Arthur Lewis a referirse al comercio como el “motor de crecimiento”<sup>177</sup>.

Este fue el contexto internacional en el que el Perú comenzó su periodo independiente. No es así extraño apreciar que la mayoría de periodizaciones del siglo XIX recurren al comercio exterior para clasificar los periodos de crecimiento y desarrollo del país. Por ejemplo, Hunt (2011, p. 76-80) clasifica de la siguiente manera el periodo que va desde 1825 hasta 1930:

- Recuperación posindependencia (1825-1840): caracterizado por la producción y exportación de plata y, desde la década de 1830, de lana.
- Periodo temprano del guano (1840-1849): en estos años se empieza a exportar el guano de las islas, convirtiéndose en el más importante producto en 1847, mientras que otros productos como la plata se estancan.
- Edad Madura del Guano (1850-1878): el guano revoluciona las finanzas públicas y las exportaciones, y se incrementan los ingresos nacionales e importaciones. Las exportaciones de materias primas empiezan a diversificarse desde los años 60. Se empezó a exportar en grandes cantidades el salitre (26% de las exportaciones entre 1870 y 1878), azúcar y algodón. Las exportaciones de lana y plata fueron modestas. En general, las exportaciones crecen a una tasa de 4.5% y a 6%, cuando se excluye el salitre y el guano, entre 1860 y 1878.

---

<sup>177</sup> No obstante, Williamson señala que dicho crecimiento no fue tan grande como podría esperarse debido a factores como la “desindustrialización”, la enfermedad holandesa (*Dutch Disease*), la volatilidad de los precios internacionales y el comportamiento buscador de rentas.

- Invasión y colapso (1878-1881): se pierde el guano y el salitre, y se destruye la producción agrícola de exportación. Las exportaciones se desploman.
- Recuperación lenta (1881-1895): las cuatro exportaciones del país (lana, productos mineros, algodón y azúcar) se recuperaron en estos años. El azúcar fue el producto que tardó más en recuperar sus niveles de exportación previos a la guerra. El crecimiento en estos años fue lento pero el Estado logró consolidar.
- Nueva economía de exportación (1895-1929): en esta fase las exportaciones de azúcar, algodón, cobre y petróleo crecieron rápidamente. En estos años se da un control de la política nacional por parte de la oligarquía.

Como se ha mencionado, en los primeros años la minería de plata jugó un papel muy importante en la vida económica nacional debido a que era el principal producto de exportación y a que logró dinamizar de cierta manera el mercado interno. Autores como Contreras (1992) y Deustua (2009, 2011) ubican el principal centro productivo en Cerro de Pasco, el cual producía más del 65% de la producción peruana. Este centro presenció un crecimiento sostenido en las primeras décadas de vida independiente y tuvo un gran auge entre los años 1839-1843. En este periodo su población llegó a un máximo de 18 mil habitantes. Sin embargo, pese al relativo éxito de los empresarios del sector, este fue controlado por arrieros y comerciantes establecidos en Lima, quienes facilitaban la mano de obra, el capital y otros insumos escasos.

A partir de la década de 1840 comienza la denominada Era del Guano. En este periodo se da un enorme crecimiento de las exportaciones (ver cuadro 3.1), de los ingresos y gastos del Estado, y un enriquecimiento de la élite limeña. La prosperidad guanera, a su vez, llevó al desarrollo de otras exportaciones (azúcar, algodón, salitre). El Estado pudo extraer una gran cantidad de ingresos de la exportación de guano debido a las facilidades que el producto ofrecía. La extracción se daba en las islas del litoral peruano (principalmente las de Chincha) y el método de extracción no exigía ni grandes requerimientos de capital ni una gran mano de obra<sup>178</sup> ni mucho menos el desarrollo de vías de transporte. Solo era necesario extraerlo de las islas, cargarlo en embarcaciones y transportarlo a los puertos de destino. De esta manera, ninguno de los problemas del país podía limitar a este sector.

---

<sup>178</sup> Manrique (1995, p. 120-121)

Cuadro 3.1 – Índices del Quantum de Exportación, 1830-1900 (a precios de 1900; 1900=100)

	1830	1840	1850	1860	1870	1878	1880	1890	1900
<b>Azúcar</b>	0.4	0.4	0.5	0.2	3.5	17.6	15.6	11.7	30.1
<b>Algodón</b>	0	0.6	0.1	0.3	2.1	2	2.4	4.2	7.3
<b>Lana</b>	0	3.7	3.8	5.6	7	7.1	2.7	7.3	7.1
<b>Guano</b>	0	0.3	22.3	33.1	69	55.8	0	1.9	1.3
<b>Salitre</b>	0.1	1.4	3.5	9.3	17.4	38.1	0	0	0
<b>Plata</b>	5.4	11.1	10	7.6	9.6	8.5	7.1	9.1	25.1
<b>Total</b>	10	24	39	65	115	145	35	48	100
<b>Total menos guano y salitre</b>	10	22	23	22	28	51	35	47	99

Fuente: Hunt (2011, p. 147). En los años 1840, 1850, 1860 y 1870 se sacan promedios para tres años.

El Perú se hizo del monopolio del mejor y más deseado fertilizante del mundo por aproximadamente 40 años. Hunt (2011) señala que el Estado fue muy ambicioso con respecto al guano debido a que buscó controlar su producción y distribución, algo no muy común en estos casos. Esto lo hizo a través de numerosos contratos con empresarios y casas comerciales nacionales y extranjeras. El Estado tenía un gran poder de negociación en dichos contratos debido a que era el dueño de los yacimientos y a que, debido a las características de producción, los extranjeros no contaban con ninguna ventaja más que el poder acceder a los mercados de capitales internacionales para adelantar parte de los pagos al Estado (Mathew 2009, p. 82). El interés de los empresarios y las características técnicas, hicieron que el Estado solo tenga que diseñar buenos contratos para obtener grandes ingresos sin incurrir en ningún tipo de riesgo o de costo.

El Estado obtuvo una gran cantidad de recursos gracias a los grandes ingresos que produjo la venta del Guano y a los préstamos a los cuales el producto le permitió acceder<sup>179</sup>. Esto significó una verdadera revolución de las finanzas públicas. Deustua (2009, p. 90-91) menciona varias de las estimaciones del valor total de las exportaciones del guano. Estas van desde 600 millones de dólares (Levin) o 640 millones de soles (Rodríguez) hasta unos 750 millones de pesos (Hunt), 763 millones de pesos (Bonilla) y 814 millones de soles<sup>180</sup> (Tantaleán). Hunt (2011, p. 97-105) señala que la distribución aproximada de los ingresos fue favorable al Estado: este tuvo una participación de entre 50 y 60%, mientras que los consignatarios obtuvieron una entre 20 y 30%, y los costos ocuparon el 20% restante<sup>181</sup><sup>182</sup>. De esta manera, entre 381 y 432 millones de pesos entraron a las arcas del Estado.

<sup>179</sup> Para el fin de esta era, el Estado había acumulado una deuda externa de 35 millones de libras esterlinas (Manrique 1995, p. 126).

<sup>180</sup> En aquellos años el tipo de cambio entre el sol y el dólar era aproximadamente de un sol por dólar. Por otra parte, en 1863 ocurrió una reforma monetaria que reemplazó el peso por el sol.

<sup>181</sup> Esto es equivalente a un impuesto a la renta de 69%.

<sup>182</sup> Hunt también calcula el valor de retorno del guano, esto es, el porcentaje de ingresos que se quedó en el país. Este pudo alcanzar hasta el 80% en estos años.

Como se muestra en el cuadro 3.2, los ingresos provenientes del guano y los préstamos fueron ocupando una mayor proporción de los ingresos estatales, lo cual hizo muy dependiente al Estado. Estos ocuparon entre el 60% y 80% de los ingresos, lo cual, como señala Contreras (2002, p. 16) no solo se debió a los ingresos del boom guanero sino también a la reforma del sistema fiscal llevada a cabo en esos años. El aumento en la proporción del ingreso del guano se dio junto a la eliminación de casi todos los impuestos, entre los cuales estaba la muy importante contribución indígena. Asimismo, el cuadro también muestra que el ingreso por aduanas, el cual había sido muy importante a inicios de la república, fue perdiendo relevancia.

Cuadro 3.2 - Ingresos del gobierno durante la Era del Guano (en miles de pesos antes de 1863 y en miles de soles después de 1863)

<b>Año</b>	<b>Aduanas</b>	<b>Guano</b>	<b>Préstamos</b>	<b>Otros Ingresos</b>	<b>Total</b>
<b>1846</b>	1608	513	-	3992	6113
<b>1847</b>	2006	-	-	2999	5005
<b>1851</b>	2225	2194	-	3218	7636
<b>1852</b>	3112	3295	-	2292	8699
<b>1861</b>	3252	16922	-	1072	21246
<b>1862</b>	3257	13985	1198	1510	19949
<b>1863</b>	3510	11167	9830	1727	26235
<b>1866</b>	3904	13566	-	2658	20128
<b>1868</b>	2525	21256	5574	2015	32370
<b>1869</b>	4659	15288	17681	4608	42236
<b>1871</b>	6213	42716	-	2252	51181
<b>1872</b>	7416	34566	21167	4839	67987
<b>1873</b>	8263	50026	6936	2485	67710
<b>1876</b>	5542	25364	8306	5034	44246
<b>1877</b>	6885	6545	1178	7892	22500

Fuente: Hunt (2011, p. 151).

En lo que respecta a los gastos, estos beneficiaron principalmente a los peruanos. El cuadro 3.3 muestra cómo fueron distribuidos los ingresos del guano. Los más favorecidos fueron los empresarios debido a que en la década de 1850 se decidió pagar la deuda interna y se expropió a los esclavos con el objetivo de liberarlos<sup>183</sup>. Además, la deuda interna fue inflada debido a una serie de fraudes y a la corrupción estatal: entre 1851 y 1858 pasó de 4,879,608 a 23,211,400 pesos (Manrique 1995, p. 126). Esto capitalizó a los empresarios, los cuales invirtieron en la agricultura de la costa norte y central, y en Lima. Por otro lado, creció la burocracia civil y militar, lo cual permitió la consolidación del nuevo Estado. Asimismo, se eliminaron casi todos los impuestos, lo cual aumentó el ingreso disponible. Finalmente, hubo una fuerte inversión en infraestructura (ferrocarril y puertos) con lo cual se buscaba desarrollar el país.

<sup>183</sup> El Estado liberó 25,605 esclavos pagando un total de 300 pesos por cada uno (Manrique 1995, p. 129).

Cuadro 3.3 – Usos de los ingresos del guano

Usos	% de los ingresos
Reducción de imposiciones tributarios de los pobres	7
Expansión de la burocracia civil	29
Expansión de la burocracia militar	24.5
Transferencia de pago a extranjeros	8
Transferencia de pago a peruanos	11.5
Inversión en ferrocarriles	20

Fuente: Manrique (1995, p. 123).

### 3.2) ¿Cómo se benefició Lima del nuevo auge?

La larga descripción de la historia del guano y sus efectos en el país tiene implícita una verdad: los lugares que más se beneficiaron fueron Lima y la costa nor-central. Como se ha dicho, la superioridad de los medios de transporte marítimos promovió un traslado gradual del centro del territorio peruano hacia la costa. Mientras existió Potosí y en los siglos posteriores, la mayor parte de la producción se siguió dando en el sur andino debido a su mayor población<sup>184</sup>. Sin embargo, desde la aparición del guano comenzaron a darse una serie de procesos que llevaron a la concentración de la población y la producción en la costa, en especial en Lima.

#### 3.2.1) El puerto *hub* y las economías de escala

La razón más simple de por qué Lima fue la más beneficiada en estos años es que estaba ubicada al lado del puerto principal de la república. Con el incremento de las exportaciones guaneras, el país pudo importar más y ese comercio se concentró en Lima. Ya se han mencionado algunas razones de este proceso. Lima llegó a la nueva etapa siendo el *hub* del territorio. Esto se debe a que las grandes naves que recorrían las largas rutas marítimas solo tenían ventaja en costos cuando descargaban y cargaban buena parte de lo que llevaban. Pasearse por cada uno de los puertos no era una opción, pues embarcaciones más pequeñas se podían encargar de esa misión con mejores costos. Lo que más les convenía era llegar a un sitio donde pudiesen dejar una buena parte de su carga y en donde consiguiesen una buena cantidad de bienes para llevarlos a otro sitio<sup>185</sup>. El Callao tenía esas

<sup>184</sup> Seminario (2014, p. 892) muestra que en 1827 el PBI per cápita más alto estaba en la costa, pero la mayor parte del PBI era producido en el sur.

<sup>185</sup> En esto también tuvo importancia la pequeñez del mercado peruano. Las grandes embarcaciones que hacían los viajes transoceánicos y que buscaban un simple lugar donde dejar las mercaderías para un mercado pequeño como el Perú vieron una clara ventaja en concentrarse en el Callao. Un mercado más grande que se hubiese desarrollado en otro puerto podría haber atraído las importaciones que llegaban al Callao. O simplemente el puerto se podría haber congestionado, lo cual hubiera llevado a tener que utilizar puertos alternativos.



características. La plata y el guano se podían exportar desde este puerto y lugares cercanos<sup>186</sup>. A su vez, podía concentrar las importaciones y luego redistribuirlas en el resto de puertos con naves más pequeñas. De esta manera, no está de más señalar que el guano permitió aprovechar mucho mejor esas economías de escala. Como se señala en Mathew (2009, p. 53), hasta antes de la exportación de este producto, no se aprovechaban las bodegas semivacías de los barcos que se dirigían hacia Europa debido a que las exportaciones peruanas eran insuficientes para tener un tonelaje importante.

Como ya se ha mencionado, el nuevo siglo tuvo, además, algunas características que iban a mejorar la situación de Lima. Este siglo trajo consigo una gran liberalización comercial, la revolución industrial y la paz, los cuales incrementaron el tamaño del comercio y permitieron que una mayor y más variada cantidad de importaciones llegasen al puerto. Sin embargo, la más importante para el fenómeno descrito en el párrafo anterior es la revolución en el transporte. Como se ha visto, el puerto del Callao desarrolló economías de escala debido a las grandes embarcaciones que se encargaban del comercio internacional. Su ventaja se acentuó cuando, hacia mediados del siglo XIX, se introduce el barco de vapor, el cual reemplaza al de velas. En el Perú, ya se había buscado la introducción de este en 1821 (De la Puente 1981, p. 120), sin embargo, es entre las décadas de 1840 y 1850 cuando la nueva embarcación logra dominar el comercio mundial. El barco de vapor era más rápido, más seguro, más grande y podía llevar mayores cargas<sup>187</sup>. Esto hacía que el tema de las economías de escala y la especialización de embarcaciones pequeñas y grandes sea mucho más relevantes que antes, por lo cual el papel del Callao como *hub* se reforzó<sup>188</sup>. Aunque la interacción entre la nueva tecnología y las economías de escala pueda parecer que no es tan relevante, en el mundo se tienen varios casos emblemáticos. Por ejemplo, en el caso de Nueva York, hacia mediados del siglo, el puerto de esta ciudad superó al de Boston, Philadelphia y otros competidores atlánticos debido a que aumentaron las ventajas de centralizar el comercio en un solo lugar gracias a la nueva tecnología<sup>189</sup> (Glaeser 2005a). De esta manera, se puede señalar que cuando el comercio exterior creció a mediados del siglo, lo más esperable era que fuera Lima la que más se benefició de ello<sup>190</sup>.

Para esta época es posible presentar evidencia más concreta al respecto. En primer lugar, se sabe que estas nuevas embarcaciones empezaron a desplazar a las antiguas en estos años. Mathew

---

<sup>186</sup> Las embarcaciones que exportaban el guano, después de recoger su carga, salían desde el Callao. En este puerto realizaban trámites burocráticos y se estudiaban sus condiciones de navegabilidad (Mathew 2009, p. 166-167).

<sup>187</sup> Zegarra (2011a, p. 381) muestra la superioridad del barco de vapor en el comercio de la costa peruana. Aparte de que hacía que la duración del viaje sea entre 3 y 6 veces menor (dependiendo de la ruta), eliminó la dependencia de los vientos y corrientes. Por ejemplo, la diferencia entre el viaje Paita-Callao y Callao-Paita en los barcos de velas era de 9 días. En los barcos de vapor era de 2 horas.

<sup>188</sup> Al efecto de las economías de escala se le puede sumar que las más grandes embarcaciones tenían dificultad para operar en los puertos pequeños. Era posible que encallaran, por lo que tenían que usar lanchas pequeñas para llevar y traer productos del puerto, lo cual aumentaba los costos y el tiempo.

<sup>189</sup> En Glaeser (2005b) se muestra el efecto sobre Boston. La aparición del barco de vapor prácticamente destruyó la industria naviera de esta ciudad.

<sup>190</sup> Otra ventaja de las nuevas tecnologías y las economías de escala (junto al crecimiento económico en Europa) fue que se logró exportar productos que antes no se podía (e.g. azúcar y algodón). El proceso se vio fortalecido cuando el canal de Panamá (1914) redujo aún más los costos de transporte.

(2009, p. 171-175) señala, con respecto a la firma Gibbs<sup>191</sup>, que entre la primera y segunda mitad de la década de 1850, el número de embarcaciones no tuvo un aumento relevante a pesar de la crecimiento de la demanda y de los mercados que tenía a su cargo. Sin embargo, los barcos aumentaron cada vez más su tamaño: se pasó de un promedio de 131,336 toneladas *register* a unas 203,533. Para 1858, Perú ocupaba el cuarto lugar de las regiones desde donde llegaban embarcaciones de mayor tonelaje a Gran Bretaña. Las embarcaciones que llegaban desde el país promediaban las 714 toneladas y solo estaban por debajo de Estados Unidos (921), Australia y Nueva Zelanda (828) y las Indias Orientales, Ceilán y Singapur (782). Como se ve todas estas regiones son lugares con economías mucho más grandes que la peruana, en varios casos localizadas a una mayor distancia y con muchos bienes capaces de ser comerciados. El hecho de que el Perú haya ubicado ese lugar fue producto exclusivo del guano. En el mismo momento, los barcos que llegaban a Gran Bretaña desde Chile promediaban las 409 toneladas y los de Ecuador, solo 341. Era obvio que el guano peruano atraía a las más grandes embarcaciones del comercio internacional y, además, impulsaba la construcción de estas.

Además de mostrar que al país llegaban embarcaciones más grandes, Mathew presenta fuertes evidencias de la existencia de grandes economías de escala en el transporte<sup>192</sup>. En primer lugar, el mayor tamaño hacía más fáciles las operaciones de flete. Como se sabe, las casas comerciales debían alquilar las embarcaciones y tratar de coordinar el (lento y costoso) comercio intercontinental con ellas. Por ello, para estas era menos problemático emplear y coordinar 100 navíos de 1,000 toneladas que 400 de 250 cada uno (Mathew 2009, p. 172). En segundo lugar, se muestra que el costo unitario del transporte decrecía fuertemente con la escala de la embarcación. Esto se debe a que la mayor parte de este era explicado por los sueldos y las provisiones de la tripulación. Con un mayor tamaño, crecía más que proporcionalmente la ganancia y menos que proporcionalmente los costos de operación debido a que el número de empleados crecía en menor proporción. Por ejemplo, en 1842 se tenía un ratio tonelada-hombre de 20.9 toneladas en los barcos que estaban en el comercio del guano con Gran Bretaña. En 1847, el ratio era de 26.6 toneladas; en 1852, de 34.3; en 1857, de 38.2; y en 1862, de 47.2. Así, se señala que la productividad aumentó en 126% en

---

<sup>191</sup> Esta casa comercial controló todo el comercio del guano con el Reino Unido y parte de Europa entre finales de los 40s y 1861.

<sup>192</sup> Aquí se muestran las economías de escala en el tamaño de la embarcación. Zegarra (2011a, p. 376) muestra algunas evidencias de economías de escala en la distancia en la costa peruana. Por ejemplo, en 1876, el precio del flete (en soles de 1900 por tonelada-milla) de la ruta Callao-Tambo de Mora (135 millas) era 4 veces mayor que el de la ruta Callao-Arica (711 millas). Sin embargo, para mostrar economías de escala, esta información tiene algunos problemas debido a que no se controla por el tipo de embarcaciones que llegaban a esos puertos y los precios pueden reflejar factores en la demanda o discriminación de precios. Un caso ilustrativo es el de Arica. El hecho de que las rutas largas sean más baratas, podría estar señalando, por ejemplo, que eran las más grandes embarcaciones las cuales llegaban a estos puertos, por lo cual los costos y precios eran menores. En Arica, el auge del salitre permitía que grandes embarcaciones llegasen con carbón a este puerto, por lo cual parece tener sentido que el precio sea menor. Sin embargo, esta ruta tenía un precio mayor que los viajes a Paita o a Puerto Pizarro, los cuales tienen distancias similares. Por tanto, el auge del salitre también podría haberse reflejado en una mayor demanda de embarcaciones y por tanto en mayores precios. Así, no queda claro que refleja la caída del precio con la distancia.

tan solo 20 años. Sin embargo, una reducción del costo unitario no necesariamente se refleja en un menor costo del flete. Este costo se mantuvo bajo en el periodo debido a la competencia entre los dueños de los barcos, la excesiva capacidad en el mercado, y la posición monopólica de Gibbs y su importancia en el comercio mundial.

### **3.2.2) Otras características: infraestructura, actividades asociadas y capital humano**

Es cierto también que había otras características que hicieron del puerto del Callao el mejor lugar para concentrar el comercio peruano. Sin embargo, estas fueron resultado de su rol de *hub*, de la riqueza guanera y de las economías de escala. En primer lugar, este puerto tenía una infraestructura adecuada para recibir y darle facilidades a las nuevas y más grandes naves. La consecuencia de esta habilidades fue que su localización se volvió favorable debido a que el puerto se encontraba en el camino de los barcos que hacían las rutas Melbourne-Liverpool y San Francisco-Nueva York en la época de las “fiebres del oro” de dichos lugares. Dichas embarcaciones necesitaban de reparaciones o de otros servicios en sus largas travesías y el Callao estaba preparado para dárselos debido al auge comercial que allí se daba (Mathew 2009, p. 168). En segundo lugar, el hecho de que más naves pasen por el Callao creó una nueva ventaja que le permitió aprovechar de mejor manera las economías de escala. Se sabe que en estos años el puerto empezó a participar de un comercio internacional triangular (Mathew 2009, p. 167-169). A las embarcaciones que llegaban con una enorme cantidad de migrantes a Melbourne y San Francisco les era difícil llenarse con cargas de retorno. Debido al auge guanero, surgió la posibilidad de pasar por el Callao en sus viajes de retorno a Inglaterra u otros mercados. Así, podían operar cerca de su capacidad total en todo el viaje. Por ejemplo, en 1852, de una muestra de 38 barcos, solo 4 fueron directamente al Callao o Chincha a recoger guano. El resto pasaba antes por Australia, California y una gran variedad de destinos.

En tercer lugar, el Callao tenía trabajadores calificados asentados en la ciudad (ya sean nativos o los inmigrantes que llegaron con el comercio<sup>193</sup>) y un conjunto de actividades que surgían alrededor para servir al puerto. Como ejemplo de esto último, se tiene que la *Pacific Steam Navigation Company* (PSNC), la primera naviera en utilizar navegación a vapor en el Pacífico<sup>194</sup>, construyó un depósito y un taller de reparaciones en el Callao en 1843 (Alvarado 2008). No era la única, como ya se dijo, en estas décadas, las naves que salían desde Melbourne y San Francisco debían pasar por el Perú para que se les realizasen inspecciones y reparaciones debido al desgaste del viaje en el Pacífico (Mathew 2009, p. 168). De los trabajadores calificados que llegaron desde el mar se hablará más adelante.

### **3.2.3) El rol de los comerciantes limeños o la élite económica y política peruana**

Otro motivo importante que explica como Lima se benefició del auge es el rol de la élite comercial limeña. Para la década de 1840 esta tenía capital, conocimientos, experiencia y redes comerciales

---

<sup>193</sup> La cantidad de migrantes que llegaban (y se iban) a Lima-Callao era enorme. Entre ellos llegaron ingenieros y mecánicos junto a la PSNC (Alvarado 2008) o navegantes que desertaban en el puerto del Callao (Mathew 2009, p. 167).

<sup>194</sup> La empresa se encargó del correo postal en el Perú desde 1840.

establecidas. Sin embargo, es importante mencionar que algunos autores han enfatizado el efecto negativo que tuvo la independencia en el grupo de comerciantes: muchos españoles tuvieron que abandonar el país, sus propiedades fueron expropiadas y se fueron con sus habilidades, capital y experiencia. Esto, evidentemente, pudo tener efectos negativos en el comercio. Por su parte, Mazzeo (2010) ha señalado que la élite comercial se recompuso rápidamente, aunque no necesariamente con las mismas personas. Algunos españoles regresaron y pudieron recuperar sus propiedades. También llegaron nuevos comerciantes de otros países europeos como Inglaterra, Francia, Italia, etc. que se introdujeron en la élite.

Lo cierto es que después de la independencia se vio a una élite mercantil limeña relativamente fuerte. Esto, como se dijo en el capítulo anterior, se debió a la importancia que esta tenía para financiar a los caudillos. Sin embargo, hubo otro factor importante. Cuando la nueva tecnología (el barco de vapor) reemplazó la embarcación de vela por aquellos años, los conocimientos que se llevaron los comerciantes españoles dejaron de ser tan útiles, pese a que la navegación en que eran expertos era mucho más complicada. Esto se debe a que la navegación en embarcaciones que dependen del motor requería menos habilidades de operación y las que se necesitaban eran distintas a las de antes<sup>195</sup>. Por lo tanto, los comerciantes en realidad entraron en un proceso de aprendizaje y Lima se benefició con la llegada e introducción en la élite de comerciantes extranjeros (muchos de ellos ingleses). Estos llegaban con conocimientos de las nuevas tecnologías, capital, experiencia comercial y contactos en el centro del comercio mundial (Inglaterra). Si a esto se le suma el hecho de que en la costa peruana no había ningún puerto que compita con el Callao, los comerciantes limeños tuvieron un tranquilo periodo de aprendizaje de las nuevas habilidades necesitadas y pudieron construir redes comerciales sin mucha competencia<sup>196</sup>.

#### **3.2.4) El aprendizaje de los comerciantes**

El proceso del *learning-by-doing* de los comerciantes se puede apreciar desde el inicio del boom guanero. Después de todo, fue el empresario peruano Francisco Quirós, presidente de la Cámara de Comercio de Lima, el primero en realizar un contrato con el Estado para poder llevar a cabo la exportación a los mercados europeos en 1840<sup>197</sup>. Para ello estuvo asociado con dos comerciantes de origen francés establecidos en Lima y dos casas comerciales europeas. La labor de estos comerciantes<sup>198</sup> fue muy importante para que se diera el auge guanero, pues, a pesar de la enorme cantidad de evidencias de que el producto iba a ser muy rentable, nadie se atrevía a probar suerte. Es evidente que en esto algo tuvo que ver que el mercado británico de fertilizantes era muy restringido y los costos de transporte transatlánticos. Con respecto a estos últimos, el costo podía

---

<sup>195</sup> Ver Glaeser (2005b, p. 131).

<sup>196</sup> Esto no quiere decir que la competencia haya sido poca *dentro* de la ciudad. Después de todo, las casas comerciales extranjeras establecidas allí desplazaron totalmente a los peruanos en las dos primeras décadas de riqueza guanera.

<sup>197</sup> Ver Matthew (2009)].

<sup>198</sup> Para ser más precisos, los comerciantes franco-peruanos fueron los que tuvieron la iniciativa. Sin embargo, necesitaban de un comerciante peruano con capitales para poder firmar el contrato con el Estado. A pesar de esto, Quirós adquirió importancia rápidamente y, cuando el primer contrato fue roto, estuvo inmiscuido en las negociaciones para un segundo.



alcanzar la mitad del precio del guano. Sin embargo, los cambios en las tecnologías de transporte marítimo permitieron que el costo de enviarlo a Inglaterra sea similar al de enviarlo a Arequipa<sup>199</sup>.

A pesar de que el guano fue fruto de comerciantes limeños o establecidos en la ciudad, entre las décadas de 1840 y 1850 perdieron todos los contratos importantes. Esto se debió a que las casas comerciales extranjeras tenían una mejor situación financiera y un mejor acceso a los mercados de deuda externos, por lo cual podían suplir la necesidad de préstamos y adelantos de los distintos gobiernos que se encontraban envueltos en guerras externas o internas. Así, hasta 1861, el comercio guanero fue dominado por extranjeros, en especial por la casa Gibbs que se encargó del mercado de Gran Bretaña (el mercado más importante) y Europa.

No obstante, los empresarios peruanos no perdieron tiempo. Dos procesos asociados al guano les permitieron tomar el control del guano desde 1861 y realizar otras actividades. En primer lugar, el pago de la deuda y la expropiación de esclavos permitieron que el empresariado peruano acumule un capital inicial. Así, al menos 15 millones de pesos pasaron del gobierno a los ciudadanos de la noche a la mañana (Mathew 2009, p. 259). Las casas comerciales, los bancos y las haciendas prosperaron de esta manera. Por ejemplo, la hacienda Tumán del expresidente Manuel Pardo creció debido al pago por los esclavos (Manrique 1995, p. 132). El dinero del guano estuvo detrás de la formación de lo que se ha denominado como la “burguesía peruana”.

En segundo lugar, los comerciantes peruanos utilizaron un conjunto de estrategias para hacerse del control del guano. Se apeló al sentimiento nacionalista, se hizo campañas mediáticas acusando la subordinación al capital extranjero y desde el Congreso se exigió al gobierno a darles prioridad a los peruanos. Además, se cuestionó la legalidad del contrato de la casa comercial más importante (Gibbs) y su conducta empresarial. Mientras tanto los comerciantes se iban haciendo de mercados pequeños y aprendiendo los detalles del negocio. El aprendizaje no fue nada fácil. En 1850, el gobierno ignoró propuestas extranjeras y le ofreció a 4 comerciantes peruanos un contrato grande de 10 años para la exportación a Norteamérica, Francia, España, China, Brasil y el Caribe (Mathew 2009, p. 251). El contrato, a su vez, les daba muchos beneficios debido a que no pedía adelantos y la remuneración era alta. Sin embargo, la complejidad de organizar el comercio intercontinental de un producto como el guano llevó a que los comerciantes posteriormente pidieran que el contrato se limite a Estados Unidos por solo 5 años. Este era un mercado grande y los comerciantes aprendieron el negocio. No obstante, un mal cálculo de la demanda y de las embarcaciones que debían alquilar casi acaba con ellos, por lo que tuvieron que pedir apoyo de la casa Gibbs y préstamos en el extranjero. En 1857 perdieron el contrato debido a que su conducta empresarial fue considerada deficiente.

Este caso muestra que el comercio se había hecho mucho más complejo que antes y que a los comerciantes peruanos aún les era muy difícil manejarlo. Incluso, para la experimentada firma Gibbs le era muy complicado. Mathew (2009, p. 167-185) ha señalado varias de las complicaciones del comercio internacional y, en particular, el del guano. En primer lugar, se tenía que las distancias y

---

<sup>199</sup> El costo de enviarlo a esta ciudad aumentaba enormemente debido al costo de enviar guano por tierra.



los tiempos eran enormes. Los barcos demoraban 4 meses solo en ir desde el Callao a Liverpool debido a que debían sortear el Cabo de Hornos<sup>200</sup>. En segundo lugar, se tenía que hacer predicciones de demanda con más de un año de anticipación, así como el alquiler de embarcaciones (13 meses en promedio) y almacenes. De por sí era extremadamente difícil estimar la demanda de guano en general, y hacerlo por región, país y puerto complicaba mucho más. Como solución, la empresa Gibbs tuvo que llevar buena parte de su carga a Londres y luego redistribuir por toda Europa<sup>201</sup>. Sin embargo, esta no era la única forma. En general, la distribución implicó un procedimiento mixto de transporte directo, redistribuciones internas, retrasado de embarcaciones y reexportaciones.

En tercer lugar, la actividad estaba plagada de riesgos. De por sí, el negocio comercial se hacía mucho más incierto debido a que a priori no sabían si las naves iban a estar sobrecargadas o subabastecidas. Siempre existió el riesgo de que se tuviera que hacer de improviso pagos fuertes en fletes ante la volatilidad de las ventas. Por otra parte, los errores eran comunes, lo cual generaba escasez y críticas a los comerciantes que manejaban el monopolio. Asimismo, en la navegación por sí misma se incurría en altos riesgos. Por ejemplo, muchos fletes se pagaban por adelantado y los comerciantes necesitaban asegurarse ante la posible pérdida del cargamento. Esto era más común de lo que podría pensar. Solamente la casa Gibbs perdió 23 barcos en promedio entre 1850 y 1854. Quizá lo más sorprendente del comercio es constatar que todas estas coordinaciones se hacían antes de que el telégrafo revolucionara las comunicaciones a nivel mundial.

Regresando al tema del aprendizaje de los comerciantes limeños, estos tomaron en la década de 1850 varios contratos pequeños para exportar el guano a Asia, Centroamérica, Cuba y Puerto Rico. Asimismo, a finales de la década retuvieron el control del mercado estadounidense. Para 1861-1862, ya habían acumulado los conocimientos y el capital suficiente como para buscar remplazar a las casas comerciales más poderosas. Así, después de una larga y hábil campaña mediática<sup>202</sup>, el gran mercado británico pasó a manos de un grupo de comerciantes peruanos, entre los que se encontraba el futuro presidente y alcalde de Lima Manuel Pardo<sup>203</sup> (Mathew 2009, p. 247). Para esta década, los comerciantes que habían iniciado como importadores<sup>204</sup>, simples cargadores de

---

<sup>200</sup> Según León (2003, p. 259) la distancia entre estos puertos era de 18,300 kilómetros y el tiempo promedio 90 días. Por tanto, debieron haber factores adicionales que hacían más lento el comercio guanero. Mathew (2009) señala que las trabas burocráticas y, principalmente, las dificultades para cargar el guano en las islas complicaban el negocio.

<sup>201</sup> Esto era más costoso pero facilitaba mucho la distribución.

<sup>202</sup> La casa Gibbs fue hostigada durante años debido a sospechas en la ilegalidad en su contrato y a su conducta empresarial (Mathew 2009, p. 261-280). Además se recurrió a motivaciones nacionalistas para que el gobierno apoye más enérgicamente a los empresarios limeños.

<sup>203</sup> Pardo también fue hacendado, banquero, burócrata, senador, intelectual y fundador del Partido Civil, el primero del país. Liderando este partido, se convirtió en el primer presidente civil del Perú. La gran variedad de funciones que este personaje ejerció no era inusual en aquella época, como tampoco lo fue en el siglo XX, al menos hasta la década de 1960. Como se puede apreciar, esta época dio fruto a la clase dominante del país, la cual fue resultado de la riqueza guanera. Una muestra de que la hegemonía de esta clase continuó en el siglo XX es que el mismo hijo de Pardo fue presidente dos veces a inicios del siglo.

<sup>204</sup> Por ejemplo, el comerciante Zaracondegui empezó a controlar contratos pequeños después de que en la década de 1840 se dedicara al comercio al por menor de bienes importados (Mathew 2009).

guano en las islas<sup>205</sup>, entre otras funciones, tenían las capacidades suficientes para coordinar el comercio intercontinental, el cual como se ha mostrado era sumamente complejo. Conocían el negocio, habían mejorado sus métodos para estimar las demandas, habían extendido redes de contactos en los puertos más importantes del mundo y podían acceder a préstamos de la banca internacional. Esto último fue complementado con la expansión de la banca nacional, lo cual se debió en buena parte a sus propias acciones. Como se podía esperar, estos bancos permitieron que se den las inversiones en el comercio, agricultura<sup>206</sup> y otras actividades, al permitir la transferencia de los grandes recursos de aquella parte de Lima que no los quería utilizar<sup>207</sup> hacia el productivo empresariado nacional.

### **3.2.5) Beneficios políticos y comerciales de estar en Lima**

Hasta ahora se ha visto porque el comercio internacional se concentraba en Lima y que nuevas habilidades adquirieron los comerciantes limeños para llevar a cabo su negocio. Pero ¿por qué estos se localizaban en Lima? El motivo más obvio es que debían estar allí para administrar sus empresas. Sin embargo, hay otro motivo importante. El hecho de que Lima era la capital brindaba muchos beneficios a los que se localizaban allí debido a que se reducían los costos de la interacción cara a cara y se podía adquirir rápidamente información importante. Como se dijo en capítulos anteriores, esto había sido importante para los comerciantes coloniales debido a que su destino estaba muy ligado a las decisiones políticas. Estos necesitaban hacer lobby y coordinar acciones con sus pares. Por otra parte, se puede decir que en la era del guano estar en Lima nunca había sido tan ventajoso. Después de todo, allí se gestó el pago de la deuda interna y su reconversión a deuda externa. Los especuladores localizados en Lima conseguían más rápidamente información acerca del comportamiento del Estado, tanto en si este iba a respetar la deuda como sobre otras acciones. Esto era mucho más beneficioso mientras más incertidumbre había. Un ejemplo de ello es la situación que se vivió en 1854 cuando se dio la “revolución liberal” que Castilla dirigió en contra del gobierno de Echenique debido al escándalo de la deuda.

Asimismo, los habitantes de Lima estaban mejor informados y ubicados para aprovechar los fraudes y la corrupción estatal. Quizá por estas cosas no sorprende que los consolidados eran una pequeña minoría compuesta un 60% por comerciantes y un 36% por funcionarios públicos<sup>208</sup> (Orrego 2008). Este es un tema bastante amplio, por lo que solo se va a recalcar que Lima al ser la sede de las autoridades facilitaba las relaciones cara a cara (lo cual envolvía sobornos, arduas negociaciones, tratos implícitos, pago de comisiones, denuncias de fraude, etc.) y el adquirir información antes de que llegara al resto del territorio y, si se estaba bien conectado, antes que al resto de limeños. Esto

---

<sup>205</sup> Las casas que comerciaban el guano no quisieron entrar en esta actividad y se la dejaron a los empresarios peruanos. Estos con el tiempo entraron a la comercialización del producto (Mathew 2009, p. 163).

<sup>206</sup> Véase en el cuadro 3.1 el crecimiento de las agroexportaciones desde la década de 1860.

<sup>207</sup> Estos fueron beneficiados por el pago de la deuda interna y del crecimiento económico de la costa.

<sup>208</sup> Mathew (2009, p. 260) señala que “los hombres de negocios eran los que estaban más alertas a las oportunidades financieras abiertas por las nuevas políticas y los más aptos, dadas sus habilidades especulativas y su presencia en Lima, para sacar de ellas los mayores provechos”.

último permitía comprar documentos de deuda a bajo precio y luego inflarlos (ya sea porque la deuda tenía un valor mayor o por fraudes hechos con el apoyo de funcionarios públicos). La enorme red de corrupción y fraude que envolvía a comerciantes, especuladores, intermediarios, casas comerciales extranjeras y a las más altas autoridades públicas y sus familiares, y las circunstancias que permitieron que la deuda de muchos demandantes originales pasase a ser el beneficio de unos pocos especuladores, se puede ver en Quiroz (2013, p. 124). Por su parte, el proceso de manumisión de esclavos llevado a cabo en esos años no fue muy distinto. No solo las autoridades definían los precios que el Estado les iba a pagar por sus propios esclavos, sino que el estar en la capital permitía a los especuladores adquirir información más rápidamente para poder especular con los vales. A todo esto súmese la predisposición del nuevo gobierno a aceptar y promover las transferencias en búsqueda del apoyo de la élite (Quiroz 2013, p. 131).

Los libros de historia peruana están plagados de casos en que los que tienen poder y están cerca de las autoridades se benefician de la corrupción o simplemente de las oportunidades económicas que dependen de la decisión del gobierno. Un caso en que habían beneficios por estar cerca de las autoridades establecidas en Lima y que no *necesariamente* implicaba corrupción es el de los contratos del guano. Los comerciantes y las casas comerciales extranjeras tenían todos los incentivos para localizarse en Lima debido a que la realización de dichos contratos implicaba conversaciones directas con el presidente y los miembros de su gabinete. Además, la concentración de comerciantes facilitaba la difusión de la información tanto por la interacción como por el observar el comportamiento de otros. El caso emblemático se dio en los primeros años de exportación del guano. Después de que Quirós y compañía empezaron la exportación al mercado inglés, muy pocos creían o sabían de la rentabilidad del recurso. Sin embargo, las “extrañas” acciones de estos comerciantes, entre las cuales se tenía la búsqueda de controlar todo el comercio, el no divulgar los precios que recibían ni los estudios que probaban el potencial del producto y el gran crecimiento de las embarcaciones y de cargas utilizadas, llevaron a que muchas personas denunciasen que se había estafado al Estado<sup>209</sup>. Cuando algunas embarcaciones llegaron al Callao y confirmaron que el guano era un “segundo Potosí”, se rompió el contrato inmediatamente<sup>210</sup> (Mathew 2009, p. 51-61). Otros ejemplos de difusión se pueden encontrar en el acceso a información sobre precios y demanda, y sobre las negociaciones que otros comerciantes estaban realizando con las autoridades.

---

<sup>209</sup> El primer contrato permitió la exportación del guano a todos los mercados por un periodo de 6 años. En retribución, el Estado recibía un pago insignificante.

<sup>210</sup> Este es otro ejemplo de la lentitud de las comunicaciones en las décadas antes de que el telégrafo revolucionara las comunicaciones entre continentes. Evidentemente, un empresario ubicado en Lima tenía muchas más ventajas que los que estaban en el resto del territorio debido al acceso más veloz a la información que llegaba de Europa y otros continentes. El menor aislamiento de los limeños con respecto a sus contrapartes regionales era enorme. Hunt (2011, p. 90) muestra que para 1877, cuando Lima estaba en crisis, el ratio correspondencia-población de la ciudad era de 7.4. La segunda ciudad en el ranking era Arequipa con 2.2, muy cercano al de las ciudades costeras distintas de Lima. Sin dudas, las ciudades más aisladas eran las de la sierra. Cinco de ellas (Puno, Cusco, Huancavelica, Abancay y Ayacucho) tenían un ratio de 0.75.

### 3.2.6) Migración

El crecimiento de Lima en la era del guano fue impresionante. Como se muestra en el gráfico 3.1, el crecimiento de la población entre la década de 1840 y 1860 fue a tasas enormes. Asimismo, el gráfico 3.2 señala que en estos años la ciudad terminó con su estancamiento de un siglo. La población del distrito pasó de 54,600 en 1836 a 101,488 en 1876. Por su parte, la población del Callao pasó de 5,000 en 1843 a 34,492 en 1876.

El crecimiento de Lima Metropolitana se debe a que manejaba el comercio internacional y la distribución. Para 1877, un año en que la ciudad estaba declinando, el Callao concentraba el 68.7% de las importaciones (Hunt 2011, p. 160-161). Este número no tenía nada que ver con la participación de la ciudad en la población del país (5%). Asimismo, Hunt (2011, p. 121) alerta que los datos del comercio exterior subestiman la importancia del Callao. Parte de lo que no era controlado por este puerto iba a Bolivia a través de Mollendo y Arica. Otra parte importante eran las importaciones de carbón en Iquique y Pisagua para hacer funcionar el nuevo negocio del salitre. El Callao había controlado así, otra vez, casi la totalidad del comercio peruano. Esto es igual de cierto para las décadas anteriores a 1870<sup>211</sup> y también para las posteriores<sup>212</sup>.

La dependencia que Lima tenía del comercio para crecer queda reflejada en que el 25.4% de la población total (135,980) residía en el Callao. Este porcentaje puede ser considerado, sin embargo, como una cota inferior de la cantidad de personas que dependían del comercio<sup>213</sup>. Después de todo, no todos los que estaban asociados a este vivían en el Callao. Además, en 1876 la ciudad atravesaba una crisis económica debido a la crisis mundial de 1873 y a la enorme deuda acumulada por el Estado. Los cuadros 3.1 y 3.2 muestran que el guano perdió importancia en las exportaciones y en los ingresos estatales, por lo cual tuvo que ser remplazado por otros productos (salitre y azúcar) que podían ser exportados por puertos distintos al del Callao.

Es evidente que el crecimiento demográfico se debía al atractivo de la “perla del Pacífico”. Como ha mostrado Hunt (2011, p. 114) los salarios tuvieron un gran aumento en estos años. Entre 1855 y 1869, un periodo anterior a la crisis, el autor señala que los salarios reales en Lima aumentaron en 50%. Los precios por su parte aumentaron al menos en 32%<sup>214</sup>. Esta situación contrastaba con la del

---

<sup>211</sup> Lamentablemente, para años anteriores el autor solo muestra información del comercio del Callao y no del Perú. Sin embargo, señala que el Callao es representativo de lo que pasaba en todo el país.

<sup>212</sup> Ver Contreras (2011, p. 519; 2012, p. 427, 430) para el periodo 1883-1933.

<sup>213</sup> La otra posibilidad es que las personas que vivían en el Callao viajaban a Lima a trabajar. Sin embargo, esto es muy difícil de creer. El tráfico entre Lima y Callao era difícil y costoso antes de la introducción del ferrocarril (Zegarra 2011a, p. 365). Este pudo haber aliviado el problema, pero aun así las personas debían dirigirse a sus trabajos a pie e incurrir en costos, por lo que no habían muchos motivos para vivir en el Callao si es que la actividad que se desempeñaba no tenía que ver directa o indirectamente con el puerto o con la pesca.

<sup>214</sup> Un ejemplo del aumento en la capacidad adquisitiva de los limeños es que el aumento de precios permitió que los productores de la sierra central pudieran llevar sus productos ganaderos a la ciudad (Manrique 1995, p. 129). Este comercio era muy costoso debido a que los animales debían ir caminando hacia la ciudad y luego ser engordados. Sin embargo, los ingresos en Lima habían crecido tanto lo suficiente como para aliviar las barreras que imponía el transporte y la geografía.

resto del país, caracterizado por una enorme población<sup>215</sup> y bajos salarios. Así, mientras los salarios en el país disminuían, Lima y, posteriormente, el resto de la costa prosperaban. Esto generó un proceso de migración interna e internacional hacia la costa norte y central. Lo más importante de esto fue la llegada de una gran cantidad de migrantes calificados y no calificados desde Europa y Asia.

Una gran variedad de autores ha enfatizado que la “conquista” de Lima por los inmigrantes comenzó en la década de 1840. Estos llegaron libremente, atraídos por la riqueza guanera, y compulsivamente como producto de las posteriores inversiones en la agricultura. Para 1857, la importancia de los migrantes era tan grande que constituían el 50% de la población limeña (Ruiz Zevallos 2001, p. 79). Después de la crisis de 1873 y un periodo de rápido crecimiento demográfico, su participación se redujo a un 22.3%<sup>216</sup> en 1876 (Cosamalón 2011, p. 82). Lo importante de estos inmigrantes es que, en muchos sentidos, estos construirían la nueva Lima del siglo XIX y XX<sup>217</sup>. Su presencia en la ciudad asimismo, permitió mejorar las capacidades que tenía Lima para continuar su crecimiento.

El contingente más importante de inmigrantes llegó de China. Aproximadamente, unos 100,000 fueron “importados” al país en la época del guano para ser utilizados en las haciendas de la costa del norte y del centro<sup>218</sup>. Estos venían a cubrir el factor de producción más escaso en el siglo XIX y comienzos del XX: la mano de obra. Quizá por ello fue que el Estado subsidió la “importación” utilizando el dinero del guano. Como se sabe, a pesar de que el país tenía algo menos de 3 millones de habitantes, la gran población indígena no participaba en los mercados laborales y la costa estaba despoblada. Las soluciones, luego de que la esclavitud fuese abolida, fue traer migrantes chinos y recurrir al “enganche”. Los chinos que llegaron al país eran poco calificados, pero sabían cocinar y tenían habilidades para el comercio<sup>219</sup>.

Luego del periodo que pasaron en las haciendas soportando abusos y muerte<sup>220</sup>, lograron encargarse del comercio dentro de estas. Cuando sus contratos acabaron y ya no era posible

---

<sup>215</sup> Para el siglo XIX, la población indígena ya se estaba recuperando del colapso que sufrió en la época de la invasión y colonización (Contreras 2009).

<sup>216</sup> El número de inmigrantes en dicho año era de 22,702 (Cosamalón 2011, p. 81-82). El porcentaje considera la población del distrito de Lima (101,488). El autor no provee datos para el Callao, pero por su calidad de puerto se esperaría una participación mayor para Lima-Callao. Como se sabe, la gran parte de ingleses en el país estaban allí (Carrasco 2013). Otras nacionalidades como los alemanes e italianos también tenían una presencia importante.

<sup>217</sup> Y el nuevo Perú. Por ejemplo, uno de los migrantes más importantes que llegó fue W.R. Grace, un irlandés que escapaba de la hambruna de la papa (1845-1852) y que buscaba un futuro abasteciendo a los barcos guaneros. Un par de décadas después, a fines de los 1880, firmó el Contrato Grace con el Estado peruano con el cual se saldó la deuda externa peruana a cambio de la administración de ferrocarriles y otros beneficios. Posteriormente, la Casa Grace tuvo una participación importante como productora, entre otras cosas, de azúcar en la costa norte y de textiles en Lima hasta la década de 1960.

<sup>218</sup> También estuvieron en otras actividades como la extracción de guano y los servicios domésticos.

<sup>219</sup> Los chinos que llegaron eran casi en su totalidad hombres. Cosamalón (2011) señala que, en la tradición china, es común que estos sepan cocinar.

<sup>220</sup> El trato inhumano que se les dio llevó a que el gobierno chino impida la migración.



reengancharlos, se fueron rápidamente a las ciudades para aprovechar sus habilidades. Así, una gran parte de estos llegó a Lima y abrieron restaurantes y se dedicaron al comercio al por menor. Para 1876, un 24% de los chinos en todo el país estaba en la ciudad de Lima. Con el tiempo este porcentaje aumentaría. En 1940, Lima acogía al 67% (Cosamalón 2011, p. 83). El aumento de su importancia no fue solo demográfica. Desde la década de 1870 ya se aglomeraban en lo que se conoce como el barrio chino, cerca al mercado central. Para finales del siglo, el comercio y comida barata (y de buen sabor) que ofrecían ya colaboraba en el sostenimiento de la economía de los hogares de menores ingresos (Ruiz Zevallos 2001, p. 82-83).

Otro tipo de migración llegó desde Europa. A diferencia de sus contrapartes asiáticas, estos eran migrantes altamente calificados que llegaban a “hacer la América” o, simplemente, como empleados de alguna empresa comercial. También contrastaban con los migrantes que llegaron a los países americanos que dan al Atlántico. Los migrantes que llegaron a Lima se caracterizaban por su emprendedurismo y tenían muchas habilidades en comparación al contexto al que llegaban. Al respecto, el censo de Lima de 1860 revela que el grupo migrante con mayor tasa de analfabetismo eran los italianos con 5.1% (en un país con una tasa de 81%<sup>221</sup>) (Cosamalón 2011, p. 56 y 73). Otras nacionalidades europeas tenían tasas menores: los alemanes, 3.5%; los españoles, 1.6%; y los franceses, 0.9%. Contrástese esto con el hecho de que en 1877 las tasas de analfabetismo del departamento de Lima y de la provincia del Callao eran 62% y 45%, respectivamente. Aunque es cierto que el nivel limeño era más bajo que la media peruana (81%) y el de los departamentos serranos más alejados del mar<sup>222</sup>, los europeos que llegaban, lo hacían a un contexto donde tenían habilidades muy superiores a la gran mayoría.

Es evidente que Lima siempre había sido el lugar donde se concentraba el capital humano del país, sin embargo, el guano no hizo más que ensanchar dicha diferencia. Los migrantes llegaban al Callao debido a que los barcos que hacían las grandes travesías intercontinentales desembarcaban allí. La ciudad les ofrecía un lugar donde podían aprovechar las oportunidades económicas que creaba la exportación del guano. Además, irse a probar suerte en el resto del territorio no era fácil debido a los enormes costos de transporte y a la poca probabilidad de éxito<sup>223</sup>. Por otra parte, la ciudad era más amigable para los inmigrantes. No solo Lima era una ciudad más cosmopolita<sup>224</sup>, sino que los migrantes empezaron a llevar a cabo actividades para sentirse como en casa. Por ejemplo, la comunidad británica creó el Cementerio Británico del Callao (1835), la Biblioteca Inglesa (1844), el Club Inglés (1848), el Lima Cricket (1855), el club Callao (1867), entre otras muchas instituciones (Carrasco 2013). Además, al aumentar la migración y al alcanzarse la suficiente escala de demanda,

---

<sup>221</sup> Este dato corresponde a un promedio no ponderado de las tasas departamentales. Debido al peso demográfico de la sierra, la verdadera tasa es mucho más alta.

<sup>222</sup> Por ejemplo, Apurímac tenía una tasa de 98%; Puno, 97%; Huancavelica, 94%; y Ayacucho, 92%.

<sup>223</sup> Un caso emblemático fue el de los alemanes enviados a Pozuzo. Después del largo esfuerzo que tuvieron que hacer para llegar, fueron olvidados por el Estado, el cual había hecho grandes promesas a los migrantes que se encargaran de colonizar la selva. Los habitantes vivieron aislados por mucho tiempo hasta que volvieron a ser contactados a finales del siglo XX con la expansión de las carreteras.

<sup>224</sup> Lima era una ciudad donde se hablaba un gran número de idiomas y por donde pasaban personas de todas partes del mundo (Ruiz Zevallos 2001, p. 80).

algunos inmigrantes se convirtieron en los pioneros de la industria peruana y fundaron algunas empresas que para el siglo XXI siguen siendo las más importantes en su rubro. Dichas inversiones fueron principalmente hechas en el sector de alimentos y bebidas. Sin embargo, ya se verán con más detalle más adelante cuando se hable de la aglomeración de la industria en Lima.

El grupo de europeos más importante fue sin dudas el de los italianos<sup>225</sup>. Aunque para 1876 eran solo unos 6,990 en el Perú, estos con el tiempo pasarían a tener una enorme importancia en la economía peruana. En dicho año el distrito de Lima albergaba al 47% de la comunidad<sup>226</sup>, mientras que si se considera Lima junto al Callao, la participación era del 60%<sup>227</sup>. Por sus grandes capacidades, estos migrantes se insertaron rápidamente en la sociedad peruana y tomaron el control de muchas actividades. Una muestra de que estos llegaban con un gran capital humano es que la mayor parte era proveniente de Liguria (Génova), una región que había destacado por el comercio y la navegación<sup>228</sup>. Gran parte de la historia de por qué estos italianos calificados llegaron a Lima tiene que ver con las innovaciones tecnológicas del siglo XIX. A mediados de este siglo, mientras que la introducción del barco de vapor beneficiaba el comercio limeño, a la vez destruía la industria naviera italiana. Los comerciantes y navegantes italianos que ya habían tenido contacto con el Callao debido al comercio guanero y a la importación de manufacturas, no dudaron en probar suerte en la capital peruana para buscar beneficiarse del auge exportador<sup>229</sup>. Cuando llegaron a Lima era natural establecerse en la ciudad. No solo porque desde Lima se controlaba el comercio peruano, sino porque muchos italianos provenían de ciudades y ya estaban acostumbrados a la vida urbana<sup>230</sup>. Además, viajar por el resto del territorio era extremadamente caro y las oportunidades inciertas.

Los recién llegados italianos eran comerciantes, navegantes, científicos, agricultores, médicos, etc. Un ejemplo concreto de las personas que llegaron fue Giuseppe Garibaldi, artífice de la unificación italiana, quien, después de tener que huir de su país, decidió asentarse en el Callao para sacar provecho de la riqueza del guano. Así, se desempeñó como capitán de barcos, por lo cual tuvo que adoptar la nacionalidad peruana<sup>231</sup>. Otro ejemplo conocido es el de Antonio Raimondi, sabio italiano que se estableció en la Universidad de San Marcos y realizó importantes estudios sobre el Perú.

Obviamente no todos los italianos fueron tan célebres como los ejemplos señalados. Sin embargo, estos realizaron diversas actividades en la capital que hizo que esta sea más amigable para ellos, lo

---

<sup>225</sup> Los fenómenos que se describen a continuación son válidos, aunque a menor escala, para otras nacionalidades de migrantes. Esto se verá más adelante.

<sup>226</sup> Todos los grupos europeos tendían a estar concentrados en Lima: un 45% de los españoles, 56% de los franceses y 14% de los ingleses (Cosamalón 2011, p. 82). El bajo porcentaje de ingleses en el distrito de Lima se explica porque estos preferían estar en el Callao: 38.3% (Carrasco 2013, p. 370).

<sup>227</sup> Ver Bonfiglio (2001).

<sup>228</sup> También llegaron de Piamonte, Lombardia y Veneto. Es interesante notar que gran parte llegó desde ciudades como Génova y otras de las costas de Liguria.

<sup>229</sup> Ver Worrall (1990, p. 4).

<sup>230</sup> Worrall (1990) también señala que los italianos no fueron discriminados (como por ejemplo en EE.UU.) y que no se aislaron. Esto se debe en buena parte a que compartían costumbres y actitudes con los limeños.

<sup>231</sup> Se podría decir que una de las innovaciones que trajo fueron las estaciones de bomberos. Los italianos tuvieron un rol importante en esta actividad. Tanto así que los miembros de la compañía de Bomberos Garibaldi de Chorrillos se convirtieron en mártires de la guerra del Pacífico.

cual atrajo más migración italiana<sup>232</sup> (desde su país o desde el resto de regiones). Por ejemplo, los italianos que se dedicaron a la agricultura en la costa central trajeron y cultivaron productos para desarrollar su gastronomía (e.g. albahaca, tomate, papa, uva, etc.). Con el tiempo desplazarían a los antiguos terratenientes peruanos y urbanizarían gran parte de la Lima “central”, por lo cual tuvieron que pasar al negocio inmobiliario (Calderón 2005). Otros grupo de italianos pasó a manejar el comercio al por menor en Lima y algunas casas de importación<sup>233</sup>. Para 1863, controlaban el 85.7% de las tiendas comerciales y el 80% de las pulperías (Cosamalón 2011, p. 73). Un tercer grupo se dedicó muy exitosamente a la industria y popularizó productos como los fideos, los helados, el panetón, etc. Estos productos que inicialmente apuntaban a la demanda italiana fueron insertándose gradualmente en los gustos limeños y peruanos<sup>234</sup>. Un cuarto se dedicó a la banca y con ello financiaron las empresas de la comunidad italiana (Banco Italiano - Banco de Crédito del Perú). Por otro lado, un quinto grupo se introdujo en la política e incluso llegaron a ser héroes de guerra (e.g. Bolognesi). Finalmente, llegaron a Lima muchos médicos y profesores educados en universidades europeas debido a recomendaciones de parientes y amigos. Junto a ellos llegaron importantes conocimientos e innovaciones que mejoraron la salud y la educación en Lima<sup>235 236 237</sup>.

De esta manera, se puede apreciar, otra vez, la importancia del puerto para explicar el crecimiento de Lima. Inmigrantes como los italianos llegaron a Lima debido a su puerto y al control que este tenía del comercio internacional peruano. Una vez establecidos empezaron a desarrollar una serie de actividades para enriquecerse y sentirse como en casa. Esto hizo que la ciudad sea más amigable para ciertos migrantes europeos y creó redes de contactos, lo cual estimuló más la migración. Los productos específicos a cada comunidad migrante se dieron debido a que la escala de Lima, tanto en términos de ingresos como en el tamaño de las comunidades, hacía que sea rentable ofrecerlos. Después de todo, al tener una buena cantidad de demanda concentrada en un solo lugar, los ciudadanos limeños podían evitarse el tener que realizar colosales esfuerzos para disfrutar de cosas como la ópera<sup>238</sup>. Esto no fue lo único importante para que la ciudad creciese. Una vez que la

---

<sup>232</sup> Las redes de migrantes italianas fueron muy importantes para que una mayor cantidad de estos siguiesen llegando a Lima. Ver Worrall (1990) y Bonfiglio (1994). Este último autor también señala que las redes permitieron difundir información laboral entre los migrantes, por lo cual era muy difícil ver italianos desempleados en Lima.

<sup>233</sup> También empezaron a popularizar su comida entre los limeños y vendían los vinos y piscos que la comunidad producía en Ica.

<sup>234</sup> Dentro de este grupo estuvieron empresarios importantes que contribuyeron a la rápida difusión de la electricidad en Lima.

<sup>235</sup> La difusión de innovaciones por parte de los italianos en Lima se remonta a los inicios de la colonia. Después de todo, fue uno de estos el que introdujo la imprenta en el siglo XVI.

<sup>236</sup> Junto a Cayetano Heredia, los italianos llegados cambiaron totalmente la facultad de Medicina de San Marcos.

<sup>237</sup> Sin embargo, la difusión de conocimientos no fue exclusiva de los migrantes italianos. En 1876 el ingeniero polaco y profesor de San Marcos Eduardo de Habich fundó la Escuela de Ingenieros (hoy Universidad Nacional de Ingeniería). Para ello cumplió con llevar a Lima profesores y técnicos europeos, así como programas de enseñanza y tecnología.

<sup>238</sup> Cosa que, como se sabe, no era posible realizar en la amazonia, por lo cual grandes embarcaciones fluviales debían ser empujadas por tierra para que los obsesionados clientes puedan disfrutar de estos espectáculos.

migración europea dejó de ser importante, las actividades que los migrantes habían desarrollado (industria y servicios) creó oportunidades económicas para peruanos que vivían en otras regiones, los cuales decidieron migrar a Lima.

### 3.2.7) El Ferrocarril

Hasta ahora se ha contado una historia en que el puerto y el comercio importaron más que lo que hizo el Estado con sus decisiones de gasto. Sin embargo, muchos autores han destacado que el favoritismo hacia una ciudad, en especial la capital, puede llevar a que estas adquieran un gran tamaño. En el Perú colonial esto no parece ser tan cierto debido a que cuando hubo recursos que extraer del país y gastarlos en la capital, esto no se dio porque debían ser enviados a España. O simplemente no se dio porque no habían proyectos interesantes. Esto último no parece probable ante el fracaso de un proyecto tan significativo a fines del siglo XIX como lo fue la construcción del canal Callao-Lima con lo cual se pudo haber aliviado el costo de transporte<sup>239</sup> (el cual se hacía en mulas). Por otra parte, en las primeras décadas de la república, cuando los recursos eran escasos, no había nada que extraer y Lima se beneficiaba poco de su importancia política. En la era del guano, el poder político establecido en Lima tuvo mayor relevancia debido a que el Estado era el principal beneficiario de las rentas del producto. Este podía, por fin, recolectar recursos y dirigirlos hacia algunas regiones favorecidas. Sin embargo, aunque no se puede señalar que hubo favoritismo mientras no se tenga información del gasto destinado a cada región, sí se puede decir que las regiones más pobres no fueron sacrificadas para beneficiar a Lima o la costa norte. El boom exportador eliminó la necesidad de extraer recursos en la periferia, lo cual llevó a que se eliminaran casi todos los impuestos, en especial, la contribución indígena<sup>240</sup> (Contreras 2002).

Un tipo de gasto que tenía una particular importancia era el de infraestructura debido a que, a diferencia del gasto corriente, este puede explicar las diferencias en las tasas de crecimiento en el largo plazo<sup>241</sup>. Aunque hay algunas evidencias de que este benefició más a la capital, la mayor parte fue dirigido a una inversión que tenía el objetivo de desarrollar el país, principalmente los lugares alejados de Lima. Esta inversión fue el ferrocarril<sup>242</sup>. Este fue una de las más importantes innovaciones tecnológicas del siglo XIX y fue traído por los inmigrantes que llegaban al Perú en esta

---

<sup>239</sup> Los planes del proyecto estaban bastante avanzados. Ver Saenz (2005).

<sup>240</sup> Contreras (2002, p. 15-24), sin embargo, señala que los recursos del guano permitieron el control político de las regiones debido a que desde Lima se decidían los recursos asignados a cada una de ellas. Esto llevó a la multiplicación de departamentos (de 8 a 18) y de provincias (de 50 a 100) que querían escalar en la jerarquía para recibir recursos.

<sup>241</sup> Sin embargo, es importante señalar que el gasto corriente, al mantener a trabajadores públicos en la ciudad, aumenta la escala de esta. Esto puede ser importante para generar una mayor densidad de demanda y para explicar la localización de las industrias. Sin embargo, en la era del guano, es difícil asegurar su importancia. Hunt (2011, p. 201) señala que en 1876 habían 4,331 trabajadores del gobierno en la ciudad. Estos eran 9% de la PEA empleada en Lima y 44.5% del empleo público del país (9,729). Los números impresionan pero no es sencillo asegurar a partir de ellos que el empleo en el gobierno fue importante para el crecimiento de Lima.

<sup>242</sup> Otra inversión en infraestructura importante fueron los puertos. Así, se creó el de Salaverry (1870) y se mejoró el de Mollendo (este sería remplazado posteriormente por Matarani).



época<sup>243</sup>. Debido a la gran fama que tenía este medio para romper las barreras que imponían la distancia, la geografía y los costos de transporte, las autoridades peruanas desde 1869 se decidieron a poner todas las esperanzas del desarrollo del país en él.

Ya se ha mencionado varias veces lo caro y difícil que era el transporte terrestre en el Perú y como la introducción del comercio marítimo benefició a las ciudades portuarias y a las que estaban bien conectadas con uno. Esto implicó que la costa siempre sea la más beneficiada del comercio, a pesar de que la mayor parte de la producción no se daba en ella. La introducción del ferrocarril, al disminuir enormemente los costos y el tiempo de viaje, y al aumentar las cargas, permitió que las regiones del “interior” puedan participar en mejores condiciones del comercio y beneficiarse de este. Zegarra (2011a, 2011b, 2013) ha mostrado una vasta evidencia de los cambios ocasionados por el ferrocarril. Antes de su inserción, las mulas y llamas manejadas por arrieros y llamereros habían permitido la existencia del transporte terrestre. El viaje en la costa era extremadamente difícil debido a la geografía y al clima. La mayor parte de la costa está compuesta de terrenos arenosos que impidieron el uso de la rueda y dificultaron el viaje de caballos y mulas. Además, el calor era mortal, por lo cual los viajes tenían que hacerse desde la tarde y en la noche asumiendo el riesgo de perderse en el camino. Las mulas dominaron el comercio en la costa debido a que, a pesar de su lentitud (en comparación a la de los caballos<sup>244</sup>), tenían una sorprendente resistencia y bajos costos de mantenimiento. Gracias a esta el transporte Callao-Lima era posible. La dificultad del transporte en la costa hizo que el transporte preferido sea la navegación de cabotaje, por lo cual las mulas complementaron al transporte marítimo antes que buscar sustituirlo.

Las dificultades de la costa no eran nada en comparación a las que tenía la sierra. Los largos y muy empinados caminos, los cañones y las rutas angostas hicieron el transporte difícil, costoso y peligroso. La rueda era inútil. Las lluvias entre Diciembre y Abril suprimían el tránsito y el bandolerismo lo dificultaba aún más. La dificultad de la geografía y el clima llevó a que llamas y mulas tengan que complementarse para hacer ciertas rutas<sup>245</sup>. Por su parte, los ríos no eran navegables. Una muestra de cómo los costos de transporte podían reprimir el comercio se puede observar en la producción y exportación de cobre desde Cerro de Pasco. Incluso en una época en que ya existía el ferrocarril La Oroya-Callao, los costos de transporte constituían el 46% del costo total. El 35% del costo provenía de hacer la ruta Cerro de Pasco-La Oroya (82 millas), mientras que el 11% de la ruta La Oroya-Callao (140 millas) (Zegarra 2011a, p. 373).

Este ejemplo también muestra la enorme reducción de costos que trajo el ferrocarril<sup>246</sup>. El viaje en mulas en la sierra tenía un precio mayor (por tonelada-milla en soles de 1900) que los viajes que se

---

<sup>243</sup> El más importante fue sin dudas el empresario Henry Meiggs, el cual llegó con varios ingenieros que formaron importantes empresas.

<sup>244</sup> Las llamas por su parte no soportaban el clima de la costa.

<sup>245</sup> Las llamas eran más baratas y mejor adaptadas al clima serrano. Sin embargo, eran más lentas y llevaban menores cargas.

<sup>246</sup> Zegarra (2011a) también muestra las grandes ventajas que tenía el transporte marítimo sobre el terrestre y la enorme reducción de costos y tiempo que trajo el barco de vapor. Aunque no es fácilmente comparable porque el ferrocarril y la navegación nunca compitieron, en muchos casos el viaje por mar era más barato y rápido.



hacían en tercera y segunda clase en los ferrocarriles<sup>247</sup>. Además, mientras mayor era la distancia, menor era el precio. El ferrocarril también era superior que las llamas, al menos en tercera clase. El menor costo no era el único beneficio del ferrocarril. Otro factor importante para los negocios fue la reducción en el tiempo de viaje. Mientras que las mulas y llamas recorrían de 10 a 12 millas por día, el ferrocarril recorría 7 por hora. Aquellos viajes que tardaban más de 10 días se redujeron a menos de uno. Por ejemplo, la ruta Lima-Cerro de Pasco pasó de 10 días a 11 horas (Zegarra 2011a, p. 377). Por su parte, la ruta Pisco-Ica pasó de 1 día a menos de 4 horas y se podía hacer a cualquier hora del día. Sin embargo, a pesar de los grandes cambios, las mulas y llamas no desaparecieron. Debido a la poca flexibilidad del ferrocarril, lo complementaron en rutas cortas o en las que este no llegaba. Su desaparición recién se da hacia mediados del siglo XX.

Sin dudas, el ferrocarril tuvo efectos muy positivos en el Perú. Por ejemplo, Zegarra (2011a, 2013) ha mostrado que el “ahorro social” (*social savings*) del ferrocarril alcanzó hasta un 9.4% del PBI y que contribuyó a la expansión de la economía exportadora (cobre, azúcar, algodón). Sin embargo, la pregunta relevante en este trabajo es ¿en qué beneficio todo esto a Lima? Como se ha mencionado, las autoridades del momento buscaban desarrollar el país a través del ferrocarril y para ello construyeron una gran cantidad de rutas a lo largo del territorio. No parece haber existido la idea de beneficiar a la capital más que al resto. Sin embargo, el proyecto terminó privilegiando a Lima debido a como fueron hechas las rutas y a la poca flexibilidad de este medio de transporte.

Para darse una idea de lo que se buscó construir, la figura 3.1 muestra el mapa de los ferrocarriles en 1930, año en que termina el fin del proceso de construcción (ver gráfico 3.3). Debido a que las rutas eran “de penetración”, es decir, conectaban un puerto con alguna ciudad de la costa y luego se introducían en la sierra, el sistema ferroviario terminó fortaleciendo el lugar de Lima como *hub*. Esto era reforzado aún más por lo rígido y costoso que es todo sistema ferroviario. Así, no todas las ciudades fueron conectadas por el ferrocarril y se dieron fuertes cambios de ruta en el comercio y las comunicaciones<sup>248</sup>. Por ejemplo, véase en el mapa que para ir de Huancavelica a Ica era necesario pasar por Lima. O para llegar a Cusco era necesario ir al Callao, embarcarse a Mollendo y luego hacer la ruta Arequipa-Juliaca-Cusco.

---

<sup>247</sup> Primera clase hace referencia a bienes importados, segunda clase a manufactureros y tercera clase a los productos mineros y agrícolas (Zegarra 2011a, p. 373).

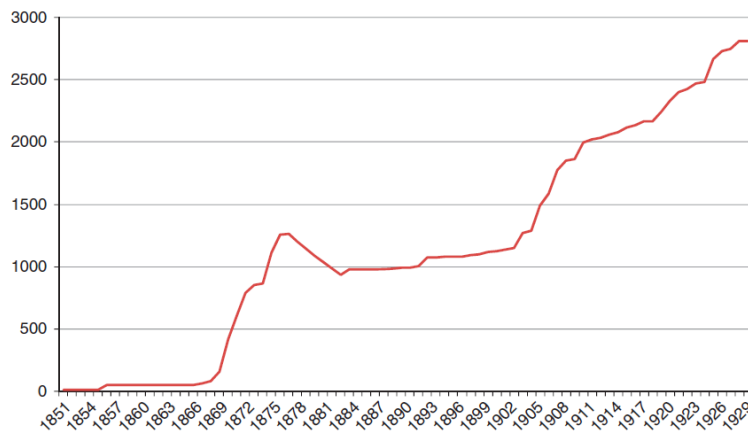
<sup>248</sup> Aunque este sistema podía ser inequitativo, no se está diciendo que no era eficiente. Después de todo, estos sistemas de transporte son mejor organizados con la formación de *hubs*. Ver en Cronon (1991) como Chicago se convirtió en el *hub* del sistema ferroviario estadounidense en el siglo XIX. En lo que respecta a la eficiencia económica, lo más probable es que el crecimiento económico peruano haya sido más rápido debido a la forma en que fueron construidos los ferrocarriles y que tanto Lima como las regiones conectadas se beneficiaran. Los resultados de Zegarra (2013) sugieren que esto fue así. Asimismo, Contreras (2002) señala que esas eran las rutas que deseaban los habitantes del país.

Figura 3.1 – Mapa de ferrocarriles en el Perú en 1930



Fuente: Zegarra (2011a, p. 369). Nota: este autor toma la figura de Deustua (2009).

Gráfico 3.3 – Longitud de vías ferroviarias 1851-1930 (en millas)



Fuente: Zegarra (2011a, p.367).

El sistema ferroviario peruano fue hecho para complementar el transporte que se hacía por las costas y para exportar los productos del rico interior del país e introducir las importaciones<sup>249</sup>. Como consecuencia de ello, Lima se vio beneficiada. Por razones que ya han sido mencionadas, la gran mayoría de las importaciones peruanas llegaban al Callao y luego eran redistribuidas al resto del territorio. El ferrocarril permitió introducir las a territorios a los que antes no llegaban y a menores costos. Después de todo, la operación contaba con altos costos fijos, lo cual generaba economías de escala (Zegarra 2011b, p. 231 y 243). Otra consecuencia del sistema fue que las exportaciones de plata y cobre provenientes de la sierra central debían ser, con mayor razón, embarcadas en el Callao<sup>250</sup>. Así, se puede decir que el ferrocarril consolidó el rol de centro de distribución que tenía la capital<sup>251</sup> y mejoró el acceso a los mercados de otras regiones para las empresas establecidas en ella. Aunque en la era del guano esto último fue imperceptible debido a las pocas industrias que surgieron, para inicios del siglo XX las cosas habían cambiado: en dichos años Lima se convirtió en el centro de aglomeración industrial del país y eliminó a las industrias regionales que habían sido protegidas por los costos de transporte.

### **3.2.8) Inversiones y Modernización de Lima**

Lima no solo fue favorecida por los ferrocarriles, sino que en estos años se llevó a cabo un proceso de modernización de la ciudad financiado con el dinero proveniente del guano. Es en este sentido que se puede decir que hubo cierto favoritismo por la ciudad, sin embargo, la importancia económica que adquirió hacían necesarias estas inversiones<sup>252</sup>. Entre las décadas de 1840 y 1870 se construyeron en la ciudad una serie de edificios públicos y privados, y una red de transportes y comunicaciones que sustentaron su expansión económica y demográfica. Estas inversiones modernizaron la ciudad en el sentido de que aumentaron la calidad de vida, mejoraron la salud pública, facilitaron el *commuting*, y aumentaron el número de personas que la ciudad podía albergar. Es decir, las inversiones estuvieron destinadas a eliminar los problemas urbanos que llegan con una mayor densidad (congestión, deterioro del medio ambiente, dificultad de transporte, escasez de vivienda, entre otros).

Antes del guano, montones de relatos describen a Lima como una ciudad moribunda. Después de todo, la capital estaba atravesando una prolongada crisis que llevó a que la población se redujera de 64,000 personas en 1820 a 55,000 en 1836. Con la mayor estabilidad política y los mayores ingresos que llegaron con la década de 1840, Lima floreció nuevamente (Luna et al. 1993). No solo siguió siendo el lugar de residencia de los personajes más influyentes del país en los ámbitos político y económico, y el eje principal del comercio y distribución en el resto del territorio, sino que la

---

<sup>249</sup> Además, el sistema aceleró las comunicaciones interregionales.

<sup>250</sup> Contreras (2004) señala que el ferrocarril permitió la exportación de cobre. A diferencia de la plata, este tenía menor valor por unidad de peso.

<sup>251</sup> Se debe señalar que el lugar central que Lima ocupaba no era debido que estuviera en el medio del país (lo cual es inexacto) ni a que estuviera en el centro de la costa peruana. En realidad, más que una ventaja geográfica, la centralidad que adquirió Lima en estos años fue una construcción humana: la ciudad estaba localizada en el centro de la red de transportes y comunicaciones del Perú.

<sup>252</sup> Además, no solo dieron inversiones públicas. Estas fueron complementadas por las privadas, las cuales aprovecharon la demanda de construcción.

ciudad concentró las nuevas instituciones ejecutivas, legislativas y judiciales, y se embarcó en un programa de obras públicas que cambiaron su naturaleza, desaparecieron sus límites coloniales y elevaron la calidad de vida. Esto le permitiría distinguirse del resto de ciudades importantes de la época<sup>253</sup>.

En Luna et al. (1993, p. 14-50) se ha descrito varios ámbitos de la modernización de la ciudad. En estos años, se desarrollaron una serie de servicios públicos relacionados con el agua, desagüe, alumbrado y transporte. Estos mejoraron la salud pública de Lima y la calidad de vida. En primer lugar, en lo que respecta a la distribución del agua, en 1855 se firmó un contrato para la implementación de cañerías de fierro, remplazando las antiguas tuberías de barro. Dos años después, se creó la empresa del agua, mientras que en 1860 ya se ofrecía la instalación a domicilio. En segundo lugar, en 1851 se firmó un contrato para crear una fábrica de gas y suministrar alumbrado. Así, en 1857 ya se brindaba la iluminación pública con luz clara de gas y en 1860 se iluminaban casas particulares. En tercer lugar, hubo mejoras constantes en el enlosado y empedrado de la ciudad, lo cual facilitó la movilización de sus habitantes.

Otra inversión importante fueron los ferrocarriles y el telégrafo dentro de la ciudad. Los primeros no solo redujeron inmensamente los costos y tiempos de *commuting* hacia los centros de trabajo y recreación, sino que determinaron los espacios sobre los cuales la ciudad se expandiría en el siguiente siglo. Evidentemente, la ruta más importante era Callao-Lima, por lo cual el primer ferrocarril de Sudamérica fue construido allí en 1849<sup>254</sup>. A esta le siguieron una gran cantidad de rutas que conectaron varias partes de lo que sería Lima. Por ejemplo, entre 1856 y 1858 se construyó la vía férrea que conectó el centro de Lima con Miraflores, Barranco y Chorrillos. Luego se conectó a La Punta (1864), Ancón (1868) y Magdalena (1875) (Deustua 2011, p. 179; Velásquez 2008, p. 96; Zegarra 2011b, p. 220). Por otro lado, en 1855 llegó al país el telégrafo. Obviamente, la primera conexión se hizo entre Lima y Callao, la cual empezó a funcionar en 1857<sup>255</sup>. El resultado final de todas las inversiones mencionadas fue el mejorar el nivel de vida de la ciudad, la salud pública y la velocidad, rapidez y comodidad del transporte y las comunicaciones.

Es evidente que el crecimiento económico y demográfico y las inversiones hechas en la ciudad elevaron la demanda de vivir allí. Se dio así un boom de construcción urbana que trajo consigo la construcción de importantes edificaciones públicas y privadas, las cuales transformaron la ciudad y desaparecieron sus antiguos límites. En estos años, las empresas urbanizadoras construyeron

---

<sup>253</sup> Estas eran Arequipa, Cusco, Huamanga, Trujillo, Cerro de Pasco y Lima. Contreras (2012, p. 54-56) señala que de los 291 pueblos o ciudades con más de mil habitantes en 1876, solo estas seis superaban los 10,000 habitantes.

<sup>254</sup> A partir de esto, varios inmigrantes como el ingeniero Ernst Malinowski sugirieron expandir la ruta hasta la sierra central.

<sup>255</sup> Esta es probablemente la primera conexión en Sudamérica. Esto y el caso del ferrocarril dan una idea de la velocidad con la que llegaban las innovaciones a Lima gracias al guano y al Callao. Lamentablemente, la expansión del telégrafo fue lenta en estos años y no había comunicación con otros países. Esta situación cambió a finales del siglo XIX.

viviendas (entre las que destacaron las viviendas populares<sup>256</sup>) e importantes edificios públicos. Ejemplos de estos son una buena cantidad de mercados, la fábrica de gas, el Panóptico, la fábrica de Papel, etc. Ya en la década de 1870, Henry Meiggs<sup>257</sup> terminó de destruir las antiguas murallas de Lima y recibió a cambio los terrenos aledaños para urbanizarlos. La clase adinerada desde esta época empezó a moverse hacia el sur de la ciudad, ya sea a los nuevos terrenos que dejó libre la destrucción de la muralla como a los balnearios. Esto permitió que las empresas y los trabajadores de menor calificación pudieran concentrarse en el centro de la ciudad<sup>258</sup>. De esta manera, Lima no solo se convirtió en un centro de crecimiento económico y demográfico, con significativos aumentos en los precios y en la capacidad adquisitiva de sus habitantes, sino que desarrolló capacidad e infraestructura física para poder albergar a la cada vez más creciente población y a las nuevas industrias. Las mejoras urbanas y sanitarias de esta época fueron complementadas a finales del siglo XIX, lo cual tendría importantes consecuencias en la posterior expansión de la ciudad.

### **3.2.9) Aglomeración de la industria y servicios financieros**

Es evidente que el puerto del Callao tuvo un papel preponderante para explicar el éxito de Lima entre los siglos XVI y XIX. La concentración del comercio y los comerciantes, la importancia económica y política que estos tenían, y las capacidades que desarrolló el puerto y sus habitantes (economías de escala y capital humano), son lo que permitió que Lima aproveche mejor que otras ciudades los auges exportadores y soporte los periodos de crisis económica e inestabilidad política. Sin embargo, en la era del guano, un nuevo grupo de actividades económicas surgió alrededor del puerto y permitió que la ciudad continúe creciendo. Estas con el tiempo, remplazaron en importancia al puerto como determinantes del éxito de la ciudad. Las actividades a las que se está refiriendo son la industria y los servicios (en particular, los financieros).

Entre las décadas de 1840 y 1870 comienza a darse un proceso de aglomeración de industrias y entidades financieras en la ciudad. Aunque el proceso de industrialización de Lima es usualmente ubicado entre finales del siglo XIX y comienzo del XX, lo cierto es que varias de las más importantes empresas fueron fundadas en esta etapa (Monsalve 2011, p. 248-263). Esto se dio a pesar de las grandes restricciones que tenían este tipo de actividades. Como ya se ha mencionado, en el país, la mano de obra y el capital era escaso, había insuficiente infraestructura y la geografía obstruía el comercio y las comunicaciones. Las soluciones que se dieron (“importación” de mano de obra; creación de bancos y pago de la deuda interna; construcción del sistema ferroviario) ayudaron a enfrentar la situación pero no se puede decir que fueron de alguna manera suficientes.

Varios autores han señalado que con el auge guanero se dio en el país una “desindustrialización” debido a que las importaciones “inundaron” el país. Lo cierto es que muchos establecimientos

---

<sup>256</sup> Estos son los callejones en donde empiezan a vivir los habitantes de menor capacidad adquisitiva de la ciudad. En ellos residirían gran parte de la mano de obra de Lima hasta mediados del siglo XX, cuando una nueva forma de vivienda popular revolucionó la ciudad (Calderón 2005).

<sup>257</sup> Este fue el empresario norteamericano que dirigió la construcción de los ferrocarriles. También se dedicó a la promoción inmobiliaria, entre otras actividades.

<sup>258</sup> El desarrollo urbano de Lima ha sido largamente estudiado. Ver por ejemplo Bromley y Barbagelata (1945) y Panfichi y Portocarrero (1995).



manufactureros tuvieron que cerrar<sup>259</sup>, pero al mismo tiempo surgieron nuevas y modernas empresas industriales que soportaron o evitaron la competencia con las importaciones. Muchas de estas fueron fundadas por inmigrantes, mientras que otras, por empresarios peruanos que buscaban proyectos donde invertir. Los efectos del puerto y el crecimiento económico son lo que explican la aparición de la industria. El crecimiento debido a que aumentó el ingreso y la demanda. El puerto, por su parte, permitió la llegada y el establecimiento exitoso de migrantes altamente calificados a Lima. Cuando los grupos migrantes alcanzaron cierta escala, se empezó a producir algunos productos a los cuales estos estaban acostumbrados a consumir<sup>260,261</sup>. Comenzaron sirviendo a los miembros de sus comunidades y a las familias que estos habían formado, y poco a poco fueron introduciendo sus productos en las preferencias de los limeños. No es extraño observar, así, que uno de los principales sectores industriales que se desarrolló fue el de alimentos y bebidas. Este en 1876 empleaba a 1,252 personas, solo detrás del de vestido (3,683) (Hunt 2011, p. 201). Estos dos sectores, los cuales ocupaban la mayor parte del sector manufacturero, eran en gran medida no transables. Esto quiere decir que estaban protegidos de las importaciones<sup>262</sup> debido a que aún no era fácil transportar alimentos<sup>263</sup> y a que todavía no se había llegado a la era en que la vestimenta se podía producir en masa<sup>264</sup>. Se puede decir además que la comparación entre los sectores es en cierto sentido injusta y subestima la importancia del sector alimenticio. El sector de alimentos y bebidas dependía de la escala de los grupos inmigrantes, mientras que el de vestimenta de la escala de toda la ciudad debido a que, evidentemente, todos necesitaban de alguien que les haga la ropa a medida.

Casi la totalidad de la industria se concentró en Lima por las razones explicadas. Solo dos textiles se localizaron fuera de la ciudad, en dos haciendas (una en Cusco y otra en Áncash) protegidas por los

---

<sup>259</sup> Muchas de ellas, aunque no todas, tenía un modo de producción considerado “artesanal”. Estas eran poco productivas y por tanto no pudieron competir con las importaciones.

<sup>260</sup> Súmesele a esto que crearon un gran número de instituciones (clubes, bibliotecas, teatros, etc.) para reproducir en Lima las costumbres que tenían en sus lugares de origen.

<sup>261</sup> Se está refiriendo particularmente a los grupos de migrantes europeos. Una muestra de la importancia que estos tuvieron en la creación de actividades se puede apreciar al compararlos con los migrantes chilenos, bolivianos y ecuatorianos, los cuales eran el segundo grupo más importante en el Perú (31%), solo detrás de los chinos (50.6%). Como los sudamericanos que llegaban no tenían costumbres o no consumían productos muy distintos a los limeños, no tuvieron que crear nuevas actividades para sentirse a gusto. En cambio, los italianos, ingleses, alemanes y otras nacionalidades llegaron desde contextos muy distintos y muchos tenían las capacidades para llevar a cabo las actividades que deseaban consumir. Un proceso similar aunque más lento se dio con los chinos cuando se empezaron a establecer en las ciudades.

<sup>262</sup> Además, es claro que la producción era para servir al mercado doméstico y no para exportar.

<sup>263</sup> Ver Contreras (2011, p. 536-538). Las importaciones de alimentos y bebidas desde Gran Bretaña entre 1831 y 1919 eran prácticamente inexistentes.

<sup>264</sup> Para darse una mejor idea de esto, es interesante comparar el sector de vestido con el de textiles. Obviamente estos últimos no tenían ninguna clase de protección; podían ser producidos con grandes economías de escala (debido a la mecanización) en Inglaterra o Estados Unidos y ser importados al Perú. De esta manera, muchos intentos de crear fábricas textiles fueron un total fracaso y para 1876 solo 103 personas eran empleadas en este sector. Sin embargo, la producción de vestimenta *ready-to-wear* aún no se daba y, cuando se empezó a dar, tomó tiempo para que se popularice. Es por eso que se necesitaban 3,683 personas en Lima para producir vestimenta a la medida del cliente (estos además podían alterar su ropa en sus hogares).

costos de transporte y utilizando mano de obra del ámbito rural<sup>265</sup>. Conviene dar un repaso al proceso de industrialización de la época. En lo que respecta a la promoción estatal, Monsalve (2011), basado en Gootenberg, menciona que hubo tres fases de la política gubernamental con respecto a la industria. En la primera (1845-1850) el país se caracterizó por su alta protección efectiva y por los diversos incentivos otorgados a la creación de industrias. Desde 1845 se estipuló dar premios a los industriales pioneros y técnicos inmigrantes, así como el dar privilegios comerciales, reducciones de obligaciones tributarias y la eliminación de los impuestos a la importación de insumos. Esto no duró mucho. La política se revirtió a inicios de los 50s y el país entró en un proceso de liberalización comercial. En una tercera etapa, las grandes inversiones del Estado pueden haber tenido un efecto positivo. Así, desde mediados de los 60s el sector industrial tuvo un nuevo impulso debido al aumento de los ingresos reales y la demanda; al crecimiento de la burocracia civil y militar en Lima; y principalmente por la llegada de más inmigrantes que empezaron a demandar más bienes y a fundar y gestionar las nuevas fábricas.

En lo relacionado al desenvolvimiento del sector, se tiene que, en respuesta a las políticas de promoción, en 1848 se dio un boom de nuevos establecimientos industriales en Lima y Callao. Así se creó la primera fábrica de papel (propiedad de El Comercio), se abrieron fábricas de velas y una fundición en El Callao. La empresa más emblemática de las fundadas en estos años fue la fábrica textil “Tres Amigos”, la cual llegó a emplear hasta 160 personas y recibió el apoyo de importantes personajes de la época y del Estado. No obstante, esta tuvo que cerrar en 1852 debido a la apertura comercial y a la competencia de las importaciones.

En las décadas de 1860 y 1870 surgieron importantes empresas en los sectores de alimentos y bebidas, muchas de ellas fundadas por europeos o norteamericanos. En 1860, el italiano Luis Suito fundó la primera fábrica de fideos, lo cual fue seguido por la fábrica de Juan Falco (1868) y por varias subsidiarias de molineros italianos. En 1864, Arturo Field fundó la fábrica de galletas que lleva su nombre y fue seguido por la fábrica de chocolates y licores de Francisco Bernal (1869). En cuanto a las cervecerías, en 1863 se fundaron cuatro en Lima y Callao: la Cervecería Alemana, la Internacional, la Nacional y la Cervecería Nacional de Piedra Liza<sup>266</sup>. Entre las cervezas que nacieron estaba la marca Pilsen, plenamente identificada con la provincia del Callao. Asimismo, en 1879, dos ingenieros norteamericanos llegados con Henry Meiggs para construir los ferrocarriles fundaron la Backus and Johnston’s Brewery Ltd. La creación de estas fábricas de cerveza estuvo influenciada por el hecho de que la bebida no era conocida ni en el Perú ni en Lima ya que allí solo se consumía aguardiente y chicha de jora. Evidentemente, los inmigrantes alemanes y norteamericanos no estaban dispuestos a aceptar esta situación y se vieron obligados a crear sus propias empresas. Otras fábricas creadas en estos años fueron “El Tigre” de Manuel Ravetino y “El Gallo” de Vignolo & Cía. en el sector de alimentos; la fábrica de pianos<sup>267</sup> de Luis Freund; y la fundición del Águila de D. Coursey y

---

<sup>265</sup> En 1861 se fundaron los telares de la hacienda Urcón en Ancash y el de la hacienda de Lucre en Cusco.

<sup>266</sup> Todas fundadas por alemanes. Estos fueron Gustavo Sprinckmoller, Schmitt & Cía., Aloise Kieffer y Eduardo Haster.

<sup>267</sup> El ejemplo de los pianos es solo una muestra de la gran variedad de bienes suntuarios a los que podían acceder los limeños en aquella época. Otro ejemplo fue la fábrica de mosaicos de Pedro Roselló. Es evidente

Cía. ubicada en El Callao, la cual se dedicó a la fundición de hierro y bronce, y a la reparación e importación de maquinaria<sup>268</sup>.

Es evidente que casi todas las fábricas fundadas fueron hechas por inmigrantes. Este proceso de industrialización fue frenado por la crisis de 1873 y por la derrota peruana en la Guerra del Pacífico. Sin embargo, cuando la economía limeña se empezó a recuperar a finales del siglo con un nuevo auge exportador, los inmigrantes (en especial los italianos) continuaron el proceso. Su esfuerzo fue complementado por el de varios empresarios peruanos que encontraron en la industria una gran oportunidad de inversión. Este tema será tratado más adelante. Lo importante es que el periodo de industrialización en la era del guano hizo evidente donde se localizarían las nuevas fábricas. Lima no solo tenía la ventaja de poder aprovechar mejor los auges exportadores debido a que su puerto controlaba el comercio, sino que una nueva ventaja había sido creada: la forma como se construyó el sistema de ferrocarriles permitía que los empresarios que se establezcan en la capital tengan un mejor acceso al resto de mercados del país. Lima era el *hub*, y por lo tanto era el lugar donde los empresarios tenían más incentivos a localizarse<sup>269270</sup>. Esto era fortalecido aún más por el hecho de que la mecanización de finales de siglo trajo consigo economías de escala internas a las fábricas<sup>271</sup>, lo cual hacía más conveniente estar en el mercado más grande.

En lo que respecta a los servicios y al comercio al por menor, se sabe que en Lima desde siempre había existido un buen grupo de personas que se dedicaban a estas actividades. La era del guano al aumentar los ingresos y la población hizo más atractivo el proveerlos. Había una enorme variedad de actividades entre las cuales se encontraban el panadero, el velero, el aguador, la tisanera, la lechera, el frutero, entre otros<sup>272</sup>. En 1876, habían 14,522 personas empleadas en los servicios y 4,191 en el comercio, los cuales constituían el 39% de la PEA ocupada (Hunt 2011, p. 201). Sin embargo, la actividad más importante que (re)surgió en esta época fueron los servicios financieros. En lo que respecta a este sector, el auge del guano, la estabilidad política y las transferencias del Estado a algunos ciudadanos incentivó la formación de los primeros bancos de Lima en la era republicana. Estas instituciones se aglomeraron en la ciudad y empezaron a financiar las actividades comerciales, al Estado y posteriormente a la agricultura exportadora. Buena parte de la resurrección de la producción azucarera y algodonera fue posible a los capitales que estos introdujeron y a las menores tasas de interés. Este éxito los llevó a expandirse con el tiempo a las regiones

---

que la escala (en términos de población e ingresos) y la heterogeneidad en las preferencias permitía que este tipo de bienes sean provistos en Lima y no en el resto del país.

<sup>268</sup> Véase en Monsalve (2011) un listado mucho más completo.

<sup>269</sup> Una excepción podía ser Arequipa, ciudad que fue convertida por el ferrocarril en una suerte de *hub* en la región sur (ver figura 3.1).

<sup>270</sup> Se podría decir que era el lugar en que minimizaban los costos de transporte teniendo en cuenta su política de fijación de precios.

<sup>271</sup> Como señalan los modelos de la Nueva Geografía Económica (ver Krugman 1991) también existe un desincentivo: más empresas en una ciudad crea más competencia. Algunas empresas podrían formarse en lugares alejados del centro para disminuir la competencia de precios.

<sup>272</sup> Ver Cosamalón (2011).

agroexportadoras de la costa norte y centro. Sin embargo, su proceso de expansión fue truncado por la crisis de 1873 y la guerra del Pacífico.

Es evidente que antes de que surjan los bancos comerciales e hipotecarios en la década de 1860 ya existían servicios financieros. Es inconcebible una economía sin estos servicios. Sin embargo, en las primeras décadas de la república, eran algunas personas particulares<sup>273</sup> y principalmente los comerciantes los que otorgaban los préstamos. Estos eran caros, escasos y de corto plazo. Sin embargo, la disminución de la incertidumbre política<sup>274</sup> y el auge de las exportaciones redujeron las tasas de interés y aumentaron la oferta (Zegarra 2014b, 2015). De esta manera, la tasa de interés nominal promedio disminuyó de 20.7% en 1835-1845 a 16% entre 1846-1855 y a 13.2% entre 1856-1865. Por su parte, las tasas de los préstamos asegurados con propiedad urbana se redujeron de 24% a 14% en el mismo periodo. Para darse una mejor idea de lo altas que eran las tasas en las primeras décadas republicanas se sabe que estas eran más altas que las que había en Europa, Estados Unidos y el resto de Latinoamérica<sup>275</sup> (Zegarra 2015, p. 14).

Lima tuvo siempre el mercado de crédito más grande. Esta es otra de las ventajas que le confirió la localización de los comerciantes más importantes del país en esta ciudad y la concentración del comercio exterior. Así, entre 1860 y 1865, el 51% de los prestamistas y el 27% de los prestatarios de la ciudad eran comerciantes<sup>276</sup> (Zegarra 2015, p. 10). Por su parte, el alto costo en tiempo y dinero del transporte y las comunicaciones obstaculizaron que los ahorros de los limeños sirviesen para financiar actividades en el resto del país. Ni si quiera el auge guanero pudo cambiar esta situación. Zegarra (2015, p. 9-10) señala que a mediados del siglo XIX, las transacciones interregionales eran muy escasas. Entre las décadas de 1830 y 1860, las actividades en Lima se financiaban con los ahorros de los limeños; las actividades en Ica, con los ahorros iqueños; y así. En los 1860s, los comerciantes serían otra vez determinantes en las ventajas que adquirió Lima<sup>277</sup>: en 1862 fundaron el primer banco comercial del Perú republicano, el Banco de la Providencia<sup>278</sup>.

Entre 1862 y 1879 se crearon 19 bancos en el país, los cuales estaban concentrados, en su mayoría, en Lima y Callao (ver cuadro 3.4). Monsalve (2011) señala que hubo tres periodos importantes en su proliferación. Entre 1862 y 1873, la banca no tuvo regulación alguna y logró una importante expansión y consolidación. Entre 1873 y 1877, se dan varias restricciones a su funcionamiento y un notable intervencionismo estatal, el cual fue producto de la crisis que se dio en el país como

---

<sup>273</sup> Ver en Zegarra (2014a) el caso de las mujeres que participaron en este mercado.

<sup>274</sup> Las victorias de Ramón Castilla redujeron la inestabilidad política. Asimismo, la expansión del Estado y de la burocracia en todo el territorio (los cuales fueron financiados por el guano) permitieron la consolidación de la nueva nación.

<sup>275</sup> Las altas tasas no eran causadas por la inflación. De hecho, Zegarra señala que la deflación era más común en estos años.

<sup>276</sup> Además, las notas comerciales de los principales comerciantes eran aceptadas como medio de pago.

<sup>277</sup> Otro grupo que puede haber sido importante son los empleados públicos. Estos conformaban uno de los grupos de prestatarios más grandes en Lima con una participación del 15%. Otro grupo grande fueron los agricultores y terratenientes (17%).

<sup>278</sup> Por ejemplo, Francisco Quirós, el primer exportador de guano, estuvo en el primer directorio (Monsalve 2011, p. 254).

resultado de la depresión mundial y el fin de del auge del guano. Entre 1877 y 1879 se da la introducción de los billetes fiscales y la guerra con Chile, lo cual llevó a la quiebra total del sistema.

Cuadro 3.4 – Sistema financiero peruano en la era del guano

Nombre del Banco	Matriz	Año de Creación	Año de Liquidación
<b>Bancos de emisión y descuento</b>			
De la Providencia	Lima	1862	1880
Del Perú	Lima	1863	1880
Londres, Méjico y Sudamérica	Lima	1863	1897 (fusión con el del Callao)
De Lima	Lima	1869	1878
De Trujillo	Trujillo	1871	n.d.
Nacional del Perú	Lima	1872	1880
De Tacna	Tacna	1872	1884-1921
De Piura	Piura	1872	n.d.
De Arequipa	Arequipa	1872	n.d.
Garantizador	Lima	1872	n.d.
De Emisión del Cerro	Junín	1873	n.d.
Anglo-Peruano	Londres (suc. Lima)	1873	1876
De Ascope o Chicama	Ascope	1873	n.d.
<b>Bancos de depósito y descuento</b>			
Banco Mercantil del Perú	Iquique (ag. Lima)	1877	1880
Del Callao	Callao	1877	1897 (fusión con LMS)
<b>Bancos Hipotecarios</b>			
Crédito Hipotecario	Lima	1866	1885
Territorial Hipotecario	Lima	1870	1885
<b>Otras instituciones</b>			
Banca Agrícola	Ica	1870	n.d.
Caja de Ahorros de Lima	Lima	1868	actual
Caja de Ahorros del Callao	Callao	1878	n.d.

Fuente: Monsalve (2011, p. 257) basado en Morón (1993).

Los primeros bancos surgieron entre 1862 y 1863. Estos fueron el Banco de la Providencia, el Banco del Perú<sup>279</sup> (asociado a la Compañía nacional de consignación del Guano en Inglaterra) y el de Londres, Méjico y Sudamérica. Estos tuvieron desde un principio las funciones de emisión y depósito. Asimismo, su negocio estaba en conceder préstamos al Estado y a las casas comerciales. El sistema sufrió su primera corrida bancaria en 1866, pero luego de esta logró recuperarse y se fundaron los siguientes bancos: el Banco de Lima (1868); el Banco Nacional del Perú (1872), fundado por la casa Dreyfus; y el Banco Garantizador (1873). En los 60s, también surgieron bancos hipotecarios como el Banco Hipotecario (1866), el cual se expandió a varias regiones y colaboró en la expansión de la agricultura de exportación, y el Banco Territorial Hipotecario (1870). Finalmente, en la década de 1870 surgieron bancos fuera de la capital para financiar otras actividades

<sup>279</sup> Entre los fundadores se encontraba el comerciante y futuro presidente del Perú Manuel Pardo, así como otros comerciantes que despojaron a la firma Gibbs del mercado de guano inglés.



exportadoras (azúcar, algodón, plata, salitre) que estaban en crecimiento. Surgen así el Banco de Ica (1870), el Banco de Trujillo (1871), el Banco de Ascope (1873), entre otros.

El sistema llegó a su fin con la guerra del Pacífico. Este era muy frágil debido a que su devenir dependía notablemente de la política estatal y a que no existía regulación, lo cual lo hacía susceptible a ataques especulativos y corridas bancarias. Sin embargo, en el periodo de reconstrucción nacional resurgió y financió las nuevas actividades comerciales, industriales y agrícolas.

Se puede concluir esta sección recalcando la importancia que tiene el puerto y el comercio exterior para explicar el crecimiento de Lima entre los siglos XVI y XIX. Al igual como sucedió con la plata del Potosí, las exportaciones de guano beneficiaron a la ciudad debido a que esta concentraba el comercio y a los comerciantes más importantes. Para este predominio de Lima y Callao no era necesario el monopolio comercial. Este fue importante al principio porque determinó el lugar en dónde se concentró el comercio y los comerciantes, pero no explica por sí mismo el desarrollo posterior a su desaparición. Lo que sí empezó a tener una enorme relevancia fueron las capacidades que adquirieron el puerto y los comerciantes. Estas permitieron mantener a lo largo de varios siglos a Lima como la ciudad más importante del país. Además, factores políticos asociados a la importancia de los comerciantes beneficiaron aún más el rol de Lima como centro de distribución<sup>280</sup>.

Así, en la era del guano quedó patente otra vez la dependencia que Lima tenía del control comercio para crecer. Quizá la mejor evidencia de ello es que cuando la guerra con Chile les arrebató a los peruanos el guano y el salitre, y destruyó la economía exportadora, la ciudad entró en un largo periodo de estancamiento del cual no se recuperó hasta que el comercio exterior lo hizo<sup>281</sup>. Ninguna otra ciudad sufrió tanto este periodo como lo hizo Lima (ver gráficos 3.1 y 3.2). Sin embargo, para comienzos del siglo XX, la ciudad volvió a florecer concentrando el comercio de importaciones y desarrollando aún más las nuevas capacidades creadas en la era del guano. En particular, el crecimiento de la industria y los servicios permitirían que la ciudad tenga otras fuentes de crecimiento. Con el tiempo, el puerto dejaría de ser importante y sería desplazado por estas nuevas actividades. Pero si de algo se puede estar seguro, es que en él está la clave para entender el crecimiento inicial de Lima y el éxito que esta tuvo para mantenerse como la ciudad peruana más importante por cuatro siglos<sup>282</sup>.

---

<sup>280</sup> Esto se dio por algunas inversiones que mejoraron la ciudad, por las ventajas de estar en el centro de decisiones y por la importancia financiera de los comerciantes. Sin embargo, algunos autores han señalado que el gasto público beneficiaba a Lima desmedidamente. Aunque esto puede ser cierto lo más seguro es que el efecto era limitado. Por ejemplo, Contreras (2012) ha señalado que, hasta bien entrado el siglo XX, el gasto público del Perú era muy pequeño, incluso cuando se lo compara con sus pares latinoamericanos. Se puede decir entonces que si Lima tenía una ventaja en ello, esta era muy modesta.

<sup>281</sup> Es conveniente recordar que, con excepción de los balnearios de Miraflores, Barranco y Chorrillos, la ciudad de Lima fue ocupada pacíficamente debido a la intervención extranjera. Más allá de que las tropas chilenas robaron algunos bienes en la ciudad y cobraron cupos, Lima no fue destruida y su estancamiento no se puede atribuir a la ocupación chilena.

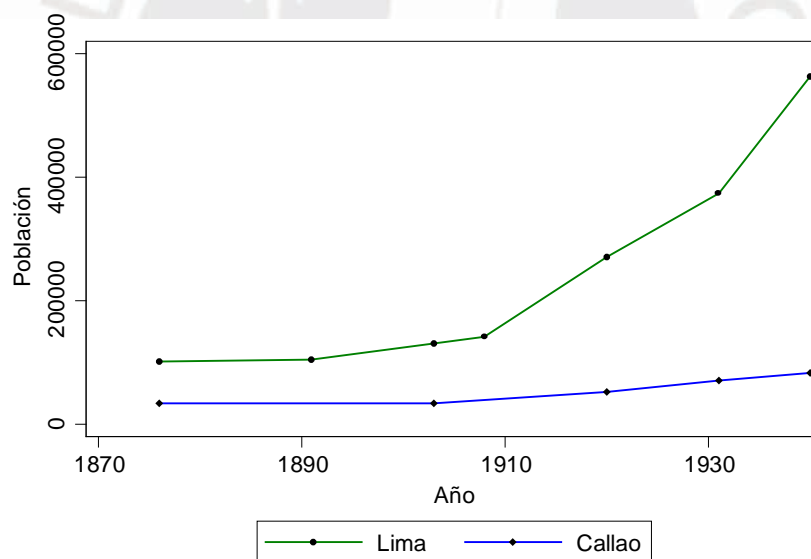
<sup>282</sup> Evidentemente, esto era importante en el contexto de lo que era la economía peruana, esto es dada la pequeñez del mercado interno y la estructura de los sectores exportadores. El primero implicó que no

#### 4) Reconstrucción nacional y el inicio de la supremacía (1883-1940)

La derrota peruana en la guerra del Pacífico truncó el crecimiento de Lima. Una vez terminada la guerra, el Perú había perdido sus principales productos de exportación: el guano y el salitre. Asimismo, las haciendas exportadoras del norte y centro sufrieron daños por lo que su recuperación tardó muchos años. De esta manera, el comercio exterior peruano y la economía limeña se resintieron. La población de la ciudad apenas creció hasta la primera década del siglo XX (ver gráfico 4.1 y 3.1).

El periodo de estancamiento fue superado cuando el comercio exterior se recuperó hacia finales del siglo XIX y comienzos del XX. Lima, otra vez, fue la ciudad que mejor aprovechó la situación para proseguir su expansión. Sin embargo, esta vez sería algo distinto. Aparte de las ventajas que le daban su puerto y el establecimiento de los comerciantes (el control del comercio exterior e interno, la difusión tecnológica, la inmigración exterior de capital humano, etc.), Lima desarrolló otras capacidades que en parte ya habían sido creadas desde la era del guano. Debido a la complejidad de este proceso, se ha dividido la sección de manera conveniente. A continuación se empieza con una descripción de la economía peruana y luego se pasa a describir el proceso de modernización y expansión de la ciudad, así como el proceso de aglomeración industrial y de los servicios.

Gráfico 4.1 – Población de Lima y Callao 1876-1940



Fuente: Seminario (2014).

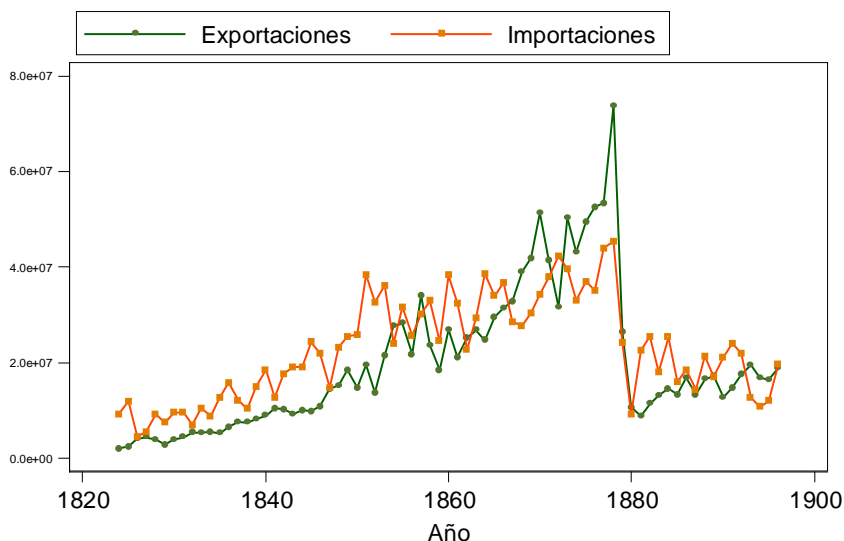
---

surgiera otro centro de crecimiento en la costa que desviara el comercio de exportaciones y principalmente de importaciones. Los sectores exportadores por su lado no demandaban grandes cantidades de mano de obra y no tenían mucha capacidad para atraerla. Por ello recurrieron a mecanismos compulsivos. Asimismo, la economía estaba caracterizada por una clara falta de dinamismo cuando no existía un impulso externo. Lo importante de todo esto es que no se dio el surgimiento de grandes centros de producción alternativos a Lima y los sectores exportadores pasaron a ser cada vez más intensivos en capital.

#### 4.1) Contexto económico 1883-1930

Terminada la guerra con Chile, el Perú entró en un proceso de reconstrucción nacional bajo el control de los militares (1883-1895). Esta etapa política sería seguida por lo que algunos autores llaman la república civilista<sup>283</sup> (1896-1930), la cual tuvo dos etapas claramente diferenciadas: el periodo de dominio del partido civil (1896-1919) y el régimen autoritario de Augusto B. Leguía (“Patria Nueva”) (1919-1930). En la etapa de la posguerra, el estado de la economía era lamentable. No solo el país había sufrido una destrucción mucho más grave que la padecida después de la guerra de independencia (Deustua 2011), sino que las exportaciones se desplomaron, se perdieron los sectores exportadores más importantes (guano y salitre) y otros sectores sufrieron graves daños por la destrucción de sus instalaciones (azúcar y algodón) (ver gráfico 4.2). Asimismo, las guerras civiles de la posguerra aumentaron la inestabilidad política y económica, Lima decayó con la guerra y los ingresos y consumo se desmoronaron. Por último, el país contaba con una enorme deuda externa valorizada entre 31 y 51 millones de libras esterlinas. Esto limitó la posibilidad de obtener crédito internacional hasta las primeras décadas del siglo XX.

Gráfico 4.2 – Exportaciones e importaciones totales 1824-1896



Fuente: Seminario (2014).

En vista del grave problema que representaba la deuda externa para el país, el Estado firmó en 1889 uno de los contratos más importantes de la historia peruana: el contrato Grace<sup>284</sup>. Las negociaciones

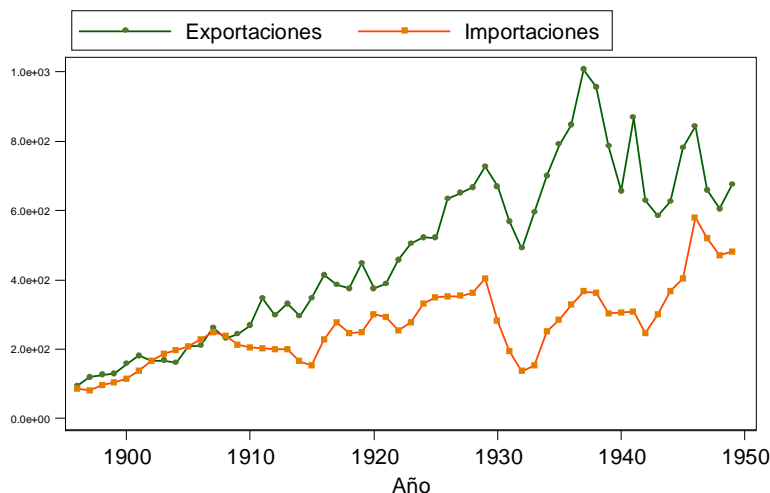
<sup>283</sup> Una de las consecuencias más importantes de este periodo es que los analfabetos no pudieron votar hasta 1980, después de unas reformas democratizadoras. Evidentemente, esto mejoró la situación de los lugares en donde se concentraban las personas educadas. Sin embargo, los efectos se verán más adelante.

<sup>284</sup> Grace fue una casa comercial que en la década de 1880 se dedicó a comprar deuda peruana a muy bajo precio en el mercado de Londres y a organizar un grupo de presión de tenedores de los bonos. Posteriormente alcanzó una gran importancia en la economía peruana hasta su expropiación en 1969.

del contrato iniciaron en 1886 y ya en 1889 el contrato fue firmado. A través de este, el Estado cedió a la *Peruvian Corporation* los ferrocarriles por 66 años, otorgó los depósitos de guano hasta por 3 millones de toneladas y ofreció tierras en la ceja de selva, entre otros beneficios. Con ello, el Estado pudo, por fin, sanear su deuda.

Hacia mediados de la década de 1890 la economía exportadora se empezó a recuperar (Deustua 2011, p. 204-226; Monsalve 264-295; Thorp y Bertram 2013, 39-184). Las exportaciones empezaron a recuperar sus niveles anteriores a la guerra a través de la mejora de algunos antiguos productos y del surgimiento de nuevos. Al principio de la década la recuperación fue retardada por la inestabilidad que generó las guerras civiles y porque el precio de la plata colapsó desde 1892 al abandonarse el patrón plata en el mundo<sup>285</sup>. Sin embargo, de manera paralela los precios de otros productos empezaron a aumentar, lo cual fue acompañado por depreciación del tipo de cambio (35% entre 1890 y 1894). Comenzó así otro auge de las exportaciones (ver gráfico 4.3).

Gráfico 4.3 – Exportaciones e importaciones totales 1896-1950



Fuente: Seminario (2014).

Este nuevo boom exportador fue altamente diversificado en varios sentidos. En primer lugar, desde 1890 hasta 1930, el país exportó 7 productos importantes: azúcar, algodón, lana, caucho, plata, cobre y petróleo. Como muestra el cuadro 4.1, la importancia relativa de estos fue variando con el tiempo. En segundo lugar, el auge fue en un principio espacialmente disperso. Este afectó a la costa (azúcar, algodón y petróleo), sierra (minería y lana) y selva (caucho), por lo que todas las regiones participaron de alguna manera en el crecimiento de estos años. En tercer lugar, una buena cantidad de empresarios peruanos e inmigrantes participaron en el desarrollo de los productos. Sin embargo, estas características cambiaron con el tiempo. El auge se fue concentrando poco a poco en la costa norte y central, y en la sierra central en una menor cantidad de productos. Además, las

<sup>285</sup> El país recién adoptó el patrón oro en 1897, lo cual redujo más la demanda de plata.

multinacionales empezaron a dominar los sectores exportadores importantes (cobre, petróleo) desde la década de 1910<sup>286</sup>.

Cuadro 4.1 - Composición de las exportaciones (%) 1890-1930

Año	Azúcar	Algodón	Lana	Plata	Cobre	Caucho	Petróleo
1890	28	9	15	33	1	13	-
1895	35	7	15	26	1	14	-
1900	32	7	7	22	18	13	-
1905	32	7	8	6	10	16	-
1910	20	14	7	10	18	18	2
1915	26	11	5	5	17	5	10
1920	42	30	2	5	7	1	5
1925	11	32	4	10	8	1	24
1930	11	18	3	4	10	-	30

Fuente: Thorp y Bertram (2013, p.62).

Es evidente que todos los productos exportados se desarrollaron en los lugares que tenían ventajas naturales para su producción. El azúcar poco a poco se fue concentrando en la costa norte, donde podía ser cultivado todo el año<sup>287,288</sup>. El algodón se produjo en la costa central debido a las ventajas climáticas y a la invención del algodón tangüis, especialmente adaptado al medio<sup>289</sup>. El producto generó encadenamientos con el sector textil y de transformación de subproductos del algodón. La lana se produjo en el sur andino y su comercio fue controlado desde Arequipa, ciudad que se convirtió en una suerte de *hub* para el producto<sup>290</sup> (ver figura 3.1). El caucho se produjo en la Amazonía debido a la ubicación del recurso y a la facilidad de transporte que ofrecía el río Amazonas. De esta manera surgió Iquitos, ciudad que pasó de ser un pueblo de 200 pescadores en 1850 a una

<sup>286</sup> Algunos sectores no exportadores como la industria textil también tuvo buena participación de multinacionales.

<sup>287</sup> Los empresarios del sector fueron muy importantes para el país. Estos provenían de familias de comerciantes que se beneficiaron del dinero del guano y dominaron la política peruana por varias décadas. Con el tiempo les fue más complicado mantener el control del país y desaparecieron en 1969.

<sup>288</sup> Esto explica su localización. Su crecimiento puede ser explicado por los precios y por la mecanización de la producción. Además, la actividad se fue concentrando en un grupo de hacendados, lo cual permitió aprovechar las economías de escala. Otro motivo que explica el crecimiento y la localización de la actividad es que la costa norte fue desproporcionadamente favorecida por la inversión en infraestructura, lo cual permitió expandir la frontera agrícola y facilitó la producción. Evidentemente, el peso político de los hacendados fue importante para que esto se diera. Después de todo fue en el gobierno del presidente Leguía, hacendado azucarero, cuando más se invirtió en la irrigación de la costa norte.

<sup>289</sup> En 1919, el algodón tangüis tenía una participación en las exportaciones algodonerías del 12%. En 1926, en un periodo de gran crecimiento, ocupaba el 80% (Thorp y Bertram 2013).

<sup>290</sup> Por esta razón, en Arequipa se localizaron desde el siglo XIX los principales comerciantes de lana e importantes casas extranjeras, en particular, inglesas.



urbe cosmopolita de 20,000 habitantes en 1900<sup>291</sup>. Fue el único puerto que no estuvo bajo la influencia de Lima por razones evidentes.

Los sectores extractivos más importantes (plata, cobre, petróleo) se ubicaron obviamente donde estaban los yacimientos. Otros productos de alguna importancia fueron el oro, vanadio, hierro, plomo y zinc. La plata se siguió produciendo en la sierra central (Cerro de Pasco, Morococha). La “suerte” que tuvieron estos lugares es que además de plata tenían cobre y este pasó a ser un importante producto hacia fines del siglo XIX. Así, el cobre reemplazó al que había sido el producto minero más importante del Perú por cuatro siglos<sup>292</sup>. Los sectores mineros desarrollaron una interesante actividad en la región. El ferrocarril con el tiempo conectó Callao con La Oroya (1893) y Cerro de Pasco (1905). Se crearon fundiciones y ciudades para soportar la actividad extractiva y procesadora<sup>293</sup>. A principios del siglo XX, el sector pasó a ser totalmente controlado por dos empresas multinacionales<sup>294</sup> (*Northern Peru Mining* y *Cerro de Pasco Copper Corporation*). En cuanto al petróleo, este se ubicó en la costa norte (Piura y Tumbes). En 1913 se creó la empresa más importante del sector, la *International Petroleum Company* (IPC). Después de la firma de un contrato bajo extrañas circunstancias<sup>295</sup>, el sector pasó a dominar las exportaciones peruanas y se creó la ciudad de Talara para llevar a cabo la actividad de extracción y refinación. Una de las cosas interesantes del sector es que se produjo querosene, gasolina y aceite combustible para el mercado peruano.

Los sectores exportadores lideraron un enorme crecimiento de la actividad económica peruana y se localizaron en las regiones que tenían ventajas comparativas. Sin embargo, la mayoría de estos no necesitaba de una gran mano de obra y su actividad dependía fuertemente de sus precios. Es por ello que no pudieron atraer una gran población y, cuando lo hacían, sus periodos de crisis deprimían ciudades o regiones enteras, lo cual promovía la emigración. Así, sus principales beneficios estuvieron en el efecto que causaban en el resto de la economía a través del crecimiento de los ingresos y el consumo, y en los ingresos que llegaban al Estado. El cuadro 4.2 muestra el crecimiento económico peruano entre 1896 y 1940. El crecimiento del PBI y el PBI per cápita fue rápido entre 1896 y 1930. La crisis mundial iniciada en 1929 acabó con el segundo auge exportador peruano y el país atravesó una década de crecimiento lento. Sin embargo, esta crisis exportadora, a diferencia de las anteriores, no impidió que Lima siga creciendo (gráfico 4.1). Explicar porque es el objetivo de la siguiente subsección.

---

<sup>291</sup> Con la crisis de las décadas de 1910 y 1920, la ciudad disminuyó su población alcanzando los 15,000 habitantes en 1930.

<sup>292</sup> No obstante, la plata se siguió produciendo debido a que era extraída junto al cobre.

<sup>293</sup> Empresarios peruanos e inmigrantes destacaron en ello. La familia Bentín y los ingenieros Backus y Johnston se encargaron de expandir el ferrocarril central (antes de la llegada de Grace) y de crear refinerías. Estos tenían la idea de producir minerales en gran escala y transportarlos a través del ferrocarril. Sin embargo, una gigante empresa norteamericana tomó el control de las minas y se encargó de hacerlo.

<sup>294</sup> Entre las dos controlaban casi toda la exportación de oro, plata y cobre del país. La CPCC se encargó de terminar el ferrocarril La Oroya-Cerro de Pasco. El dominio que esta tuvo en la sierra central (el cual fue mucho más allá de lo económico) duró hasta 1974.

<sup>295</sup> Eventualmente, el tema se volvió políticamente importante y la empresa fue expropiada en 1968.

Cuadro 4.2 - Crecimiento del PBI, Población y PBI per cápita 1896-1940

Periodo	Tasa de Crecimiento		
	PBI	Población	PBI per cápita
<b>1896-1940</b>	4.408%	1.408%	2.961%
<b>1896-1929</b>	5.242%	1.336%	3.854%
<b>1896-1900</b>	6.662%	1.192%	5.406%
<b>1900-1910</b>	4.982%	1.250%	3.686%
<b>1910-1920</b>	3.598%	1.317%	2.252%
<b>1920-1930</b>	4.907%	1.525%	3.332%
<b>1930-1940</b>	3.244%	1.625%	1.594%
<b>1929-1932</b>	-7.794%	1.607%	-9.252%

Fuente: Seminario (s/f).

## 4.2) ¿Cómo se benefició Lima del segundo auge exportador y por qué no fue afectada por la crisis de los 30?

### 4.2.1) El rol del puerto

Con la recuperación del comercio exterior, Lima volvió a crecer. Entre fines del siglo XIX y comienzos del XX se volvieron a dar los procesos que permitían a la ciudad beneficiarse de los auges exportadores. La concentración del comercio en el puerto del Callao y el hecho de que los principales comerciantes y empresarios se ubicaban en la ciudad, fueron lo que en un principio desencadenó la recuperación de Lima. Así, el control del comercio aumentó los ingresos de los habitantes de Lima e innovaciones y migrantes calificados llegaron a la ciudad.

Ya se ha explicado por qué la ciudad podía controlar el comercio exterior. Las economías de escala en el transporte y las naves cada vez más grandes usadas en el comercio internacional tenían como consecuencia que por país solo debían haber algunos puertos importantes donde se concentre el comercio. Junto a esto, la forma en que se construyó el ferrocarril fortaleció la posición de Lima como *hub*. En consecuencia, en cada país, los puertos que se acondicionaban para que puedan participar en el gran comercio exterior eran muy pocos, pues la organización centralizada era más eficientemente. A lo mucho, a los puertos secundarios se los preparaba para poder exportar y llevar a cabo el comercio interno. Por ejemplo, en Contreras (2012, p. 429) se muestra que en 1886, de un total de 50, solo habían 11 puertos de “primera clase” en el país<sup>296</sup>. Estos, entre otras cosas, eran los que estaban preparados para recibir importaciones.

La fuerza de los factores señalados queda patente cuando se comprueba que en 1887 el 81.7% de las importaciones y el 45.4% de las exportaciones pasaban por el puerto del Callao<sup>297</sup>, a pesar de que habían otros capaces de manejar el comercio exterior. En el periodo 1897-1900, la participación del Callao en las importaciones y exportaciones fue de 74.4% y 47.8%, respectivamente. Incluso

<sup>296</sup> Estos son Paita, Pimentel, Eten, Pacasmayo, Salaverry, Callao, Pisco, Chala, Mollendo, Ilo e Iquitos.

<sup>297</sup> Ver Contreras (2012, p. 430).

años después, en 1912, cuando la dispersión de las exportaciones<sup>298</sup> llevó a que solo el 25.7% se embarcara en el Callao, este puerto aun manejaba el 61.5% de los productos importados<sup>299</sup>. Ni si quiera el auge exportador más descentralizado de la historia peruana pudo quitarle al Callao el control del comercio exterior: entre 1908 y 1933 el puerto manejó entre el 20.1% y el 40.1% de las exportaciones, y entre el 59.8% y el 72.3% de las importaciones<sup>300301</sup>. Asimismo, la recaudación de aduanas<sup>302</sup> seguía concentrada en el Callao: entre 84% y 57.6% en el periodo 1885-1912. El control del comercio no tenía nada que ver con el peso demográfico de Lima: hacia la década de 1920 la participación de la ciudad en la población peruana rondaba el eterno 5%. Es recién a partir de estos años que empieza su gran crecimiento relativo, la cual le llevó a alcanzar el 10% de la población del país hacia 1940.

El rol de Lima como *hub* del territorio peruano beneficiaba a los trabajadores y empresarios de la ciudad. En esta aumentaban los ingresos, así como la demanda y las actividades que suplían a esta. Además, la población crecía. Por ejemplo, entre 1891 y 1903 la población del distrito de Lima pasó de 103,956 a 130,289<sup>303</sup>, superando su estancamiento de tres décadas (gráfico 4.1). La población del Callao en 1905 era de 33,879, un 20.6% de la población del distrito sumada a la del puerto. Sin embargo, aunque el control comercial seguía siendo importante habían otros dos aspectos positivos del puerto para el crecimiento de Lima: la difusión tecnológica y la inmigración internacional.

Al ser Lima la ciudad con mayor contacto con el exterior, las nuevas innovaciones se difundían más rápido. Un ejemplo de esto es que la ciudad se convirtió en una de las primeras en tener iluminación por electricidad en el mundo. Ya en 1884, terminada la guerra, se había expedido una resolución para implementar luz en la ciudad y a domicilio, al igual que en los sistemas que se estaban difundiendo en Estados Unidos y Europa. La empresa privada encargada del proyecto empezó a ofrecer el servicio en 1886 y, para inicios de la década de 1890, ya se ofrecía a casas particulares<sup>304</sup>. Aunque también se puede argumentar que la rapidez con que se proveyó el servicio en Lima se debió a su mayor escala, esta a su vez puede ser atribuida a la importancia que había tenido el puerto. La capital tuvo así una increíble ventaja frente a otras ciudades. A modo de comparación se tiene el caso de Arequipa, donde la iluminación pública recién llegó entre 1898 y 1899. En Cusco

---

<sup>298</sup> Las exportaciones cercanas al puerto del Callao eran principalmente la plata, el cobre y el algodón. Ver la composición en el cuadro 4.1.

<sup>299</sup> En cierta forma estos porcentajes son injustos. Los números de 1912 incluyen a Iquitos, puerto con el cual Callao no podía competir. La participación en las exportaciones e importaciones de este fueron 8.5% y 12.8%. Si se saca a Iquitos del comercio peruano, se tiene que el Callao tenía una participación de 28% y 70.5%, respectivamente.

<sup>300</sup> Ver Contreras (2011, p. 519).

<sup>301</sup> Obviamente los enormes déficits comerciales que Lima acumulaba en este periodo eran compensados por los puertos exportadores (Salaverry, Talara, etc.), los cuales no demandaban la suficiente cantidad de importaciones como para que las embarcaciones que recogían los productos exportados también pudieran dejar su mercadería allí.

<sup>302</sup> Esta fue la principal fuente de ingresos en el siglo XIX (con excepción del guano) y buena parte del siglo XX.

<sup>303</sup> Los datos provienen de Seminario (2014). Lamentablemente no se tiene información de la población del puerto entre 1876 y 1905.

<sup>304</sup> Ver Velásquez (2008, p. 65-74).

tardó hasta 1914. Para esos años, mientras dichas ciudades descubrían la luz, las empresas eléctricas de Lima ya proveían el servicio a casi toda la ciudad, la llenaban de tranvías eléctricos<sup>305</sup> y se construían centrales hidroeléctricas. En vista de la gran importancia que tuvo la electricidad en el proceso de industrialización, la pequeña ventaja que sacó la capital estaba destinada a convertirse con el tiempo en una enorme ventaja.

Por otra parte, al haberse formado en la ciudad comunidades de inmigrantes en la era del guano, los nuevos y viejos migrantes decidieron congregarse en la ciudad. El caso más importante en las primeras décadas del siglo XX fue el de los japoneses. Entre 1899 y 1923 llegaron al Perú 18,347 japoneses, principalmente como mano de obra de las haciendas. Su experiencia fue similar a la de los chinos: después de un periodo de maltratos y muerte, escapaban a las ciudades donde se dedicaban al comercio al por menor y a los servicios. El principal destino fue Lima, donde triunfaron por su laboriosidad y organización (Cosamalón 2011, p. 76-79). Debido a las redes que construyeron, 7,933 japoneses más llegaron libremente<sup>306307</sup>. Para 1940, 85% de estos vivía en Lima. Allí fundaron diversas instituciones como la Asociación de Japoneses y la Asociación Cultural Peruano-Japonesa. Su éxito se reflejó en que en un momento controlaron un tercio de las bodegas de la ciudad y a sus grandes contribuciones a hospitales y beneficencias<sup>308</sup>. Hubo otros grupos migrantes que se fueron concentrando en Lima con el paso del tiempo. En 1940, el 81% de los italianos estaba en la ciudad, el 58% de los españoles, el 55% de ingleses, el 57% de los alemanes y el 76% de los franceses. Definitivamente, las comunidades que se formaron en Lima fueron importantes para que este proceso se diera. Así, la ciudad creció en población y en la diversidad de actividades económicas que desempeñaba.

La economía limeña de inicios del siglo XX aún seguía siendo dependiente del puerto y del comercio que pasaba a través de este. A la ciudad llegaban más rápidamente las innovaciones y los migrantes extranjeros. La mayor escala de Lima permitió que innovaciones como la electricidad se pudieran darse rápidamente y que grupos migrantes como los japoneses desearan estar en la ciudad. Después de todo, una mayor escala reduce los costos medios de la provisión de alumbrado y atrae a las personas que se dedican a servir a otras. Por su parte, el puerto siguió siendo importante porque permitía a Lima tener una escala mayor (en población e ingresos) que otras ciudades, lo cual se hacía más relevante mientras más comercio había (ver cuadro 4.3). Obviamente, esto también implica una historia sobre los comerciantes, los cuales aprenden del negocio, acumulan capital, invierten en otros sectores, etc. Sin embargo, todo esto pasaría a un segundo plano en las primeras décadas del siglo XX. Como se observa en los gráficos 4.1 y 3.1, entre las décadas de 1910 y 1920, la población

---

<sup>305</sup> Por ejemplo, para 1910, las Empresas Eléctricas Asociadas tenían en un funcionamiento 52 de estos (Arroyo 1996).

<sup>306</sup> Al igual que los chinos, los primeros llegaron con engaños a través de contratos de trabajo en las haciendas.

<sup>307</sup> Considerando que la población de Lima en 1920 era 270,517, el grupo de japoneses participaba con algo menos del 10% de la población de la ciudad. Eran sin duda el grupo migrante más importante.

<sup>308</sup> Eventualmente, su éxito desató envidia. Se los acusó de robar trabajo a los peruanos y se hizo una campaña discriminatoria contra ellos. En los 30s, el Estado pasó a promover la discriminación institucionalmente.

de Lima empezó a crecer por primera vez de manera independiente a la del Callao. Esta última, se puede decir, es una medida de la parte de Lima que depende de manera directa de la actividad portuaria. Si esto es cierto, el puerto empezó a perder su importancia para explicar el crecimiento de la ciudad. Sin embargo, es necesario reconocer que los procesos que se dieron en estos años fueron fruto de la mayor escala que ya le había otorgado.

Cuadro 4.3 – Población de principales ciudades y/o provincias 1795-1940

Ciudad o Provincia	1795*	1876	1905	1908	1912	1917	1920	1926	1931	1940
Lima (P)	54,027	120,994	-	172,927	-	-	223,807	-	373,875	562,885
Callao (P)	7,690	34,492	33,879	-	-	-	52,258	-	70,141	82,287
Arequipa (C)	23,551	33,519	-	-	-	44,209	-	-	-	80,947
Ayacucho (C)	25,821	9,387	-	14,364	-	-	-	-	-	16,642
Cusco (P)	31,982	23,108	18,617	-	26,939	-	-	-	-	54,631
Chiclayo (C)	12,358	11,325	-	-	-	-	16,059***	-	23,654	31,539
Huancayo (C)	10,500	5,981	-	-	-	-	-	-	-	26,729
Ica (C)	-	6,906	-	-	-	-	-	13,250	13,692	20,896
Iquitos (C)	-	1,475	9438**	-	-	-	-	-	-	31,828
Piura (C)	12,344	7,678	-	-	-	-	-	-	-	27,919
Trujillo (P)	12,032	10,538	-	-	-	-	-	-	-	36,957

Fuente: la mayor parte de datos provienen de Hunt (2011, p. 192-193) y Seminario (2014, p. 350). Las fuentes adicionales, así como algunos comentarios, se encuentran en el anexo.

#### 4.2.2) Modernización de Lima

A inicios del siglo XX, Lima era una ciudad muy atractiva para instalarse. Tenía la población más grande y de mayores ingresos en el país, las cuales demandaban todo tipo de productos. La recuperación del comercio la beneficiaba económicamente y a su puerto habían llegado nuevas innovaciones que generaban empleo y ganas de vivir allí. Las comunidades de migrantes y los descendientes de estos atraían a viejos y nuevos migrantes para que se vayan a vivir a Lima. Además, como ya se verá, se estaba dando un gran crecimiento del sector industrial, de los servicios y del empleo estatal. En cualquier aspecto posible, Lima se mostraba como la ciudad que ofrecía las mejores oportunidades en el país, por lo cual trabajadores y empresarios querían estar allí para aprovecharlas.

Sin embargo, había un detalle. Lima, a pesar de que había prosperado en décadas anteriores, aún era una ciudad que ofrecía muchos problemas. Para empezar, el principal medio de transportes aún seguía siendo el movilizarse a pie, complementado por el ferrocarril en las grandes rutas de la



ciudad<sup>309</sup>. Es por ello que todos necesitaban estar juntos, ya sea en el centro de Lima, en el Callao o en los balnearios del sur. Si se alejaban, aumentaban los costos de moverse al trabajo o a algún lugar recreativo. Cuando la distancia era mucha, los costos eran muy altos, por lo que no valía la pena asentarse en tal lugar. Además, el ferrocarril es un medio tremendamente rígido y costoso. Por tanto, la gente tenía que establecerse alrededor de este. No se podían crear rutas para algunos particulares porque su escala no era lo suficientemente grande como para justificarlo (además de que complicaba la administración del sistema). Así, el medio de transporte restringía la expansión de Lima y los lugares en donde se podía construir y vivir.

Por otro lado, Lima era una ciudad poco saludable. La enorme congestión en el cercado de Lima, llevaba a que buena parte de la población tuviese que vivir en tugurios, junto a otras decenas de familias. Las pésimas condiciones de vida y los malos hábitos de higiene hacían que estos sean focos infecciosos de toda clase de enfermedades. Es así que a inicios del siglo diversas epidemias azotaron a la ciudad acabando con la vida de muchas personas. Para que la ciudad creciese y empresarios, trabajadores y consumidores aprovechen las ventajas de la gran ciudad, era necesario acabar con cualquier elemento que haga peligrar la vida de una población cada vez más densa.

Entre finales del siglo XIX y la década de 1920, Lima atravesó una serie de cambios que le permitieron expandirse espacialmente y mejorar su capacidad para albergar a una mayor población. Este proceso de “modernización” complementó a la que ya se había dado en la época del guano. La ciudad en este periodo pudo aliviar los problemas que provienen con una mayor densidad urbana, en especial los referidos al transporte, la vivienda, la congestión y la salud pública. Esto a su vez le permitió eliminar los desincentivos que tenían las personas y empresas de localizarse en Lima. Así, estos agentes llegaron a la ciudad y aprovecharon las enormes ventajas que esta ofrecía (las cuales se verán más adelante) sin afrontar los altos costos.

Por todos estos motivos, a continuación se describen los procesos de modernización de Lima<sup>310</sup>. Aunque la descripción es larga, no se debe perder de vista que el objetivo principal es mostrar cómo esta ciudad de 150,000 habitantes generó las capacidades necesarias para cuadruplicar su población y su superficie en tan solo 40 años<sup>311</sup>. Es cierto que dicho crecimiento es trivial en comparación a lo que sucedió después, sin embargo, los primeros cuatro siglos de vida de la ciudad no habían visto nada parecido. El fenómeno clave para entender la expansión espacial de Lima es una de las innovaciones tecnológicas más importantes del siglo XX: el automóvil<sup>312</sup>. Su flexibilidad, junto a la inversión en avenidas del gobierno central, permitió, ahora sí de verdad, romper las murallas que

---

<sup>309</sup> Es cierto que también existían los coches particulares y de alquiler, los cuales ofrecían el servicio de taxi en el siglo XIX e inicios del XX. Sin embargo, la gran parte de los habitantes de la ciudad no estaban en condiciones de usar estos medios de forma regular. Los coches desaparecieron en la década de 1920. Ver Arroyo (1996).

<sup>310</sup> Usualmente se señala que hubo dos. El primero estaría ubicado entre finales del siglo XIX y la primera década del siglo XX, mientras que el segundo, en los años 20.

<sup>311</sup> Ver Calderón (2005, p. 65). La ciudad pasó de 1,292 hectáreas en 1908 a 5,630 en 1940.

<sup>312</sup> El automóvil no solo fue importante en Lima. Este medio de transporte ha estado detrás de la expansión de todas las ciudades del mundo e incluso hizo inútiles a aquellas que crecieron en la era del ferrocarril y el tranvía (Glaeser y Kahn, 2004).

habían limitado a la ciudad por siglos. El automóvil fue complementado por el servicio de transporte público el cual hizo accesible la innovación a los sectores de menores ingresos. Por su parte, la expansión demográfica de Lima fue permitida por las mejores condiciones de vida que esta adquirió y por, como se verá después, la aglomeración industrial y de los servicios, y por el posterior crecimiento del empleo público.

El primer proceso de modernización de la ciudad se dio entre fines del siglo XIX y comienzos del XX. En dichos años se da un rápido desarrollo de los servicios públicos como alumbrado eléctrico, comunicaciones, saneamiento y transporte, y se presencia una incipiente expansión de la ciudad. El alumbrado público, como se ha mencionado, se empezó a proveer una vez acabada la ocupación chilena. En 1884 se expidió una resolución para la implantación de luz eléctrica en la ciudad de Lima y en casas particulares, según los sistemas utilizados en EE.UU. y Europa (Velásquez 2008, p. 59-65). Ese mismo año se le concedió el privilegio a la *Peruvian Electrical Construction and Tripply Company* por un periodo de 20 años. De esta manera, la iluminación comenzó a ser provista en los jirones Carabaya y Unión. No obstante, la empresa no duró mucho tiempo: en 1886 el Congreso anuló el contrato. En remplazo de esta, se le otorgó el contrato a la Empresa de Gas<sup>313</sup>, la cual realizó una mejor propuesta para iluminar la ciudad por 10 años a través de un sistema mixto. Para esto, la empresa adquirió toda la maquinaria y suministró alumbrado público y privado de gas y de luz eléctrica. El servicio se extendió rápidamente a viviendas, espectáculos e industrias, y tuvo un efecto notable en la vida y las actividades económicas de los limeños. Una muestra de su rápida expansión y popularidad es que en 1891 ya se publicaban avisos en El Comercio ofreciendo la instalación a domicilio<sup>314</sup>.

En la última década del siglo, surgieron otras empresas que absorbieron a la Empresa de Gas, expandieron el servicio a toda la ciudad y empezaron a proveer servicios asociados. Una de estas provino del sector textil y fue propiedad de los importantes empresarios peruanos Mariano Ignacio Prado<sup>315</sup> y Juan Manuel Peña<sup>316</sup> (Monsalve 2011, p, 272). Estos habían invertido desde 1890 en la fábrica de textiles de Santa Catalina y, debido su rentabilidad, decidieron aumentar sus esfuerzos por modernizar la empresa. Para ello, debían remplazar el uso de fuerza hidráulica por fuerza eléctrica. De esta manera, se creó la Empresa Transmisora de Energía Eléctrica y la central de Santa Rosa. La empresa eléctrica de Santa Rosa (1900) obtuvo rápidamente la concesión municipal para instalar el alumbrado en la ciudad y tuvo un gran crecimiento. En el año 1904, esta absorbió a la Compañía Eléctrica del Callao (1901), a la Sociedad de Alumbrado Eléctrico de Piedra Liza (1899) y a la Empresa de Gas de Lima. Asimismo, en 1903 se había aliado con la Compañía de Pavimentación

---

<sup>313</sup> Esta ya iluminaba Lima desde los años 50 del siglo XIX.

<sup>314</sup> Otras ciudades del país también se interesaron por el servicio. En 1887 el alcalde provincial de Arequipa pidió referencias al de Lima. No obstante, el servicio recién llegaría entre 1898 y 1899.

<sup>315</sup> Mariano Ignacio Prado fue un importante empresario peruano que fundó un imperio económico en el país ("el imperio Prado") (ver Portocarrero, 2013). Fue hijo del expresidente Mariano Ignacio Prado (1865-1868, 1876-1879) y hermano del expresidente Manuel Prado (1939-1945, 1956-1962). La familia Prado fue el emblema de la "oligarquía" peruana y su dominio económico, político y cultural se extendió hasta 1968.

<sup>316</sup> Una muestra de las habilidades de los empresarios peruanos es que a inicios del siglo, Lima era la única ciudad latinoamericana en la cual los servicios públicos de electricidad y transporte eran ofrecidos por locales con escasa participación británica (Thorpe y Bertram 2013).

y Transporte para crear el ferrocarril eléctrico de Lima y Callao, y, en 1906, se asoció con la Compañía de Ferrocarril Urbano de Lima y la Compañía de Tranvía Eléctrico Lima-Chorrillos bajo la denominación de Empresas Eléctricas Asociadas<sup>317</sup>. Así, la nueva empresa pasó a controlar el servicio de alumbrado y transporte de la ciudad. Para 1906 el servicio a domicilio ya llegaba a cubrir Barranco, Miraflores y Chorrillos, y, en 1916, el Callao.

Otro punto en que mejoró Lima fue en las comunicaciones (teléfono y telégrafo). Desde un inicio, el Estado buscó infructuosamente llevar estos servicios a todo el país (Velásquez 2008, p. 65-74). El gobierno de Andrés A. Cáceres tuvo como política el expandir la comunicación telefónica y telegráfica para poder vincular a todas las poblaciones del país. De esta manera, en 1887, el Congreso expidió la ley destinada a implantar el servicio telefónico y a ampliar el telegráfico. Además, en 1888, se establecieron las bases para la implantación y explotación del servicio telefónico. No obstante, la escala de Lima otra vez jugó a su favor. Las subastas realizadas tuvieron una pobre acogida. El único proponente se limitó a ofrecer la implantación de telefonía entre Lima y Callao y otros lugares urbanos. Por su parte, las propuestas del extranjero nunca llegaron a cumplir las condiciones precisadas por el gobierno.

Ante esta situación, el gobierno dejó sin efecto la licitación y puso en libertad el establecimiento de líneas telegráficas y telefónicas en todo el país. Evidentemente, el mercado sirvió a lugar más rentable, el que alcanzaba una escala mínima para su provisión. En 1888, la casa comercial Cohen, en representación de la *Peruvian Telephone Company* de Nueva York, empezó a buscar suscriptores en Lima y Callao para una conexión entre estos dos lugares que se terminó de establecer en el mismo año. De manera paralela, Peter Bacigalupi y Cia., gerente general de la *Peruvian Telephone Company*, pidió permiso para establecer una línea telefónica entre Lima y Chorrillos, Barranco y Miraflores. Luego de esto, el servicio ya se había extendido rápidamente en la ciudad, tanto para el gobierno como para particulares, y la comunicación se había hecho más rápida y cómoda. Velásquez (2008) señala que el teléfono disminuyó fuertemente los costos de interacción, lo cual en vez de disminuir la necesidad de estar en la ciudad, la aumentó. Después de todo, el nuevo medio permitía el aumento de las relaciones amicales y las transacciones comerciales y financieras, las cuales a su vez necesitaban también de interacción cara a cara<sup>318</sup>. El resultado de esto fue un efecto muy positivo en los negocios y en la calidad de vida que Lima ofrecía a sus habitantes<sup>319</sup>.

En cuanto al telégrafo, este ya se brindaba en la ciudad desde 1855-1857, la primera instalación de Sudamérica<sup>320</sup>. Desde sus inicios, el gobierno subvencionó esta actividad y, cuando las licitaciones

---

<sup>317</sup> Esta perduró hasta 1972, cuando pasó a ser Electrolima.

<sup>318</sup> El análisis del autor es similar al de Gaspar y Glaeser (1998). Las relaciones cara a cara son complementarias a las telefónicas, por lo que el aumento de esta última lleva a un incremento de la primera. Esto aumenta la necesidad de que las personas estén en una misma ciudad, antes que disminuirla.

<sup>319</sup> Por ejemplo, desde la década de 1890 las personas podían llamar a los coches que hacían como taxis, los cuales se ubicaban en algunas zonas del cercado de Lima, para que los recogiesen en sus casas.

<sup>320</sup> Este caso y el del teléfono muestran, otra vez, la rapidez con la cual las innovaciones tecnológicas se difundían en Lima. Aunque pueda parecer trivial, en realidad no lo es. Todas las innovaciones que se han mencionado revolucionaron el transporte y las comunicaciones en su momento. Como se señaló en el caso

de la década de 1880 fracasaron, este tuvo un rol importante en la expansión. Así, el Estado en los años finales de la década colaboró en conectar a través del telégrafo a Ica (1888), la cual tenía un servicio que había sido afectado por la guerra del Pacífico, y a Cusco (1889). Con la aprobación del Contrato Grace en 1889, el Estado perdió la Red Telegráfica del Sur por un periodo de 5 años, en los cuales se mejoró el servicio. Asimismo, desde 1892, se conectarían a través del telégrafo las ciudades de Lima y La Oroya y, más adelante, Jauja, Tarma y Huancayo. En lo que respecta a las comunicaciones internacionales, el cableado marítimo llegó a Lima en 1890 cuando se conectó Chorrillos con Valparaíso<sup>321</sup>. Años después se conectó el país con Norteamérica, Europa y otros continentes.

Lima no solo era el lugar mejor comunicado del país. El sector transportes también recibió un impulso debido a la llegada de la electricidad. Así, a inicios del siglo XX, se remplazaron los ferrocarriles a vapor por los eléctricos y, desde 1906, se inició el servicio del tranvía eléctrico<sup>322</sup> con unas 7 rutas y 40 kilómetros de vía (Panfichi 1995, p. 34-37). El servicio se expandió rápidamente hacia el Callao, La Punta, Chorrillos y Magdalena.

Mientras tanto, otras innovaciones llegaban a Lima debido a su mejor conectividad y mayor escala. Por ejemplo, en estos años llegó la máquina de coser<sup>323</sup>, la cual fue importante para el despegue del sector textil y vestimenta. Otros productos que llegaron fueron la máquina de escribir, el fonógrafo, el cinematógrafo, los artículos fotográficos Kodak y las bicicletas. Por su parte, el estilo de vida empezó a cambiar. Muestra de ello es que se empezaron a practicar diversos deportes (tenis, tiro, ciclismo, fútbol, etc.) y nacieron los primeros clubes deportivos<sup>324</sup> (Velásquez 2008). Es evidente que todas estas innovaciones mejoraron enormemente la calidad de vida en la ciudad y fomentaron la actividad económica. Lima se mostraba desde inicios del siglo como la mejor ciudad para vivir. No solo las nuevas tecnologías y actividades estaban cambiando el estilo de vida y despertando la admiración de todos los peruanos, sino que la ciudad mejoraba su capacidad para mover rápida y cómodamente información y personas dentro de ella.

La Lima de finales del XIX y comienzos del XX vivía un nuevo auge. El comercio exterior prosperaba, la ciudad se industrializaba y nuevos productos y actividades se ofrecían a sus ciudadanos. Ante el nuevo contexto, la población crecía y los problemas de una mayor densidad urbana se hacían patentes. Esto llevó a que el Estado también contribuyera en algo al crecimiento de la ciudad. Así, a partir del último gobierno del presidente Piérola (1895-1899) se presencia un nuevo impulso al crecimiento y expansión de la ciudad a través de la construcción de importantes avenidas que la descongestionaron e impulsaron urbanizaciones alrededor de ellas. Sin embargo, es importante

---

del comercio del guano, las actividades empresariales de esta época eran sumamente complejas y un medio que permitiera mover información o bienes rápidamente podía aliviar muchos problemas.

<sup>321</sup> Ver Orrego (2013).

<sup>322</sup> El servicio de tranvía a tracción animal ya existía en Lima desde 1878.

<sup>323</sup> Entre estas estaba la famosa máquina de coser Singer. Las primeras ya habían llegado a Lima en 1875, pero recién a finales del siglo se popularizan (Orrego 2010, Velásquez 2008).

<sup>324</sup> Quizá lo más correcto sería decir que se popularizaron en estos años. Después de todo, la influencia inglesa en la Lima de la era del guano había llevado a la creación de clubes y a la práctica de algunos deportes



notar que las avenidas construidas eran para facilitar el tránsito de coches y del ferrocarril, por lo cual tuvieron muy poco efecto en la expansión espacial de Lima; esta siguió creciendo alrededor de sus espacios históricos hasta la década de 1920. Entre las avenidas importantes se tiene que en 1898 se inauguró la avenida de la Magdalena (hoy, Brasil) y el Paseo Colón. En 1900 se creó la sociedad anónima “La Colmena”, la cual se encargó de construir la avenida homónima (también conocida como Nicolás de Piérola). El proyecto era complicado de realizar debido a que se debían trasladar algunas familias, por lo cual la construcción de esta se dio por tramos y, para 1907, se llegó a terminar el primero<sup>325</sup>. Paralelamente crecieron las actividades de construcción y urbanización por los mismos factores. Así, en 1896 surge La Victoria, la primera de las nuevas urbanizaciones que surgieron en este periodo<sup>326</sup>. Esta fue construida por la Compañía urbana La Victoria y la Compañía Nacional La Cerámica (Panfichi 1995, p. 34-37).

Otro aspecto en que el Estado fue muy importante es en la regulación de la expansión de la ciudad. Esta garantizó que Lima creciera ordenadamente y que la calidad de vida mejorase, por lo que la capital se convirtió en un mejor lugar para que personas y empresas se establecieran. La política estatal, influenciada por el urbanismo moderno, se materializó en un conjunto de reglamentos urbanos y en la ejecución de obras físicas (Calderón 2005, p. 51-84). De esta manera, en 1900, se aprobó la Ley de Expropiación Forzosa y, en 1903, la Ley de Expropiación para Avenidas y Calles. Estas buscaban orientar el crecimiento de la ciudad y hacer obras públicas sin que los intereses privados lo impidieran. Era común en estos días que los propietarios de tierras bloquearan la ampliación o apertura de avenidas y calles exigiendo precios exageradamente altos. Por esta razón, la ley permitió la expropiación considerando la utilidad de la obra pública, la comprobación de la necesidad de hacerlo y el justiprecio a pagar. Por otro parte, los reglamentos de estos años obligaron a la ciudad a adecuarse a planes urbanísticos, con lo cual se buscaba contrarrestar problemas como la estrechez de calles, la falta de plazas y los trazados mal alineados. En el fondo se quería combatir las causas de las malas condiciones de salud, la falta de circulación del aire y los malos drenajes. Como se verá, estos problemas eran muy importantes, pues, después de cuatro siglos de desarrollo de Lima esta había adquirido tal forma que la hacía vulnerable a epidemias y a la congestión urbana.

En estos años, la mejora de la salud pública fue parte importante de las políticas del Gobierno y de la Municipalidad. Lima desde siempre había sufrido de diversas enfermedades y epidemias. Sin embargo, entre fines del siglo XIX y comienzos del XX, las cosas habían empeorado. En estos años, los tugurios habían crecido de tal manera que se convirtieron en importantes focos de propagación de enfermedades. Esto se debía a la forma cómo fueron construidos: eran húmedos, poco ventilados y con desagües comunes. A las características físicas se sumaban las debilidades de sus habitantes y la gran cantidad de personas que en ellos vivían. Así, factores como la como la pobreza, la mala alimentación, el hacinamiento, las conductas antihigiénicas y la falta de infraestructura sanitaria adecuada permitieron que diversas enfermedades que atacaban Lima causen estragos allí. Entre las epidemias que azotaron la ciudad en estos años estuvieron la viruela, sarampión,

---

<sup>325</sup> El presidente Leguía terminó la obra en la década de 1920.

<sup>326</sup> La urbanización perteneció a Miraflores por un tiempo para luego pasar a Lima. En 1921 se convertiría en distrito.



escarlatina, malaria, tifus, fiebre tifoidea, influenza, peste bubónica y tuberculosis. Montones de personas morían. Por ejemplo, en 1891 murieron 889 personas por viruela<sup>327</sup>. Ante este contexto, el gobierno de Piérola y los posteriores, junto a la Municipalidad de Lima, por fin tomaron en serio el problema (Velásquez 2008, p. 139-178; Calderón 2005). De esta manera, en 1896 se creó el Instituto de Vacuna y Sueroterapia y se aprobó una ley que hizo la vacunación y revacunación obligatorias<sup>328</sup>. Además, se impusieron fuertes multas para hacer cumplir la ley, tanto por el lado de los vacunados como por el lado de los médicos. Por otro lado, la Municipalidad, ya en el siglo XX, desarrolló la higiene municipal y promovió la construcción de mercados, obras de pavimentación, canalización y baños públicos. Además, junto a la Dirección de Higiene, desde 1903 se empezó a erradicar algunos tugurios. Los logros fueron notables, entre 1890 y 1915 la tasa de mortalidad disminuyó de 40 a 30 por mil (Contreras 1994).

Las obras de saneamiento fueron complementadas en el segundo periodo de modernización de Lima, bajo el segundo gobierno de Augusto Leguía (1919-1930). Este periodo fue extraordinario para la ciudad. Es allí donde se funda la nueva Lima. Esto se debió principalmente a la introducción del automóvil<sup>329</sup>, el cual eliminó la necesidad de construir vías férreas y carriles para poder expandir la ciudad. La innovación solo necesitaba un poco de asfalto o asentar un camino. Su flexibilidad permitía que las personas viviesen lejos de los lugares donde estaban establecidos los antiguos medios de transporte masivos. Las personas podían ir a trabajar al centro de la ciudad y volver a sus hogares fácilmente, sin importar que viviesen cerca de las antiguas rutas del ferrocarril. Además, el costo era menor al de los antiguos coches, los cuales debían mantener caballos para ser utilizados, y podían ser cubiertos por los crecientes ingresos de los limeños. Evidentemente, los que aprovecharon mejor el automóvil fueron los sectores de ingresos medios y altos. Sin embargo, el Estado y empresarios privados, desde 1921, empezaron a ofrecer rápidamente el servicio de transporte público, lo cual permitió que los sectores de menores ingresos tuvieran acceso al nuevo medio<sup>330</sup>. El flexible autobús inmediatamente hizo inútil a los antiguos medios masivos, superándolos en pasajeros en 1928<sup>331332</sup>. Asimismo, fue apoyado por el petróleo barato, al menos hasta 1973, el cual hizo más accesible los nuevos medios de transporte y permitió la expansión de

---

<sup>327</sup> Otra muestra de lo mortal que era Lima se tiene en la mortalidad infantil. Por ejemplo, entre 1903 y 1908, el 25% de personas no llegaba al año y 50% no llegaba a los 20.

<sup>328</sup> El número de personas dedicadas a la actividad en Lima tuvo un gran aumento: entre 1908 y 1931 pasó de 517 a 2408 (Contreras 1994).

<sup>329</sup> Aunque el primer automóvil no llegó a Lima, sí se popularizó más rápido en la ciudad. La llegada del automóvil mostró nuevamente las ventajas en capital humano que tenía Lima. Así, por ejemplo, en 1908 el ingeniero limeño Juan Grieve Becerra patentó y construyó el primer auto del país.

<sup>330</sup> Aunque no se tiene información directa de quienes utilizaban este medio, se puede esperar que los sectores de menores ingresos lo hayan utilizado menos que otros debido a que estos vivían cerca a los centros de trabajo (Cercado de Lima y Callao).

<sup>331</sup> Sin embargo, el tranvía increíblemente sobrevivió hasta 1965 gracias a la intervención estatal. En 1930, las Empresas Eléctricas Asociadas habían dejado de administrar el servicio.

<sup>332</sup> Asimismo, en 1931 los autobuses ganaron una batalla contra el Estado y la *Metropolitan Company*, los cuales buscaron crear un monopolio para esta empresa. Así, el servicio privado fue formalizado y manejó la mayor parte de los pasajeros hasta la década de 1960. Además, fue complementado por el servicio de buses municipal.

Lima. La gasolina tuvo en el país un precio mucho menor al que se tenía en otros países de Sudamérica debido a la IPC y otras petroleras que servían al mercado interno<sup>333334</sup>.

Sin embargo, la revolución del automóvil solo se dio de manera tan rápida debido a la gran inversión pública en avenidas<sup>335</sup>. En este periodo el favoritismo por la capital fue más evidente que nunca. Tanto así que al resultado se le llamó “la Lima de Leguía”<sup>336</sup>. El Estado en este periodo de más de una década utilizó el endeudamiento externo<sup>337</sup> y algunas leyes<sup>338</sup> para realizar una masiva inversión en infraestructura de transportes<sup>339</sup> y embellecer Lima<sup>340</sup>. Aunque el esfuerzo por construir carreteras se dio en todo el país, para 1929 todos los caminos de concreto habían sido hechos en Lima y Callao<sup>341</sup> (Contreras 2011, p. 545). De esta manera, se inauguraron un importante número de avenidas, entre las cuales se encuentran: Leguía (hoy Arequipa), El Progreso (hoy Venezuela), La Unión (hoy Argentina), Wilson, Alfonso Ugarte, Mariátegui, Francisco Pizarro, Pershing, Paseo de la República, entre otras. Estas se complementaron con las dos carreteras más importantes del país (la Panamericana y la Central), las cuales partían desde Lima hacia otras ciudades costeras o hacia la sierra<sup>342</sup>.

Es importante señalar que junto al proceso de construcción de avenidas y carreteras, se llevaron a cabo obras de saneamiento. Como se mencionó, esto ya había empezado a fines del siglo XIX. Sin embargo, recién en 1917 los limeños conocieron por primera vez el agua potable debido a la instalación de una planta purificadora en La Atarjea. En 1920, una nueva ley permitió la contratación de obras en Lima, Callao, Magdalena, Miraflores, Barranco, Bellavista, Chorrillos, La Punta y Ancón, de manera paralela a la pavimentación de las calles. Asimismo, en 1921, Leguía encargó a la *The Foundation Company* para que haga las obras de saneamiento en Lima y otros centros urbanos hasta por 50 millones de dólares. Para 1929 esta empresa ya había pavimentado 1,052,000 metros cuadrados y provisto de servicios a Lima y sus balnearios. Además, realizó importantes mejoras en la planta de La Atarjea.

---

<sup>333</sup> Ver Arroyo (1996).

<sup>334</sup> El precio de la gasolina se mantuvo en 80 centavos de sol hasta 1948, cuando subió a un sol de oro. Este precio era mucho menor que el de países como Argentina, Uruguay, Brasil, Bolivia, Chile y Colombia (Arroyo, 1996).

<sup>335</sup> Para 1928 habían 9,300 automóviles; 5,283 camiones y 596 ómnibus en el país (Contreras 2011, p. 544). Por su parte, Arroyo señala que solo en Lima habían 362 ómnibus.

<sup>336</sup> Ver Leguía (2007).

<sup>337</sup> Entre 1919 y 1929, la deuda externa pasó de 25 a 221 millones de soles. Por su parte, los ingresos del presupuesto nacional se incrementaron de 66 a 149 millones de soles entre 1919 y 1930 (Contreras y Cueto 2007, p. 239).

<sup>338</sup> Por ejemplo, la Ley de Conscripción Vial y la Ley de la Vagancia.

<sup>339</sup> Además de carreteras, se invirtió en puertos y aeropuertos. Así, se mejoró el Callao y se construyó el aeropuerto de Limatambo.

<sup>340</sup> Otros proyectos fueron la mejora de las comunicaciones y grandes proyectos de irrigación en la costa norte.

<sup>341</sup> Además, el departamento de Lima era el lugar donde más carreteras (de todos los tipos) se habían construido.

<sup>342</sup> Por su extensión, estas serías terminadas posteriormente.

La consecuencia obvia de la introducción del automóvil, el petróleo barato y la construcción de grandes avenidas fue un boom inmobiliario en la ciudad de Lima. Esta se expandió por toda el área considerada “central”, desapareciendo el antiguo valle que rodeaba a la ciudad. Una muestra del auge es que el precio del metro cuadrado en Lima aumentó de un promedio de 58 soles en 1920 a 104 en 1922. Esto resulta impresionante cuando se compara con el aumento dado entre 1908 y 1920, el cual solo fue de 5 soles (Monsalve 2011). Los grupos urbanizadores surgidos a inicios del siglo XX<sup>343</sup>, al aprovechar la mayor demanda, fueron muy importantes para este auge (Calderón 2005). Estos con el tiempo se convirtieron en los líderes del crecimiento espacial de Lima entre 1900 y 1960. Los rasgos más característicos del periodo es que las urbanizadoras se dedicaron a satisfacer principalmente la demanda de sectores medios y altos que se fueron trasladando hacia el sur y a que no se construyó en altura.

La urbanización de Lima comenzó con el relleno del área céntrica y se expandió hacia La Victoria. Para 1920 ya existían unas veinte compañías urbanizadoras con actividades en Lobatón, Risso, San Isidro, Chacra Colorada (Breña), Santa Beatriz, Jesús María, Desamparados y Orrantia, las cuales se beneficiaron de la apertura de la Avenida Leguía (Arequipa) en 1921. Asimismo, desde la Avenida Brasil, se empezó la urbanización de las haciendas Oyague, San Miguel y alrededores. Además, la ciudad también siguió creciendo hacia Breña, La Victoria y el Rímac.

Como se puede apreciar, el crecimiento de la ciudad fue enorme<sup>344</sup>. Como muestra el cuadro 4.4, de 1908 a 1940, la superficie de la ciudad más que se cuadruplicaría. Por su parte, el número de las “modernas urbanizaciones” también creció desproporcionadamente. Por ejemplo, entre 1921 y 1941 se crearon General Pershing, Primavera, Oyague, Orrantia, Barboncito, Country Club, San Antonio, Limatambo Sur, El Rosario, Aurora, Armendáriz, Ciudad y Campo, La Florida, entre otras. Las zonas más caras estuvieron ubicadas en Miraflores, San Isidro y Orrantia, mientras que las que les seguían estuvieron en Pueblo Libre, Jesús María, San Miguel, Lince y Magdalena<sup>345</sup>. Muchas de las haciendas urbanizadas habían sido propiedad de la antigua aristocracia limeña. El proceso fue facilitado por el traspaso de tierras a empresarios peruanos e inmigrantes, principalmente italianos, y la posterior concentración de estas<sup>346</sup> (Calderón 2005).

---

<sup>343</sup> Como se mencionó, estos ya existían desde la urbanización de La Victoria.

<sup>344</sup> Hasta aquí solo se ha descrito una fracción lo realizado en el oncenio de Leguía. Ver Leguía (2007).

<sup>345</sup> Las menos caras estaban localizadas en el Rímac, La Victoria y Surquillo.

<sup>346</sup> En este ámbito destacaron el Banco Italiano y la familia Brescia.

Cuadro 4.4 - Evolución de la población, superficie y densidad en Lima 1900-1961

<b>Año</b>	<b>Población</b>	<b>Superficie</b>	<b>Densidad (hab/ha)</b>
1903	130,289		
1908	140,884	1,292	109.04
1920*	173,007	1,020	169.61
1931*	273,016	2,037	134.03
1940	645,172	5,630	114.6
1961	1,845,910	20,612	89.56

Fuente: Calderón (2005, p. 65). Nota: los años con asterisco solo consideran superficie y población de distritos de Cercado, La Victoria y Rímac.

En este proceso, el centro de Lima se convirtió en el centro laboral y en el lugar de residencia de los sectores de menores ingresos. La principal forma de vivienda popular fueron los tugurios<sup>347</sup>. Estos surgieron en el centro de Lima cuando los sectores de altos ingresos empezaron a trasladarse hacia el sur y construyeron tugurios o subdividieron sus mansiones para cobrar un alquiler. Estas viviendas incumplieron constantemente las normas de salubridad y urbanismo, por lo cual fueron centro de epidemias y tuvieron que ser intervenidas muchas veces por las autoridades. Esto ocurrió desde 1903, después de que una epidemia de peste bubónica atacara la capital. Hasta los años 50 que empezaron a dejar de ser la principal vivienda popular, los tugurios no mejorarían sus condiciones. Por ejemplo, en 1908, los callejones de Barrios Altos eran el 16.5% de las viviendas y albergaban al 60.8% de la población; en 1920, el 42% de familias de Lima vivían en un cuarto; mientras que en la década de 1950, las personas que habitaban estos lugares se repartían un WC y una ducha entre 160 personas aproximadamente. Asimismo, con el tiempo se hicieron más caros, pequeños y hacinados debido al crecimiento demográfico y la inexistencia de una alternativa para los sectores de menores ingresos.

Los cambios que tuvo Lima entre finales del siglo XIX y la década de 1920 permitieron que la ciudad alivie los problemas que provienen de una mayor densidad urbana y genere capacidades para soportar una población más grande. En este proceso, tanto empresarios como el Estado contribuyeron en proveer diversos bienes y servicios, y en regular el crecimiento de Lima, lo cual permitió mejorar notablemente la salud pública; reducir la congestión; y mejorar el transporte y las comunicaciones. Esto, junto a las innovaciones que permitió el puerto<sup>348</sup>, convirtió a la ciudad en un mejor lugar para vivir y para desarrollar actividades económicas. En Lima se podía consumir una mayor variedad de bienes y servicios; los consumidores eran más receptivos ante los nuevos productos; las innovaciones llegaban antes que al resto del territorio; el transporte era más rápido

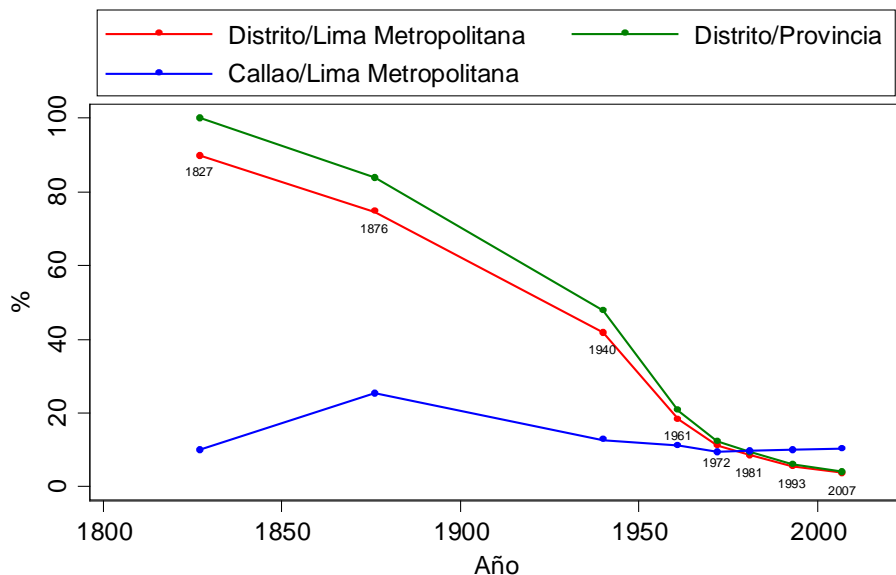
<sup>347</sup> El Estado no tuvo ningún rol en la provisión de la vivienda hasta 1936-1938, cuando se construyeron los primeros barrios obreros en La Victoria y el Rímac. Antes de ello solo beneficiaba a los urbanizadores con la construcción de pistas y obras públicas.

<sup>348</sup> Como se ha dicho, esto fue resultado de dos cosas: la mejor conexión de Lima con el resto del mundo y su mayor escala debido a que contralaba el comercio.

y cómodo; las comunicaciones eliminaban las distancias; y se podían llevar a cabo actividades que no era posible hacerlas en el resto del país.

Un nuevo medio de transporte fue el cambio más importante para explicar la expansión de Lima. Fue la introducción del automóvil, antes que la destrucción de las murallas, lo que eliminó los antiguos límites de la ciudad y permitió su expansión. Este fue apoyado por el petróleo barato, la enorme inversión pública destinada a la capital y la provisión privada de transporte público. Con el boom inmobiliario surgido, la ciudad perdió densidad y se expandió sobre el valle que la rodeaba. Esto tuvo consecuencias positivas y negativas. El efecto positivo fue que se redujeron los problemas de congestión y mejoró la calidad de vida (en especial para los sectores medios y altos). Al respecto, el gráfico 4.4 muestra la enorme reducción de la participación del distrito de Lima en la población de Lima Metropolitana entre 1876 y 1940<sup>349</sup>. La población se empezó a ubicar de manera más dispersa y los problemas de la densidad se redujeron notablemente. Se puede decir así que hacia mediados del siglo XX, la ciudad había resuelto los problemas de vivienda y transporte de las clases altas y medias.

Gráfico 4.4 – Participación del distrito de Lima y del Callao en la población de Lima Metropolitana



Fuente: INEI (1996), Hunt (2011), Seminario (2014). Nota: se considera como Lima Metropolitana a la suma de la población de la provincia de Lima con la del Callao.

<sup>349</sup> Parte de esta caída también se puede deber a la creación de nuevos distritos que en 1876 eran parte del distrito de Lima. De esta manera, el resultado debe tomarse con cierta cautela.



En lado negativo, la ciudad perdía el valle que la alimentaba<sup>350</sup>, por lo cual pasó a depender más de las importaciones y de los productos de la sierra<sup>351</sup>. La dependencia crecía aún más con el crecimiento de su población. Tener que traer los alimentos desde mayores distancias aumentaba los precios y el costo de vida, por lo que eventualmente los habitantes de las ciudades, en especial Lima, exigieron al Estado que intervenga<sup>352</sup>. Este cedió ante los reclamos de la creciente población limeña y empezó a utilizar controles de precios y otros mecanismos<sup>353</sup> para tratar de mantener el nivel de vida de los sectores populares urbanos<sup>354</sup>. Esto tuvo consecuencias perjudiciales para la agricultura de alimentos (la cual se daba eminentemente en la sierra) y mejoró la situación de las ciudades. La intervención estatal entre las décadas de 1910 y 1960 evitó que el mecanismo de ajuste que aumenta el costo de vida en las ciudades y desincentiva la migración a estas se diera<sup>355</sup>. En este sentido, hubo un claro sesgo urbano en las políticas estatales de esta época. Esto empeoraría con el crecimiento de la población limeña y de su importancia electoral.

#### **4.2.2.1) ¿Favoritismo político hacia Lima?**

Lo mencionado en el párrafo anterior apunta a que el más beneficiado por las políticas gubernamentales fue el sector urbano. En realidad, dicho sesgo urbano era en gran parte un sesgo a favor de Lima. Ante la extendida creencia de que el crecimiento de la capital se debió al favoritismo político, conviene discutir más ampliamente este tema. En primer lugar, en economía, ¿a qué se refiere usualmente con favoritismo o sesgo hacia una ciudad? Aunque diversos autores han tomado caminos distintos para operacionalizar el concepto, usualmente está implícito en todos ellos que el sesgo hacia la ciudad más grande<sup>356</sup> toma la forma de una provisión excesiva de servicios públicos o un trato favorable por parte de políticas que manipulan los mercados (laboral, de capitales, de exportación, etc.) (Chen, Henderson y Cai, 2015).

---

<sup>350</sup> El auge del algodón que se cultivaba en la costa central empeoraba más la situación.

<sup>351</sup> A esto se le puede añadir que las exportaciones algodonerías eran producidas en los valles de la costa central. Al respecto, Contreras (1994, p. 24) señala que sí hubo un desplazamiento de los alimentos por el algodón, sin embargo, este no fue tan grande como se ha señalado. Ver también Thorp y Bertram (2013).

<sup>352</sup> Una pequeña muestra de lo crítico que se iba a poner la situación es que “Pan Grande” Billinghurst terminó siendo presidente entre 1912 y 1914 debido al gran apoyo popular. Sin embargo, un golpe de Estado por parte del expresidente Oscar Benavides (1914-1915, 1933-1939) regresó todo a la normalidad.

<sup>353</sup> Por ejemplo, una práctica recurrente era imponer a los productores una cantidad mínima de tierras que debía ser utilizada solo para la producción de alimentos.

<sup>354</sup> Ver Thorp y Bertam (2013). La intervención estatal estuvo en parte detrás de la caída de los términos de intercambio entre el campo y las ciudades. Estos empeoraron persistentemente para la agricultura desde la década de 1920 hasta 1970.

<sup>355</sup> Además, los controles estatales y la eliminación de impuestos a la importación de alimentos solo fueron una forma de eludir los principales problemas de la agricultura peruana: el gamonalismo, la escasez de tierras y la falta de un sistema de transportes eficiente que la conecte con el resto del país. Así, por varias décadas Lima no necesitó del desarrollo de la “periferia” para crecer. En realidad, como se verá más adelante, su crecimiento se basaba en la pobreza del campo.

<sup>356</sup> O hacia la ciudad mejor conectada en términos políticos. Como usualmente la ciudad más grande es la favorecida por los políticos (y la mayoría de veces esta es la capital) los términos se usan intercambiamente.

En segundo lugar, ¿con la evidencia disponible es posible determinar que hubo un sesgo a favor de la capital? Un claro caso en el que sí se puede encontrar en la intervención del mercado de alimentos. Como se dijo anteriormente, el Estado intervino con controles de precios e imponiendo cuotas de producción de alimentos en los valles de la costa. Asimismo, se eliminaron los impuestos a la importación de alimentos. Esto se hizo con el objetivo de beneficiar a los habitantes de Lima, una ciudad que a inicios del siglo XX comenzaba su acelerado crecimiento demográfico y espacial, a la vez que destruía los valles que la rodeaban. Ninguna otra ciudad necesitaba tanto esos beneficios como la capital y las autoridades respondieron a los reclamos de la población limeña. De esta manera, la intervención en este mercado es un claro ejemplo de como el Estado favoreció a la capital en desmedro de los productores agrícolas, en especial de los de la sierra, puesto que ahí se producía principalmente alimentos (por su parte, los valles de la costa se orientaban cada vez más a la producción de algodón y azúcar). Asimismo, estas políticas solo fueron un paliativo de los grandes problemas de la agricultura que más adelante se manifestarían en las migraciones y los conflictos por la tierra.

Un segundo caso en que las decisiones políticas favorecieron a Lima se dio en la década de 1920 cuando Augusto Leguía decidió embellecer y modernizar la capital. Como se ha mostrado, las grandes inversiones en infraestructura tuvieron resultados muy positivos para la ciudad. Aunque en siglos anteriores se habían visto inversiones importantes que beneficiaron a esta, nunca se las había visto en tal magnitud. Y nunca se había visto que sean tan determinantes para explicar su crecimiento.

El gasto público asignado a la capital es otra manera de poner a prueba la hipótesis de favoritismo. Sin embargo, esta tiene el problema de que un mayor gasto en Lima no necesariamente indica que había un sesgo hacia esta. Aunque la información disponible acerca de la distribución del gasto público por departamentos<sup>357</sup> es poca, Contreras (2012, p. 403-404) ha ofrecido algunos datos para 1902 y 1910. Este autor ha mostrado que la participación del departamento de Lima en el gasto presupuestado fue de 63.5% y 71.5% en estos años<sup>358</sup>. Esto significaba, por ejemplo, que en 1902 mientras el Estado gastaba 38 soles en cada limeño y 16 soles en cada chalaco, solo se destinaban 7.5 soles a cada arequipeño<sup>359</sup>. Habían departamentos que estaban en peor estado, como Huancavelica (0.6 soles), Apurímac (0.65), Áncash (0.75), Puno (1.05) o Cusco (1.6).

La preferencia por Lima desde entonces parecía clara. Sin embargo, también se puede argumentar que la ciudad al ser la sede del gobierno necesitaba de un mayor gasto. Era necesario que se pagase una mayor burocracia que solo podía estar en Lima y que se mantengan en operación oficinas que

---

<sup>357</sup> Lamentablemente, no se tiene información más desagregada.

<sup>358</sup> Esto resulta más sorprendente cuando se tiene en cuenta que el departamento de Lima no estaba muy poblado en aquel entonces y que la mayor parte de la población estaba en la ciudad. Asimismo, aquella participación en el gasto no guarda relación con la participación de la ciudad de Lima en la población (aproximadamente 5%).

<sup>359</sup> Para este cálculo se ha utilizado la población departamental de 1876 (ver Cosamalón 2011). Si es cierto lo que señala Hunt (2011) acerca de que el crecimiento de Lima es más rápido bien entrado el siglo XX, entonces, los cálculos subestiman la preferencia estatal por Lima.

evidentemente no podían estar en otras partes. No obstante, esto no es lo suficientemente convincente para explicar las grandes diferencias. Otra explicación podría ser la mayor escala urbana. Después de todo, con más gente concentrada en un mismo lugar es necesario una mayor cantidad de policías, jueces, etc. Esto, sin embargo, no explica las grandes diferencias en gasto per cápita. Por su parte, al ser la economía de Lima más urbana que las del resto del territorio es entendible un mayor gasto per cápita debido a la inversión y al gasto en reposición en la infraestructura urbana, pero es improbable que esto explique toda la brecha. De esta manera, se puede decir que la distribución del gasto muestra que hubo sesgo hacia la capital, aunque no de manera contundente y no de la manera que se podría inferir al solo ver las diferencias en participaciones y gasto per cápita.

¿Qué tanta importancia, en magnitud, tuvo el sesgo? Al menos al principio, no mucha. A inicios del siglo XX el gasto público era bastante limitado; su crecimiento recién inició en la segunda década. Al respecto, Contreras (2012, p. 398-399) muestra que este pasó de 13.5 millones de soles en 1902 a 87.9 millones en 1920<sup>360</sup>. Si la composición del gasto de 1902 o 1910 se mantuvo en el tiempo, como se podría inferir por las grandes inversiones de los años 20, no sería desatinado señalar que la política gubernamental siguió sistemáticamente sesgada a favor de Lima, aun teniendo en cuenta su mayor escala urbana y su rol de sede de las autoridades. La gran diferencia es que en la década de 1920, este sesgo pasó a ser realmente importante por la magnitud de las inversiones realizadas.

¿Por qué el departamento de Lima y la provincia del Callao tenían un mayor peso en el gasto si no era por las necesidades urbanas y gubernamentales? ¿Y por qué la ciudad fue beneficiada por la inversión en infraestructura y la intervención en el mercado de alimentos? Dos razones del favoritismo pueden ser el poder político de la élite limeña y el que estaba adquiriendo el electorado de la ciudad. Los primeros necesitaban inversiones en Lima y en algunas partes de la costa norte y central para poder llevar a cabo sus actividades e incrementar sus beneficios. Además, su poder era tal que hasta la década de 1960 podían hacer y deshacer a su gusto la política estatal<sup>361</sup>. Por su parte, los ciudadanos limeños tuvieron importante conquistas desde las primeras décadas del siglo. No solo lograron el reconocimiento de sus derechos laborales y obligaron al Estado a tener una política de control de precios de los alimentos que los favorezca, sino que pudieron colocar al alcalde de Lima como presidente (“Pan Grande” Billinghurst entre 1912 y 1914) en el periodo de mayor poder plutócrata. Aunque es cierto que esta historia, como varias otras, acabó con un golpe de Estado por parte de la oligarquía, su importancia política iba en aumento. Su concentración en la ciudad los empoderaba debido a que podían coordinar acciones y tenían un mayor peso político y electoral. Después de todo, como buena parte de las obras y servicios públicos son, por su naturaleza, indivisibles y locales<sup>362</sup>, para los que manejaban el Estado era más redituable localizar

---

<sup>360</sup> Los datos están en soles corrientes, por lo cual se deben tomar con cuidado debido al efecto de la primera guerra mundial en el nivel de precios.

<sup>361</sup> También es cierto que dentro de la élite habían fraccionamientos y que tenían alguna competencia de las élites regionales. Además, en las ciudades y en el proletariado del campo norteño empezó a surgir una oposición política en las décadas de 1930 y 1940.

<sup>362</sup> Por ejemplo, si el Estado quisiera construir un puente o un aeropuerto no puede dividirlos en 24 partes y enviarlas a cada región. Así, gran parte de las obras y servicios estatales son “indivisibles”. Por otra parte, no

las obras en los lugares donde había mayor proporción de votantes. Aunque no se tienen datos de la composición de votos a nivel departamental para el periodo 1890-1930, es bastante esperable que buena parte de las 4,150 personas que votaron en 1895 vivieran en Lima<sup>363364</sup>. Con la reforma de 1896 que permitió que más personas votasen y que a la vez restringió el voto a los analfabetos, parece ser que la situación empeoró<sup>365</sup>. Sin embargo, sus efectos reales aún se verían más adelante.

Por otra parte, hubo casos en que la política gubernamental no tuvo como claro favorito a la capital. El ejemplo más claro se refiere a la salud pública. Contreras (1994, 2009) ha mostrado que fue política gubernamental el mejoramiento de las condiciones de vida en todo el Perú. Con la salud pública, al igual que con la reforma educativa, se buscaba “redimir al indígena” y poblar un país considerado deshabitado. Para ello, las vacunas, la enseñanza de prácticas higiénicas y otros factores que se han señalado llegaron a todos los rincones del país (incluso de manera compulsiva). Sin embargo, es claro que Lima aprovechó mejor esta política debido a que la salud era una fuerte restricción para su crecimiento económico y demográfico<sup>366</sup>. A diferencia del resto de ciudades y pueblos, la capital tenía una mayor densidad poblacional que permitía la propagación de enfermedades y epidemias, las cuales podían ser altamente mortales. Además, el control de comercio facilitaba la difusión de dichas epidemias provenientes de otros países. Por último, la ciudad iniciaba su industrialización y para ello era necesario que se concentrara una mayor cantidad de mano de obra capaz de trabajar en las nuevas fábricas.

Otros factores que explican porque Lima aprovechó mejor las políticas gubernamentales no tienen que ver con decisiones políticas. En la ciudad se difundían más rápido las innovaciones médicas del resto del mundo debido a su puerto y a su capital humano, y su mayor escala permitía ofrecer obras de saneamiento y otros servicios públicos con grandes costos fijos. La ciudad alcanzaba la escala mínima que permitía proveerlos y, además, a un menor precio. A esto se le puede sumar el aumento de los ingresos de los limeños, los cuales, como se mostrará más adelante, tuvieron un gran crecimiento que benefició a todos los grupos socioeconómicos.

#### **4.2.3) Aglomeración económica**

Hasta ahora se ha visto como la ciudad eliminó los problemas que conllevan una mayor escala y densidad, y como se introdujeron algunas innovaciones que hicieron a Lima una ciudad más atractiva para vivir y establecer actividades económicas. Lo que sigue es ver cuáles eran las principales razones por las cuales personas y empresas querían estar en la capital. Los motivos

---

todas las acciones del Estado pueden servir al país en su conjunto, como sería el caso del ejército o el sistema de justicia.

<sup>363</sup> En 1890 votaron 4,290 personas y en 1894, 4,539, por lo que este dato no es atípico.

<sup>364</sup> Los datos provienen de Tuesta (s/f).

<sup>365</sup> En 1919, Leguía ganaba con 122,736 de los 196,877 votos válidos (Tuesta, s/f).

<sup>366</sup> En los términos de Hausman, Rodrik y Velasco (2005), la salud pública era un “*binding constraint*” para el crecimiento de la ciudad. Como estos autores argumentan, las políticas realmente importan cuando buscan resolver los problemas que limitan o impiden el crecimiento. En el Perú de estos años, Lima era la única ciudad restringida por la salud pública.

fueron que la ciudad ofrecía muchas ventajas para la creación de un sector industrial y el desarrollo de algunos servicios debido a que era el centro de distribución del comercio y a que era el mercado más grande del país. Junto a esto estuvo el impulso que dio el Estado a la ciudad a través del empleo público, en especial desde la década de 1920.

#### **4.2.3.1) El proceso de industrialización 1890-1910**

A finales del siglo XIX, un conjunto de hechos convirtieron a Lima en el centro manufacturero del Perú. El cuadro 4.5 muestra la distribución del empleo en la provincia de Lima entre 1876 y 1940. De acuerdo a este, el crecimiento de la industria fue extraordinario. Por ejemplo, el empleo manufacturero entre 1876 y 1908 casi se triplica: este pasó de 6,783 a 19,191. Posteriormente, el empleo aumentó a 26,345 (1920), 35,667 (1931) y 44,082 (1940). En términos de participación en la PEA ocupada no agrícola, la manufactura pasó de un 15.8% en 1876 a 25.8% en 1920 (quizá su participación histórica más alta) y a 23.2% en 1940. Esto resulta más interesante cuando se tiene en cuenta que la producción de inicios del siglo XX se hacía en verdaderas y modernas fábricas. Al respecto, el cuadro 4.6, muestra el número de las que fueron fundadas (y sobrevivieron) hasta 1905. Estas llegaban hasta 111 para dicho año y el surgimiento más veloz se dio entre 1895 y 1905. Thorp y Bertram (2013), por su parte, señalan que el número de establecimientos industriales aumento de 149 a 173 entre 1902 y 1905<sup>367</sup>. Los sectores que lideraron el crecimiento fueron vestimenta, textiles y, en menor medida, alimentos y bebidas. El crecimiento del sector industrial en Lima es más sorprendente cuando se considera que las ventajas comparativas del país estaban en la exportación de materias primas<sup>368</sup>. Sin embargo, la existencia de economías de aglomeración y los costos de transporte harían que la ciudad puede iniciar y soportar este proceso.

---

<sup>367</sup> Los autores se basan en los censos realizados por Garland (1902, 1905).

<sup>368</sup> En vista de esto y de la información mostrada anteriormente acerca de las importaciones y exportaciones en el puerto del Callao, es importante señalar que no hay contradicción en que el centro de aglomeración sea industrial e importador (a diferencia de los centros de los países industrializados, los cuales son exportadores). Ver por ejemplo Gonzales de Olarte y Lévano (2001).



Cuadro 4.5 - Distribución sectorial del empleo en la provincia de Lima 1876-1940

Sector	1876	1908	1920	1931	1940
<b>Agricultura</b>	5062	5749	9499	16915	22305
<b>Pesquería</b>	201	168	214	456	428
<b>Minería</b>	34	133	153	276	659
<b>Industria</b>	6783	19191	26345	35667	44082
Textiles	103	803	2084	2504	6809
Cueros	196	451	454	457	792
Maderas	83	163	199	342	333
Metal	804	1149	1276	773	3822
Cerámicas	85	142	233	403	2883
Química	13	35	76	313	1791
Alimentos y bebidas	1252	1350	1504	3254	6637
Vestido	3683	11933	14819	18579	14483
Gráficos	263	883	914	1533	2774
Muebles	151	525	795	1336	2920
Otros	-	-	-	128	838
Designaciones generales (1)	150	1757	3991	6045	-
<b>Construcción</b>	3176	6732	8122	13083	17117
<b>Transporte</b>	1160	1827	2450	6077	10361
<b>Comunicación</b>	35	166	325	746	1371
<b>Electricidad</b>	-	-	-	723	1092
<b>Comercio</b>	4191	7795	12150	22307	27219
<b>Servicios (2)</b>	14522	22184	25735	45720	55570
<b>Gobierno</b>	4331	8681	3653	11466	25056
<b>Clasificaciones generales (3)</b>	8448	23429	22686	9826	-
<b>No clasificados</b>	35	127	422	-	7082
<b>Fuerza Laboral total</b>	47978	96182	111759	163262	212342

Fuente: Hunt (2011, p. 201). Nota: (1) Empleados, obreros, jornaleros, etc. (2) Incluye religión y educación. (3) Empleados, obreros, jornaleros, etc.

Cuadro 4.6 - Industrias fundadas hasta 1905

Etapa	Número de Industrias	Porcentaje respecto del total
1821-1879	22	20%
1884-1889	12	11%
1890-1899	42	38%
1900-1902	11	10%
1903-1905	24	21%
Total	111	100%

Fuente: Monsalve (2011, p. 267).

¿Por qué surgió la industria hacia finales del siglo XIX? Varios autores han dado distintas razones. Se ha señalado a la mejora de los precios relativos para la industria que sustituía importaciones, el aumento de los ingresos y la demanda interna, el emprendedurismo de los migrantes y algunos sectores de la élite y a la reinversión de las ganancias obtenidas en el sector comercial en la industria,

banca y servicios públicos (Thorp y Bertram 2013; Monsalve 2011). Con respecto a los precios relativos se ha señalado que la gran depreciación en la década de 1890 y el aumento de los aranceles a las importaciones aumentaron la protección efectiva de la industria local. Estos habrían sido causados por el abandono del patrón plata a nivel internacional y por la necesidad del Estado por tener mayores ingresos<sup>369370</sup>. Los demás factores ya son conocidos, todos estuvieron presentes en la era del guano.

Sin embargo, aunque es muy probable que el aumento de aranceles haya beneficiado a la industria, el hecho de que esta se haya aglomerado en Lima da más pistas de porque hubo un proceso de industrialización. Para empezar, se debe señalar que fuera de la protección de la industria, todos los demás factores señalados ya estaban desde antes. Se sabe que los migrantes europeos fundaron varias empresas en el país debido a que querían sentirse como en sus países de origen. A finales de siglo lo volvieron hacer, pero estuvieron concentrados en el sector de alimentos y bebidas. El aumento de ingresos y de la demanda, ya se había dado en la época del guano y no llevó a un proceso de industrialización, sino al aumento de las importaciones. Los excedentes en la época anterior se invirtieron en la agricultura del norte y del centro, no en la industria. Ante el éxito exportador de la agricultura a finales del siglo XIX y comienzos del XX, no parece ser que la industria haya ofrecido mejores condiciones. Si se lo ve de esta manera, el proceso de industrialización habría sido la consecuencia no deseada de la política gubernamental<sup>371</sup>.

Hay otros factores que explican la industrialización y por qué esta se dio en Lima. En el caso de los textiles de algodón, un aspecto importante fue la electricidad. La ventaja de Lima era clara: mientras fábricas de tejidos como San Jacinto (1896) o La Victoria (1899) se formaban en la ciudad, en el resto del país aún no se conocía la electricidad. Sin embargo, este hecho no debe llevar a sobreestimar la importancia de la electricidad. Esta está lejos de ser el factor más importante en la explicación. Cuando a una ciudad como Arequipa llegó la electricidad, esta pudo desarrollar industrias a pesar de que Lima le había sacado ventaja. Por su parte, en Cusco, las textiles no tuvieron problema en funcionar con energía hidráulica por décadas y competir con los productos limeños en la región sur. Un punto más importante son las economías de escala y los costos de transporte. Evidentemente, la mayor escala de Lima y el crecimiento de sus ingresos por el auge del comercio la hacían más atractiva. La actividad textil, el ejemplo clásico de que la mecanización conlleva economías de escala, tenía altos beneficios de localizarse en el mercado más grande ante los altos costos de transporte en el país. Tener toda su producción concentrada en Lima les permitía aprovechar al máximo las

---

<sup>369</sup> Las aduanas como se ha dicho eran la principal fuente de ingresos de los países latinoamericanos. La situación peruana era peor a la de sus pares debido a que los exportadores no pagaron impuestos hasta 1915-1916. Además, el país salía de una guerra, no podía adquirir préstamos en el extranjero y había perdido los pocos ingresos que le daba el guano con el contrato Grace.

<sup>370</sup> Los aranceles aumentaron desde un promedio de 20% en la década de 1860 a 39% en 1891. En los años siguientes se impusieron recargos y se hizo una reforma aduanera que disminuyó el contrabando y la corrupción. Además, la maquinaria y algunos bienes intermedios fueron exonerados de impuestos.

<sup>371</sup> En el Perú, el único periodo en que hubo una política de desarrollo industrial fue entre 1959 y 1975.

economías de escala, tener una mayor demanda y cantidad de trabajadores mientras que minimizaban el costo del transporte.

Una tercera ventaja que ofrecía Lima a las empresas textiles es que tenían un mejor acceso a los mercados regionales del país<sup>372</sup>. Lima era el *hub* de la economía peruana y esto había sido fortalecido por la forma en que se construyó el ferrocarril<sup>373</sup>. De esta manera, las empresas localizadas en Lima podían enviar sus productos hacia el norte o el sur a menores costos que las empresas localizadas en otros lugares. No es raro notar así que las textiles del Cusco jamás compitieron con las empresas limeñas en los mercados del norte. Para que estas pudieran haber competido, habrían tenido que enviar sus productos por ferrocarril en la ruta Cusco-Arequipa-Mollendo, luego embarcarlos hasta Paita, Salaverry u otro puerto, y finalmente enviarlos a ciudades como Piura, Chiclayo o Trujillo. A los limeños solo les bastaba enviar algunas de las embarcaciones que ya se dedicaban a la redistribución de importaciones a esos lugares. Lo mismo es válido para cualquier empresa que pudiera haber pensado localizarse en el norte. En términos relativos, Lima tenía mejor acceso a los mercados de la sierra central y del sur andino.

Un cuarto punto importante fue la cercanía a las materias primas. Como ya se ha dicho, la costa central se fue especializando en la producción de algodón, mientras que el norte en el azúcar. Los productores de textiles de algodón limeños se encontraban en una posición privilegiada debido a su ubicación. Sin embargo se debe señalar que esta no es suficiente para explicar el predominio de Lima ya que beneficiaba a toda la región central. Por ejemplo, en 1905 el inmigrante italiano Andrés Malatesta tenía una fábrica de tejidos en Ica y competía con las de Lima. Un aspecto interesante a destacar es que la producción textil fomentó la creación de otras actividades asociadas al algodón. En específico, se crearon muchas desmotadoras, las cuales serían importantes para el crecimiento del sector de hilados. En 1905 existía una empresa en dicho sector de hilados llamada Monserrate, la cual fue fundada por los señores Orezza. También, el sector de productos derivados del algodón prosperó. Se empezaron a producir aceite de pepa de algodón, grasas comestibles y jabones. Así, se crearon en Lima las fábricas S.M. Bayly, Gerbolini & Co. y la ya nombrada Monserrate<sup>374</sup>.

Finalmente, se puede señalar que los textiles de algodón peruanos competían con las importaciones en el segmento de baja calidad. A pesar de que los costos de transporte marítimos habían tenido caídas radicales en el siglo XIX, no eran lo suficientemente bajos como para que la producción extranjera pudiera remplazar a la limeña. Las empresas que fueron tomando el control del sector (la mayoría extranjeras<sup>375</sup>) les convenía aprovechar la mano de obra local barata y estar cerca al

---

<sup>372</sup> Al respecto, Monsalve (2011, p. 280) señala que “los artesanos y productores de las capitales departamentales se vieron invadidos tanto por productos limeños como por bienes importados del exterior”.

<sup>373</sup> En este punto, la centralidad de Lima en la costa peruana también se hizo importante debido a las ventajas de enviar bienes desde allí.

<sup>374</sup> Algunas otras fábricas prosperaron en Ica y Pisco, cerca de la producción de algodón.

<sup>375</sup> La Casa Duncan Fox & Co. Controló la textil “El Progreso” de unos 140 telares, mientras que la Casa W.R. Grace & Co. controló las 3 textiles más grandes (unos 850 telares para 1905). Como ya se ha mencionado, esta última fue importante por el contrato que se firmó con el Estado y por su actividad en la producción y exportación del azúcar de la hacienda Cartavio. Sus actividades en el país terminaron en 1969.

mercado. De esta manera, de las 7 empresas textiles algodóneras que existían en 1905, 5 estaban en Lima<sup>376</sup>. Estas manejaban unos 1050 telares (77% del total)<sup>377</sup>. El crecimiento había sido grandes pues hasta 1890 solo existía la pequeña fábrica Vitarte<sup>378</sup>. Debido a la estructura del comercio internacional y a las ventajas de la aglomeración en los grandes centros de Inglaterra y Nueva Inglaterra, no sorprende notar que la producción peruana servía al mercado local. En especial, a Lima y a la sierra central y sur. Además, su mercado era bastante reducido, pues, la mayor parte de los textiles consumidos en el país eran importados de Gran Bretaña. Al menos entre 1891 y 1908, la producción peruana nunca superó a las importaciones<sup>379</sup>. Sin embargo, algo que es importante destacar es que la producción de textiles logró penetrar el mercado boliviano, aunque dichas exportaciones eran limitadas<sup>380</sup>.

En el caso del sector confecciones, Lima tenía incluso más ventajas que el resto de ciudades del país. Seguía siendo cierto que los empresarios del sector se beneficiaban de que Lima sea el mercado más grande, del mejor acceso a los mercados regionales, del poder utilizar electricidad y de los costos de transporte altos que se incurrían al traer productos desde los países del norte. No obstante, la rápida difusión de una innovación tecnológica (la máquina de coser Singer) y el control de las importaciones la beneficiaron más. Como ya se ha dicho, estos dos fueron resultado del predominio portuario de la ciudad. Así, las innovaciones llegaban antes y se popularizaban más rápido. Por otra parte, las importaciones se concentraban en Lima y luego llegaban al resto del territorio, lo cual implicaba que se incurriera en menores costos de transporte para llegar a la ciudad y la oferta sea más estable.

Entre las importaciones que llegaban estaban los competitivos textiles ingleses. Aunque suene paradójico, esto impulsó la industria limeña antes que restringirla. Esto se debe a que, a pesar de que el crecimiento del sector textil se veía limitado por la competencia de las importaciones, el sector de vestimenta se veía fuertemente beneficiado. Para entender esto, hay que echar una mirada a la situación en que se encontraba este sector. Para finales del siglo XIX, Nueva York, el centro de la manufactura de vestimenta, recién estaba aprovechando los beneficios de la producción centralizada. Aunque es cierto que la invención de la máquina de coser Singer<sup>381</sup> (1851) y su popularización ya había tenido un efecto importante en el sector vestimenta, debido a que permitió el desplazamiento de los sastres y costureras locales por productos *ready-to-wear* hechos en Nueva York y otros centros, el proceso en que la producción se centralizaba en fábricas era bastante lento. En un principio, las mujeres contratadas trabajaban en sus hogares realizando la prenda completa. Hacia la década de 1880, mejoras técnicas permitieron que cada mujer se pueda

---

<sup>376</sup> Las otras dos estaban en Ica y Huaico (Arequipa).

<sup>377</sup> Ver Monsalve (2011, p. 268).

<sup>378</sup> Para 1905 esta ya era la más grande, con unos 300 telares. En 1903 fue comprada por la Grace.

<sup>379</sup> Ver Monsalve (2011, p. 270).

<sup>380</sup> Esto muestra otra vez las ventajas de centralizar la producción en Lima. La ciudad ofrecía un mejor acceso a los mercados regionales (en este caso, el lejano mercado boliviano conectado a través del ferrocarril) y una producción a costos competitivos.

<sup>381</sup> Las primeras máquinas de coser importantes fueron hechas entre 1844 y 1846 por Elias Howe. Isaac Singer mejoró el invento en 1851 y sus grandes habilidades comerciales le permitieron popularizarla por todo Estados Unidos.

especializar en una parte de la prenda, aunque aún producían desde sus hogares. Hacia finales del siglo XIX, los empresarios neoyorkinos recién empezaron a concentrar a sus trabajadores en un solo edificio, cada uno desarrollando tareas especializadas. De esta manera, la producción de ropa *ready-to-wear* estadounidense para finales del siglo aún no tenía las grandes ventajas de escala que ostentaban los textiles ingleses y estadounidenses. Además, la producción de vestimenta se beneficia enormemente de conocer los gustos de los clientes.

Por lo tanto, se puede decir que los empresarios limeños estaban en el lugar indicado en el momento indicado. En primer lugar, las ventajas que estaba adquiriendo Nueva York aún no eran totalmente claras en el mundo<sup>382</sup>. Al respecto, se tiene que entre 1891 y 1907, la participación de la vestimenta en las importaciones no pasó del 7%, mientras que las de textiles estaban entre 15% y 30% (Thorp y Bertram 2013, p. 54). En segundo lugar, los empresarios estaban en el lugar en donde se concentraban las importaciones de textiles que les servían como insumo. Debido a ello, en Lima estas tenían menores costos. No es nada sorprendente observar así que, a pesar del gran crecimiento de las textiles peruanas en estos años, las 9 fábricas de confecciones en 1905 trabajaban exclusivamente con importaciones de textiles de Gran Bretaña<sup>383</sup>. Las empresas del sector vestimenta en Lima compartían una oferta de textiles extranjeros más estable, más barata y de mejor calidad al localizarse allí. En tercer lugar, el estar en Lima y no en Nueva York les permitía adquirir más fácilmente conocimientos relevantes acerca de la demanda. Esto era más importante de lo que se podría creer, tanto para la vestimenta como para los textiles. Monsalve (2011, p. 289) da un ejemplo referido a la comercialización de textiles de algodón. La mejor información de la demanda de los campesinos de la región sur que tenían las fábricas cusqueñas les permitió competir contra los menores precios de las limeñas. Sin embargo, señala el autor, cuando estas últimas se asociaron con la casa Ricketts<sup>384</sup>, la cual les proveyó información acerca de los gustos en el sur andino (en textura, colores y estilo), los tejidos limeños empezaron a desplazar a sus competidores sureños.

Las enormes ventajas que tenía el sector de vestimenta lo convirtieron en la principal industria limeña. Ya se ha dicho que para 1905 había 9 fábricas en la ciudad<sup>385</sup>. Asimismo, el cuadro 4.5 muestra que en 1908 había 11,933 personas empleadas en el sector, mientras que para 1920 estos ya eran 14,819. Esto le daba una participación del 62.2% y 56.2% en el empleo industrial de dichos años<sup>386</sup>. No obstante, no es correcto señalar que los factores señalados eran lo único que explicaba el predominio del sector vestimenta. Había otra gran ventaja. Este sector podía, como ningún otro, aprovechar la mano de obra barata que ofrecía Lima. Esto se debe a que las mujeres habían adquirido habilidades específicas al sector desde los tiempos anteriores de la máquina de coser. Por

---

<sup>382</sup> Súmesele a esto el pequeño periodo de protección que tuvo la industria peruana.

<sup>383</sup> Ver Monsalve (2011, p. 269).

<sup>384</sup> Esta fue una casa comercial dedicada a la exportación de lana del sur andino.

<sup>385</sup> Los dueños eran García hermanos, R. Segui, Miguel García, A.F. Oschel, Marccone, Pinasco, Bracayón, Vignolo y Augelat. Queda patente, otra vez, la importancia de los migrantes italianos.

<sup>386</sup> Es importante reconocer que el número de empleados en este sector debe ser mucho mayor que el que trabajaba en fábricas. El paso de la producción desde las costureras y los sastres hacia las fábricas de confecciones no fue tan veloz como para atribuir esa enorme participación.



ejemplo, en 1905, la fábrica García hermanos empleaba en promedio a 160 personas, todas ellas mujeres (Monsalve 2011, p. 270). El contexto de la época permitía pagarles salarios menores a los que se les hubiera pagado a los hombres<sup>387</sup>.

La historia del sector de tejidos de lana es un poco diferente. Esta industria tenía todos los beneficios señalados para los textiles de algodón, con excepción de que la materia prima no estaba en la costa central, sino en el sur andino. De esta manera, algunas fábricas aparecieron en Cusco, las cuales aprovecharon el mejor acceso a la materia prima y los altos costos de transporte que en un inicio las protegieron de la competencia limeña. Antes de este periodo, ya existían las fábricas de Urcón (Áncash) y de Lucre (Cusco) las cuales funcionaban con energía hidráulica. En 1889 se crea la de Maranganí y en 1910 la de Urcos. Todas estas estaban localizadas dentro o cerca de las haciendas, por lo cual era fácil acceder a mano de obra barata, lana e información sobre los gustos de los campesinos. Las cusqueñas se encargaron de servir a los mercados cercanos de Apurímac, Cusco, Puno y Arequipa. Sin embargo, a pesar de que la dispersión de la materia prima había permitido que existan industrias en otras regiones, la fábrica más importante por lejos era la de Santa Catalina (1889) ubicada en Lima. La fábrica fue dirigida por el magnate Mariano Prado, el cual como ya se ha visto realizó grandes inversiones para remplazar la energía hidráulica por eléctrica<sup>388389</sup>.

En lo que respecta al sector de alimentos y bebidas, este siguió siendo liderado por los importantes migrantes europeos que llegaron a Lima. Este sector casi no tenía competencia de las importaciones: entre 1831 y 1919 la participación que tenían en estas no pasó del 5% y el valor que tenían era bastante bajo (Contreras 2011, p. 535-538). A parte de las ventajas que le ofrecía la distancia a los centros industriales del mundo y el impulso y la demanda de los migrantes, el mercado limeño también era el más grande y el de mejor acceso al resto del territorio. Además, los nuevos productos que trajeron los migrantes para mantener sus costumbres poco a poco pasaron a ser parte importante de la dieta de los limeños. Por ello, una gran parte del sector se concentró en Lima, ciudad que además se beneficiaba del crecimiento de los ingresos por el *boom* exportador.

En esta época, al igual que en la era del guano, se crean varios productos emblemáticos para los limeños (y posteriormente, para todos los peruanos). Por ejemplo, en la década de 1890 nacen las gaseosas Pasteurina de R. Barton y Kola Inglesa de Manuel Ventura. Ya más adelante, en 1935, se crea Inca Kola de Joseph Lindley<sup>390</sup>. En el caso de la cerveza, la industria estuvo localizada principalmente en Lima (80% de la producción<sup>391</sup>). Sin embargo, también se expandió a algunas regiones como Cusco, Arequipa, Chiclayo y Tarma. En 1922 se creó la cerveza Cristal, la cual con los años se convirtió en la más popular del país. Otras fábricas que prosperaron fueron los molinos que

---

<sup>387</sup> Esto no implica necesariamente discriminación por parte de los empresarios. Es probable que las mujeres hayan tenido menores niveles de educación y menor capacidad para moverse a otros sectores.

<sup>388</sup> Este empresario estuvo entre los que manejaron la energía eléctrica y el transporte público a través de las Empresas Eléctricas Asociadas.

<sup>389</sup> Prado posteriormente creó el Banco Popular con el cual pudo financiar sus actividades.

<sup>390</sup> Sin embargo, este ya era un conocido empresario británico que había empezado a producir gaseosas en el distrito del Rímac en 1910.

<sup>391</sup> Ver Monsalve (2011, p. 274-275).

producían harina de trigo y las fábricas de fideos<sup>392</sup>. De estos últimos, en la década de 1890 destacaban las marcas El Fénix, San Carlos, Lavaggi y Nicolini. Evidentemente, todos eran propiedad de italianos. En la misma década surge la lechería y, luego, fábrica de hielo, golosinas y helados D'Onofrio (1897). En las décadas siguientes, con la reducción de los costos de transporte y las facilidades mover estos productos, el sector de alimentos y bebidas limeño pasaría a dominar todo el mercado peruano.

Otras dos industrias tuvieron éxito en la Lima de aquellos años. La primera de estas fue la de cigarrillos. Las empresas más importantes del sector se mecanizaron y se localizaron en la ciudad para aprovechar el mayor mercado. La segunda fueron los aserraderos y las fundiciones que surgieron en el Callao y en Lima. Estos se encargaron de construir casas y edificios, y de reparar y fabricar maquinaria y herramientas (Monsalve 2011, p. 275).

Este proceso de industrialización muestra la continuidad de algunos de los factores que permitieron la supremacía de Lima en periodos anteriores. El puerto fue clave. Este permitió la llegada y establecimiento de una buena cantidad de migrantes calificados en Lima, los cuales fueron líderes en el proceso de industrialización. El caso más destacado es el de los italianos. Estos no eran ni el 3% de Lima pero para 1906 eran propietarios de 975 empresas, 131 en el sector industrial y 624 en el comercial (Monsalve 2011, p. 276). Sus mayores capacidades, el deseo de consumir los productos a los que estaban acostumbrados y las redes sociales que formaron fueron determinantes para su éxito. Esto último les permitió formar el Banco Italiano<sup>393</sup> (1888), el cual se encargó de financiar las actividades de esta emprendedora comunidad. Además, se asociaron con miembros de la élite para llevar a cabo muchos proyectos. Con el tiempo, pasaron a formar parte de esta.

El puerto también fue importante porque permitió que Lima mantenga una mayor escala poblacional y se beneficie de los auges exportadores. Cuando a finales del siglo XIX las condiciones se dieron para que los empresarios prueben suerte en la industria, naturalmente, el lugar elegido no podía ser otro que Lima. Esta ofrecía una mayor cantidad de consumidores y de trabajadores<sup>394</sup>. Esto último pudo haber sido fundamental, pues, hasta la década de 1940 los empresarios sufrieron una escasez crónica de mano de obra<sup>395</sup>. Un claro síntoma de esto es que las únicas empresas que tuvieron algún éxito fuera de Lima estuvieron ubicadas en haciendas, las cuales les permitían un

---

<sup>392</sup> Otro producto importante que desarrollaron fue el vino.

<sup>393</sup> Actualmente, Banco de Crédito del Perú (BCP), la entidad bancaria más importante del país.

<sup>394</sup> Como muestra el cuadro 4.3, la segunda ciudad en el ranking era Arequipa, la cual tenía un cuarto de la población de Lima Metropolitana en 1876.

<sup>395</sup> Ver Contreras (1994, 2009). Como ya se ha mencionado, una de las estrategias para resolver el problema fue atraer migrantes asiáticos y europeos. Otra solución fue utilizar el enganche u otros métodos compulsivos. Sin embargo, mientras que este podía ser aceptado en las haciendas bajo el control del patrón, en las ciudades era inconcebible. La diferencia entre los mercados laborales era más que evidente. Al respecto, Contreras (1994, p. 26) señala que hasta la ley de 1913 en que las huelgas se reglamentaron, estas solo eran toleradas en Lima y Callao.

acceso barato y seguro a la mano de obra y a la materia prima<sup>396397</sup>. Así, es claro que Lima, en comparación a sus pares urbanos, ofrecía un “*pool*” más amplio de donde escoger trabajadores y a un salario bajo<sup>398</sup>. Asimismo, gracias a la construcción de los ferrocarriles, la cual buscó complementar a los puertos, desde la capital se tenía un acceso privilegiado a los mercados regionales. Estos dos efectos, los cuales son conocidos en la literatura económica como el “*Home Market Effect*” y el “*Hub Effect*”, no fueron fruto del azar ni de una clara ventaja natural<sup>399</sup>. Una concienzuda decisión de las autoridades españolas permitió que Lima-Callao se convierta en el *hub* del territorio peruano y desarrolle una élite comercial poderosa y competente. Estas dos características le permitieron a la ciudad sobrevivir los periodos de crisis y aprovechar los de auge. Ya para finales del siglo XIX, la pequeña ventaja que le había dado el monopolio comercial se había convertido en una mediana ventaja sobre el resto de ciudades del país. Cuando se inició el proceso de industrialización (junto al crecimiento de los servicios privados y públicos), las migraciones que se desataron aumentaron la escala de Lima, lo cual llevó a que más empresas se establezcan allí, lo cual atrajo más personas, y así. De esta manera, una pequeña ventaja, por decirlo de alguna manera, institucional, se convirtió después de siglos en una enorme ventaja demográfica y económica.

Un último punto en que el puerto fue importante es que permitió que las innovaciones que se daban en el resto del mundo llegasen antes y se popularicen más rápido en Lima. Este fue el caso de la electricidad y de la máquina de coser. También fue el del ferrocarril, el tranvía, el telégrafo, el teléfono y el automóvil. Con excepción de este último todas las innovaciones llegaron antes a Lima y, ahora sí todos, se popularizaron más rápido en la ciudad de mayor escala y mayores ingresos. En

---

<sup>396</sup> Ver Monsalve (2011, p. 271). El autor señala que en Cusco el campo se industrializó antes que la ciudad y que no hubo organización sindical. De hecho, la aglomeración de personas que genera una ciudad es la que permite que los costos de coordinación de los trabajadores se reduzcan y estos pueda pelear por sus derechos. No sorprende observar así que las muy estudiadas luchas del movimiento obrero limeño se hayan dado desde inicios del siglo XX. Por ejemplo, las primeras huelgas del Callao y Vitarte se dieron en 1905.

<sup>397</sup> Posteriormente, surgió una industria en Arequipa, aunque de un tamaño reducido en comparación a la limeña. Asimismo, con la llegada de la electricidad al Cusco en 1914, se crearon las primeras textiles urbanas.

<sup>398</sup> Esto no quiere decir que las condiciones de vida eran malas en Lima. De hecho, eran muy buenas. Lo que se quiere señalar es que los industriales de Lima (a diferencia, por ejemplo, de los hacendados de la costa) podían contratar mano de obra sin tener que incurrir en los altos costos del enganche o de financiar la migración desde Asia. Y podían hacerlo sin tener que utilizar instituciones como el yanacónaje o el pongaje. Todo esto gracias a la mayor escala de la ciudad y al “*pool*” de mano de obra que se había creado. Sobre las condiciones de vida, Contreras (1994, p. 24) señala que en la década de 1920 el salario de un obrero era lo suficientemente alto como para poder comprar al menos tres kilos de carne al día. Esto era equivalente a diez latas de leche, ocho kilos de fideo o cuarenta kilos de frijoles. A esto se le puede sumar los esfuerzos del Estado para evitar que los precios suban (control de precios, promoción de importaciones de alimentos, etc.).

<sup>399</sup> El Callao siempre fue un buen puerto, pero no tenía ninguna característica especial que lo hiciese absolutamente superior al resto. La centralidad de Lima en la costa peruana recién alcanzó relevancia con la construcción de los ferrocarriles y la introducción del barco de vapor. Sin embargo, ninguna de estas características estaba presente en la colonia. Quizá la única ventaja que tenía Lima en aquella época era que desde allí aparentemente se podía tener un mejor control del virreinato. A modo de comparación, se tiene el caso de Nueva York, donde un río profundo, navegable y tranquilo en todas las épocas del año (Hudson) la conectaba a través de un canal (el Erie) a los Grandes Lagos y a todo el interior estadounidense. Casos similares son los de Maracaibo y Buenos Aires.

cuanto a la localización de la materia prima, si bien esta aportó en algo al crecimiento del sector textil, la realidad es que la industria limeña se pudo haber desarrollado estando distanciada de estos insumos. El hecho de que el sector vestimenta utilizara los textiles británicos y no los peruanos, y que las fábricas de textiles de lana más importante estuviesen en Lima es muestra de ello. Por decirlo de alguna manera, las ventajas que ofrecía la capital compensaban largamente el estar ubicada lejos de la lana o el algodón.

#### **4.2.3.2) La industria entre 1910 y 1940**

Una vez terminado el rápido periodo de desarrollo industrial entre finales del siglo XIX y comienzos del XX, la industria empezó a crecer al mismo ritmo que la población. Muestra de ello es que entre 1920 y 1981<sup>400</sup>, con excepción de un corto periodo a inicios de los 70, la participación del empleo industrial en la PEA ocupada no agrícola siempre estuvo entre el 20 y 25%. La razón principal, al menos entre 1900 y 1930, es que el mercado peruano era muy pequeño para sostener un mayor crecimiento de la industria y las empresas del sector no tenían claras ventajas para dominar mercados extranjeros<sup>401</sup>. Al igual que las limeñas, las fábricas de otros países tenían ventajas al incurrir en menores costos marítimos y al conocer mejor su demanda. Otra razones de la ralentización destacadas por algunos autores fue que las condiciones internas empezaron a beneficiar más a las importaciones (ver Monsalve 2011; Thorp y Bertram 2013). Entre 1897 y 1901 se adoptó el patrón oro, el cual fijó el tipo de cambio; se redujeron los aranceles a las importaciones<sup>402</sup>; y hubo inflación<sup>403</sup> en la ciudad. Un tercer punto es que la concentración de la industria en Lima permitió que los obreros se organicen y realicen una lucha exitosa por sus derechos laborales. Esto aumentó los costos laborales. Sin embargo, al mejorarse las condiciones del empleo, se fomentó la migración y la participación de algunos sectores que tenían dificultades<sup>404</sup>, lo cual pudo haber evitado el aumento de los salarios.

La demanda interna, como se ha dicho, había sido beneficiada por el boom exportador. Sin embargo, para la década de 1920, las exportaciones importantes pasaron a ser tres (petróleo, cobre y algodón), mientras que el resto decayó (ver cuadro 4.1). El problema con las dos primeras es que tenían un menor efecto en los ingresos peruanos debido a su tecnología y a que habían sido tomados

---

<sup>400</sup> Entre las décadas de 1980 y 1990 el sector industrial colapsó.

<sup>401</sup> Quizá la única excepción era el mercado boliviano.

<sup>402</sup> Thorp y Bertram (2013, p. 162-164) señalan que a inicios del siglo se aplicaban impuestos específicos a los productos importados. Al aumentar el precio de estos, obviamente el porcentaje tasado disminuía. Por ejemplo, entre 1902 y 1920, los derechos de aduanas como porcentaje de las importaciones pasaron de 27% a 10%. Según los autores, esto se explica porque el gobierno desarrolló otras fuentes de ingresos como los recaudados internamente y los impuestos a las exportaciones (1915). Sin embargo, en los años 20, Leguía incrementó ligeramente los aranceles.

<sup>403</sup> Después de años en que fueron menores, los precios nacionales superaron claramente a los importados hacia la década de 1920 (Thorp y Bertram 2013, p. 163).

<sup>404</sup> Por ejemplo, en 1918 se dio la ley que reglamentaba el trabajo de mujeres y niños. Esta concedía 60 días de licencia por maternidad, garantizaba una hora diaria de lactancia y obligaba a instalar una casa-cuna en los centros laborales. Ante la importancia que tenían las mujeres en el sector vestimenta, esta ley pudo haber fomentado una mayor participación de la poca costosa mano de obra que estas ofrecían.



por multinacionales<sup>405</sup>. Por otro lado, permitieron el incremento del ingreso del Estado y mejoraron su capacidad de endeudarse en el exterior. De esta manera, Leguía llevó a cabo enormes inversiones destinadas a hacer obras públicas, proyectos de irrigación, expandir la burocracia estatal, desarrollar la infraestructura del país (carreteras, puertos y aeropuertos), mejorar las comunicaciones, construir edificios públicos y expandir y “embellecer” Lima. La demanda interna recibió un nuevo impulso, pero esta vez estaba más sesgado hacia el sector construcción e industrias asociadas. Dicho periodo de auge terminó con la crisis internacional iniciada entre 1929 y 1930 (ver gráfico 4.3).

El empleo industrial de estos años creció, pero ya no por delante del resto de la economía limeña. Por ejemplo, para 1931, año posterior al inicio de la gran depresión estadounidense, habían 35,667 personas empleadas en el sector (24.4% de la PEAO no agrícola). Para 1940, en un contexto en que la buena parte de las exportaciones aún seguían deprimidas<sup>406</sup>, el empleo industrial era de 44,082 (23.2%). En estas décadas, el sector de vestido empieza a perder importancia relativa, mientras que los textiles y los alimentos y bebidas tuvieron un gran crecimiento (ver cuadro 4.5). Por ejemplo, los telares en operación pasaron de 1,305 en 1905 a 3,049 en 1918 y a 4,502 en 1936<sup>407</sup> (Thorp y Bertram 2013, p. 161).

El desarrollo del sector textil algodónero y lanero muestra otra vez la importancia de las economías de escala, las economías de aglomeración y la creación de redes comerciales. Como se sabe, con el tiempo, la mayor parte de la producción se concentró en Lima y las fábricas de la capital empezaron a desplazar a sus competidores arequipeños y cusqueños en el gran y disperso mercado del sur<sup>408</sup>. Las textiles limeñas se beneficiaron de su localización para poder alcanzar menores costos medios y precios que la competencia sureña. Esto era resultado de que producían para un mercado más amplio debido al tamaño de Lima y a que desde esta se tenía un mejor acceso a los mercados regionales. Monsalve (2011, p. 289) hace notar esto al señalar que la diferencia no era resultado de una mejor tecnología en Lima. Las fábricas urbanas cusqueñas fundadas después de 1914<sup>409</sup> y las arequipeñas tenían maquinaria para competir y acceso a la electricidad. Por su parte, en el particular mercado de los textiles de lana, donde las fábricas cusqueñas tenían una enorme ventaja en el acceso a la materia prima, estas tuvieron como política evitar entrar en competencia con las empresas limeñas en Arequipa y alrededores. En vez de ello, se concentraron en atender a los mercados rurales de Puno, Cusco y Apurímac donde tenían más ventajas debido a los mayores costos de transporte desde Lima y a que conocían mejor los gustos de los campesinos. Sin embargo, desde 1918, las fábricas limeñas entraron con fuerza a estos mercados y las empezaron a desplazar.

---

<sup>405</sup> Thorp y Bertram (2013) muestran el valor de retorno de la minería y el petróleo, el cual fue muy bajo.

<sup>406</sup> Sin embargo, se debe notar que hubo un fuerte y corto crecimiento del total exportado a finales de la década de 1930.

<sup>407</sup> Estos son los datos de todo el Perú. Sin embargo, casi la totalidad puede ser tranquilamente atribuida a las empresas limeñas por los procesos descritos más adelante.

<sup>408</sup> Ver Monsalve (2011, p. 289). Vale recordar que en ese entonces el sur andino aún era la región más poblada del país.

<sup>409</sup> En 1915 se creó la fábrica de tejidos Huáscar por el grupo Lomellini. Esta fue resultado de las inversiones que hizo el grupo en la central hidroeléctrica de Corimarca que brindó energía en Cusco desde 1914.



¿Por qué se dio dicho desplazamiento? Las fábricas en Lima no solo aprovechaban la mayor escala y el mejor acceso a los mercados regionales. También existieron enormes economías externas en la ciudad (“economías de aglomeración”). En particular, las fábricas de la capital compartían un mercado laboral común de trabajadores calificados y poco calificados, y el mercado financiero más desarrollado del país.

El primero de estos, ya se ha dicho, fue clave para explicar porque la industria limeña se establecía en la ciudad a pesar de los mayores costos de estar allí, mientras la cusqueña lo hacía en el campo. Al concentrarse en dicha ciudad, las empresas podían conseguir mano de obra calificada<sup>410</sup> y no calificada más fácilmente y de manera estable sin tener que recurrir al caro enganche o a la migración internacional. Lima a inicios del siglo XX, tenía un mercado laboral entre 4 o 5 veces más grande que el arequipeño, el segundo más grande competidor. Con respecto a la estabilidad, se puede considerar como ejemplo el caso de los hacendados de la costa norte. A diferencia de estos, los industriales limeños no temían que los enganchados y los inmigrantes se escapen del lugar de trabajo, pues sus trabajadores estaban allí voluntariamente<sup>411</sup>. Evidentemente, esto permitía que las ganancias de la especialización laboral y del *learning-by-doing* se realicen. De esta manera, las empresas limeñas se beneficiaban de “un mercado constante de habilidades” (Marshall 1890, p. 271).

Por su parte, los trabajadores también tenían grandes beneficios por concentrarse en Lima. Estos se vieron empoderados en el sentido de que podían coordinar para luchar por mejores condiciones laborales y su estatus laboral dependía menos de la suerte de la empresa o la decisión del dueño. Después de todo, el hecho de que los trabajadores se puedan mover entre empresas y sectores les permitía una mejor defensa en contra de los abusos y limitaba el poder de los empresarios<sup>412</sup>. No es extraño observar así que en las tres primeras décadas del siglo XX, los trabajadores limeños alcanzaron gran parte de los derechos que aun ostentan<sup>413</sup>. Esto en claro contraste al resto del país,

---

<sup>410</sup> Una muestra de que Lima seguía siendo el centro de aglomeración del capital humano es dado por Contreras y Cueto (2007, p. 242). Estos muestran que entre 1912 y 1930 casi la totalidad de los matriculados en universidades estaban en Lima (San Marcos y Católica). Por ejemplo, en 1912 Lima participaba con el 70%; en 1929, con el 91%; y en 1930, con el 80%.

<sup>411</sup> Quizá fue esta la situación que llevó a que hacendados como los Larco usaran italianos como su staff técnico y gerencial, y a indígenas y asiáticos como simples obreros. Bonfiglio (2001, p. 52) ofrece una descripción de esto.

<sup>412</sup> Aunque es un caso extremo, compárese la situación del obrero limeño con la de los campesinos cusqueños, los cuales podían ser azotados o encerrados si no obedecían al patrón. La poca densidad de la población y la resultante dificultad de coordinar una oposición debido a la dispersión espacial permitieron que las instituciones en el mercado laboral rural no se transformaran. Como se sabe, la situación cambió cuando la población rural tuvo un gran crecimiento y se facilitó la organización campesina. El resultado fue el movimiento social más grande de la historia del Perú.

<sup>413</sup> Ver Contreras (1994, p. 26). Algunos hitos importantes fueron la reglamentación del enganche (1908); de los accidentes en el trabajo (1911); de los salarios mínimos (1913); de las huelgas (1913); del trabajo de mujeres y niños (1918); de las ocho horas (1919); y de los despidos intempestivos (1924).

donde aún sobrevivían instituciones coloniales y neocoloniales para poder capturar mano de obra<sup>414</sup>.

Las ventajas de la aglomeración eran muy evidentes. Las empresas limeñas eran tan productivas que podían pagarle a sus trabajadores salarios lo suficientemente altos como para que estos soporten el mayor costo de vida de una ciudad como Lima. Además, la productividad era tan alta que se pudo establecer una legislación laboral muy favorable a los trabajadores sin que se haya mellado la habilidad para competir en los mercados peruanos. Sin lugar a dudas, en las primeras décadas del siglo XX, Lima era la mejor ciudad para trabajar. Contreras (1994) ha señalado que las notables mejoras en el nivel de vida crearon grandes diferencias que fomentaron la migración interna. Un ejemplo de las diferencias regionales es que mientras un trabajador de los muelles del Callao ganaba un jornal de 7 soles, uno en Paucartambo (Cusco) ganaba 10 centavos. Además, parte de los pagos aún se hacían en especie, como en el caso de las fábricas textiles del Cusco. Según el autor, esta era la época en que los obreros limeños (y de la costa en general) comían carne. En la década de 1920, el trabajador peor pagado (un jornalero del campo costeño) podía comprar 3 kilos de carne al día. O diez latas de leche u ocho kilos de fideos o cuarenta kilos de frejoles (Contreras 1994, p. 24). Evidentemente, un hilandero o tejedor estaba en mejores condiciones debido a que ganaba entre 2 y 3 veces más<sup>415</sup>. Otros autores coinciden en que este fue el mejor periodo de la historia para los trabajadores de Lima. Por ejemplo, Zegarra (2011c) ha mostrado que la canasta básica en la década de 1910 costaba poco más de 1 sol<sup>416</sup>. En estos años era casi imposible encontrar a un trabajador que no superase tal nivel, con la excepción de algunas obreras mujeres. Sin embargo, estas usualmente trabajaban para complementar el ingreso de sus esposos. Asimismo, el análisis realizado por Zegarra muestra que las condiciones económicas de los trabajadores del siglo XXI no son mejores que las que experimentaron aquellos de hace 100 años.

El segundo factor, el mercado financiero, se verá más adelante cuando se muestra la concentración de la banca en Lima. Sin embargo, se puede señalar que las transferencias interregionales de capital aún eran limitadas, por lo que los empresarios limeños se beneficiaban de un mayor mercado de ahorros<sup>417</sup> y créditos, y de que allí se hayan establecido empresas extranjeras que podían acceder a financiamiento en el exterior<sup>418</sup>. Al respecto, Monsalve (2011, p. 289-290) señala que buena parte

---

<sup>414</sup> Sin embargo, esto no es exclusivo del Perú. En la segunda mitad del siglo XIX, el sur de Estados Unidos pasaba por situaciones similares a la del campo peruano, aún después de la abolición de la esclavitud.

<sup>415</sup> Un jornalero del campo costeño ganaba unos 3.5 soles en promedio. Un albañil, 5 soles; un carpintero entre 5 y 8 soles; un oficial de construcción entre 4 y 4.5 soles; y un cargador de muelle entre 3.20 y 7 soles. Los hilanderos y tejedores ganaban entre 48 y 60 soles semanales.

<sup>416</sup> El costo aumentó hacia finales de la década debido a la Gran Guerra. No obstante, volvió a caer en la década de 1920.

<sup>417</sup> Evidentemente, estos provenían principalmente de los comerciantes y terratenientes. A los bancos comerciales no les preocupó recolectar ahorros de los sectores de bajos ingresos hasta la década de 1920 (Monsalve 2011, p. 280).

<sup>418</sup> Esto no quiere decir necesariamente que el mercado financiero estaba totalmente a favor del desarrollo industrial. En realidad este sector no era muy relevante, los bancos y casas comerciales que daban préstamos estuvieron más preocupados en el comercio y la agricultura de exportación (Monsalve 2011, p. 279-280).

del fracaso de las fábricas cusqueñas de lana para competir con las de Lima se debió a que no pudieron mantener el ritmo de reinversión de capital necesario. Por ejemplo, para 1918 las dos fábricas limeñas (Santa Catalina y El Pacífico<sup>419</sup>) controlaban el 85% de los capitales invertidos en el sector, unas 360,000 libras peruanas. Evidentemente, a las pequeñas fábricas de Lucre (30,000 libras), Urcos (25,000) y Maranganí (9,000) les era imposible alcanzar a sus pares limeñas. Otro ejemplo de esto es que la inversión de Santa Catalina<sup>420</sup> para 1919 aumentó de 300,000 a 400,000 libras, un cambio que era casi el doble de todo lo invertido hasta ese entonces por la competencia cusqueña. Si la ventaja era grande en la industria lanera, en la algodónera era más que enorme. Allí, en los años 20, los capitales invertidos eran el triple que los de la industria lanera. El sector fue dominado por las fábricas de la Casa Grace (El Inca, Vitarte, La Victoria) y las de Duncan Fox (El Progreso, La Unión). En 1918, las fábricas limeñas controlaban el 85% de los telares del país. Una sola (El Inca) manejaba 850 telares, más que el triple que las que había en Arequipa (260) y ocho veces las que había en Cusco (110)<sup>421</sup>.

Otra razón importante por la cual las empresas limeñas superaron a su competencia sureña fue porque pudieron acceder a mejor información acerca de los gustos de sus clientes y desarrollaron redes de comercialización eficaces<sup>422</sup>. Esto también implicó que las empresas limeñas en poder de extranjeros tengan ventajas sobre las nacionales. Como ya se ha dicho, la casa Rickets proveía información acerca de las preferencias sureñas a las empresas de las casas Grace y Duncan Fox<sup>423</sup>. A esto se le sumaba la experiencia que estas habían adquirido en el sur al encargarse de la compra de lana y algodón para la exportación. Así, las empresas formaron una cadena de distribución con comerciantes mayoristas establecidos en Arequipa y minoristas que viajaban por los pueblos y ferias campesinas (Monsalve 2011, p. 289). Estas redes de distribución y sus bajos costos de producción en Lima les permitieron conquistar los mercados andinos. Además, las fábricas limeñas de textiles de lana (Santa Catalina y El Pacífico) también desplazaron a sus contrincantes sureños por la misma razón. Monsalve (2011, p. 289-290) ilustra esto con el caso de la fábrica de Urcos, la cual intentó por un pequeño periodo competir en Arequipa para luego refugiarse en Cusco ante las enormes ventajas en productividad y costos que tenían las limeñas. Además de las redes para vender sus productos, las empresas limeñas también desarrollaron redes con los productores de insumos. Por ejemplo, Santa Catalina se asoció con la Sociedad Ganadera del Centro para protegerse de los aumentos del precio de la materia prima.

Otros sectores industriales como el de alimentos y bebidas, y el asociado a la construcción tuvieron las mismas ventajas que los textiles y las confecciones. El número de fábricas de alimentos pasó de

---

<sup>419</sup> Esta fue propiedad de Duncan Fox.

<sup>420</sup> Como se ha dicho, esta era propiedad de Mariano Prado. Este benefició a la fábrica al crear el Banco Popular en 1899.

<sup>421</sup> Las únicas fábricas fuera de Lima eran La Industrial (Arequipa), Huáscar (Cusco) y Malatesta (Ica). En Lima, además de las 5 señaladas se encontraba la fábrica San Jacinto.

<sup>422</sup> Esto permitió competir exitosamente con las importaciones. Entre 1908 y 1930, la participación de la producción nacional en el consumo interno y las exportaciones superó en casi todos los años a los productos importados (Thorp y Bertram 2013, p. 158).

<sup>423</sup> Monsalve (2011) señala que podía darse el caso que las empresas limeñas tuviesen mejor información de la demanda que las fábricas en Arequipa o Cusco.

85 en 1905 a 128 en 1918 y 144 en 1933. Por su parte, las bebidas pasaron de 10 en 1905 a 94 en 1933<sup>424</sup> (Thorp y Bertram 2013, p. 160). Sin embargo, en la década de 1920 los que estaban relacionados a la construcción tuvieron una ventaja adicional. Debido al boom inmobiliario potenciado por la política de inversión en infraestructura de Leguía, la industria de cementos y la construcción tuvieron un fuerte crecimiento. En el caso de los cementos, destacó Cementos Portland<sup>425</sup> (1916) creada por Mariano Prado. Por su parte, el cuadro 4.5 muestra el impulso que se le dio a la construcción. De 6,732 trabajadores en 1908 se pasó a 13,083 en 1931, en medio de la crisis internacional. Otro sector que fue impulsado por la expansión de Lima y la introducción del automóvil fue el transporte. El mismo cuadro muestra que de 2,450 trabajadores en 1920 se pasó a 6,077 en 1931.

En suma, la industrialización limeña y el desarrollo posterior del sector muestran la importancia que tuvieron los costos de transporte, las economías de escala, el mejor acceso a los mercados regionales y las economías de aglomeración para explicar la concentración. Las ventajas que ofrecía Lima estaban basadas en su mayor escala, su posición en el sistema de transporte peruano, la concentración de migrantes (en especial, italianos) y los mismos efectos que una mayor aglomeración desataba.

Detrás de todas estas razones está la importancia que había tenido el puerto del Callao en los primeros cuatro siglos de historia de la ciudad. La concentración del comercio peruano en este permitía que una buena cantidad de personas se estableciera en la ciudad para beneficiarse directa e indirectamente de los auges exportadores. Así, el mercado laboral era más grande. Además, en la ciudad estaban los más importantes comerciantes del país. Los ahorros de estos y su rol en el sistema financiero hicieron que Lima tuviera el mercado de préstamos más grande y desarrollara más rápido sus bancos. El puerto era el centro de distribución del país y necesitaba una forma efectiva de conectar las costas con el interior. Así, los ferrocarriles se construyeron para complementar el transporte marítimo, lo cual asentó el rol de Lima como *hub* del país. Por otro lado, la mejor conexión de la ciudad con el resto del mundo y su rol en el comercio permitieron la llegada y establecimiento de migrantes altamente calificados y emprendedores. Entre finales del siglo XIX y comienzos del siglo XX, todos estos factores se juntaron para que sea Lima y no otra ciudad el centro industrial del país. Además, esto generó ventajas adicionales como las ganancias en productividad que permitieron a su industria competir exitosamente con las importaciones europeas y norteamericanas<sup>426</sup>. Como muestra de ello se tiene que, en total, todas las importaciones textiles y

---

<sup>424</sup> Estos números no incluyen vinos ni licores.

<sup>425</sup> Esta empresa fue la predecesora de Cementos Lima S.A. (1967).

<sup>426</sup> Es curioso que este factor no haya sido tomado en cuenta en la literatura. Esta ha destacado principalmente factores de política gubernamental (protección, devaluación, etc.) y la evidente importancia de algunos miembros de la élite y de los migrantes italianos. Sin embargo, aunque no se pueda probar de manera más rigurosa, se puede decir que las economías internas y externas que se podían explotar al aglomerarse en Lima son la principal razón de la industrialización. Una producción dispersa como la que había en Cusco, Ica y, en un principio, Arequipa jamás podría haber competido con las importaciones cuando el ferrocarril y las carreteras penetraron sus territorios. Estos medios permitieron disminuir los costos de transporte y facilitar la difusión de información sobre gustos.

de bienes de consumo pasaron del 58% al 26% entre 1891-1892 y 1927-1928<sup>427</sup> (Thorp y Bertram, 2013 p. 156).

#### 4.2.3.3) El resurgimiento del sistema financiero

La situación del sistema financiero tras la guerra del Pacífico era lamentable. Solo dos bancos sobrevivieron: el Banco de Callao y el Banco de Londres, Méjico y Sudamérica. Con los años estos colaborarían de manera significativa a la reconstrucción del sistema debido a la influencia del empresario José Payán. El marco legal, el contexto económico y la labor de importantes empresarios permitieron fueron claves para la recuperación (Monsalve 2011, p. 276). Con respecto al primer factor, entre 1887 y 1888 se da la eliminación de los billetes fiscales y la introducción del sol de plata. Asimismo, en 1889 se dio una ley que establecía un marco legal adecuado para la concesión de créditos hipotecarios y entre 1887 y 1901 se adopta el patrón oro, el cual permitió solucionar los problemas que generaba la devaluación del sol de plata sobre las hojas de balance de los bancos<sup>428</sup>.

Los cambios realizados y el mejor contexto económico dieron sus frutos. En 1889 la comunidad italiana crea el Banco Italiano<sup>429</sup>. Para la segunda mitad de la década de 1890, los empresarios de la élite económica se vuelven a introducir fuertemente en el sector. Así, en 1897 se crea el Banco Internacional<sup>430</sup> y en 1899 el Banco Popular<sup>431</sup>. En 1903, el Deutsche Bank estableció en Lima el Banco Alemán Transatlántico<sup>432</sup>. De manera paralela, ante la gran competencia que se desató en la banca limeña, en 1897 nace el Banco del Perú y Londres como fusión del Banco del Callao y el de Londres, Méjico y Sudamérica. Estos bancos permitieron que los ingresos del comercio puedan ser reinvertidos en el comercio importador, la agricultura de exportación<sup>433</sup>, la industria y la urbanización. Además, los nuevos bancos apoyaron al Estado en la recolección de impuestos y en el manejo de dichos ingresos<sup>434</sup>. Así, crean instituciones semipúblicas como la Sociedad Nacional

---

<sup>427</sup> Las importaciones de textiles pasaron de una participación en las importaciones de 29% en 1891-1892 a 10% en casi toda la década de 1920. Los artículos del vestir importados fueron insignificantes en el mismo periodo. La mayor participación que alcanzó fue un 8% en 1911-1912. Para la década de 1920 apenas pasaba el 3%. Los sectores de bienes no duraderos y duraderos muestran una historia similar.

<sup>428</sup> Esto se debía a que los bancos prestaban en soles de plata que se devaluaban y se prestaban en el exterior libras esterlinas.

<sup>429</sup> Actualmente Banco de Crédito del Perú (BCP). Este fue importante para financiar las actividades de la comunidad, las cuales, se ha visto, eran muy variadas.

<sup>430</sup> Actualmente Interbank.

<sup>431</sup> El primer presidente fue Mariano Prado. El banco estuvo bajo el control de la familia Prado hasta 1970 cuando fue intervenido por el Estado. En gran parte del siglo XX fue el banco más importante junto al Banco Italiano. Desapareció en la década de 1990.

<sup>432</sup> Entre 1942 y 1943 se convirtió en el banco Wiese. En el 2005 pasó a ser Scotiabank.

<sup>433</sup> Para este sector no todo fue fácil. Aun para inicios de siglo el crédito le era costoso y difícil de conseguir. Es así que los empresarios empezaron a invertir sus utilidades en la banca limeña. Entre 1919 y 1929 controlaron el Banco del Perú y Londres (Quiroz 1991, p. 337).

<sup>434</sup> Cabe señalar que los bancos, en especial el Popular, se beneficiaron de poder utilizar los ingresos estatales para sus negocios. Ver Portocarrero (2013).



Recaudadora de Impuestos (1898), la Sociedad Nacional de Recaudación (1902) o la Caja de Depósitos y Consignaciones<sup>435</sup> (1905).

No solo los bancos tuvieron un gran crecimiento en este periodo. Otros hitos importantes en el desarrollo del sector financiero limeño en esta época fueron la creación de una Bolsa de Valores en 1896 y el surgimiento de las compañías de seguros entre 1895 y 1901. Esto representa de manera muy clara la gran expansión del sistema financiero a inicios del siglo. En el primer caso, para 1900 ya había unas 55 empresas enlistadas en la Bolsa, las cuales lograron financiarse por un monto de 1,3 millones de libras. Por otro lado, entre 1895 y 1904 se crearon siete aseguradoras. Estas fueron la Compañía de Seguros Internacional (1895), la Compañía de Seguros Italia (1896), la Compañía de Seguros Rímac (1896), la compañía de Seguros Urbana (1902), la Compañía de Seguros del Perú (1903), la Compañía de Seguros La Nacional (1904) y la Compañía de Seguros Popular (1904). Asimismo, una muestra adicional del auge del sistema financiero fue que desde 1897 a 1906 se pasó de un capital desembolsado de 375,000 a un millón de libras; y de 1,4 millones depositados a 3,8 millones (Thorp y Bertram 2013, p. 57-58).

¿Por qué la banca y los seguros se concentraron en Lima? La razón es evidente: Lima ofrecía de lejos el mejor mercado y en ella se ubicaron los italianos y los miembros de la élite comercial que sacaron a flote el sector. Esta ciudad debido a su mayor escala (en términos de población, ingresos y empresas) y debido al establecimiento de comerciantes peruanos y casas comerciales extranjeras, proveía mayores ahorros<sup>436</sup> y posibilidades de préstamo. En segundo lugar, el sector financiero (al igual que el comercial) tiene fuertes incentivos a aglomerarse debido a la necesidad de obtener información velozmente. Obviamente, Lima, el centro del comercio exterior y, ahora, de la producción para los mercados internos, era el lugar donde se encontraba la información relevante<sup>437</sup>. En tercer lugar, de lo dicho, se puede apreciar nuevamente la importancia del puerto. Este fue el que llevó a que los comerciantes más importantes y las casas comerciales extranjeras se concentren en Lima. Lo mismo sucedió con los inmigrantes italianos. Además, al concentrar el comercio permitió que Lima sea la ciudad mejor conectada con el exterior. Esto reforzó las ventajas en la adquisición de información que tenía la ciudad, las cuales se hacían más grande mientras más importante se hacía el financiamiento desde el exterior (como en la década de 1920). Por otra parte, tanto en la era del guano como a finales del siglo XIX, las ganancias del comercio exterior fueron lo que promovieron, en buena parte, el surgimiento de la banca como medio para facilitar ese mismo comercio. En ese sentido, el puerto del Callao es el factor más importante para explicar la hegemonía financiera que adquirió Lima.

---

<sup>435</sup> Esta institución, entre otras funciones, se encargó de recaudar los ingresos del Estado (desde 1927) y fue la base sobre la cual se originó el Banco de la Nación en 1964. Tanto esta como la Sociedad Nacional de Recaudación fueron promovidas por el Banco Popular (Portocarrero 2013, p. 135-136).

<sup>436</sup> Los mayores ahorros no vinieron definitivamente de los sectores de medianos y bajos ingresos. Hasta la década de 1920, los bancos no realizaron esta actividad.

<sup>437</sup> También habían claras excepciones. Por ejemplo, el comercio de lana (una materia prima producida en todo el disperso espacio sureño) era administrado de manera más eficiente desde Arequipa que desde Lima. Por ello, las casas que comerciaban este producto se asentaban allí. Es el mismo caso que el de Iquitos con el caucho.

En cuarto lugar, en Lima se tenían los activos urbanos y rurales más atractivos debido a la expansión de la ciudad. La expansión implicó el aumento en la demanda de vivienda y suelo; el crecimiento del sector construcción; y la provisión de los importantes servicios públicos locales mencionados antes (electricidad, tranvías, saneamiento, teléfono, etc.). Todos estos necesitan de financiamiento. Así, entre 1894 y 1907 el 70% del crédito hipotecario se concentró en Lima (Monsalve 2011, p. 278). Es evidente que el verdadero *boom* inmobiliario de la década de 1920 tuvo un efecto concentrador mucho más grande. Un quinto punto fue la aglomeración de la industria, la cual era financiada por bancos como el Popular y el Italiano, además de las casas comerciales establecidas en la ciudad<sup>438</sup>. En un contexto donde las transferencias interregionales aún tenían complicaciones<sup>439</sup> la industria tenía ventajas de estar en lugar donde se encontraba el mejor mercado financiero. Y, por su lado, los bancos tenían ventajas de estar cerca a sus clientes. De esta manera, la aglomeración se reforzaba a sí misma. Mientras el comercio importador, la industria y la urbanización se expandían, el sector financiero se concentraba más en la ciudad, lo cual generaba una mayor aglomeración de actividades productivas, más préstamos, y así<sup>440</sup>.

#### **4.2.3.4) Servicios, Comercio y Migración interna**

El cuadro 4.5 muestra otra realidad del proceso vivido en los primeros 40 años del siglo XX. Esto es el enorme crecimiento que se dio en el comercio y los servicios. A pesar de que por un corto periodo la manufactura estuvo por encima de los servicios, para 1931 este sector era el que más personas empleaba en Lima. De una participación en la PEAO no agrícola de 24.5% en 1908 pasó a 25.2% en 1920 y a 31.2% en 1931. Por su parte, el comercio pasó de un 8.6% al 11.9% y 15.2% en los mismos años. En 1931, juntos empleaban al 46.5% de la fuerza laboral limeña. En lo que respecta al empleo gubernamental, este tuvo un crecimiento enorme bajo el gobierno de Leguía. De los 3,653 empleados en 1920 se pasó a 11,466. Para 1940, no eran nada menos que 25,056.

Varias razones del crecimiento de estas actividades ya se han mencionado. Desde finales del siglo XIX, los migrantes chinos e italianos se concentraron en Lima para explotar sus habilidades comerciales. Asimismo, ya entrado el siglo XX, los migrantes japoneses escapaban de las haciendas para aglomerarse en Lima y dedicarse al comercio y a los servicios. Esto les ganó la enemistad de los limeños, los cuales los vieron como ladrones de trabajo.

Sin embargo, hay un punto adicional que han destacado varios autores. Entre las décadas de 1910 y 1920, comienzan las famosas migraciones internas a Lima. Para este periodo inicial se ha dicho que estas migraciones estaban compuestas por clases medias provincianas de ciudades de la costa y la sierra<sup>441</sup>. ¿Por qué estas personas decidían ir a Lima? La principal razón, ya repetida tantas veces,

---

<sup>438</sup> Estas eran el puente entre Lima y los grandes bancos extranjeros (Monsalve 2011, p. 279).

<sup>439</sup> Incluso los empresarios agroexportadores, los cuales contaban con una gran influencia en el país, tuvieron problemas para acceder al crédito hasta bien entrado el siglo XX.

<sup>440</sup> Monsalve (2011) señala que el problema del sector financiero fue que no se encargó de recolectar los ahorros de los sectores de ingresos bajos hasta la década de 1920 y que no se desarrolló el crédito de consumo. Además, las casas comerciales (en especial Grace y Duncan Fox) siguieron siendo fuentes importantes de crédito.

<sup>441</sup> Ver por ejemplo Ruiz Zevallos (2001) y Panfichi (1995, p. 34-37).

es que esta ciudad ofrecía unas increíbles oportunidades, muy superiores a las de cualquier otra región<sup>442</sup>. Después de todo, en la ciudad se concentraba el comercio peruano y la industria, mientras que los sectores de construcción y transporte crecían debido al boom inmobiliario y a la introducción del transporte público. Además, como la gente atrae a más gente, la creciente población limeña necesitaba de más personas que se encargasen del comercio urbano y de proveerles de servicios. En Lima no solo había más empleo<sup>443</sup>, los salarios eran muy superiores a los de cualquier otro lugar y estaban en aumento. Hunt (2011, p. 165-190) muestra un crecimiento de los salarios reales en todos los sectores “modernos” entre 1876 y 1940<sup>444</sup>. Los datos en Contreras (1994) mencionados anteriormente apuntan a la misma dirección. Además, el estudio de Zegarra (2011c) ha señalado que era difícil ser pobre en Lima<sup>445</sup>.

Es de esta manera que comienzan las grandes migraciones a la capital. En la revisión teórica realizada, se señaló que esto no es inusual, sino, lo más esperable. El problema para el resto del país y para la equidad regional es que el fenómeno de aglomeración es un proceso que se retroalimenta. Una vez que comienzan las migraciones a Lima, el mercado se hace más grande por lo que más empresas se establecen allí. Por lo tanto, hay más empleo y el nivel de vida mejora. Esto implica que lleguen a la ciudad más trabajadores, más empresas, más trabajadores, y así. Esto es potenciado por algunos hechos que se han mostrado: el sector financiero se concentra en el lugar de la aglomeración para aprovechar la mayor actividad y la expansión de la ciudad. Además, otra vez, como la gente atrae a más gente, más personas empiezan a llegar para dedicarse al comercio y ofrecer sus servicios. Por su parte, el Estado tiene que contratar más policías, jueces, choferes, empleados y otras profesiones para poder lidiar con la enorme masa de personas que se está juntando en un solo lugar<sup>446</sup>. Y el círculo comienza nuevamente porque esas personas necesitan vestimenta, alimentos, vivienda, servicios, etc. Este proceso no tiene en sí un fin, al menos hasta que las desventajas de la aglomeración hagan su aparición<sup>447</sup>. Quizá la suerte que tuvieron los

---

<sup>442</sup> Paralelamente, el sector exportador agrícola de la costa norte estaba atrayendo mano de obra estable. Sin embargo, los efectos que tuvo no son comparables con lo que sucedió en Lima. Esta ciudad tenía una oferta más diversificada de empleo, lo cual disminuía el riesgo de los migrantes.

<sup>443</sup> Hunt (2011) también muestra los cambios en la composición regional de la población debido a las migraciones.

<sup>444</sup> El sector “moderno” incluye el empleo en Lima y en los sectores exportadores agrícolas y mineros. Debido a las imperfecciones en los datos, el autor señala que a lo mucho podría concluirse que no hubo aumentos salariales reales en el siglo XX. Sin embargo, si se tiene en cuenta que los obreros empezaron a trabajar 8 horas, esto puede considerarse una gran ganancia.

<sup>445</sup> A las ventajas que Lima tenía en nivel de vida y servicios públicos se le puede sumar el hecho de que esta era la ciudad de la modernidad (donde llegaban antes y se difundían más rápidos las nuevas invenciones del mundo) y ofrecía un estilo de vida urbano superior al de cualquier otro lugar. Además, era beneficiada por la política gubernamental de control de precios y por la inversión pública.

<sup>446</sup> Es evidente que tampoco se puede descartar cierto favoritismo por Lima después de que se ha visto como las enormes inversiones hechas en la década de 1920 la beneficiaron. Sin embargo, el empleo gubernamental recién alcanzó una participación relevante hacia 1940 (13.2% de la PEAO no agrícola de la provincia de Lima).

<sup>447</sup> Sin embargo, como ya se ha dicho, esta fue la época en que las desventajas de la escala y densidad estaban siendo fuertemente mitigadas por las políticas públicas y las innovaciones introducidas por distintos empresarios.

peruanos de aquella época (en lo que se refiere la desigualdad regional) es que el desarrollo industrial estaba limitado por el tamaño del mercado interno<sup>448</sup>.

Para el año 1940 la población de Lima y Callao ya alcanzaba los 645,172 habitantes, unas 4 veces los que tenía en la primera década del siglo XX. Los gráficos 4.1 y 4.3 muestran dos hechos extraordinarios. En primer lugar, a pesar de que la economía había sufrido un fuerte choque externo debido al inicio de la Gran Depresión (la cual se extendió por toda la década de 1930), la población de la ciudad seguía creciendo. Lima cumplía su cuarto siglo de vida con este hecho sui géneris. Siempre había crecido en periodos de auge exportador (plata, guano, salitre) y, al acabarse cada uno de estos, no había hecho más que agonizar por largos periodos y sobrevivir gracias a las capacidades de las personas establecidas en ella y a ser sede de las autoridades. Sin embargo, entre 1931 y 1940 su población aumentó en 201,000 habitantes. En segundo lugar, por primera vez en su historia, la ciudad crecía independientemente de la población del puerto<sup>449</sup>.

Es evidente que la ciudad había creado nuevas capacidades que le permitían mantener su supremacía en el país, y que estas habían desplazado en buena parte al hecho de la ciudad controle el comercio exterior (en particular las importaciones). Estas habilidades incluían un sector industrial competitivo en el país y los servicios y el comercio que aprovechaban la mayor densidad urbana. También Lima tenía un mercado laboral grande y un mercado financiero competente, los cuales soportaban el crecimiento de las actividades que se desarrollaban en la ciudad. Por otra parte, la ciudad seguía siendo el lugar privilegiado para localizar actividades que se beneficiaban ampliamente de las economías internas y externas debido a la amplitud del mercado que estaba desarrollando y a su mejor acceso a los mercados regionales. Asimismo, la ciudad había estado resolviendo desde finales del siglo XIX casi todos los problemas urbanos que podían limitar su crecimiento. La vivienda y el transporte para clases medias y altas estaba más que cubierto; se había mejorado la salud pública; se habían hechos obras de agua y saneamiento; la ciudad estaba en expansión y se estaba reduciendo la densidad urbana, por lo que los problemas de congestión eran menos relevantes<sup>450</sup>; el costo de vida se había mantenido bajo debido a la intervención estatal y a la facilidad para importar alimentos<sup>451</sup>; y, entre varias cosas más, era en general un lugar agradable para vivir debido a la difusión de innovaciones tecnológicas, a las inversiones que la “embellecieron” y a la vida “moderna” que se podía disfrutar allí.

La primera mitad del siglo XX es muy importante para entender el extraordinario fenómeno que Lima atravesó después. En entender los factores que impulsaron a personas y empresas a concentrarse en la ciudad y cómo se aliviaron las desventajas del crecimiento urbano se encuentran

---

<sup>448</sup> A modo de comparación, una ciudad que exportaba manufacturas al resto del mundo como Nueva York pasaba de 1.5 millones de habitantes a 7 entre 1890 y 1930.

<sup>449</sup> Otro factor interesante es que la aglomeración en Lima se dio en una economía abierta, en contraste con lo que argumentan autores como Krugman y Livas Elizondo (1996). De hecho, según se ha explicado, la aglomeración se benefició de la apertura comercial. Esta permitió el crecimiento de los ingresos limeños y que la ciudad pudiese importar alimentos.

<sup>450</sup> Además el Estado mostraba una actitud muy proclive a disminuir problemas como el tráfico.

<sup>451</sup> Lima tenía la suerte de tener un puerto. Esto tenía como consecuencia que no necesitase el desarrollo del campo ni de un sistema de transportes eficientes para sustentar su crecimiento.



las bases para comprender el surgimiento del gigantismo y de la primacía de Lima en el Perú<sup>452</sup>. Como se verá en la siguiente sección, para 1940 la ciudad ya albergaba aproximadamente al 10% de la población peruana, no obstante, su verdadero crecimiento recién estaba por empezar.

## 5) El gigante urbano (1940-2000)

A pesar de que el proceso posterior a 1940 ha sido arduamente estudiado, difícilmente alguien puede asegurar que ha explicado el extraordinario crecimiento de Lima y cómo la ciudad ha seguido concentrando una gran parte de la población peruana. Sin embargo, aunque aún hay mucho por explorar, sí se pueden señalar varios factores importantes desde la perspectiva de la teoría económica. Así, en esta sección se muestran varios factores importantes para explicar la aglomeración de la población y la economía en Lima y la interacción que estos tuvieron con fenómenos a escala nacional como la migración del campo a la ciudad, la explosión demográfica, el nuevo auge exportador de la posguerra, el periodo de industrialización por sustitución de importaciones (1959-1975), y el periodo de crisis y liberalización (1980-2000).

La crisis internacional iniciada en 1929-1930 significó un duro golpe a la economía peruana. La situación parecía similar a la de 1883: la demanda y los precios de los productos de exportación cayeron fuertemente y la deuda externa que financió las obras de Leguía era impagable. Sin embargo, algo era distinto. Lima había encontrado la forma de ser un lugar atractivo para que personas y empresas se sigan estableciendo a pesar de la crisis exportadora y del bajo crecimiento económico. Como se ha dicho, esto se debe a que en las primeras décadas del siglo XX el puerto y el control del comercio exterior habían sido desplazados como factores fundamentales para explicar el crecimiento de Lima, y habían sido remplazados por el crecimiento del empleo industrial y el de los servicios y el comercio.

El proceso que siguió desde la década de 1940 se volvió sumamente complejo. Lima creció inmensa y sostenidamente a partir de esta década hasta inicios del siglo XXI. Debido a esta complejidad que fue adquiriendo la economía peruana y el proceso de crecimiento de la capital, es necesario separar el proceso en varias partes. De esta manera, se iniciará la sección con una descripción del contexto demográfico y económico del país, y luego se pasa a analizar el proceso, en particular, el crecimiento de los servicios y la industria, y cómo Lima resolvió sus problemas urbanos, en especial en vivienda y transporte.

### 5.1) Contexto demográfico de Lima Metropolitana y el Perú

La explosión demográfica peruana empezó en algún momento entre 1876 y 1940 (Contreras 1994). En este periodo la población se recuperó del colapso provocado por la invasión española y pasó de 2,699,106 a 7,023,111 habitantes<sup>453</sup>. Asimismo, en dicho periodo el Perú sobrepasó el umbral de los 35 años de esperanza de vida al nacer (en 1876 esta era de 29.7, mientras que en 1940 fue de 40.4).

---

<sup>452</sup> Usualmente con gigantismo se refiere a la participación de una ciudad en la población total o urbana, mientras que con primacía a las diferencias relativas en población entre la primera ciudad y un conjunto de las que le siguen.

<sup>453</sup> El dato de 7,023,111 en 1940 tiene en cuenta la población omitida por el censo.



Para explicar este fenómeno se han destacado los factores “externos” y los “internos”. Entre los primeros se tiene la transferencia y difusión de la tecnología médica y las políticas sanitarias de origen externo. Entre los segundos, la política estatal en materia de población (migratoria y sanitaria) y las mejores condiciones de vida. Contreras (2009) señala que entre el siglo XIX y 1930 el Estado tuvo una política demográfica expansiva que buscaba la disminución de la mortalidad. Esta estuvo inspirada por el positivismo y por la percepción de que el país estaba despoblado y le faltaba mano de obra. Dicha escasez de trabajo históricamente había llevado a un largo número de soluciones costosas y riesgosas<sup>454</sup> por parte de los empresarios y el Estado como la esclavitud, el tributo en trabajo (mita; encomiendas; ley de conscripción vial); importación de trabajadores “semi-esclavizados” provenientes de China y Japón (hasta la década de 1920); instituciones laborales como el enganche y el yanaconaje; entre otros. A pesar de que estas “soluciones” eran defectuosas, al parecer los empresarios de la época no tuvieron otra opción debido a que los aumentos salariales no atraían mano de obra y la presión demográfica sobre la tierra aún no era muy alta.

La política consistió en fomentar la inmigración extranjera y aumentar la población indígena (Contreras 2009). En lo que respecta a la primera, esta no tuvo éxito. Los migrantes fueron pocos y la principal migración promovida fue la asiática cuando se buscaba fomentar la europea. En la segunda, lo principal fue la política sanitaria. Algunos aspectos de esta ya se han visto en el caso de Lima, sin embargo, la ciudad solo fue un ámbito más donde se aplicó. Desde los inicios del siglo XX el Estado inició un plan de salud y población en el Perú, el cual tenía una infraestructura institucional en formación y un claro objetivo de reducir la tasa de mortalidad del país. Este fue el objetivo debido a que la natalidad era alta y a que los nuevos descubrimientos permitían combatir de manera efectiva las causas de la mortalidad. Una característica destacable de la política de este periodo fue que el Estado privilegió el acabar con las epidemias y enfermedades antes que la calidad de la salud de las personas. Otras características fueron la importancia dada a atacar las fuentes de la mortalidad infantil y el alto grado de autoritarismo al que se llegó para aplicar las medidas sanitarias. La importancia dada a la política se puede comprobar al observar que para 1900-1902 el ministerio encargado de llevarla a cabo<sup>455</sup> participaba con 10% del gasto público, mientras que en 1916-1918 lo hacía con el 16%. En cuanto a los resultados, el desenvolvimiento fue exitoso, en especial en las ciudades. Por su parte, en la sierra también hubo resultados positivos aunque la política fue obstaculizada por la dispersión de la población (la única excepción importante era la ciudad de Arequipa).

A pesar del alto crecimiento del periodo 1876-1940, este es trivial en comparación a lo que sucedió en la segunda mitad del siglo XX. Como muestra el cuadro 5.1, la población peruana pasó de 6,207,967<sup>456</sup> en 1940 a 17,005,210 en 1981. Las tasas más veloces se observaron en la década de 1960 y 1970. Así, por ejemplo, entre 1940 y 1961, la tasa de crecimiento promedio anual fue de

---

<sup>454</sup> Además, Contreras señala que los empresarios de la época que recurrieron a estas soluciones se quejaban de que era difícil introducir disciplina y capacitar a sus trabajadores. Así, se dificultaba la adopción tecnológica y el aumento de la productividad.

<sup>455</sup> La dirección de salubridad se encontraba dentro del Ministerio de Justicia, Instrucción, Beneficencia y Cultura.

<sup>456</sup> Este dato no incluye la población omitida. De incluirla, la población sería de 7,023,111 habitantes.

2.8%, mientras que entre 1961 y 1972 esta fue de 3.3%. Para el año 1981, la tasa se había vuelto a niveles similares a los de los años 40 y 50 (2.8%), y en las décadas posteriores descendería aún más. Como se ha dicho, el gran crecimiento se debió a la rápida reducción de la tasa de mortalidad y a la lenta caída de la tasa de natalidad. Al respecto, el cuadro 5.2 muestra varios indicadores demográficos. Como se puede apreciar la brecha entre la natalidad y la mortalidad fue muy alta entre 1950 y 1980. La caída de esta última estuvo asociada a la disminución de la mortalidad infantil y al aumento de la esperanza de vida al nacer, lo cual es parte de un largo proceso iniciado con el siglo XX. Por otro lado, la tasa de natalidad permanecía alta debido en parte a los altos niveles encontrados en el ámbito rural y a que el país recién empezaba a urbanizarse (el país pasaría a ser mayoritariamente urbano en la década de 1970).

Cuadro 5.1 - Población peruana por departamento 1940-2015

Departamento	1940	1961	1972	1981	1993	2007	2015
<b>Amazonas</b>	65,137	118,439	194,472	254,560	336,665	375,993	422,629
<b>Áncash</b>	428,467	586,214	732,092	826,399	955,023	1,063,459	1,148,634
<b>Apurímac</b>	258,094	288,223	308,613	323,346	381,997	404,190	458,830
<b>Arequipa</b>	263,077	388,881	529,566	706,580	916,806	1,152,303	1,287,205
<b>Ayacucho</b>	358,991	410,772	457,441	503,392	492,507	612,489	688,657
<b>Cajamarca</b>	482,431	731,256	902,912	1,026,444	1,259,808	1,387,809	1,529,755
<b>Callao</b>	82,287	213,540	321,231	443,413	639,729	876,877	1,010,315
<b>Cusco</b>	486,592	611,972	715,237	832,504	1,028,763	1,171,403	1,316,729
<b>Huancavelica</b>	244,595	302,817	331,629	346,797	385,162	454,797	494,963
<b>Huánuco</b>	229,268	323,246	409,514	477,877	654,489	762,223	860,537
<b>Ica</b>	140,898	255,930	357,247	433,897	565,686	711,932	787,170
<b>Junín</b>	338,502	521,210	696,641	852,238	1,035,841	1,225,474	1,350,783
<b>La Libertad</b>	395,233	597,925	799,977	982,074	1,270,261	1,617,050	1,859,640
<b>Lambayeque</b>	192,890	342,446	514,602	674,442	920,795	1,112,868	1,260,650
<b>Lima</b>	828,298	2,031,051	3,472,564	4,745,877	6,386,308	8,445,211	9,838,251
<b>Loreto</b>	152,457	272,933	375,007	482,829	687,282	891,732	1,039,372
<b>Madre de Dios</b>	4,950	14,890	21,304	33,007	67,008	109,555	137,316
<b>Moquegua</b>	34,152	51,614	74,470	101,610	128,747	161,533	180,477
<b>Pasco</b>	91,617	140,426	175,657	211,918	226,295	280,449	304,158
<b>Piura</b>	408,605	668,941	854,972	1,125,865	1,388,264	1,676,315	1,844,129
<b>Puno</b>	548,371	686,260	776,173	890,258	1,079,849	1,268,441	1,415,608
<b>San Martín</b>	94,843	161,763	224,427	319,751	552,387	728,808	840,790
<b>Tacna</b>	36,349	66,024	95,444	143,085	218,353	288,781	341,838
<b>Tumbes</b>	25,709	55,812	76,515	103,839	155,521	200,306	237,685
<b>Ucayali</b>	16,154	64,161	120,501	163,208	314,810	432,159	495,522
<b>Total</b>	6,207,967	9,906,746	13,538,208	17,005,210	22,048,356	27,412,157	31,151,643

Fuente: INEI (2009b) para 1940-2007; INEI (2009a) para las proyecciones del 2015.

Cuadro 5.2 – Tasas de Fecundidad Global, Natalidad y Mortalidad Infantil y Esperanza de vida al nacer 1950-2010

Periodo	Tasa Bruta de Natalidad (por mil)	Tasa Global de Fecundidad	Tasa Bruta de Mortalidad (por mil)	Tasa de Mortalidad Infantil (por mil nacidos vivos)	Esperanza de Vida al Nacer (Ambos sexos)
1950-1955	47.08	6.85	21.58	158.6	43.9
1955-1960	46.79	6.85	19.71	148.2	46.28
1960-1965	46.27	6.85	17.56	136.1	49.13
1965-1970	43.58	6.56	15.59	126.3	51.5
1970-1975	40.52	6	12.75	110.3	55.52
1975-1980	37.96	5.38	10.87	99.1	58.53
1980-1985	33.75	4.65	9.04	81.5	61.55
1985-1990	31.3	4.1	7.77	66.8	64.37
1990-1995	28.46	3.57	6.88	55	66.74
1995-2000	25.4	3.1	6.08	41.1	69.26
2000-2005	23.08	2.8	5.55	27.4	71.6
2005-2010	21.36	2.6	5.42	21	73.12

Fuente: INEI (2009c).

Contreras (2009) destaca algunos aspectos de la política demográfica del periodo 1930-1975<sup>457</sup>. Para la década de 1930, aunque ya se podían apreciar algunas señales sobre la “explosión” que estaba por venir e incluso algunos autores habían alertado de que la imagen de un país con una severa escasez de población ya no era la indicada, el Estado continuó con una política favorable al aumento de la población y a la mejora de sus condiciones de vida. Sin embargo, las preferencias gubernamentales se focalizaron en la población indígena y ya no en la extranjera. Es así que desde esta década el Estado combatió la inmigración extranjera a través de restricciones en la cantidad de empleados y propietarios extranjeros que podía haber en la economía; imposición de toques por nacionalidad; y prohibición de entrada a colonos. Estas políticas estaban motivadas por los efectos negativos que tuvo la Gran Depresión en la economía peruana, en específico, en las exportaciones de materias primas que hasta entonces habían dinamizado la economía.

Ya en la década de 1940, el país se recuperaba y las exportaciones de recursos primarios movían nuevamente la actividad económica. De manera paralela, las señales de que la mano de obra ya no sería más el recurso más escaso en el país se volvieron más evidentes, mientras que el Estado seguía buscando el mejoramiento de las condiciones de vida de la población. Entre las décadas de 1940 y 1950 se presenciaron una serie de fenómenos que mostraban la nueva situación poblacional del país: el fin del enganche hacia finales de los 50; la aparición a gran escala de las barriadas en Lima y otras ciudades desde finales de los años 40; y la escasez de tierras agrícolas, la cual se hizo evidente con la rehabilitación de la andenería y los conflictos sociales. Por su parte, el Estado continuó con

<sup>457</sup> El autor llama a este periodo uno de política restrictiva.

su política educativa y sanitaria, la cual permitió el aumento de la escolaridad<sup>458</sup> y la reducción de la mortalidad en todo el país; y mejoró las condiciones laborales de obreros y empleados en el sector “moderno” de la economía<sup>459</sup> a través de diversas leyes dadas entre los 30 e inicios de los 50<sup>460</sup>. Estas leyes beneficiaron esencialmente a los trabajadores de algunas partes de los departamentos de Junín, Piura, Ica, La Libertad, Lambayeque y a Lima Metropolitana.

De esta manera se tiene que entre 1930 y la década de 1970, el Perú fue un país de alto crecimiento poblacional, el cual fue favorecido por la política estatal a través de sus esfuerzos en educación, salud y empleo. Tanto este crecimiento demográfico como el hecho de que el país crecía impulsado por sectores exportadores intensivos en capital y recursos naturales, desencadenaron dos problemas graves, que contrastaban con la situación anterior a la década de 1930: la escasez de tierras agrícolas y el exceso de mano de obra. Aunque la tierra cultivable en el país siempre había sido poca en comparación a su extensión territorial, esto no había sido un problema antes debido a la baja densidad demográfica. No obstante, el nuevo contexto poblacional hizo de la tierra un recurso muy escaso<sup>461</sup>, lo cual generó conflictos sociales y migración hacia la costa y la selva. Para el Estado era muy complicado expandir la frontera agrícola y sus intentos fueron insuficientes. Así, Contreras señala que entre 1929 y 1971 mientras la tierra cultivable crecía en 50%, la población se triplicaba. Por su parte, las actividades más dinámicas demandaban muy poca mano de obra<sup>462</sup>, mientras que la agricultura, la cual reunía a la mayor parte de la población, no tenía la capacidad de absorber a la creciente mano de obra. Esta situación llevaría a que desde los años 60, el Estado fomentase la creación de empleo a través del empleo público y la promoción de la industria<sup>463</sup>.

Finalmente, entre 1981 y 2007 el crecimiento demográfico se desaceleró. Según los datos mostrados, la tasa de crecimiento promedio pasó de un 2.8% entre 1972 y 1981 a un 2.5% entre 1981 y 1993 y a 1.7% entre 1993 y el 2007. A pesar de la reducción en las tasas, en los 26 años del periodo el Perú pasó de tener 17,005,210 de habitantes a 27,412,157. La desaceleración se explica por la caída de la natalidad desde la década de 1980, la cual pasó de 37.96 entre 1975 y 1980 a 21.36 entre 2005 y 2010. Por su parte, en el mismo periodo de tiempo, la tasa de mortalidad pasó de 10.87 a 5.42. La tasa global de fecundidad se redujo de 5.38 hijos a 2.6 hijos por mujer en promedio.

Estas tendencias estuvieron influenciadas por las crisis económicas de los 80 y 90, así como por la violencia política, la emigración internacional y la transición del país a uno eminentemente urbano.

---

<sup>458</sup> Por ejemplo, la tasa de escolaridad entre 6 y 14 años pasó de 30% a 90% entre 1940 y 1981.

<sup>459</sup> En el sector “moderno” se agrupan los sectores agroexportadores, el Estado y las actividades económicas urbanas (industria, construcción y algunos servicios), las cuales se daban principalmente en Lima y Callao.

<sup>460</sup> Entre estas estaba el reconocimiento de accidentes de trabajo; la compensación por tiempo de servicios; vacaciones y feriados pagados; seguro social de maternidad, enfermedad y vejez; pago del salario dominical; participación en utilidades; fondo de salud y bienestar social; jubilación de obreros; entre otros.

<sup>461</sup> Sheahan (2001, p. 93) muestra que el Perú tenía el ratio tierra cultivable-población más bajo de Sudamérica entre 1965 y 1994. Para este último año, el ratio peruano era incluso peor que el de la India, un país que bordeaba los mil millones de habitantes.

<sup>462</sup> Entre 1940 y 1961, el empleo en el sector “moderno” aumentó de 432,220 a 603,000 (Contreras 2009, p. 25 y 29). La manufactura, la cual tenía la mayor participación, paso de 380,000 a 411,000.

<sup>463</sup> Entre 1940 y 1987 el empleo público pasó de 89,000 a 773,000; mientras que entre 1940 y 1981 el empleo manufacturero pasó de 380,000 a 560,000.

Otra explicación importante de la desaceleración fue la política represiva del Estado (1975-2000) en materia de población (Contreras 2009, p. 30). Según este autor, en la década de 1970 surgió una gran preocupación por la alta natalidad, en particular en el medio rural, y, tanto en el medio académico como político, aparecieron iniciativas para reducirla. De esta manera, en 1976 se dieron los lineamientos de política de población en el Perú y la constitución de 1979 se contempló una política de población. Asimismo, en 1985 se dio la ley nacional de población y desde los 90 se realizaron programas de difusión de métodos anticonceptivos modernos. Estos estuvieron acompañados por la creación del Ministerio de la Mujer y de Desarrollo Humano en 1996 y por las esterilizaciones en el ámbito rural. Tanto los esfuerzos estatales como los nefastos efectos de las crisis económicas, la emigración internacional, la urbanización y otros factores socioeconómicos, permitieron que la natalidad en el país se redujera a una velocidad sin precedentes (ver cuadro 5.2).

## 5.2) Urbanización

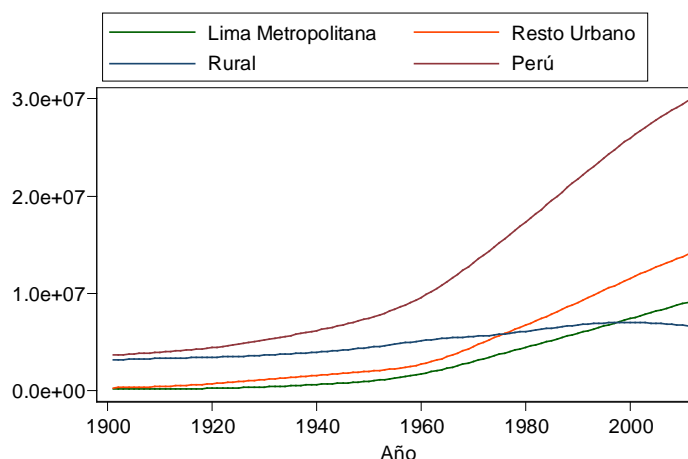
De manera paralela al crecimiento de la población, se inició el proceso de urbanización. De esta manera, en estos años crecieron en una magnitud significativa el número de ciudades y los habitantes que estas albergaban. Entre 1876 y 1940, el número de ciudades creció sustancialmente. Por ejemplo, el número de aquellas con más de 20 mil habitantes aumentó de 2 a 8. Es así que a Lima-Callao y Arequipa se le unieron las ciudades de Cusco, Trujillo, Chiclayo, Iquitos, Huancayo e Ica. La participación de las principales ciudades en la población total pasó así de 5.5% a 12.5%. Por su parte, la población urbana, considerando aquella que habita en centros poblados de más de dos mil habitantes, aumentó de 17% a 27%. Dicho peso no aumentó solo por el incremento del número de ciudades, sino por la cantidad de personas que las habitaban. Por ejemplo, ya se ha mencionado que en el caso de Lima-Callao la población incrementó de unos 129 mil habitantes en 1876 a aproximadamente unos 640 mil. De igual forma, otras ciudades también crecieron en tamaño (ver cuadro 4.3). Evidentemente, la fuerza detrás de la expansión urbana no solo fue el crecimiento natural, sino el inicio de las migraciones internas entre las décadas de 1910 y 1920. Esta se dio por el atractivo que tenía Lima y, en menor medida, Arequipa y las ciudades de la costa norte<sup>464</sup>.

---

<sup>464</sup> Estas se beneficiaron del auge de las agroexportaciones y albergaron la mano de obra estable de las haciendas.



Gráfico 5.1 – Población de Lima Metropolitana y población peruana total, rural y resto urbano 1900-2014



Fuente: Seminario (2014).

Desde la década de 1940 se aceleran el crecimiento demográfico y la urbanización (ver gráfico 5.1); esta última debido a las grandes migraciones desde la sierra<sup>465</sup>. Esta región, que en 1940 albergaba a dos tercios de la población, pasaría a tener un 39% en 1981. Se inician así, los procesos de urbanización y litorización en el país (INEI 2009b). Como se puede apreciar en el cuadro 5.3, la región que más se benefició de estos procesos fue la costa, la cual pasó de una participación del 28% en 1940 a acoger la mitad de la población del país en 1981. El proceso fue especialmente rápido entre 1940 y 1972, dándose una desaceleración en las décadas posteriores. Por ejemplo, entre 1940 y 1961, la población costeña creció en 120%, mientras que la población total crecía a un 60%. Entre 1961 y 1972, la tasa de crecimiento anual de la costa siguió siendo alta (5.6%, al igual que en el periodo 1940-1961), muy superior a la que crecía la población total (3.3%). Por su parte, a pesar de sus altas tasas de natalidad, la población serrana crecía lentamente: entre 1.35% y 1.50% entre los periodos intercensales ocurridos entre 1940 y 1981. La sierra no era lo único que perdía participación; en la década de 1970 el sur dejó de ser, por fin, la región más poblada del país y pasó a ser remplazada por Lima Metropolitana (ver gráfico 5.2).

<sup>465</sup> Una muestra de la importancia de las migraciones se encuentra en INEI (1995). En este trabajo se muestra que entre 1972 y 1993, con respecto a las migraciones *departamentales*, aproximadamente el 20% de la población peruana era migrante de toda la vida. Es decir, unos 2.5 millones de personas en 1972; 3.5 millones en 1981; y 4.5 en 1993.

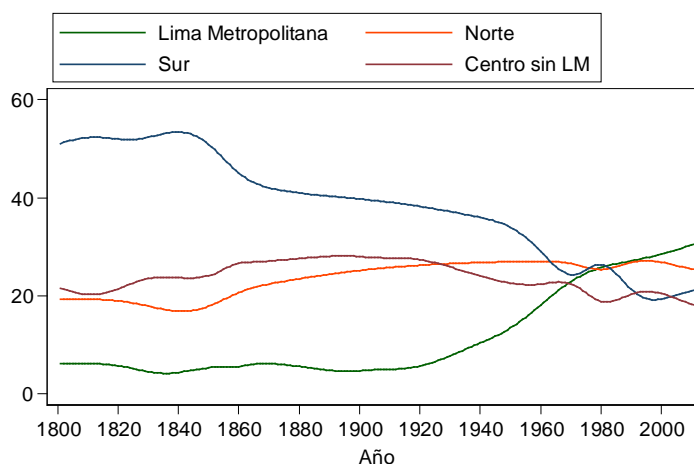
Cuadro 5.3 – Población peruana por regiones naturales y población urbana y rural 1940-2007

	1940	1961	1972	1981	1993	2007
<b>Costa</b>	1,759,573	3,859,443	6,242,993	8,462,304	11,547,743	14,973,264
<b>Sierra</b>	4,033,942	5,182,093	5,953,293	6,746,623	7,668,359	8,763,601
<b>Selva</b>	414,452	865,210	1,341,922	1,796,283	2,832,254	3,675,292
<b>Población Urbana</b>	2,197,133	4,698,178	8,058,495	11,091,923	15,458,599	20,810,288
<b>Población Rural</b>	4,010,834	5,208,568	5,479,713	5,913,287	6,589,757	6,601,869
<b>Total</b>	6,207,967	9,906,746	13,538,208	17,005,210	22,048,356	27,412,157

Fuente: INEI (2009b).

En lo que concierne a la población urbana, esta pasó de tener una participación de 35% en 1940 a una de 60% en 1972. De esta manera, en el corto lapso de 30 años, el país pasó a ser eminentemente urbano. La urbanización se desaceleró en las décadas posteriores. Así, por ejemplo, en 1981 la participación de la población urbana había pasado a ser del 65% y su tasa de crecimiento se había reducido de 6.5% (1961-1972) a 4.2% (1972-1981). Al igual que la población serrana, a pesar de las altas tasas de natalidad, la del ámbito rural apenas crecía: 1.42% en 1940-1961, 0.47% en 1961-1972, y 0.88% en 1972-1981.

Gráfico 5.2 – Participación en la población peruana por regiones 1800-2014



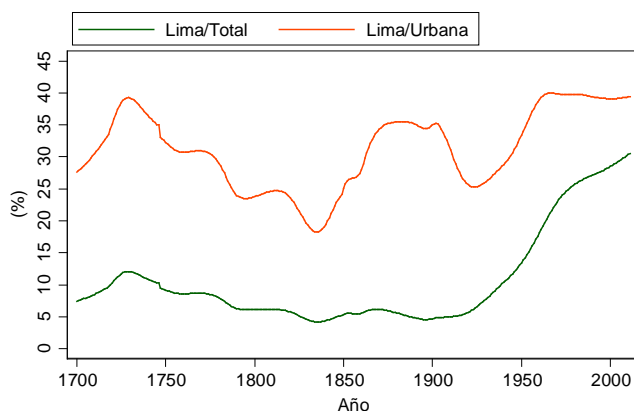
Fuente: Seminario (2014).

Si bien en el periodo 1940-1981 los sectores más beneficiados por los aumentos de población fueron la costa y el ámbito urbano, dentro de estos, el crecimiento fue altamente desigual. La ciudad más favorecida fue Lima Metropolitana, cuya población pasó de 645,172 a 4,573,227 habitantes. Esta ciudad concentró la mayor parte de la población migrante en este lapso de tiempo<sup>466</sup>, lo cual dilató

<sup>466</sup> En la década de 1960, la mitad del crecimiento de Lima era explicado por la migración (Seminario 2014, p. 343).

las ya existentes diferencias de tamaño entre esta y el resto del sistema urbano. La participación que esta ciudad tenía en la población total peruana pasó del 10% al 24% en 1972 y al 27% en 1981<sup>467</sup> (ver gráfico 5.3). Este crecimiento contrasta con el ocurrido entre los censos de 1876 y 1940, cuando la participación de la ciudad pasó de un 5.8% al 10%<sup>468</sup>. Según la información demográfica de Lima anteriormente presentada, este aumento se habría dado principalmente entre 1920 y 1940. Por su parte, la participación de Lima en la población urbana creció rápidamente entre 1940 y 1972 pasando del 29% al 41%. Luego decrecería al 41.2% hacia 1981. A partir de la década de 1970, dicha participación no volvería a aumentar<sup>469</sup>.

Gráfico 5.3 – Participación de la población de Lima en la población total y urbana 1700-2014



Fuente: Seminario (2014).

Como se ha mencionado, esta estadística se suele considerar como una medida del gigantismo de una ciudad en un país o un sistema urbano. Otros indicadores útiles para apreciar la importancia de una ciudad en el sistema son los índices de primacía<sup>470</sup> (ver gráfico 5.4). De acuerdo a estos, Lima aventaja a sus más cercanos perseguidores entre 1876 y 1940, y, finalmente, es en 1961 cuando alcanza su máxima importancia relativa. Por ejemplo, en 1940, Lima era 8 veces Arequipa mientras que en 1961 era 11.6 veces. Evidentemente, esto tiene fuertes consecuencias en la decisión de localización de las empresas, como se vio en la industrialización limeña de las primeras décadas del siglo XX. Por otra parte, el tamaño de Lima en comparación a la de la suma de las tres y cuatro ciudades que le siguen, tuvo un fuerte aumento hasta 1961, año a partir del cual el resto de ciudades grandes del sistema urbano comienza a tener un fuerte crecimiento (ver cuadro 5.4).

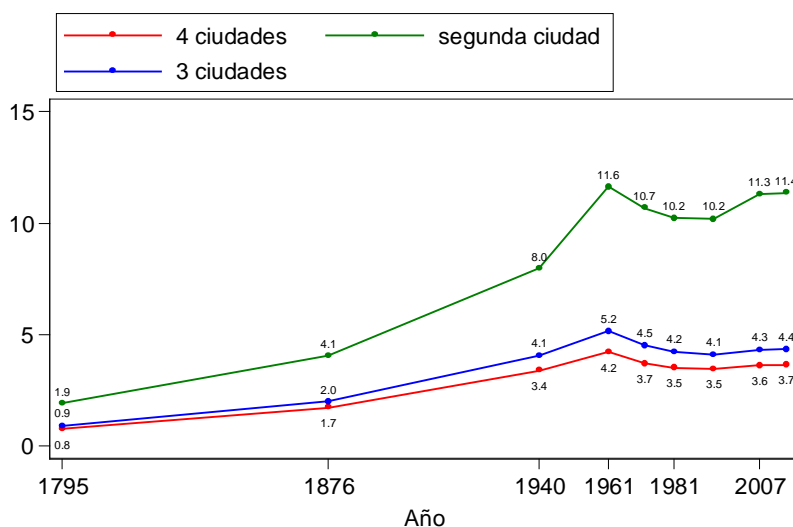
<sup>467</sup> Para calcular la participación del 10% en 1940, se tiene como base la población censada (6,207,967) y no la ajustada por la población omitida (7,023,111). Con esta última, la participación es de 9.2%.

<sup>468</sup> Se considera como población de Lima Metropolitana en 1876 a la suma de la provincia de Lima (120,994) y la del Callao (34,492), la cual da un total de 155,489.

<sup>469</sup> La participación ya era alta antes del siglo XX debido a que la mayoría de ciudades no alcanzaba la escala mínima para ser consideradas como tales.

<sup>470</sup> Se está utilizando la distinción que hacen Moomaw y Alwosabi (2007). Otros autores consideran como indicadores de primacía a ambos.

Gráfico 5.4 – Índices de primacía urbana 1795-2015 (población de Lima dividida por la de la segunda ciudad, por la suma de las 3 que le siguen y por la suma de las 4 siguientes)



Fuente: INEI (2009, p. 50, 54, 56 y 61) para 1940-2007; INEI (2012, P. 17) para la proyección al 2015; Hunt (2011, p.92-93) para 1876; y Seminario (2014) para 1795.

En cuanto a los grupos que migraron hacia Lima, una característica importante es que, a diferencia de la década de 1920 en que las personas que migraron eran eminentemente clases medias provincianas, desde finales de los años 40 la gran mayoría de los migrantes llegaron desde las zonas rurales de la sierra. Gran parte de estos se asentaría en la ciudad formando “barriadas” o, como más adelante fueron llamadas, “pueblos jóvenes”. Por ejemplo, para 1956, el 47% de los habitantes barriales eran de provincias y el 35% eran hijos de estos nacidos en Lima. Para 1961 un 60% eran provincianos de la sierra, mientras que una encuesta realizada entre 1970 y 1971 reveló que el 50% venía de pueblos de menos 2,500 habitantes y el 25% de pueblos entre 5 y 10 mil personas (Calderón 2005, p. 118-ss). Estas personas escapaban de la vida en las haciendas y comunidades serranas.

Además del notable crecimiento de las ciudades grandes después de 1961, cabe destacar la aparición en el contexto peruano de una nueva ciudad planificada desde sus inicios: Chimbote<sup>471</sup> (ver cuadro 5.4). A pesar de su reducido tamaño en comparación a Lima, esta ciudad fue un

<sup>471</sup> La creación de Chimbote y su desarrollo como un polo de crecimiento económico alejado de Lima comenzó en 1943 cuando el gobierno de Manuel Prado creó la Corporación Peruana del Santa. Entre los proyectos más importantes de la corporación se encuentran la construcción de la hidroeléctrica del Cañón del Pato y el plan de levantar una industria siderúrgica en Chimbote que aproveche la producción minera peruana, en especial, el hierro de Marcona. A pesar de los planes realizados inicialmente, el crecimiento económico, que vino de la mano con el *boom* de la harina de pescado, llevaría a un crecimiento desordenado de la ciudad. En los años 70 su crecimiento se vería truncado por dos catástrofes ocurridas en este periodo: el terremoto de 1970 y la crisis del sector pesquero en 1972. A pesar de ello, la ciudad continuó creciendo, aunque a una velocidad más moderada y desarrollando actividades económicas terciarias e informales. Ver Bazán (2003 y 2012).

importante polo de atracción de migrantes debido a que en ella se desarrollaron la industria siderúrgica, la pesca y el procesamiento de los productos de esta, los cuales sostuvieron el auge exportador de la harina de pescado. De esta manera, su población pasó de 4 mil habitantes a 60 mil en solo dos décadas, y el crecimiento continuó siendo alto hasta el declive del sector pesquero a inicios de los años 70.

Cuadro 5.4 – Población en principales ciudades 1940-2015

<b>Ciudades</b>	<b>1940</b>	<b>1961</b>	<b>1972</b>	<b>1981</b>	<b>1993</b>	<b>2007</b>	<b>2015</b>
<b>Lima Metropolitana</b>	645,172	1,845,910	3,302,523	4,573,227	6,321,173	8,472,935	9,886,647
<b>Arequipa</b>	80,947	158,685	309,094	446,942	619,156	749,291	869,351
<b>Trujillo</b>	36,957	103,020	240,322	354,301	509,312	682,834	799,550
<b>Chiclayo</b>	31,539	95,667	177,321	279,527	411,536	52,442	600,440
<b>Piura</b>	27,919	72,096	126,010	207,934	277,964	377,496	436,440
<b>Iquitos</b>	31,828	57,772	110,242	178,738	274,759	370,962	437,376
<b>Chimbote</b>	4,243	59,990	160,430	216,579	268,979	334,568	371,012
<b>Cusco</b>	40,657	79,857	120,881	184,550	255,568	348,935	427,218
<b>Huancayo</b>	26,729	64,153	126,754	164,954	258,209	323,054	364,725
<b>9 Ciudades más grandes en el 2007</b>	925,991	2,537,150	4,673,577	6,606,752	9,196,656	11,712,517	14,192,759

Fuente: INEI (2009b) para 1940-2007; INEI (2009a) para proyección al 2015.

### 5.3) Contexto económico 1940-1980

#### 5.3.1) La crisis mundial y la recuperación (1930-1948)

La Gran Depresión constituyó para el Perú y el mundo un duro golpe a sus economías. En el caso peruano, con esta terminaron algo más de tres década de crecimiento ininterrumpido. Como ya se ha señalado, la década de 1930 constituyó una de bajo crecimiento económico (un 1.9% al año). El peor momento de la crisis de este periodo se dio en 1930 cuando el PBI peruano cayó 11.5%. Asimismo, entre los años 1929 y 1932 el PBI per cápita peruano caía en 9.3% al año. A pesar de la gran magnitud señalada, Thorp y Bertram (2013), basados en datos de exportaciones, han mostrado que el Perú fue uno de los países latinoamericanos menos afectados por la Gran Depresión. Incluso, el efecto no solo fue, en términos relativos, reducido, sino que el país fue uno de los que se recuperó más rápidamente. No obstante, a pesar de la rápida mejora, para los años 40 el resto de países latinoamericanos superaría al Perú en términos de la recuperación de sus exportaciones.



Cuadro 5.5 – Crecimiento de la Población, PBI y PBI per cápita 1930-1948

Periodo	Población	Tasa de Crecimiento	
		PBI	PBI per cápita
1930-1948	1.67%	2.24%	0.56%
1930-1940	1.62%	1.91%	0.28%
1940-1948	1.73%	2.62%	0.88%
1930-1932	1.61%	-7.79%	-9.25%
1933-1948	1.68%	4.13%	2.40%
1933-1940	1.63%	5.55%	3.86%
1940-1945	1.67%	2.27%	0.59%

Fuente: Seminario (s/f).

Ante el nuevo contexto internacional y el efecto que este tuvo sobre el modelo de crecimiento peruano, en los años 30 y 40 se dio un cambio en la política económica y surgieron nuevas oportunidades para los empresarios locales. En cuanto a la política económica, en los años 30, la política macroeconómica buscó resolver los desequilibrios de la balanza de pagos utilizando medidas que contraían la demanda agregada. Así, los hacedores de política de estos años no siguieron lo que se conoce como recetas keynesianas (Thorp y Bertram 2013, p. 191-194), en parte, debido a la negativa experiencia que se había tenido con el gasto público en el gobierno de Leguía<sup>472</sup>. Por otra parte, Thorp y Bertram (2013) señalan que estos años presenciaron los intentos, por parte de los distintos gobiernos, de realizar una política “heterodoxa” para promover y proteger diversos sectores de la economía. De esta manera, en esta época se fijó un tipo de cambio que en un principio estuvo devaluado; se crearon los Bancos Minero, Agrícola e Industrial; se dieron incentivos para la producción de algunos productos de pan llevar; se protegió a las manufacturas contra la competencia externa<sup>473</sup>; se utilizaron controles de precios y derechos de importación; etc.

El Perú se vio beneficiado por tener un sector exportador diversificado. Aunque todos los sectores sintieron el golpe inicial de la crisis, algunos productos como el algodón y el petróleo se recuperaron pronto y permitieron la relativamente rápida recuperación peruana. Así, en el cuadro 5.6 se muestra que para 1934 el algodón y el petróleo ya habían empezado alguna recuperación, mientras que el azúcar y el cobre permanecían estancados. Con la recuperación de estos sectores y el surgimiento de oportunidades en otros lugares como la minería de plomo, zinc y oro, la construcción y la industria, el país creció a una tasa de 5.6% el resto de la década (ver cuadro 5.5). No obstante, en los años 40, la Segunda Guerra Mundial y los problemas ocurridos en el gobierno de Bustamante frenarían, otra vez, el crecimiento del país. En particular, en esta década, el agotamiento de los

<sup>472</sup> De esta manera, entre 1928 y 1931, el gasto público disminuyó en un 50% y, entre 1931 y 1932, en 20%. Para 1937, luego de que se buscara aumentar el gasto, este aún estaba un 25% por debajo del nivel de 1928 (Thorp y Bertram 2013, p. 236).

<sup>473</sup> No obstante, a diferencia de otros países latinoamericanos, no hubo una política deliberada de buscar la industrialización. Las políticas buscaban disminuir el impacto de la crisis en el empleo e ingresos al evitar que los textiles japoneses desplacen a los peruanos. Thorp y Bertram (2013) señalan que la política era contradictoria ya que favorecía a la vez que perjudicaba el sector. Así, el Perú entre 1930 y 1948 perdió una oportunidad única de promover su industria.

pozos petroleros y los problemas en el mercado internacional del algodón causaron estragos en la economía peruana, la cual solo tuvo un sector exportador con relativo éxito (el azúcar) y una industria que enfrentaba severos obstáculos por las políticas estatales y las restricciones del periodo bélico.

Cuadro 5.6 – Valor en dólares de las principales exportaciones 1927-1939 (Índices 1929=100)

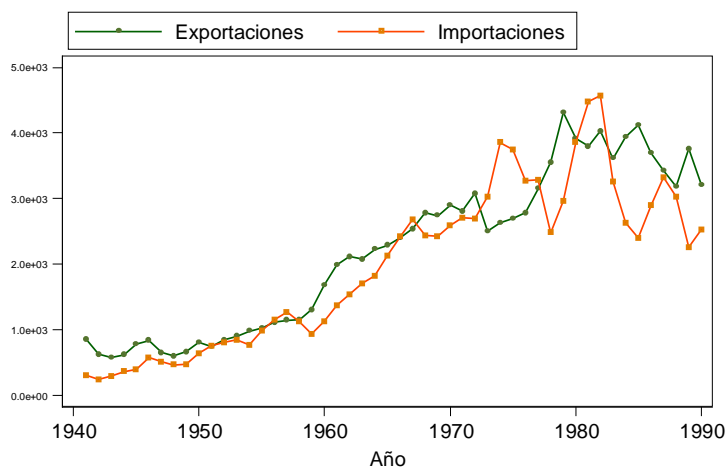
Año	Algodón	Azúcar	Cobre	Petróleo	Lana	Total	Valor de Retorno estimado
1930	71	67	60	71	60	71	75
1931	42	57	42	43	41	47	57
1932	35	41	12	47	25	32	37
1933	55	47	17	51	47	41	44
1934	91	45	25	80	48	60	59
1935	93	45	43	80	43	63	n.d.
1936	110	46	42	85	76	71	n.d.
1937	109	60	50	88	96	79	n.d.
1938	66	43	52	75	59	65	n.d.
1939	68	57	60	60	64	61	n.d.

Fuente: Thorp y Bertram (2013, p. 192).

### 5.3.2) Un nuevo *boom* exportador y una nueva crisis exportadora (1948-1980)

Con el golpe de Odría de 1948 finaliza el “experimento intervencionista y nacionalista” de los 30 y 40, y el país entra en una nueva etapa de integración al sistema económico internacional y de políticas económicas más liberales. Thorp y Bertram (2013, p. 259-323) señalan que el Perú vuelve a un modelo de crecimiento económico orientado por las exportaciones, el cual fue alentado por la oferta diversificada que el país tenía y por algunos eventos internacionales que mejoraron la rentabilidad de estos sectores como la Guerra de Corea (ver gráfico 5.5). En este periodo crecieron productos como el plomo, el zinc y el hierro, y surgió la harina de pescado. El modelo adoptado por el país trajo consigo enormes tasas de crecimiento de las exportaciones y de la producción nacional desde la década de 1950 hasta la primera parte de la de 1960. Así, el PNB crecía a tasas de 4,7% en los años 50 y llegó a un máximo de 8,8% entre el 60 y el 62. Por su parte, las tasa de crecimiento del PBI y PBI per cápita pueden ser observadas en el cuadro 5.7. El crecimiento del PBI, fue de una tasa promedio de 6.32%, mientras que el PBI per cápita crecía en 3.68% entre los años 1948 y 1962. Estas tasas se redujeron en el periodo 1963-1968 bajo el gobierno de Belaunde y cayeron aún más en el gobierno militar de 1968-1980 (4.63% y 3.97%, respectivamente), pese al crecimiento industrial ocurrido en la primera fase de dicho proceso. Este periodo de disminución en el crecimiento es significativo, pues, en estos años el país adoptaría su política de promoción industrial bajo el esquema de sustitución de importaciones (1959-1975).

Gráfico 5.5 – Exportaciones e importaciones 1940-1990 (en dólares de 1979)



Fuente: Seminario (2014).

Cuadro 5.7 – Crecimiento de la población, PBI y PBI per cápita 1948-1980

Periodo	Población	Tasa de crecimiento	
		PBI	PBI per cápita
1948-1980	2.67%	5.12%	2.38%
1948-1968	2.64%	5.81%	3.09%
1948-1962	2.55%	6.32%	3.68%
1963-1968	2.85%	4.63%	1.73%
1969-1975	2.78%	4.96%	2.11%
1969-1980	2.74%	3.97%	1.20%
1961-1980	2.78%	4.56%	1.73%

Fuente: Seminario (s/f).

El cuadro 5.2 muestra el desempeño de las exportaciones peruanas en el periodo 1945-1974. Como se puede observar, el gran crecimiento del país estuvo acompañado por un alto crecimiento de los ingresos y del volumen exportado hasta mediados de los 60. En el periodo se da, además, un importante cambio en la composición de los productos exportados. Entre fines de los 40 e inicios de los 60, el Perú fue testigo de la declinación del sector petrolero y de las agroexportaciones, mientras se daba el crecimiento de la minería (con una participación considerable de los nuevos productos mineros) y el auge de un nuevo producto: la harina de pescado. A pesar de lo prometedor del auge, diversos factores no permitieron que estos sectores se siguiesen desarrollando en los años 60, por lo cual entre finales de los 60 y en la década de 1970, las exportaciones se estancaron y concentraron

en unos pocos productos (en especial, el cobre). Los factores que explican esto tuvieron que ver esencialmente con las restricciones físicas que tenían las exportaciones para crecer y a la ausencia de una política estatal que promoviera el crecimiento o descubrimiento de recursos<sup>474</sup>. En los años 60 las políticas gubernamentales no atendieron este problema latente y los intentos del gobierno militar en los 70 fueron infructuosos para revertir la situación en poco tiempo.

Cuadro 5.8 – Volumen, valor y composición de las exportaciones 1945-1974 (% sobre total de exportaciones, en valores corrientes)

Años	Productos							Índices de exportación (1929=100)	
	Algodón y Azúcar	Lana y Café	Productos de Pesca	Cobre y Plata	Plomo y Zinc	Hierro	Petróleo	Ingreso en dólares	Índice de volumen
1945	52.9	3.3	0.9	9.9	7.4	-	12.5	89	95
1950	50.5	4.6	2.9	9.4	11.7	-	13.1	165	103
1955	38.8	5.1	4.4	16.9	14.8	3	8.2	231	152
1960	27.8	5.9	11.5	27.5	8.9	7.6	4.1	370	283
1965	18.6	5.7	27.8	24	11.1	7	1.4	569	352
1970	11.2	4.6	32.2	31.5	7.8	6.3	0.7	894	395
1974	16.8	3.5	15.6	33.7	14.9	4	0.2	1.297	306

Fuente: Thorp y Bertram (2013, p. 266).

Aunque, el modelo exportador trajo grandes beneficios económicos al país, este resultó estar profundamente limitado y ya para mediados de la década del 60 se encontraban diversos signos de debilidad que llevarían a la crisis posterior. Las exportaciones se encontraron con diversas restricciones físicas debido a la ausencia de nuevos descubrimientos de yacimientos petrolíferos y a la falta de inversiones en los grandes yacimientos mineros aún sin explotar. Además, entre mediados de los 60 e inicios de los 70 la sobrepesca de los empresarios peruanos terminó por desaparecer el sector exportador de harina de pescado, mientras que las agroexportaciones se encontraron limitadas por la escasez de tierras irrigadas y por los mercados internacionales. La crisis mundial de la década de 1970 acabó con el auge, y la industria y el gasto público tomaron el lugar de las exportaciones de materias primas como conductores del crecimiento. Sin embargo, el agudizamiento de la crisis a finales de la década y el ajuste del FMI al cual recurrió el gobierno, empeoraron la situación al contraer la demanda interna y perjudicar a la industria protegida. Para 1980, con la economía bajo control debido a las políticas de ajuste y al crecimiento de las exportaciones (petróleo y manufactura), parecía que iniciaba un nuevo periodo de crecimiento en el país. No obstante, la crisis internacional de 1982, algunos fenómenos naturales, la violencia

<sup>474</sup> Thorp y Bertram (2013, p. 322) argumentan que, contrario a lo que podía esperarse, no fueron los términos de intercambio ni las condiciones del mercado las principales explicaciones de la crisis del modelo exportador. En este periodo, lo más importante fueron las restricciones físicas a su expansión.

política y una política económica “heterodoxa” a finales de la década sumieron al país en una de las crisis más graves de su historia<sup>475</sup>.

#### **5.4) ¿Por qué Lima? ¿Por qué la capital se convirtió en el coloso urbano peruano en la segunda mitad del siglo XX?**

La respuesta trivial es porque concentró y mantuvo a la mayoría de los migrantes y a su descendencia. Sin embargo, en el capítulo anterior se había dicho que el crecimiento de Lima estaba limitado por el tamaño del mercado. Esto restringía un mayor crecimiento de la industria y, por tanto, de los servicios que se co-aglomeraban. De esta manera, la ciudad por sí misma era incapaz de atraer una mayor población. ¿Qué cambió? Lo que paso fue que hacia mediados del siglo XX, el sector rural empezó a expulsar personas masivamente y el sector urbano se hizo relativamente favorable debido al auge exportador que se empezaba a sentir en aquellos años.

##### **5.4.1) Urbanización y migraciones**

Es probable que el tema más estimulante en las ciencias sociales peruanas es aquella que trata el fenómeno de migración del campo a la ciudad. Los autores de esta enorme literatura han realizado un estudio detallado de los factores que empujaban a las personas a abandonar sus hogares para encontrar una mejor suerte en la ciudad, así como las consecuencias de ello. Entre las causas más relevantes se ha encontrado que al aumento de la población rural debido a la explosión demográfica; la escasez de tierra cultivable; y la pobreza y poca productividad en el campo. Como se ha visto en la larga descripción del contexto demográfico, desde inicios del siglo XX se inició en el Perú una caída sostenida de la tasa de mortalidad debido a la difusión tecnológica y a la política estatal. Cuando en la década de 1930 se eliminaba la política migratoria con la implantación de cuotas y otras restricciones, ya se estaban notando los primeros resultados de la política: la mano de obra estaba dejando de ser escasa. Lo que sucedió desde la década de 1940 ha sido catalogado como un “boom” de la población peruana. Para inicios de la década de 1960, una mujer promedio tenía 7 hijos y para inicios de los 70, unos 6. Evidentemente, el lugar más afectado por el aumento de la población fue la sierra y, específicamente, el ámbito rural.

En teoría, un aumento de la población rural no causa necesariamente migraciones. Si los sectores donde son empleadas estas personas (en especial, la agricultura y la ganadería) pueden expandirse absorbiendo la creciente mano de obra (como lo hicieron por siglos), no habría problemas más que la reducción del pago al trabajo. Es así que desde temprano se señaló que el problema era la escasez de tierras. La población crecía y la dotación de tierra seguía siendo la misma para una mayor cantidad de personas. Esto implica dos problemas adicionales. En primer lugar, si la tierra es un factor escaso y la demanda por los productos agrícolas va en aumento, entonces los precios podrían aumentar lo suficiente como para que el sector pudiese emplear más trabajadores. En segundo lugar, como la tierra es escasa, esto podría haber generado una respuesta por parte de los empresarios o del Estado para tratar de expandir la frontera agrícola. La literatura ha resuelto estos

---

<sup>475</sup> Un análisis de la crisis económicas entre las décadas de 1950 y 1990 se encuentra en Dancourt et al. (1997).



dos problemas señalando que había un sesgo del Estado por el sector urbano y por las agroexportaciones de la costa norte y central.

De esta manera, la explicación de por qué millones de personas decidieron migrar hacia las ciudades va más o menos así. En primer lugar, el crecimiento demográfico hizo que la cantidad de hectáreas cultivable por persona disminuyera. Al respecto, Sheahan (2001, p. 93) muestra que el Perú tenía el ratio tierra cultivable-trabajador agrícola más bajo de Sudamérica entre 1965 y 1994: se pasó de 1.56 hectáreas por trabajador a 1.46. Además, para ese último año el país estaba peor que India, un país que bordeaba los mil millones de habitantes. En segundo lugar, la tierra cultivable en la sierra no se expandía. Entre 1929 y 1971 esta solo creció en 40% (Contreras 2009). Una de las razones es que el Estado tenía dificultades para irrigar la sierra debido a la geografía. Quizás debido a esto (y a la presión de los exportadores) dedicó sus recursos a realizar obras en la costa norte.

En tercer lugar, el Estado con sus políticas perjudicaba directamente al sector agrícola de la sierra, lugar donde se concentraba la producción de alimentos. Para empezar, la sierra no fue beneficiada por los grandes proyectos de infraestructura pública y las políticas de crédito, asesoría técnica y suministro de insumos apenas tocaron la sierra. Por otra parte, debido a las políticas para controlar el aumento de los precios de los alimentos, el Estado reducía los incentivos a producir más y por tanto a emplear más trabajadores. Además, la actividad se hacía menos rentable y quedaba menos espacio para introducir innovaciones tecnológicas. Al respecto, Thorp y Bertram (2013) han mostrado la gran variedad de formas que tuvieron todos los gobiernos para intervenir los precios de los alimentos desde inicios del siglo XX hasta la década de 1960<sup>476</sup>.

Junto a esto se tenía que el sector urbano se hacía más rentable en comparación al agrícola, por lo cual muchos hacendados decidían trasladarse a las ciudades (Manrique 2014, p. 196). Así, se descapitalizaba el campo y se reducían aún más los incentivos para expandir la frontera agrícola. Thorp y Bertram (2013, p. 353) muestran evidencia directa sobre el tema. Los autores muestran una enorme y sostenida caída de los términos de intercambio entre la producción alimentaria y el resto de sectores entre 1920 y 1960. Estos cayeron de un nivel de 120 a finales de los años 20 a uno de 65 a inicios de la década de 1960. Los hacendados no fueron los únicos en migrar. Otro efecto del control de precios fue que distorsionó el costo de vida a favor de las ciudades. Estas disfrutaban de menores costos de vida artificialmente, lo cual incentivaba la migración e, incluso, la concentración en Lima (en cierta medida, el ajuste de precios evitaba que otras ciudades se vean más atractivas al ofrecer menores costos de vida).

Otro factor que expulsaba gente del sector rural era la pobreza combinada con un enorme descontento social por un régimen que se negaba a desaparecer: el gamonalismo. Debido a la poca productividad del campo y a que los ingresos por persona no aumentaban, el problema de la tierra se empezó a hacer crítico. Los políticos en Lima empezaron a estar cada vez más dispuestos a aceptar una reforma agraria desde la década de 1940. Por su lado, los campesinos iniciaron una

---

<sup>476</sup> Incluso los gobiernos “liberales” recurrían a estas estrategias. Por ejemplo, Thorp y Bertram (2013) señalan que aunque los controles del gobierno de Bustamante fueron eliminados por Odría, se crearon nuevos métodos para controlar el aumento de precios y beneficiar a los consumidores urbanos.

serie de movimientos sociales en estas décadas que los llevó a imponer por su cuenta la reforma en algunos valles. Toda esta incertidumbre y violencia se manifestó en la actividad del sector. Las inversiones eran cada vez menores y para los hacendados era más conveniente mudarse a las ciudades. La situación empeoraba por las promesas (no cumplidas) de los distintos gobiernos y por las 3 reformas agrarias<sup>477</sup> que se dieron o intentaron entre 1956 y 1964. Nada de esto daba señales de certidumbre a los empresarios.

Finalmente, el gamonalismo terminó en 1969 y se realizó una reforma que buscó “revolucionar” la economía agropecuaria. Sin embargo, los problemas no tardaron en aparecer. La tierra era escasa y no bastaba para todo el campesinado. El gobierno militar decidió formar cooperativas y asociaciones entre estas y comunidades con el objetivo de aprovechar la mayor escala de producción y de alcanzar la mayor cantidad de campesinos<sup>478</sup>. Esto estuvo en contra de los intereses de gran parte del campesinado, los cuales demandaban la adjudicación individual (Manrique 2014, p. 196-198). Así, surgieron problemas de coordinación y disputas entre los campesinos. Aunque con la reforma terminó el declive de la agricultura<sup>479</sup>, la esperada “revolución verde” nunca se dio. En 1975, con el nuevo golpe, volvieron los controles y se olvidó la agricultura. En 1980 la atomización de la propiedad hizo patente algo que ya existía desde inicios de la reforma. Así, aunque el problema de la tierra tuvo alguna solución, la productividad siguió siendo baja y el campo seguía sin poder retener la mayor población.

Por último, un punto adicional que explica la pobreza del campo es la inexistencia de un sistema de transportes eficiente. Esto a su vez lleva a la “paradoja” de cómo Lima pudo haber crecido tanto con un sector agrícola pobre. La construcción de carreteras que inició en las décadas de 1920 y 1930 había sido insuficiente para conectar a los productores agropecuarios con el gran mercado limeño<sup>480</sup>. Por tanto el precio era más caro y el consumo era menor de lo que podría haber sido con un mejor sistema de carreteras. La poca conectividad evitaba que el sector rural aprovechara la gran demanda urbana que se había creado en Lima y otras ciudades cercanas a la costa, lo cual lo

---

<sup>477</sup> Manuel Prado (1956-1962) realizó la primera reforma. Le encargó al hacendado, periodista y, entre varias otras cosas, servidor público Pedro Beltrán para que dirigiese la Comisión de Reforma Agraria y Vivienda. La comisión concluyó que la solución era colonizar la selva. La Junta Militar (1962-1963) después de haber depuesto al gobierno de Prado, formalizó la reforma agraria que habían hecho los campesinos en La Convención y Lares. Fernando Belaunde (1963-1968), después de regalar bolsas con tierra en su campaña, realizó la primera reforma para todo el país en 1964. La reforma estaba diseñada para tener un alcance limitado y se ejecutó lentamente. Los problemas eran cada vez más evidentes y el surgimiento de grupos guerrilleros que buscaban capitalizar la situación empeoró la situación. La historia terminó en 1969 cuando, depuesto Belaunde, los militares dirigidos por Juan Velasco Alvarado (1968-1975) llevaron a cabo una rápida y pacífica reforma en todo el país sin concesiones ni privilegios.

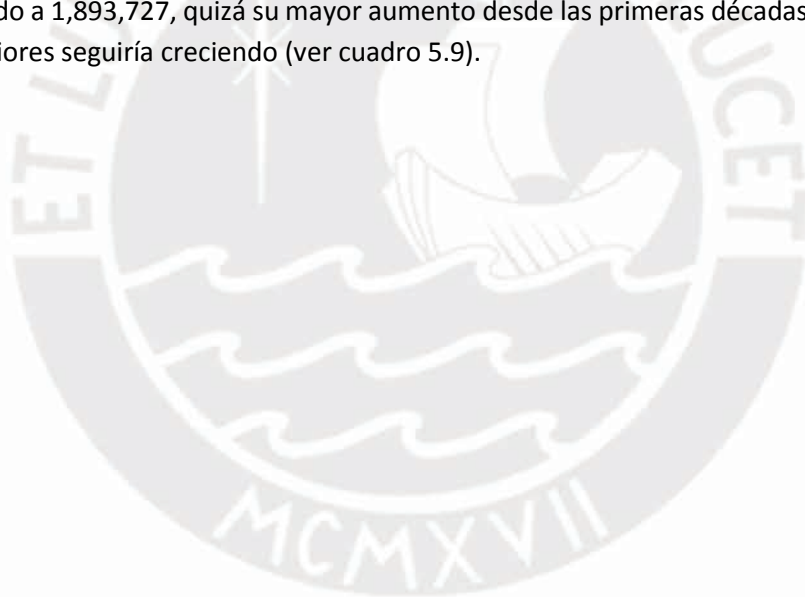
<sup>478</sup> La tierra cultivable del país era 1% de la superficie peruana y la población rural más de la mitad hasta la década de 1960. Era evidente que la tierra no iba a alcanzar. Al respecto, Manrique (2014, p. 200) señala que la reforma realizada solo benefició al 20% de los potenciales beneficiarios, mientras que los no beneficiarios tuvieron que decidir entre trabajar para las nuevas empresas o migrar, como ya lo venían haciendo desde antes.

<sup>479</sup> Ver información en Manrique (2014, p. 203).

<sup>480</sup> Ver Webb (2013). A pesar de las grandes mejoras a finales del siglo XX y comienzos del XXI, aún hoy el sistema sigue siendo ineficiente.

mantenía pobre. Evidentemente, los limeños y los habitantes de otras ciudades costeras tenían que comer. Y las ciudades grandes no están en la costa por pura casualidad<sup>481</sup>. El acceso a un buen puerto permitió que estas ciudades crecieran aun cuando la agricultura era incapaz de alimentar su crecimiento. El comercio internacional vía marítima es lo que en última instancia permitió la urbanización. Una economía cerrada al comercio de alimentos no podría haber tenido ciudades que alcancen tamaños como el de Lima tan rápidamente<sup>482</sup>. No sorprende así, ver que el sector urbano crece a costa de la pobreza en la sierra rural<sup>483</sup>.

Ante todo lo señalado no sorprende observar que la PEA agropecuaria estuvo estancada al menos por cuatro décadas, pese al incremento de la población y las reformas. En 1940 fue de 1,546,189; en 1961, 1,551,655; y en 1972<sup>484</sup>, 1,534,081. Por su parte, la participación en la PEA total del país pasó de 62.5% en 1940 a 50.5% en 1961 y a 42.5% en 1972. Además, el sector rural fue el de menor crecimiento de ingresos en el periodo. La presión sobre Lima y el resto de ciudades grandes era exorbitante. Por ejemplo, para 1972, un millón de personas salían de la sierra y Lima estaba recibiendo a la mitad (Manrique 2014, p. 166). Sin embargo, a pesar de sus errores y dificultades, la reforma agraria y la posterior atomización de la propiedad tuvieron un importante resultado: lograron aliviar la presión sobre las ciudades al crear propietarios. Así, para 1981 la PEA agrícola había aumentado a 1,893,727, quizá su mayor aumento desde las primeras décadas del siglo. En las décadas posteriores seguiría creciendo (ver cuadro 5.9).



---

<sup>481</sup> O, como en el caso de Arequipa, bien conectadas a un puerto.

<sup>482</sup> También es cierto que Lima y otras ciudades costeras estaban localizadas en valles. Cuando cultivos como el algodón dejaban de ser atractivos internacionalmente por algunos años, había un remplazo en la producción que permitía alimentar a las ciudades. Además, el Estado podía imponer una cuota a las haciendas costeras para que produzcan alimentos. Sin embargo, la dependencia del comercio internacional creció con el tiempo debido a que ciudades como Lima crecieron a costa de sus valles y estos siempre fueron incapaces de cubrir toda la demanda.

<sup>483</sup> Al respecto, uno de los resultados en Gonzales de Olarte (1992, p. 57 y 80) muestra que el PBI de Lima en esta época crece cuando el PBI de la sierra disminuye.

<sup>484</sup> Para 1981 había aumentado a 1,893,727, sin embargo su participación en la PEA empleada disminuyó a 35.64%. Con todo, es una muestra de que la reforma agraria y la atomización de la propiedad tuvieron algún efecto para contener la presión que caía sobre Lima y otras ciudades.

Cuadro 5.9 – Composición del empleo en el Perú 1961-2007

	1961	%	1972	%	1981	%	1993	%	2007	%
<b>Sector primario</b>	1,621,973	51.91%	1,634,981	42.50%	2,031,211	38.22%	2,082,200	28.50%	2,565,600	25.03%
Agricultura, Silvicultura y Caza	1,555,560	49.78%	1,548,408	40.25%	1,893,727	35.64%	2,009,100	27.50%	2,431,700	23.72%
Pesca	-	-	33,439	0.87%	40,469	0.76%	-	-	-	-
Minería	66,413	2.13%	53,134	1.38%	97,015	1.83%	73,100	1.00%	133,900	1.31%
<b>Sector secundario</b>	524,260	16.78%	664,282	17.27%	758,251	14.60%	1,044,700	14.30%	1,508,400	14.71%
Manufactura	419,564	13.43%	492,489	12.80%	560,383	10.88%	789,000	10.80%	947,800	9.25%
Construcción	104,696	3.35%	171,793	4.47%	197,868	3.72%	255,700	3.50%	560,600	5.47%
<b>Sector terciario</b>	852,532	27.28%	1,300,712	33.81%	2,074,307	38.70%	3,477,500	47.60%	5,827,400	56.85%
Electricidad, Gas y Agua	-	-	-	-	17,800	0.33%	21,900	0.30%	24,300	0.24%
Comercio	281,847	9.02%	403,185	10.48%	636,646	11.98%	1,293,100	17.70%	1,858,000	18.12%
Servicios	476,714	15.26%	732,117	19.03%	1,087,568	22.76%	1,760,700	24.10%	3,047,400	29.73%
Intermediación financiera	-	-	-	-	121,800	2.29%	58,400	0.80%	72,500	0.71%
Transporte, Almacenamiento y comunicaciones	93,971	3.01%	165,410	4.30%	210,493	3.96%	343,400	4.70%	825,300	8.05%
<b>Actividad no especificada</b>	125,814	4.03%	247,215	6.43%	450,122	8.47%	701,400	9.60%	349,900	3.41%
PEAO total	3,124,579		3,847,190		5,313,891		7,305,800		10,251,300	

Fuente: Maletta y Bardales (1983) e INEI (2009b). Nota: el año 1981 se combinó de Maletta y Bardales e INEI (2009b). (2) Electricidad, agua y gas en 1961 y 1972 estaban en Industria. (3) Intermediación financiera en 1961 y 1972 estaba en servicios. (4) Pesca en 1961 y en 1993 y 2007 estaba en Agricultura, Silvicultura y Caza.

#### 5.4.2) La atracción del sector urbano y las ventajas de Lima

Hasta aquí se han destacado factores de expulsión del campo. Si se ha comenzado por dicha parte es porque el crecimiento de Lima entre 1950 y 1980 es más por la expulsión del sector rural que por la atracción del urbano (Deler 1975). Sin embargo, la migración y la urbanización no explican por sí solas la concentración en una ciudad o por qué las ciudades más grandes son las beneficiadas por el aumento de la población. Lo que se debe explicar es por qué el sector urbano tenía la capacidad para soportar una mayor cantidad de habitantes en este periodo y cuáles eran las características que hacían que Lima aventaje al resto.

Como se ha dicho, entre finales de la década de 1940 y comienzos de la de 1950 comienza en el Perú un nuevo auge exportador, el cual fue en principio bastante diversificado (gráfico 5.5 y cuadro

5.8). Dicho auge aumentó los ingresos peruanos y en especial los de los habitantes de la costa. Por ejemplo, en 1961 el ingreso promedio de residentes de los departamentos de Lima y Callao, Arequipa, La Libertad, Lambayeque, Ica, Tumbes y Piura era claramente superior al del resto del país y principalmente a los de los departamentos serranos<sup>485</sup> (ver Gonzales de Olarte 1988, p. 201). El caso de Lima era extremo, pues, tenía casi tres veces el ingreso de Arequipa, el segundo lugar de mayores ingresos. La gran desigualdad en el Perú ha sido estudiada en muchos trabajos, por lo que no se ahondará en el tema. Sin embargo, es importante señalar el efecto que tiene el hecho de que los auges exportadores aumenten más los ingresos de las ciudades con buen acceso al mar: cuando los ingresos de las personas que viven en estos lugares aumentan, la proporción del gasto que asignan a los servicios y a las manufacturas aumenta<sup>486</sup>. Esto evidentemente crea mayores oportunidades para las personas que viven allí o que piensan mudarse a esas ciudades, pues, ahora pueden proveer dichos servicios urbanos a los habitantes con mayores ingresos.

¿Por qué Lima y las ciudades grandes de la costa concentraron los ingresos del auge exportador? Existen al menos 6 razones. En primer lugar, las ciudades de la costa estaban mejor conectadas a los mercados internacionales y disfrutaban de menores costos de transporte debido a sus puertos. En segundo lugar, como ya se ha mostrado, Lima desde siempre había controlado el comercio exterior peruano, en especial las importaciones. Esto se debía a las características de la tecnología de transporte. En tercer lugar, había una razón adicional para que Lima controlase el comercio importador. Es cierto que la capital ya no era aquella que vivía del comercio, como la Lima del XIX. Ahora, a mediados del siglo XX, la ciudad era una gran productora de manufacturas. Y, como se sabe, esta industria era altamente dependiente de las importaciones debido a su necesidad de bienes intermedios y de maquinaria. De esta manera, el auge exportador al facilitar las divisas que permitían expandir las importaciones contribuía a la concentración de estas y al crecimiento de Lima. Al respecto, Gonzales de Olarte (1992) ha mostrado la dependencia en las importaciones que tenía la industria y todas las actividades limeñas. Por ejemplo en 1963, el 19.3% de los insumos usados en Lima y Callao provenían del exterior, lo cual superaba a los que llegaban desde el resto de regiones (11.3%). En la industria los números eran mucho mayores. Por ejemplo, la industria de bienes de consumo no esencial importaba un 36.2% y la de bienes de capital y consumo duradero un 33.7%<sup>487</sup>. Lima necesitaba de las exportaciones de la periferia para poder lidiar con el eterno déficit en su balanza comercial y los auges exportadores facilitaban esto.

En cuarto lugar, la producción de los productos de exportación se hacía principalmente en la costa. La excepción era el cobre y otros minerales asociados. El petróleo, la harina de pescado, el algodón y el azúcar se realizaban en distintas lugares de la costa. Los dos primeros estaban ubicados allí evidentemente por razones geográficas. Los dos últimos en buena parte debido a las ventajas naturales, pero también es conveniente recordar que resurgieron con el dinero del guano y con los

---

<sup>485</sup> Dos excepciones son Cerro de Pasco y Madre de Dios, obviamente por la extracción de recursos naturales. Cuando se considera el ingreso per cápita, estos departamentos están en un rango intermedio.

<sup>486</sup> Esto es lo que usualmente se conoce como la "Ley de Engel". Ver Gollin et al. (2015).

<sup>487</sup> Estos datos se basan en una tabla insumo producto hecha en 1963 para el departamento de Lima y el Callao. Ver Gonzales de Olarte (1992, p. 42).



préstamos de los bancos y casas comerciales. Además, la inversión pública en el sector agrícola tuvo como objetivo favorecer a estos sectores costeros. Por ejemplo, Thorp y Bertram (2013) muestra cómo fueron favorecidas las agroexportaciones entre 1890 y 1960 con obras de irrigación, crédito barato y otros beneficios. Un quinto punto está directamente relacionado con la industria limeña. Esta ya había logrado dominar los mercados peruanos con acceso al ferrocarril o a las carreteras. De esta manera, cuando los ingresos en el país aumentaban, lo hacía también la demanda por los productos hechos en Lima. Al respecto, Gonzales de Olarte (1992) señala que la manufactura limeña era la que articulaba las relaciones entre Lima y el resto del territorio. El resto de regiones del Perú eran asiduas consumidoras de la producción industrial limeña<sup>488</sup>; por ejemplo, estas compraban el 22.6% de la producción de la industria de bienes intermedios limeña en 1963.

Finalmente, el gasto público también pudo haber influido. Sin embargo, Gonzales de Olarte (1992) ha mostrado que la inversión, al menos entre fines de los 60 y principalmente la década de 1970, era desconcentradora. Por ejemplo, entre 1970 y 1980, menos de un 20% de la inversión pública fue destinado a Lima y Callao, a pesar del tamaño que había adquirido la población<sup>489</sup> (más del 28% del total en 1981). Y el gasto público no tenía un efecto claro sobre el crecimiento de Lima (Gonzales de Olarte 1992, p. 81). Por su parte, aunque el empleo público en el país tuvo enormes aumentos en las década de 1960 y 1980, la participación de Lima Metropolitana en este apenas creció. Esta pasó de 42.3% en 1961 a 45.8% en 1981<sup>490</sup> (Maletta y Bardales 1983). Así, si se acepta la hipótesis de algunos autores de que el Estado benefició más a la capital con sus decisiones, el efecto se debió haber dado principalmente a través del aumento de los salarios en el gobierno<sup>491,492</sup>. Sin embargo, ante la falta de información, la conclusión razonable es que la intervención estatal puede tener efecto, aunque de una manera limitada.

Sea como haya sido, lo cierto es que el Perú experimentó un gran crecimiento desde finales de la década de 1940 y Lima y la costa lo aprovecharon mejor. Cuando los ingresos de los habitantes de las ciudades costeras crecen debido al auge, aumentan las oportunidades para los posibles migrantes en la industria y, eminentemente, en los servicios. Para empezar, con el aumento de ingresos, una mayor parte del gasto se va destinando a los servicios y a las manufacturas. En segundo lugar, como los servicios son, en su mayor parte<sup>493</sup>, no transables, estos no pueden ser comerciados con el exterior o con otras regiones. Así, la rentabilidad del sector depende enteramente del juego entre la oferta y la demanda dentro de cada ciudad. Mientras mayores son los ingresos en ella, mayor es la demanda y mayores son las oportunidades de proveer servicios de manera rentable. Esto le da a los servicios una clara ventaja sobre gran parte del sector industrial, cuyos precios son

---

<sup>488</sup> Sin embargo, las familias limeñas eran el principal mercado de la ciudad al absorber el 72.2% de su producción en 1963.

<sup>489</sup> Las inversiones se estaban destinando fuera de Lima y a sectores como la agricultura.

<sup>490</sup> Lamentablemente, no se cuenta con datos para 1972.

<sup>491</sup> Esto es válido para las décadas de 1960 y 1970. En las décadas anteriores, la situación pudo haber sido más favorable, sin embargo, no se cuenta con información sobre el periodo.

<sup>492</sup> Por ejemplo, en Parodi (2014, p. 444) se muestra el gran incremento en el salario anual de los maestros en la década de 1960.

<sup>493</sup> Un ejemplo de un servicio transable son los financieros. Estos pueden ser brindados desde otras regiones o países a través de intermediarios y distintas tecnologías.

afectados por la competencia exterior o interregional. En tercer lugar, los servicios son, por definición, una actividad que necesita de interacción cara a cara. Las oportunidades que ofrece el sector no pueden ser aprovechadas desde el ámbito rural o desde la ciudad equivocada.

Estos factores juntos implican que, al mismo tiempo que las condiciones en la sierra y en el campo expulsaban personas, las ciudades, debido al auge, mejoraban su capacidad para albergar una mayor población. En especial, en el sector de servicios y comercio. No resulta sorprendente observar así que, mientras en 1940 un 62.1% de peruanos estaba empleado en la agricultura y un 14.7% en los servicios<sup>494</sup>, para 1972 estas proporciones hayan cambiado a 40.3% y 29.5% (ver cuadro 5.9). Mientras el país se urbanizaba, los servicios crecían a costa de la agricultura. La manufactura, por su parte, aparentemente no había tenido cambios: de 12.3% en 1940 pasó a 12.8%<sup>495</sup>. Otros sectores no transables asociados a la nueva economía urbana crecían. Por ejemplo, transporte y comunicaciones pasó de 2% a 4.3% en el mismo periodo. Construcción, de 2.6% a 4.5%. Para 1981, la situación era más clara, los servicios y comercio tenían participaciones de 37% y la agricultura 35.6%, respectivamente. El proceso ya se había consolidado; el país ya era mayoritariamente urbano.

Pero lo que para el Perú era un proceso totalmente nuevo, para Lima solo era un pequeño aumento de la importancia relativa de los servicios (ver cuadro 5.10). Sin embargo, ante la velocidad del crecimiento demográfico, es sorprendente que el sector haya podido mantenerse y luego crecer a mayores velocidades, cosa que la industria no pudo hacer después de haber perdido la protección. En vista de lo señalado para todo el sector urbano ya se puede pasar a la siguiente pregunta. ¿Por qué la migración benefició en un principio solo a Lima y luego a las ciudades grandes? La respuesta es por la escala urbana. Las ciudades grandes no solo aprovechaban mejor los auges exportadores por su buen acceso al mar, sino que partían con poblaciones más grandes donde se podía desarrollar la nueva economía terciaria.

---

<sup>494</sup> Estos datos incluyen empleo gubernamental. Ver Hunt (2011, p. 194).

<sup>495</sup> Es importante recordar que la expansión de la industria se hacía a costa de la producción artesanal.

Cuadro 5.10 – Composición del empleo en Lima Metropolitana (provincias de Lima y Callao) 1961-2007

	1961	%	1972	%	1981	%	1993	%	2007	%
<b>Sector primario</b>	39814	5.81%	33633	2.91%	40425	2.62%	86563	4.06%	49470	1.42%
Agricultura, Silvicultura y Caza	35975	5.25%	29425	2.55%	29670	1.92%	66881	3.14%	31127	0.89%
Pesca	-	-	7508	0.65%	8602	0.56%	9810	0.46%	6001	0.17%
Minería	3839	0.56%	4208	0.36%	10755	0.70%	9872	0.46%	12342	0.35%
<b>Sector secundario</b>	206655	30.13%	398706	34.54%	366924	23.80%	478248	22.44%	689299	19.82%
Manufactura	160864	23.46%	321278	27.83%	284001	18.42%	359832	16.88%	483450	13.90%
Construcción	45791	6.68%	77428	6.71%	82923	5.38%	118416	5.56%	205849	5.92%
<b>Sector terciario</b>	383606	55.94%	663053	57.43%	981285	63.66%	1351277	63.40%	2586120	74.34%
Electricidad, Gas y Agua	-	-	-	-	-	-	10915	0.51%	8910	0.26%
Comercio	123082	17.95%	199076	17.24%	285317	18.51%	476860	22.37%	799717	22.99%
Servicios	219554	32.02%	380223	32.94%	596474	38.69%	671930	31.53%	1365918	39.27%
Intermediación financiera	-	-	-	-	-	-	35545	1.67%	44691	1.28%
Transporte, Almacenamiento y comunicaciones	40970	5.97%	83754	7.25%	99494	6.45%	156027	7.32%	366884	10.55%
<b>Actividad no especificada</b>	55707	8.12%	51552	4.47%	144268	9.36%	215199	10.10%	153721	4.42%
PEAO Total	685782		1154452		1541504		2131287		3478610	

Fuente: INEI (2009b, p.97) y Maletta y Bardales (1983).

Los servicios son actividades que necesitan interacción y son no transables. Así, se pueden destacar 3 características por las cuales las ciudades más grandes proveen mejores oportunidades para este sector. En primer lugar, una ciudad con más población y con más ingresos, en general, brinda una demanda mayor a los que ofrecen servicios. Esto se debe a que simplemente los servicios son no transables y a que el gasto en estos aumenta más que proporcionalmente cuando aumentan los ingresos. Como estos no son transables, el precio y la rentabilidad del sector se determinan por la demanda y oferta local. Una ciudad con mayor población, la cual tiene ingresos mayores a la del resto de ciudades, ofrece un mercado más rentable<sup>496</sup> y más grande.

Por su parte, esta ventaja es fortalecida con el aumento de ingresos proveniente del auge exportador. Debido a que los gastos en servicios (al igual que en manufacturas) aumentan más que

<sup>496</sup> Evidentemente, los costos de establecerse también son mayores en la ciudad grande y, eventualmente, la mayor densidad aumentará más los costos.

proporcionalmente al crecer los ingresos, las oportunidades en este sector aumentan más que proporcionalmente. Esto es alentado adicionalmente por el hecho de que, al ser los servicios no transables, el crecimiento del ingreso aumenta aún más su rentabilidad debido a que puede aumentar sus precios (a diferencia de, por ejemplo, las manufacturas transables, cuyos precios no aumentan de la misma manera porque estos dependen también de las condiciones del mercado global<sup>497</sup>). Este es el caso de Lima, la cual hacia 1961 tenía tres veces los ingresos por residente que Arequipa, la segunda en el ranking, y, como se ha dicho, siempre ha solido ser la más beneficiada de los auges exportadores. Evidentemente, la actividad terciaria se volvió más rentable de lo que hubiese sido sin tal auge.

En segundo lugar, las ciudades más grandes ofrecen una mayor demanda en un menor espacio y en una menor cantidad de tiempo. Por tanto, las posibles ventas o servicios brindados son mayores mientras más grande es la ciudad. Se puede decir que en estas hay “más mercado” o hay una mayor densidad de demanda. Otra vez, esta situación beneficiaba más a Lima que ya para la segunda mitad de la década de 1940 alcanzaba el millón de habitantes. En tercer lugar y relacionado a lo anterior, en lo que se ha dicho está implícito que las ciudades están caracterizadas por su densidad. Esto trae consigo grandes ventajas debido a que, al estar todos juntos, las ciudades más grandes reducen los costos de transportar personas y cosas. En lo que respecta a los servicios esto es mucho más importante porque la actividad se basa eminentemente en el movimiento de las personas. Con las personas ocurre algo curioso: el costo relevante no es el pasaje en autobús o tren, sino el costo de oportunidad. Es decir, las cosas a las que se renuncia por dedicar tiempo una actividad sí importan. Una ciudad con más personas, y que además cuenta con un sistema de transporte veloz<sup>498</sup>, reduce la necesidad de estar moviéndose grandes distancias y perdiendo grandes periodos de tiempo. Es decir, disminuye radicalmente el costo de oportunidad. Por lo tanto, mientras más grande la ciudad, mayor será la disminución de los costos de ofrecer servicios y más rentable será la actividad, al menos hasta que aparezca la congestión y el sistema transporte no pueda resolver la situación<sup>499</sup>.

De acuerdo a lo mencionado, es esperable que en el periodo en cuestión las ciudades más grandes sean las que más migrantes hayan atraído. Al menos manteniendo constante la cercanía a la costa (y por tanto el beneficiarse más del auge) y el hecho de que desde ellas se controlaba la producción de alguna materia prima de exportación. El gráfico 5.6 muestra la asociación positiva entre el saldo migratorio y la población de un periodo censal anterior<sup>500</sup> para los años 1961 y 1972 utilizando las 9 ciudades del cuadro 5.4. Aunque la regresión no contiene toda la información posible que se podría obtener incluyendo todas las ciudades, sí brinda una buena variabilidad como para observar algunos

---

<sup>497</sup> Ver Gollin et al. (2015).

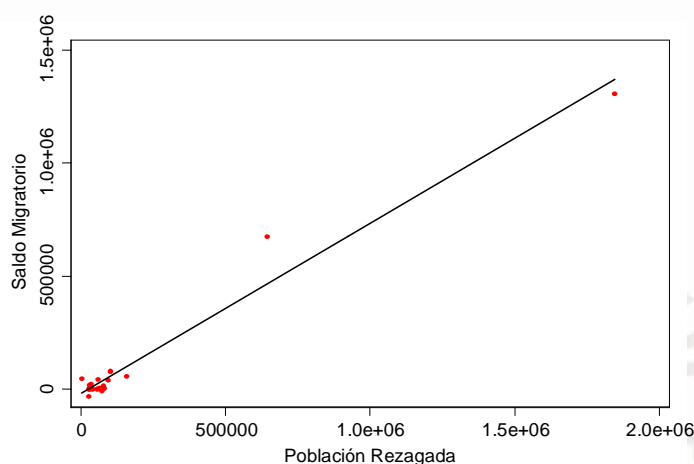
<sup>498</sup> La extraordinaria historia de cómo Lima logró tener uno se verá más adelante.

<sup>499</sup> Lo mencionado es también válido cuando se trata la producción manufacturera que no es suficientemente productiva como para afrontar los costos de transporte. A esta la conviene acercarse al mercado grande y a los centros de comercialización, y evitar los traslados.

<sup>500</sup> Es decir, si el saldo migratorio fuera del año 1961, entonces se utiliza la población de 1940.

patrones<sup>501</sup>. Se ha utilizado el saldo migratorio en vez de la cantidad de inmigrantes debido a que se quiere una medida de cuantas personas puede atraer y retener una ciudad, más que el simple hecho de atracción. Además, se utiliza la población del periodo censal anterior para evitar que los migrantes del año en cuestión estén también dentro de la variable población, lo cual puede confundir la relación<sup>502</sup>. La regresión que se ha realizado es de efectos fijos, lo cual barre con todas las características (no observables) que no hayan cambiado en el tiempo como la localización y las ventajas naturales. Los resultados señalan que diez personas adicionales en una ciudad están asociadas a un aumento de 5.3 migrantes netos<sup>503</sup>.

Gráfico 5.6 – Saldo migratorio vs Población rezagada 1961- 1972 para las 9 principales ciudades



Nota: los datos de saldo migratorio provincial provienen de Maletta y Bardales (1993). Los datos de población, de INEI (2009b). Con población rezagada se refiere a que se usan los datos de población del periodo censal inmediatamente anterior.

Evidentemente, esos dos puntos que se alejan del resto representan a Lima, el *outlier* peruano. Esta podría estar sesgando los resultados y quizá lo que se observa es solo una ilusión. Sin embargo, lo que se ha argumentado es válido para cualquier ciudad grande, sin importar si se llama Lima o Arequipa. Por tanto, se esperaría que si se retira a Lima de la estimación se obtengan resultados similares. El gráfico 5.7 realiza el mismo ejercicio excluyendo a Lima Metropolitana. El resultado es extremadamente similar. El hecho de que hayan 10 personas más en una ciudad está asociado al incremento de 4.6 migrantes netos<sup>504</sup>. Este resultado no es estadísticamente distinto al del gráfico

<sup>501</sup> Además, evita tener que lidiar con la censura en los datos que se impone al definir un tamaño mínimo para considerar un asentamiento como ciudad. Por otro lado, es esperable que las ciudades muy pequeñas expulsan habitantes a favor de las más grandes, por lo que el efecto podría ser no lineal.

<sup>502</sup> Esto evita de alguna manera el problema de endogeneidad. Los flujos migratorios de hoy no pueden afectar la población de un periodo anterior y lejano.

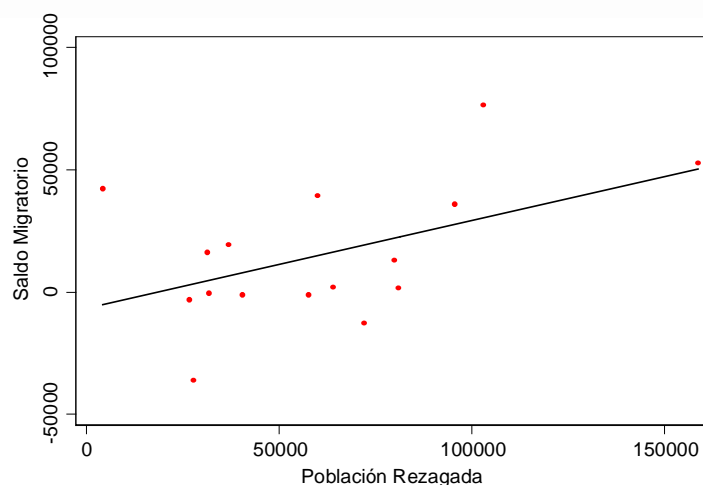
<sup>503</sup> Este coeficiente es significativo al 1%.

<sup>504</sup> Este coeficiente también es significativo al 1%. La gran diferencia es que los efectos fijos dejan de ser tan importantes.



5.6<sup>505</sup>. Con esta asociación no se pretende en lo absoluto señalar que se ha mostrado alguna forma de causalidad entre escala y migración debido al poco número de ciudades incluidas<sup>506</sup> y a que no se ha controlado por otras características importantes ni hay un modelo teórico explícito que indique alguna especificación<sup>507</sup>. Sin embargo, los resultados sí son bastante sugestivos: en un periodo en que la industria y los sectores extractivos no atraían gran cantidad de trabajadores, las ciudades que tuvieron mayor éxito en atraer y retener a los migrantes “expulsados” son las que partían con una mayor escala.

Gráfico 5.7 – Saldo migratorio vs Población rezagada 1961- 1972 para las principales ciudades sin Lima Metropolitana



Nota: los datos de saldo migratorio provincial provienen de Maletta y Bardales (1993). Los datos de población, de INEI (2009b). Con población rezagada se refiere a que se usan los datos de población del periodo censal inmediatamente anterior.

El simple argumento de que los servicios son no transables y necesitan de interacción humana permite explicar porque Lima se benefició más de las migraciones y por qué el sector de servicios y comercio mantuvo su importancia relativa, a pesar de que la industria de la ciudad aún era muy

<sup>505</sup> Se realizó una estimación adicional con todas las ciudades en la que se le permitía a Lima Metropolitana tener un efecto distinto para la variable población. El resultado para Lima no era estadísticamente distinto al del resto de ciudades para ningún nivel de significancia y era bastante pequeño (aunque positivo).

<sup>506</sup> Las ciudades incluidas son las que en 1961 sobrepasaban los 50,000 habitantes. Si se tiene como criterio un mínimo de 20,000, se tendrían 24 ciudades.

<sup>507</sup> Quizá los resultados son mejor vistos como una sobreestimación debido a que la escala está asociada a otras características positivas como economías externas para la industria. Sin embargo, aunque estas pueden haber sido importantes en Lima, su relevancia en el resto de ciudades no es tan clara. Después de todo, el resto de ciudades que creció no tuvo una industria como la limeña ni se puede decir que esta estuvo detrás de su crecimiento. El caso de Chimbote en que sí hubo un alto crecimiento industrial puede ser una excepción, pero difícilmente se puede argumentar que esta ciudad desarrolló una industria debido a su escala. Por otra parte, el signo del resultado señala que las ciudades más grandes estaban resolviendo rápidamente los problemas que restringen su crecimiento poblacional, por lo que los beneficios de establecerse en ellas eran más altos que los costos.

competitiva (al menos hasta finales de la década de 1970). Así, entre 1940 y 1972, el sector promedio una participación de 50% en la PEA empleada. Con la crisis y el dismantelamiento de la política ISI, el sector obtuvo una participación del 57.2% en 1981. Esta aumentaría en las décadas posteriores.

Hay dos comentarios que se deben hacer al respecto del crecimiento del sector terciario. En primer lugar, este sector ha estado vinculado a la economía informal, la cual se hizo notar fuertemente en este periodo. Varios autores han considerado a este como un “sector de subsistencia” o de actividades “marginales” y de poca productividad. Es por esto que es necesario aclarar a que se refiere cuando se dice que estas actividades eran más rentables. Lo único que se está señalando es que el sector terciario permitía obtener los ingresos suficientes como para poder soportar la (costosa) vida en Lima.

Esto es especialmente cierto en la época de auge exportador o en la que la industria recibió el impulso de la política estatal. Cuando ninguna de estas características estuvo presente a finales de los 70 y en los años 80, Lima dejó de poder albergar una mayor población. La ciudad que crecía principalmente por los flujos migratorios entre las décadas de 1940 y 1960 desapareció rápidamente en dichos años<sup>508509</sup>. Por ejemplo, la participación que tenía Lima en los migrantes de toda la vida a nivel nacional pasó de su máximo de 43.5% en 1972 a 37.9% en 1993. Sin embargo, los flujos se ajustan más rápido que los stocks: la capital pasó de recibir el 54.7% de los migrantes entre 1961 y 1972 al 28.6% entre 1981 y 1993<sup>510</sup>. Además, las personas que recibía eran especialmente los desplazados por la violencia política de aquellos años. Según INEI (2009b), estos fueron aproximadamente unos 600,000 de los cuales la gran mayoría llegó a ciudades serranas y a Lima<sup>511</sup>. Evidentemente, cuando Lima y otras ciudades grandes no tuvieron la capacidad de albergar más personas, iniciaron con fuerza las migraciones internacionales (ver Contreras 2009, p. 33). Otra opción fueron las actividades ilegales de extracción de oro y madera, y el cultivo de coca<sup>512</sup>.

En segundo lugar, Lima no solo desarrolló actividades terciarias de poca calificación. Como se ha visto, la ciudad siempre fue el centro donde se concentró el capital humano, lo cual le permitió desarrollar actividades que necesitaban una alta calificación. Esto había sido así por la aglomeración de comerciantes y navegantes, así como de los administradores públicos. Con las migraciones internacionales del siglo XIX llegaron importantes personajes con conocimientos e innovaciones los

---

<sup>508</sup> Ver Seminario (2014, p. 343).

<sup>509</sup> En 1972 el 46% de los limeños eran migrantes. En 1993 estos alcanzaron un 38%.

<sup>510</sup> Estos datos provienen de INEI (2009b).

<sup>511</sup> Para observar el efecto de los desplazados se pueden comparar dos periodos de crisis y estabilización. Entre 1976 y 1981, el saldo migratorio de Lima y Callao fue de 165,158 personas, mientras que entre 1988 y 1993 fue de 351,670. La diferencia es sustantiva, a pesar de que la crisis de finales de la década de 1980 tuvo un impacto mucho más severo.

<sup>512</sup> Las ciudades además fueron vistas por las familias rurales como una forma de diversificar ingresos. Ver De la Cadena (1988) para el caso de Huancayo.

cuales, junto a varios peruanos, elevaron el nivel de las instituciones educativas<sup>513</sup>. Y también crearon escuelas y otros centros. Muchos de estos eran médicos, científicos, ingenieros, financistas, entre otras profesiones, que llegaron por diversos motivos y se asentaron en Lima debido a que allí podían aprovechar mejor sus habilidades. Con la industrialización y el crecimiento de los servicios calificados en Lima a inicios del siglo XX, las personas que tenían más habilidades encontraron ventajas de seguir en la ciudad debido a que allí las podían aprovechar mejor. Además, el crecimiento de la capital impulsaba al sector educativo. Por ejemplo, Contreras y Cueto (2004) han mostrado que más del 80% de los estudiantes universitarios en las tres primeras décadas del siglo XX estaban en Lima. Así, mucho antes que el resto del país, Lima ya había empezado a preparar personas altamente calificadas y les brindaba un lugar donde podían aprovechar sus habilidades.

En el caso de los servicios altamente calificados destacan los financieros. A este sector que nació del comercio exterior, Lima le ofrecía las ya mencionadas ventajas de adquisición de información y de densidad. Al estar en la ciudad donde se encontraban otras entidades financieras y otras empresas importantes, la información era más fácil de adquirir y el realizar reuniones era más simple. Esto último significa que se reducía el costo de oportunidad en un tiempo en que recién se popularizaban los viajes en avión y no existían las tecnologías de comunicaciones actuales que permiten realizar conferencias por internet. Las ventajas de estar en un solo sitio quedaron claras cuando el sector salió del Cercado de Lima. En la década de 1960, Miraflores y San Isidro se disputaron el rol de centro financiero, proceso que se definió a favor de este último distrito. San Isidro no ofrecía más ventajas que Miraflores, más allá de los terrenos vacíos que dejó el aeropuerto de Limatambo y los que ofrecía la familia Brescia. Esa pequeña ventaja bastó para que todo el sector de oficinas e instituciones financieras se estableciera en un solo lugar. La moraleja de esta historia es clara: la naturaleza de estos negocios no admitía dos centros<sup>514</sup>.

Por otra parte, Lima también era la capital, por lo que la cercanía a las autoridades era ventajosa para los bancos, los cuales estaban pendientes y buscaban influir en las acciones estatales. Por todas estas ventajas, Lima era el lugar donde se debían tomar las decisiones importantes y ninguna otra ciudad podía tomar ese lugar. Los ingenuos esfuerzos del Estado por tener una banca de fomento descentralizada no funcionaban por esto (al menos en lo que respecta a la toma de decisiones). Sin embargo, el sector financiero tenía una tercera ventaja de estar en Lima: allí se concentraban las personas más capacitadas del Perú. En una actividad que se va haciendo cada vez más compleja, las habilidades son altamente valoradas. Por ejemplo, en 1993, de las 58,400 personas en el sector de intermediación financiera, 35,545 se encontraban en Lima y Callao (61%) (ver cuadros 5.9 y 5.10). Una muestra imperfecta de que esto era en parte por las habilidades de los limeños, se tiene en el hecho de que en 1961, el 45.3% de los peruanos empleados en los grupos “Profesionales, Técnicos y Personas en Ocupaciones Afines” y “Gerentes, Directivos y Altos Funcionarios” estaban en Lima y

---

<sup>513</sup> El caso de la facultad de medicina de San Marcos es uno de ellos. Otro es la fundación de la Escuela de Ingenieros (hoy Universidad Nacional de Ingeniería – UNI) por el ingeniero polaco Eduardo de Habich en 1876.

<sup>514</sup> Sin embargo, la importancia del distrito recién se incrementó en las décadas de 1980 y 1990. En especial en esta última década fue beneficiada por la globalización y las reformas de la época. Ver Chion (2002).

Callao. En 1972 y 1981 el porcentaje fue de 44.8% y 51.2%<sup>515</sup>, respectivamente. Lima aglomeraba el capital humano y las actividades que necesitan de este para funcionar.

### 5.4.3) Industria

A pesar de que los servicios ganaron gran importancia en esta época, la industria también fue relevante para el crecimiento de Lima hasta la década de 1970. Entre las 1940 y 1980 se dieron varios eventos que hicieron crecer la industria y que beneficiaron principalmente a la capital. Aunque la historia es bastante interesante también es muy similar a la que se dio a inicios del siglo XX. Entre 1930 y 1948 hubo esfuerzos por proteger a la industria debido a la crisis internacional y a las presiones internas. Sin embargo, Thorp y Bertram (2013, p. 233-250) señalan que esta política fue contradictoria y no benefició de manera clara al sector. El sector aprovechó las devaluaciones y la Segunda Guerra Mundial para recuperarse, pero su crecimiento fue bastante limitado. Para 1948 lo más importante que había ocurrido fue el surgimiento de la industria de neumáticos y de químicos<sup>516</sup>. El principal limitante de la industria seguía siendo la estrechez del mercado interno<sup>517</sup> y su incapacidad para exportar.

En 1948 Odría da un golpe y estabiliza política y económicamente el país. Liberaliza el comercio y disminuye los controles estatales en la economía. Por suerte en esos años se inició un nuevo auge exportador. El mercado peruano se expandió a altas tasas y las importaciones para la industria podían ser financiadas con las crecientes exportaciones. La industria se expandió (sorprendentemente) a pesar de que había perdido la protección arancelaria y otros beneficios. Por ejemplo, entre 1950 y 1955 creció a tasas anuales del 8%. En el país y en especial en Lima surgen en este periodo liberalizador una nueva generación de empresas industriales e ingresan empresas extranjeras, las cuales, más adelante, presionarían por una mayor promoción del sector.

El sector creció mucho en la década de 1950 y evidentemente se concentró en Lima por las mismas razones que explicaron su concentración anterior. Para 1954, Gonzales de Olarte (1992, p. 32) muestra que en Lima se encontraban 2,097 de los 2,606 establecimientos industriales peruanos<sup>518</sup> (80.5%). Esto había sido una mejora en comparación a 1943, cuando solo concentraba el 61.5%<sup>519</sup>.

---

<sup>515</sup> Ver Maletta y Bardales (1983). En 1981 en Lima Metropolitana habían unos 219,335 de un total de 428,398. El resto estaba distribuido uniformemente en el resto de departamentos.

<sup>516</sup> Por ejemplo, se crearon las fábricas de la Química Suiza S.A. (1939) y Goodyear (1943). En la llegada de esta última tuvo mucha importancia la labor del exalcalde de Lima y empresario Eduardo Dibós (1938-1940, 1950-1952).

<sup>517</sup> Por ejemplo, en la industria textil, entre 1928 y 1945 el consumo apenas creció. La producción peruana solo pudo aumentar cuando la Segunda Guerra Mundial desvió la producción de los países industriales al esfuerzo bélico.

<sup>518</sup> Además, en Lima los establecimientos eran más grandes. Por ejemplo, en 1948, en el sector de hilanderías el número de empleados promedio por empresa era 193. Por su parte, en el sur, el segundo centro industrial, era de 90. Los tejidos de punto y la cerveza mostraban una figura similar (Caravedo 1978, p. 44).

<sup>519</sup> Ver Caravedo (1978, p. 106). Lima tenía 198 de un total de 322. Por otra parte, los datos de Caravedo difieren de los de Gonzales de Olarte. Para el primero, en 1954 habían 2104 establecimientos, de los cuales Lima controlaba 1961 (93.2%).

En 1961, un 38.3% del empleo manufacturero peruano estaba en Lima Metropolitana. Sin embargo, este dato es engañoso debido a que la producción limeña era eminentemente en fábricas, mientras que en el resto del país dominaba la producción artesanal<sup>520</sup> (ver cuadros 5.9 y 5.10). Además, para 1963, cuando Lima solo concentraba el 43% del PBI, un 52.2% del PBI manufacturero se realizaba en el departamento (Gonzales de Olarte 1992, p. 41).

¿Por qué la industria se concentró otra vez en Lima? La razón es que Lima ofrecía un mercado más grande cuando los costos de transporte aún eran muy altos. Esta fue la misma razón por la cual se concentró en la ciudad a inicios del siglo. No obstante, hubo un cambio. Cuando Lima construyó su supremacía industrial el medio de transporte más importante era el ferrocarril. Este fortalecía el lugar central de Lima en el sistema de transportes debido a su rigidez y a que para ir a distintos lugares había que pasar por la ciudad. Desde Lima se podían dominar los mercados del norte, del sur y de la sierra central y aprovechar la mayor demanda que proveía la ciudad con mayor escala. Esta, como se dijo, se beneficiaba del comercio exterior a través de su puerto. Sin embargo, después del impulso dado a la construcción de carreteras en las décadas de 1920 y 1930, el camión desplazó al ferrocarril como el medio de transporte principal. Por ejemplo, entre 1929 y 1963, las carreteras en tránsito pasaron de 18,201 a 40,678 kilómetros. Las líneas de ferrocarril no se expandieron desde finales de la década de 1920 y paulatinamente fueron siendo abandonadas<sup>521</sup>. Por su parte, los camiones registrados pasaron de 4,696 a 8,300 entre 1929 y 1939. Para 1950 ya eran 24,030; mientras que para 1960, 58,118<sup>522</sup> (Contreras 2014, p. 646).

Los camiones con su flexibilidad y con el apoyo estatal en la construcción de carreteras borrar paulatinamente la ventaja que tenía Lima debido a la organización del sistema ferroviario. Sin embargo, esto no fue inmediato. Las primeras carreteras fueron construidas a lo largo de la costa (Panamericana) o, desde la costa, entraban a la sierra (e.g. Central). Es decir, seguían las rutas del comercio de cabotaje y de los ferrocarriles. En este sentido, la organización inicial del sistema no le quitó a Lima su ventaja. Al respecto, Contreras (2002, p. 26) señala que puertos con los que antes el Callao se comunicaba vía marítima se extinguieron debido a que los camiones remplazaron al comercio por mar. Ahora, el comercio de toda la región central se podía concentrar en el Callao por vía terrestre. Este fue el caso de Huacho y Cerro Azul. Por su parte, Gonzales de Olarte (1992, p.37 y 39) muestra la forma en que se construyeron de carreteras que salían desde Lima. El rol de *hub* de Lima en esos años queda patente cuando se observa que para ir de Matucana a Yauyos debe pasar necesariamente por la capital<sup>523</sup>. En los casos más extremos, algunos pueblos estaban conectados a sus capitales a través de Lima. En general, en estos años, la sierra se seguía comunicando a través

---

<sup>520</sup> Ver Hunt (2011).

<sup>521</sup> Ver Contreras (2014, p. 642-643).

<sup>522</sup> Estos datos son algo engañosos debido a que incluyen a los *station wagon* y a las camionetas *pick up*. Sin embargo, son un buen proxy de la importancia que estaban ganando los vehículos motorizados.

<sup>523</sup> Sin embargo, el autor señala que la forma en que fue construido podría deberse a la complicada geografía.



de la costa. No es sorprendente apreciar así que para 1940 los departamentos costeros habían sido los más beneficiados por las inversiones en carreteras<sup>524</sup> (Caravedo 1979, p. 129).

La flexibilidad del camión y el automóvil, y la mayor conectividad con el tiempo cambiaron esta situación. Sin embargo, Lima no necesitaba de ser un *hub* para continuar su expansión industrial. De hecho, el nuevo medio de transporte la benefició mucho más de lo que podría haberla perjudicado. Esto se debe a que el camión, apoyado por la inversión en carreteras, se convirtió en un medio rápido, seguro y barato con el cual los productos limeños podían penetrar los mercados regionales, a la vez que aprovechaban las ventajas de estar en la gran ciudad. Para la década de 1950 esto estaba más que claro, pues, el nuevo auge económico y la reducción del costo de transporte llevaron a más concentración. Al respecto, Caravedo (1978, p. 106-116) muestra como el periodo de crecimiento industrial de Arequipa y el sur<sup>525</sup> terminó en los 50 con la “invasión” de las competitivas manufacturas limeñas. Por ejemplo, de 1943 a 1954 las 3 industrias más importantes de Arequipa decayeron: de 14 empresas dedicadas a bebidas se pasó a 8; de 21 establecimientos textiles se cayó a 11; y de 10 de cueros se pasó a 8. La entrada de las empresas limeñas a los mercados del sur era crítica para los arequipeños, pues la gran parte de su producción se dedicaba a este mercado, a diferencia de Lima<sup>526</sup>. En Cusco, el otro centro industrial del sur, ocurrió un proceso similar. Los productos de la capital entraban en mayores cantidades con mucha facilidad, a pesar de los fletes que debían pagar.

Además, como se vio en la sección anterior, las empresas de Lima disfrutaban de varias ventajas al estar juntas en el mismo lugar. En primer lugar, la ciudad no solo era el mercado peruano más grande, sino una fuente ilimitada de trabajadores calificados y no calificados. Esto mejoraba la situación de las empresas manufactureras cuando querían expandir la producción con el nuevo auge debido a que los salarios no debían aumentar tanto. Los trabajadores también tuvieron ventajas, pues, cuando algunos sectores industriales crecieron lentamente en las décadas de 1930 y 1940, estos pudieron realizar actividades alternativas. Si la economía limeña no hubiera sido tan diversificada, le hubiera pasado lo mismo que le sucedía a las ciudades que crecen por la extracción de un recurso natural: el éxodo a otros lugares que ofrezcan mayores oportunidades. En lo que respecta a los trabajadores calificados, la situación era mucho más clara. Sus habilidades tenían muy poca utilidad en el resto del país, a menos que estuvieran en los sectores exportadores intensivos en tecnología (los cuales de por sí atraían poca mano de obra) o realicen sus propias empresas. En segundo lugar, a pesar de la banca de fomento y a que el sector financiero se estaba expandiendo en el resto del país, en Lima se seguía teniendo mayores facilidades para acceder al crédito. Por

---

<sup>524</sup> No obstante, las diferencias con algunos departamentos serranos no eran tan grandes.

<sup>525</sup> Este se dio desde la década de 1930 bajo la protección arancelaria que duro hasta 1948 y la protección de los costos de transporte. Una de las fábricas más conocidas fue Leche Gloria S.A. (1941).

<sup>526</sup> Ver Caravedo (1978, p. 115). Por ejemplo, el 100% de la producción de bebidas, aserraderos, panaderías y muebles era vendida en Arequipa. El cuero, cartón, medias, calzado, vinos, aceite, mantecas, velas y jabones era vendido en su totalidad en el sur. Lo único que Arequipa vendía a Lima era leche, lanas y algunas curtiembres.

ejemplo, en 1945 el 77.2% de las colocaciones de la banca comercial estaban en la ciudad. Esto aumentó a 81.1% en 1955<sup>527</sup> (Caravedo 1978, p. 110).

En tercer lugar, el mercado limeño se hacía cada vez más grande, lo que fomentaba que nuevas empresas se establezcan. Uno de los sectores que se benefició mucho de la situación fueron las confecciones. Como se ha dicho, estas se beneficiaron desde inicios del siglo por la producción en serie de ropa *ready-to-wear*. Con el crecimiento de los sectores de menores ingresos en la ciudad, la producción a escala de vestimenta para estos grupos se hizo mucho más rentable. En 1961, un análisis del BCRP alababa la dinámica del sector en los 15 años anteriores (Jaramillo y Huamán 2014, p. 244). Por su parte, el número de personas y los ingresos de los sectores altos y medios crecían, lo que llevó a que firmas extranjeras creen fábricas para aprovechar la mayor demanda. En la década de 1950, el sector textil en conjunto (hilados, tejidos y confecciones) creció en 50%, solo detrás de los alimentos y bebidas<sup>528</sup>.

En cuarto lugar, la economía regional de Lima se consolidó como una bastante diversificada y articulada. La región de Lima alcanzó tal autonomía que su crecimiento se volvió independiente de lo que pasaba en el resto del país (Gonzales de Olarte, 1992). Al respecto, este autor ha utilizado una tabla insumo producto para 1963 con la que muestra que la región limeña obtenía un 68.8% de sus insumos dentro de ella. Las importaciones seguían en importancia (19.3%), principalmente para las manufacturas. Luego estaba el resto de regiones del país, con 11.9%. Como se puede apreciar, para 1963, la integración aún era poca y puede ser explicada en buena parte por la falta de conectividad. Después de todo, Lima seguía importando alimentos que podría haber traído de otras partes del Perú. Gonzales de Olarte también muestra la magnitud del mercado limeño para las empresas establecidas allí: solo un 7.9% del valor bruto de producción era exportado, del cual un 35.3% iba al resto de regiones. Sin embargo, es necesario mencionar que el flujo hacia las regiones estaba dominado por manufacturas y que la importancia variaba por sector. Por ejemplo, para la industria de confecciones, calzado y muebles, el resto de regiones era el 23% del mercado limeño. En el caso de la industria de bienes intermedios, el 22%. Evidentemente, detrás de la articulación y autonomía que alcanzó Lima estaba la fuerza del sector industrial dependiente de importaciones. La industria tenía ventajas de localizarse allí por esta autonomía regional, en un país que aun contaba con altos costos de transporte y mercados alternativos muy pequeños. Las empresas no solo estaban cerca a los consumidores, sino también a sus proveedores, sean industriales o de

---

<sup>527</sup> Sin embargo, esto también muestra la mayor demanda limeña y no solo la escasez de crédito en las regiones.

<sup>528</sup> Ver Jaramillo y Huamán (2014, p. 244).

materias primas<sup>529</sup>. Además, el puerto le permitía un buen acceso a las importaciones industriales y de alimentos necesarias para la expansión<sup>530531</sup>.

Es evidente que todas las ventajas que ofrecía Lima hacían a las empresas establecidas allí más competitivas. Una muestra de ello es que en 1948, antes del auge, un obrero promedio en una hilandería limeña producía 21,311 soles. Por su parte, un sureño solo producía 9,487 (Caravedo 1978, p. 44). Había una relación de 2.25 a 1 a favor del trabajador limeño. La supremacía limeña era clara en todos los sectores industriales: en los de tejido de punto (2.25 a 1), curtiembres (3.2 a 1), cerveza (1.4 a 1), etc. Es por ello que cuando los gobiernos de Prado, Belaunde y Velasco siguieron la política de industrialización por sustitución de importaciones, era natural localizarse en Lima. Los enormes incentivos que dieron a la desconcentración no iban a poder hacer mucho para evitarlo.

Para finales de la década de 1950, a pesar del crecimiento, el Perú estaba en un contexto de alto crecimiento demográfico y poca creación de empleos. El crecimiento del desempleo, de las migraciones y de la economía informal reflejaba lo crítico de la situación. En vista de ello, en 1959, el gobierno aprobó la ley de promoción industrial, la cual fue una de las más generosas y amplias de América Latina (Thorp y Bertram 2013, p. 334-336). El Perú se unía así al resto de Latinoamérica en la búsqueda de la industrialización y el desarrollo. La ley buscaba incentivar la inversión industrial a través de exenciones de tarifas, reinversión de utilidades libres de impuestos y aumento de la protección arancelaria. Los incentivos fueron a todos los sectores y a todo tipo de empresas, locales o extranjeras<sup>532</sup>. De esta manera la industria creció y llegaron al Perú una enorme cantidad de empresas extranjeras que pasaron a dominar el sector. Sin embargo, para la segunda mitad de la década el proceso se había estancado<sup>533</sup>, por lo cual el gobierno militar introdujo algunos cambios en 1970. Estos, entre otras cosas, priorizaron algunos sectores, permitieron una mayor participación estatal y buscaron promover la desconcentración y las exportaciones industriales<sup>534</sup>.

---

<sup>529</sup> EL análisis de Gonzales de Olarte (1992) muestra que los sectores industriales más articulados eran la industria de bienes de capital, de consumo duradero y de bienes intermedios.

<sup>530</sup> No deja de ser curioso, como se señala en Gonzales de Olarte (1992), que Lima en la década de 1960 siga estando mejor conectada al resto del mundo que al resto del territorio peruano. Definitivamente, los costos de transporte y la geografía, entre otras cosas, aún seguían teniendo una influencia muy importante en el país.

<sup>531</sup> Aunque también la exponía a una mayor competencia. Sin embargo, esto no tiene por qué ser negativo siempre. Jaramillo y Huamán (2014) destacan el caso de las confecciones peruanas, las cuales tuvieron que aumentar su calidad para competir con la producción extranjera.

<sup>532</sup> Esto lo diferenciaba con otros países del continente, donde los incentivos habían sido más focalizados.

<sup>533</sup> Thorp y Bertram (2013) señalan que la política de promoción fue en realidad un subsidio a la industria. La política era incoherente, no había una buena priorización ni planificación. No se escogió a los sectores con mejores perspectivas de crecimiento ni se tuvo en cuenta que el mercado peruano era muy pequeño. Los grupos con mejor capacidad de presionar al gobierno eran los que recibían más incentivos.

<sup>534</sup> Ver Portocarrero y Nunura (1984). En lo que respecta a las exportaciones, el Certificado de Reintegro Tributario (Certex) comenzó a ser utilizado desde 1968, pero no logró tener un gran impulso en estas. El gobierno militar lo hizo más atractivo y ofreció un mayor financiamiento a los exportadores no tradicionales desde 1972 (Portocarrero y Nunura 1984, p. 140-145). En 1969 el 2.7% de las exportaciones eran no tradicionales, mientras que en 1973 lo fue el 11.6%. El Certex se volvería más importante a fines de la década.

Entre 1959 y 1975, la industria tuvo un gran crecimiento, muchas veces mayor a la del resto de la economía. Por ejemplo, entre 1971 y 1975 el valor agregado industrial crecía a tasas del 8%, mientras que la economía al 5%. El proceso, a diferencia de la década de 1950, fue liderado por la industria de bienes de consumo duradero, maquinaria y algunos bienes intermedios<sup>535</sup>, y no por el consumo no duradero. Sin embargo, toda la industria siguió siendo altamente dependiente de las importaciones. Cuando el auge exportador declinó a mediados de la década de 1960, otra vez se resurgieron los límites para una mayor expansión industrial (la balanza comercial y la estrechez del mercado interno).

Con la excepción de las industrias procesadoras de recursos primarios<sup>536</sup> que tenían buenos motivos para estar fuera de Lima, la mayor parte del crecimiento industrial se concentró en la capital. No obstante, esto no fue un resultado de la política ISI, sino de las mismas razones de siempre: economías de escala internas, costos de transportes y economías externas. Los incentivos estatales a la desconcentración siempre estuvieron presentes pero no pudieron hacer nada frente a las fuerzas económicas que estaban detrás. Por ejemplo, el gobierno de Belaunde (1963-1968) promovió parques industriales en La Libertad y Arequipa. Por su parte, el gobierno de Velasco (1968-1975) mejoró fuertemente los incentivos a establecerse fuera de Lima y Callao. Las empresas que hicieran esto pagaban entre 5% y 75% del arancel de importación y podían reinvertir hasta el 99% de sus utilidades libres de impuestos<sup>537</sup>. En lo que respecta al financiamiento, tenían plazos de amortización y periodos de gracia más amplios, no pagaban impuestos sobre servicios financieros y el BCRP otorgaba líneas de crédito a tasas diferenciales de redescuento (Portocarrero y Nunura 1984, p. 137-140). A pesar de estos y otros beneficios, en 1970 Lima y Callao tenían el 67.6% del valor agregado industrial, el 73.6% del empleo y el 70.4% de los establecimientos. En 1975, los porcentajes eran de 70.4%, 73.8% y 71%, respectivamente<sup>538</sup>. Compárese esto con el año 1954, cuando solo el 56.8% del valor agregado y el 64.6% del empleo estaban en Lima<sup>539</sup>.

En las décadas de la política ISI, la industria se aglomeró en Lima por motivos similares a los de la década de 1950. En primer lugar, se tenía un mercado más grande en un contexto en que la industria peruana era incapaz de exportar. Por ejemplo, en 1979, en Lima se encontraba el 49% de la demanda final del país cuando solo tenía el 27% de la población<sup>540</sup> (Gonzales de Olarte 1992, p. 55). Cuando el mercado es estrecho, a las empresas que operan con economías internas les es conveniente estar cerca de la mayor cantidad de consumidores para ahorrarse los costos de

---

<sup>535</sup> Ver Jiménez, Aguilar y Kapsoli (1998). El sector de bienes de consumo no duraderos pasó de una participación del 50% a un 40% para 1975. Por su parte, el de consumo duradero y maquinaria pasó de 6.3% a 16.6%.

<sup>536</sup> Entre estas estaban los productos del pescado, la refinación de azúcar y petróleo, y la industria básica de metales no ferrosos. Obviamente, estos estaban cerca de donde se extraían los recursos: Chimbote, Talara, La Oroya, algunas haciendas de la costa norte, etc.

<sup>537</sup> Estos beneficios dependían de que tan prioritario era el sector.

<sup>538</sup> Ver Portocarrero y Nunura (1984, p. 139).

<sup>539</sup> Ver Gonzales de Olarte (1992, p. 32). En cuanto a los establecimientos, Lima tenía una mayor participación ese 1954 (80%), pero las fábricas limeñas del periodo 1959-1975 eran más grandes. La dispersión de establecimientos se debe en buena parte a las industrias procesadoras de materias primas.

<sup>540</sup> Este dato se refiere a la región.

transporte. En segundo lugar, los costos de transporte se estaban reduciendo más debido a la extensión de las carreteras y que el camión podía llegar cada vez más lejos y a menores costos. Entre 1963 y 1981 las carreteras en tránsito pasaron de 40,678 a 65,606 y los camiones registrados de 73,232 a 101,603<sup>541</sup>. La reducción del costo de mover bienes beneficiaba a las empresas limeñas debido a que simultáneamente aprovechaban la cercanía al mercado grande y las ganancias de productividad obtenidas al producir allí, las cuales les permitían competir exitosamente con las industrias regionales. Los mercados de estas, hasta ese entonces, habían sido protegidos por los costos de transporte.

En tercer lugar, la economía regional de Lima seguía siendo una bastante diversificada y articulada. Las empresas establecidas allí minimizaban los costos de transporte debido a que obtenían la mayor parte de sus insumos en la misma región. Esto ocurría al mismo tiempo que las mejoras en carreteras les permitía un mayor flujo comercial con el resto de regiones. Al respecto, Gonzales de Olarte (1992, p. 54) ha mostrado la autonomía y articulación limeña utilizando una tabla insumo producto para 1979. Para este año, la industria seguía siendo la actividad que articulaba la región limeña y las transacciones interregionales. Finalmente, existían enormes ventajas de que muchas empresas, trabajadores y consumidores estén en el mismo sitio. Las empresas tenían de donde conseguir mano de obra calificada y no calificada<sup>542</sup>, mientras que los trabajadores se beneficiaban de la diversidad de actividades en Lima. Además, Lima permitía que las empresas consigan trabajadores con habilidades más cercanas a sus necesidades, evitando altos costos de capacitación y aprendizaje. En un contexto como este, la división del trabajo y la especialización podían mostrar sus efectos positivos sobre la productividad de la ciudad. Por otra parte, los proveedores de insumos producían para una mayor cantidad de clientes, lo cual reducía sus costos y precios. Lima ofrecía también un mejor mercado donde experimentar nuevos productos debido simplemente a su escala<sup>543</sup>. Una vez que triunfaban en la gran ciudad, se difundían en el resto del territorio.

Lima era el mejor lugar para que se desarrolle la industria por lo que el crecimiento promovido por el Estado benefició a la ciudad. No obstante, la política ISI nunca tuvo como objetivo beneficiarla, fueron las fuerzas económicas lo que determinaron la concentración. Los incentivos gubernamentales muy difícilmente podrían haber compensado todas las ventajas descritas.

---

<sup>541</sup> Ver Contreras (2014, p. 646-647). La información de los camiones es una subestimación del verdadero aumento debido a que en 1963 se contabilizaban las camionetas *pick up* y las *station wagon*, mientras que en 1981 no.

<sup>542</sup> Una muestra de ello es que las empresas limeñas, a diferencia de las que se dedicaban al procesamiento de un recurso natural, no debían incurrir en grandes costos para mover trabajadores limeños o extranjeros a ciudades pequeñas. Obviamente el costo no solo era el del transporte, sino el tener que pagar un mayor salario para compensar por las desventajas de moverse a una ciudad sin el atractivo de una grande y donde el trabajador incurría en un mayor riesgo debido a que estaba en una ciudad especializada.

<sup>543</sup> Los ejemplos son abundantes, por lo que no es posible mencionarlos a todos. Un caso conocido fue el del empresario Samuel Drassinower quien, mientras los astronautas estadounidenses llegaban a la Luna en 1969, ya creaba su “Casco Espacial Moraveco”, un juguete para niños. Sin embargo, los nuevos productos eran más comunes en la industria de alimentos y bebidas. Por ejemplo, las fábricas de golosinas D’Onofrio y Field diversificaron su oferta y se expandieron en estos años.



El éxito en atraer empresas no significó que la industria limeña sea una gran atracción de mano de obra regional<sup>544</sup>. De hecho, varios autores han señalado la limitada capacidad de absorción de trabajo que esta tenía. Por ejemplo, en 1974, uno de los años cumbres de la política ISI, en Lima eran empleadas unas 189,460 personas<sup>545</sup>. En el país, el total era de 254,090. Es decir, solo un 16.9% del empleo no primario en Lima Metropolitana estaba en la industria<sup>546</sup>. En realidad, el principal beneficio que trajo la industria a la ciudad fue que fomentó la actividad económica, en especial la de los servicios, el comercio y otras actividades no transables. El hecho de que en 1979 el 29% del PBI del departamento de Lima fuera manufacturero<sup>547</sup> muestra la enorme importancia del sector. Este fue un año de recuperación de la crisis, por lo que es esperable que la participación manufacturera haya sido mayor. El crecimiento económico de la industria entre 1948 y 1976, y las grandes interrelaciones que esta tenía con el resto de sectores limeños permitieron que en la capital se tengan mayores ingresos y mejores oportunidades para desarrollar actividades terciarias. Esto fue especialmente importante cuando las exportaciones decayeron a mediados de los años 60 y cuando las crisis internacionales de los 70 afectaron a los productos peruanos. Una muestra de la importancia que ya habían adquirido los servicios (en parte, gracias a la industria) es que para 1979 el 25% del valor agregado nacional estaba en los servicios limeños<sup>548</sup>.

La época en que la industria era un motor importante en Lima y en el país acabó con un golpe de estado en 1975. Desde este año el nuevo gobierno militar y los que le siguieron comenzaron un largo proceso de desmantelamiento de las reformas del periodo 1959-1975 (Jiménez, Aguilar y Kapsoli 1998, p. 17). La contrarreforma fue amplia. En lo que concierne al sector industrial, entre los varios cambios introducidos estuvo el desmoronamiento de la protección arancelaria y la pérdida de importancia de las restricciones cuantitativas a las importaciones. Por ejemplo, Sheahan (2001, p. 122) muestra que se redujo la protección efectiva desde un 118% en 1973 a un 57% en 1980 y que el número de posiciones arancelaria para las cuales estaban prohibidas las importaciones pasó de 1852 a 7 entre 1978 y 1980. Además, el proceso de estabilización económica contrajo fuertemente la demanda interna por lo que perjudicó a la industria<sup>549</sup>. Lo único positivo para el sector fue el gran crecimiento de sus exportaciones<sup>550</sup>.

---

<sup>544</sup> Muchos migrantes estuvieron empleados en la industria, quizá en proporciones cercanas a los nativos. Sin embargo, esto no significa que la industria atrajera mano de obra a la ciudad. Tanto migrantes y nativos eran parte del mismo mercado laboral. En una ciudad donde cerca de la mitad de la PEA era migrante era muy difícil que estos no estuvieran empleados en el sector.

<sup>545</sup> Ver Gonzales de Olarte (1992, p. 32).

<sup>546</sup> Se ha tomado los datos de PEA empleada de 1972 (ver cuadro 5.10).

<sup>547</sup> Ver Gonzales de Olarte (1992, p. 41).

<sup>548</sup> Ver Gonzales de Olarte (1992, p. 55).

<sup>549</sup> Véase el proceso en Pastor (2014).

<sup>550</sup> Esto fue promovido por el Certex. Entre 1975 y 1979 las exportaciones industriales pasaron de 95.8 millones de dólares corrientes a 724.7, mientras que la participación en el total de exportaciones pasó de 7.3% a un 23%. No obstante, el crecimiento de las exportaciones en la segunda fase no se tradujo en un incremento de la producción ni del empleo (Jiménez, Aguilar y Kapsoli 1998, p. 11 y 46).

De esta manera, el periodo 1975-1985 se caracterizó por la estabilización política y económica, por la liberalización y una menor participación del Estado en la economía<sup>551</sup>. Esta vez no hubo suerte: en vez de un auge exportador se dio una terrible crisis internacional, un fuerte fenómeno del niño, grandes sequías y el inicio de la violencia política. El sector industrial que se había construido fue abandonado y no se reformuló una política para su expansión. El gobierno aprista (1985-1990) empeoró la situación con una extraña política heterodoxa que sumió al país en la peor crisis de sus historia<sup>552</sup>. Como muestran los cuadros 5.9 y 5.10, el sector que peor la pasó fue la manufactura. Esta entró en un prolongado periodo de declive. Su participación en el empleo peruano pasó de 12.8% en 1972 a 10.8% en 1993 y a 9.3% en el 2007. En Lima, de un máximo de 27.8% en 1972 se pasó a 18.4% en 1981. Para 1993 y 2007 la participación se redujo aún más: 16.9% y 13.9%, respectivamente. Como se ve, desde la década de 1980 este sector nunca más sería líder en el crecimiento de Lima ni del Perú, y pasó a un segundo plano como factor explicativo del crecimiento de la ciudad<sup>553</sup>.

#### **5.4.4) Otros determinantes del crecimiento de Lima**

El desenvolvimiento de la industria muestra nuevamente la importancia de los servicios y otras actividades no transables que necesitan de interacción. Lima en el periodo 1940-1980 tuvo un sector industrial capaz de liderar el crecimiento económico pero no de absorber grandes cantidades de trabajadores. En consecuencia, la ciudad era atractiva para establecerse en gran parte debido al efecto indirecto que tenía la industria sobre el resto de la economía urbana limeña. Así, el efecto de la industria en el crecimiento demográfico de la ciudad se daba a través del impulso sobre el sector no transable.

Sin embargo, la historia de un sector de servicios que permite atraer una mayor cantidad de trabajadores a Lima y que es impulsado por el crecimiento industrial y de las exportaciones tiene sus límites. Hubo otros factores muy relevantes, aunque muchos de estos están relacionados con lo señalado acerca de la naturaleza de los servicios y las ventajas que Lima les ofrecía. En primer lugar, como se ha dicho, esto fue así porque la agricultura era incapaz de absorber una mayor cantidad de personas, al menos hasta la reforma agraria. Y aún después de esta el crecimiento fue lento<sup>554</sup>. En segundo lugar, Lima desde el principio fue el mejor lugar para migrar. A pesar de los esfuerzos por mejorar el transporte y las comunicaciones, moverse y adquirir información aún era costoso y riesgoso. En especial, en el ámbito rural. Por ello, el lugar de destino era naturalmente Lima. Había buena información sobre la ciudad, todos los caminos iban a ella y se podía estar seguro de que esta ofrecía las condiciones económicas necesarias para vivir.

---

<sup>551</sup> Entre otras cosas se promovieron las privatizaciones.

<sup>552</sup> Y la única que no fue causada por motivos externos. Ver Dancourt, Mendoza y Vilcapoma (1997).

<sup>553</sup> Jimenez, Aguilar y Kapsoli (1998) analizan el periodo de crisis industrial 1976-1990 y el impacto de la liberalización y nueva estabilización política y económica (1990-2000).

<sup>554</sup> Aunque la PEA agrícola pudo crecer después de décadas de estancamiento (cuadro 5.9) su crecimiento aún era lento y los problemas de siempre seguían presentes (poca productividad y conectividad).

Al minimizar el riesgo y brindar mejor información<sup>555</sup> Lima controló los grandes flujos migratorios iniciales. Sin embargo, estas ventajas iniciales que tenía la capital se reforzaron en el tiempo. Después de todo, las personas no llegan solas, sino, lo hacen con sus redes de contactos y a la vez forman otras nuevas. Así, al igual que 100 años antes con los italianos y otros europeos, o a inicios del siglo XX con los japoneses, se dio una migración en cadena. Nuevas personas llegaban a Lima debido a la influencia de sus parientes y paisanos. Estos les proveían información, ofertas para desarrollar actividades económicas y una transición menos traumática<sup>556</sup>. En esto último tuvo una gran importancia las comunidades y organizaciones que se formaron. Estas permitieron que los migrantes tuvieran un ambiente en donde relacionarse, coordinar y formar lazos de amistad, a la vez que conservaban algunas de sus costumbres. En aquellos años y posteriormente, Lima no fue una ciudad agradable para los migrantes. A diferencia de la actitud que tuvo con los europeos, la sociedad limeña no estaba dispuesta a ver con buenos ojos a las personas del resto del país. Un ejemplo de ello es que el quechua, el segundo idioma en importancia en el Perú y que era hablado por cerca de la mitad de las personas<sup>557</sup>, era desaprobado socialmente y los migrantes que lo hablaban eran considerados de segunda clase. Estos tuvieron que esconder esta y otras características al llegar la ciudad, a la vez que evitaban transmitir la lengua y el estigma asociado a sus hijos y nietos<sup>558</sup>.

En tercer lugar, las migraciones internacionales no eran una opción en aquella época. De por sí migrar a Lima era difícil por las barreras del transporte y las comunicaciones. Migrar a otros países aumentaba significativamente los costos de transporte, reducía la cantidad de información que las personas podían tener de antemano y aumentaba el riesgo. Además, existían otras barreras como el lenguaje. La reforma educativa había reducido esta barrera en el Perú, pero no en países que se popularizaron en las décadas de 1980 y 1990 como EE.UU. y los europeos. Así, Lima era nuevamente la mejor opción posible.

En cuarto lugar, se puede decir que Lima poseía (y posee) importantes economías externas en lo que se refiere al empleo. Esta ciudad no solo tiene una tasa de desempleo independiente de las severas crisis económicas que atravesó el país, sino que la duración de este era (y es) muy baja con respecto a cualquier país desarrollado. El gráfico 5.8 muestra la tasa de desempleo de la ciudad entre 1970 y 2000. Como se puede apreciar, en las tres décadas cubiertas el desempleo en ningún momento sobrepasó el 10%, a pesar de las repetitivas crisis económicas que atravesó el país<sup>559</sup><sup>560</sup> (1976-1978, 1982-1983, 1988-1992, 1997-2000). En cuanto a la duración del desempleo, no se cuenta con información anterior a la década de 1990 pero se puede esperar que la situación no haya cambiado debido a que la ciudad ha pasado a depender cada vez más de los servicios. Diversos

---

<sup>555</sup> Una de estas formas fue a través de la propaganda comercial. Ver Matos Mar (1966, p. 21).

<sup>556</sup> Asimismo, como se verá más adelante, facilitaban el acceso a la vivienda.

<sup>557</sup> En 1940, el 46% de la población peruana era catalogada como "india". Aunque no se tiene información de lengua materna, es probable que el porcentaje de quechua-hablantes sea cercano.

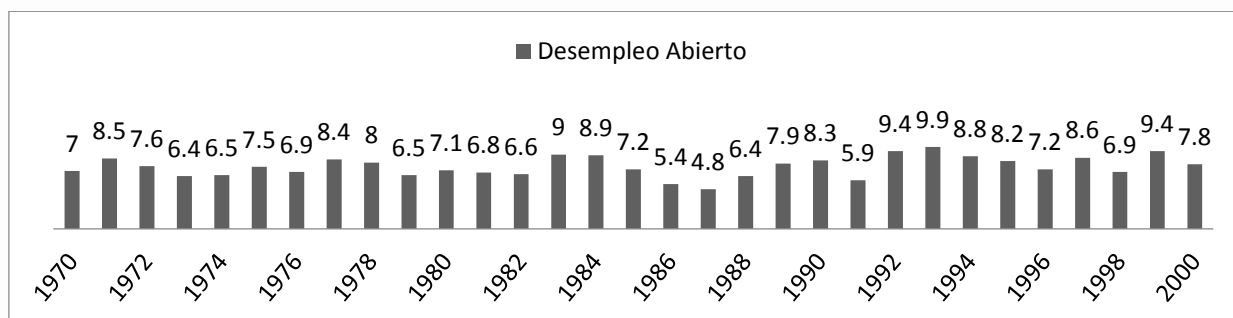
<sup>558</sup> Ver Castro (2003).

<sup>559</sup> Ver Dancourt, Mendoza y Vilcapoma (1997, p. 77-78).

<sup>560</sup> Por ejemplo, en 1989 el PBI caía en 12%, lo cual sería una catástrofe en cualquier país desarrollado, pero la tasa de desempleo solo aumentó en 1.5 puntos porcentuales.

trabajos han mostrado la baja duración. En 1996 el Ministerio de Trabajo mostró que solo el 17.1% de los desempleados limeños está más de 10 semanas en dicho estado. Después de esto, varios autores han utilizado técnicas econométricas y mejores bases de datos para mostrar una duración bastante baja en las décadas de 1990 y 2000. Estos coinciden en que la duración promedio está entre 2 y 5 meses<sup>561</sup>.

Gráfico 5.8 - Tasa de Desempleo Abierto de Lima Metropolitana 1970-2000



Fuente: Garavito (2003).

Lamentablemente, ningún estudio ha mostrado las diferencias en la duración del desempleo y las fluctuaciones de este entre distintas ciudades debido a que solo existe información sobre Lima Metropolitana. Sin embargo, es claro que la aglomeración de personas y el tipo de actividad que se desarrolla en la ciudad es lo que está detrás de la baja duración. Al respecto, Belapatiño, Céspedes y Gutiérrez (2014) muestran que las transiciones de las personas que se auto-emplean y de los asalariados informales son los componentes explicativos más importantes<sup>562</sup>. Estas personas están empleadas principalmente en el sector de servicios y comercio que, como se ha dicho, son fuertemente favorecidos por la escala y la densidad de las ciudades grandes. De esta manera, es probable que la baja duración del desempleo y la poca sensibilidad de este a las crisis económicas sean más claras en Lima Metropolitana que en el resto urbano del país.

Por estas características del mercado laboral, en la década de 1940 y las posteriores, Lima ofreció ventajas evidentes para la llegada y establecimiento de migrantes poco calificados que afrontaban grandes riesgos. Estar desempleado en la ciudad era (y es) difícil debido a las oportunidades que ofrecía su escala, así como la naturaleza y diversidad de actividades en que ella se realizaban. Además, en los periodos de auge exportador, como se ya se ha dicho, las oportunidades en el sector no transable se multiplican más que proporcionalmente. Esto fue así tanto en el auge de las décadas de 1950 y 1960, como en el del siglo XXI. Al respecto, Belapatiño, Céspedes y Gutiérrez (2014, p. 74)

<sup>561</sup> Ver por ejemplo Belapatiño, Céspedes y Gutiérrez (2014). Estos autores encuentran una duración esperada de 3 meses. Asimismo, muestran que para los desempleados recientes la probabilidad de dejar el desempleo aumenta rápidamente con la cantidad de tiempo que pasan en dicho estado. A nivel agregado, se encuentra, otra vez, una relación positiva entre la probabilidad y la duración, lo cual contradice lo encontrado en los países desarrollados. En estos, se tiene una relación negativa, lo cual implica que exista desempleo de larga duración.

<sup>562</sup> Sin embargo, la transición a la inactividad también es alta en este y en otros estudios.

muestran que la duración del desempleo en Lima es altamente contracíclica. Además, el efecto en la reducción de la duración es mayor mientras más rápido crezca la economía. Se puede decir así que el Perú tuvo suerte en que los problemas que llevaron a la expulsión de trabajadores del campo y el auge económico se dieran simultáneamente. A diferencia de dicha época, en la década de 1980 los peruanos tuvieron que buscar oportunidades en otros países.

En quinto lugar, al menos desde la década de 1940 en que empezaron a acelerarse las migraciones, en el Perú no hubo en ningún momento otra ciudad que pueda competir con Lima. Primero, las ciudades que atraían algo de empleo se dedicaban a la extracción de recursos naturales y las empresas internacionales allí establecidas eran poco intensivas en trabajo. En consecuencia, ninguna de estas podía sostener poblaciones de más de 20,000 o 30,000 habitantes. Esto es evidente, pues, en ningún momento ni Talara, Cerro de Pasco, La Oroya o Marcona pusieron en riesgo el predominio de Lima. Segundo, las únicas ciudades que podían lograr crecer rápida y sostenidamente lo hacían por la misma razón que Lima: las ventajas que ofrece la escala a las actividades terciarias. Sin embargo, Lima ya se les había adelantado lo suficiente como para impedir que estas pudiesen rivalizar con ella. En 1961, por ejemplo, la ciudad era 11.6 veces Arequipa y 5.2 veces la suma de Arequipa, Trujillo y Chiclayo.

La única excepción en el periodo de aceleración de las migraciones fue Chimbote debido a la preponderancia de la industria en su crecimiento. Sin embargo, esto solo fue al inicio. Una vez que el sector de la pesca y las industrias asociadas entraron en crisis en la década de 1970, la ciudad empezó a crecer por las mismas razones que Lima, Arequipa y el resto de ciudades grandes lo hacía. Esto quedó más claro aun cuando el terremoto de Áncash (1970) destruyó esta ciudad que era muy poco agradable para vivir<sup>563</sup>. La escala que la pesca y la industria de harina de pescado (así como la siderúrgica) le dieron a Chimbote, le permitió sobrevivir y reinventarse rápidamente como una ciudad orientada a la provisión de servicios<sup>564</sup>. Aunque para 1981 la industria por sí sola aún era la principal fuente de empleo, los servicios y el comercio se habían expandido rápidamente y, en conjunto, habían pasado a ser más importantes que la industria<sup>565</sup>. Así, la antigua capital de la pesca y el acero logró resurgir de sus cenizas, en contraste con la larga lista de ciudades que desapareció cuando se agotó el recurso natural que le daba sentido a su existencia.

Finalmente, la expansión del empleo público en las décadas de 1960 y 1970 fue relevante para sostener a Lima en los años de crisis, pero no para explicar su crecimiento. El número de empleados y obreros públicos pasó de 85,415 a 403,480 entre 1961 y 1981<sup>566</sup>. En términos de su participación en la PEA empleada de Lima Metropolitana, el empleo público pasó de 12.5% al 26.2% en el mismo periodo. Este aumento de la importancia del empleo gubernamental es explicado por el hecho de

---

<sup>563</sup> Debido al rápido proceso de urbanización, la ciudad se había caracterizado por la contaminación ambiental y el desorden urbanístico.

<sup>564</sup> Otro sector que ha adquirido importancia en las últimas décadas son las agroexportaciones.

<sup>565</sup> Ver Maletta y Bardales (1983).

<sup>566</sup> Lamentablemente, no se cuenta con información para 1972. Los datos provienen de Maletta y Bardales (1983).



que este no fue afectado por el ciclo económico y por el declive de la manufactura. Entre 1972 y 1981, la participación de esta en la PEAO cayó de 27.8% a 18.4% (cuadro 5.10).

Aunque la expansión del empleo público favoreció a Lima es difícil argumentar que esto fue por un claro favoritismo<sup>567</sup> hacia la capital y que la ciudad creció debido a ello. Para empezar, a pesar del rápido crecimiento, la participación en el total de empleados gubernamentales que tenía la capital pasó de 42.3% a 45.8% entre 1961 y 1981. Un aumento poco significativo si se tiene en cuenta que la ciudad había pasado a concentrar aproximadamente al 40% de la población urbana (gráfico 5.3). Por otra parte, los servicios que brinda el Estado evidentemente se expanden con el tamaño de la ciudad. Con más personas, más policías, más jueces, más médicos y más profesores son necesarios. Además, las ciudades más grandes y densas traen consigo problemas sociales mayores que las de menor tamaño. En una ciudad más grande es más fácil y rentable cometer delitos, y que se expandan enfermedades. Por otro lado, cuando el Estado quiso tomar un rol más activo en la economía, la creación de empresas públicas y ministerios obviamente beneficiaba a Lima debido a que esta era la capital y ofrecía ventajas para la toma de decisiones.

Por todas estas razones tenía sentido que creciera el empleo público en Lima. Es difícil señalar que el crecimiento de este puede ser explicado por gobiernos que querían mantener artificialmente alto el empleo en la ciudad. Usualmente se considera que un gobierno favorece a una ciudad cuando este extrae recursos del resto del territorio para gastarlos en ella. Dicho gasto se puede manifestar en mantener una gran burocracia en la capital, quizá con el objetivo de obtener el apoyo político de los habitantes de esta. Así, los gobiernos que tienden al favoritismo usualmente son inestables políticamente o son dictaduras que pueden exprimir al resto del territorio. El caso peruano tiene casos evidentes de un claro favoritismo por Lima como el de las inversiones de Leguía en la década de 1920. Además, el Perú en los 60 y 70 estuvo caracterizado por gobiernos inestables y dictaduras. No obstante, a la vez, estas décadas vieron varios de los más grandes esfuerzos por fortalecer el desarrollo del resto de regiones. La inversión en carreteras que conectaban lugares distintos a Lima y a la costa creció desmesuradamente. Además, se dio una reforma agraria y, como nunca antes, el gobierno tuvo como prioridad el desarrollo agrícola de la sierra. Así, aunque el contexto era propicio para favorecer a Lima, este no se dio en muchos aspectos. El empleo público fue uno de ellos. El favoritismo por la capital no fue claro, ni si quiera si se compara a Lima con otras ciudades. Por ejemplo, en Arequipa en 1981, el 24.3% de la PEAO urbana era empleada por el Estado<sup>568</sup>. Una participación similar a la de Lima, a pesar de que esta era la capital.

Por otra parte, es complicado decir que el empleo público era un atractor de personas a Lima. En realidad, Lima atraía al empleo público debido a su crecimiento y a las ventajas que ofrecía. Aquellas 85 mil personas que en 1961 servían a 1.9 millones de limeños eran claramente insuficientes en 1981 cuando la población alcanzó los 4.6 millones, y después de dos décadas en que el Estado buscó expandir sus servicios. Por ello, el empleo creció. En cualquier caso, parece que la inferencia

---

<sup>567</sup> Otras formas de favoritismo hacia Lima y el sector urbano (e.g. permisividad ante las barriadas y el transporte informal) son analizadas más adelante.

<sup>568</sup> Los datos se refieren a la provincia de Arequipa. Ver Maletta y Bardales (1983). Este dato, otra vez, es explicado por la crisis económica y por el hecho de que el empleo estatal es menos sensible.

razonable es señalar que el empleo gubernamental no fue un determinante importante del crecimiento de Lima pero que sí lo apoyó. Principalmente, en la década de 1980 cuando, otra vez, el empleo público fue uno de los sostenes de Lima para resistir la crisis. Quizá la mayor muestra de que el empleo estatal no era tan relevante se dio en la década de 1990 cuando miles de personas perdieron sus empleos y las empresas públicas fueron privatizadas. Al respecto, Sheahan (2001, p. 128) muestra que la participación del empleo público en el limeño pasó de 15.2% a 10.1% entre 1990 y 1995. A pesar de esto, Lima siguió creciendo tanto en términos absolutos como en su participación en la población total y se siguió orientando más hacia los servicios (ver gráficos 5.1 y 5.3; y cuadros 5.4 y 5.10). Para el año 2007 Lima ya alcanzaba el 31% de la población peruana.

### **5.5) La expansión urbana de Lima**

Entre las décadas de 1940 y 1990 se dieron un conjunto de procesos que permitieron que Lima solucionara sus problemas urbanos en lo que respecta a la vivienda y el transporte (las denominadas *deseconomías de escala*). El proceso ocurrido revolucionó por completo la ciudad y permitió su expansión. Estos procesos son igual de importantes que los factores que atraían y permitían que las personas se establecieran exitosamente en Lima. Como señala la teoría, la escasez de viviendas, el aumento del precio del suelo y el aumento del costo del transporte (tanto monetario como temporal) son los mecanismos de ajuste que evitan que las ciudades crezcan y que permiten que otros centros urbanos se desarrollen. Súmesele a esto el efecto disuasorio de la contaminación y la congestión resultante del hecho de que más personas se junten en el mismo lugar. Lima solucionó estos problemas entre las décadas de 1950 y 1960 a través del surgimiento de las *barriadas* y el transporte público informal. La primera permitió un acceso a la vivienda a un costo bastante bajo. El costo se incurrió, en realidad, al coordinar y crear organizaciones para invadir terrenos, y en el peso psicológico que tenía para los nuevos residentes el haber accedido a la vivienda de esta manera. Dicho peso venía tanto por el estigma hacia las *barriadas* y por el constante temor de ser *desalojados*<sup>569</sup>.

La segunda solución permitió que el transporte público llegara a donde jamás habría llegado debido a que la oferta pasó a depender de empresarios privados que, en su búsqueda de lucro, perseguían a la demanda sin importar el lugar en que esta estuviera. Es así que Lima se pudo expandir espacialmente y se desarrollaron los “*conos*”. Además, las *barriadas* que hasta la década de 1950 e inicios de la de 1960 se habían desarrollado alrededor de los antiguos centros de la ciudad (Lima, Callao y Balnearios del sur), pudieron florecer en lugares alejados como Comas, Villa El Salvador, etc. Todo esto a través de un transporte veloz y cada vez más barato debido a la competencia entre *transportistas*. Si estos no hubiesen actuado, los residentes de las *barriadas* hubieran tenido que esperar hasta finales de la década de 1980, cuando el transporte administrado por el Estado entró, por fin, a los “*conos*” de la ciudad. O a la algo más rápida respuesta de los empresarios privados formales que ya tenían rutas establecidas.

---

<sup>569</sup> Sin embargo, un punto que no puede ser olvidado son los daños físicos y la pérdida de vidas. Las *barriadas* tuvieron muchos mártires muertos por la represión policial.

Esta revolución informal en el transporte y la vivienda permitió que los habitantes de Lima pudiesen acceder a una vivienda casi sin costos y a un transporte veloz y barato que los conectaba con sus centros de trabajo y recreación. Además, permitió que la ciudad pudiese expandirse espacialmente y adquirir su actual forma. En este proceso, los residentes de los nuevos pueblos jóvenes remplazaron a los urbanizadores privados como los líderes del crecimiento de Lima. Hasta mediados del siglo XX la ciudad solo había crecido en los lugares en que las clases altas y medias querían vivir, esto es, en lo que es considerado como la Lima “central” y la Molina y Surco. En la nueva Lima de la segunda mitad del siglo XX, la expansión servía a los sectores de bajos ingresos, los cuales querían aprovechar las ventajas que ofrecía Lima para desarrollar actividades terciarias y las oportunidades que daba la industria. De esta manera, en solo dos décadas Lima resolvió los principales problemas que restringían su crecimiento: la escasez y el alto costo del suelo y la vivienda, y la inexistencia de un medio de transporte relativamente veloz y accesible para realizar el *commuting*. Una vez resueltos estos, la expansión de Lima podía proseguir sin límite alguno.

Los cambios radicales en la provisión de transporte y vivienda no solo fueron el resultado del esfuerzo de los sectores populares. Estos se beneficiaron de una innovación tecnológica (ómnibus y, principalmente, microbús<sup>570</sup>) y del contexto político peruano. La Lima del siglo XX era la que se expandía a través del automóvil y el transporte público. En la segunda mitad del siglo esto no cambió. Sin la existencia del medio de transporte motorizado hubiese sido imposible el crecimiento de la ciudad debido a que Lima no contaba con un sistema de transporte masivo, como el que ofrecen el ferrocarril y el tranvía<sup>571</sup>, para las clases populares. Además, la expansión del transporte informal fue promovida, al menos hasta mediados de los 70, por el petróleo barato. Por otra parte, a mediados del siglo, el Perú atravesaba uno de sus numerosos periodos de inestabilidad política. Esto llevó a que los distintos gobiernos y la respectiva oposición utilicen las barriadas como herramienta política. Se vio en estas un medio para conseguir apoyo político y ganar popularidad a un costo bastante bajo. Así, desde Manuel Odría (1948-1956) hasta, al menos, Alberto Fujimori (1990-2000) todos los gobiernos formarían de una u otra manera redes clientelares con los residentes de los pueblos jóvenes. Estos, a su vez, aprovecharon la situación para conseguir beneficios del Estado.

El juego político que se dio permitió la permisividad e incluso la promoción directa de las barriadas. Mientras los políticos recibían votos, apoyo en contra de la oposición o un posible golpe de Estado, entre otros beneficios, los ciudadanos recibían reconocimiento, amnistías, obras de saneamiento, asesoría y, eventualmente, títulos de propiedad. El resultado final del juego político fue que la principal barrera que impedía el crecimiento de la ciudad se rompió: se podía acceder a grandes y

---

<sup>570</sup> También existían otras opciones al transporte público como el colectivo. Sin embargo, el bus tiene claras ventajas por su escala: puede llevar más pasajeros a un menor costo medio. Esto es especialmente cierto cuando el bus trabaja a capacidad plena. De esta manera, el microbús los desplazó en la década de 1960.

<sup>571</sup> En Lima se brindó el servicio de tranvía hasta 1965, pero la administración era ineficiente, las rutas restringidas y se atendía solo a ciertos grupos sociales.

cómodas viviendas a un costo muy bajo<sup>572</sup>. Esto en un periodo en que la vivienda explicaba la mayor parte de las diferencias de vida entre distintos lugares<sup>573</sup>. En el caso del transporte se dio un proceso similar cuando el gobierno buscó regular a los transportistas informales. Ante el reclamo de la ciudadanía debido a la escasez de transporte y a las huelgas de los transportistas, los distintos gobiernos cedieron y permitieron que el nuevo medio se apodere de la ciudad.

A estas ventajas que adquirió Lima (y, eventualmente, el resto de ciudades del país), se le unió la política de controlar los precios de los alimentos a favor de los habitantes de las ciudades y de fomentar las importaciones de alimentos. Así, en Lima se mantenía artificialmente bajo el costo de vida y de vivienda, y se permitía la expansión del transporte barato, veloz y flexible. Esta política mejoraba las perspectivas del sector urbano en comparación al rural. Como se ha dicho, esto era un paliativo que distintos gobiernos utilizaron para evitar dar solución a los problemas de la sierra rural: la escasez de tierras, la baja productividad, la estructura social y la poca conectividad. Por “suerte”, Lima y otras ciudades grandes estaban en la costa y en medio de grandes valles beneficiados por las inversiones públicas, por lo que no necesitaban del desarrollo de la agricultura ni de la sierra para crecer. En realidad la pobreza en la sierra era la fuente de su crecimiento<sup>574</sup>. Y los alimentos podían ser cubiertos por sus valles (ya sea con restricciones o por el mecanismo de mercado) y por otros países que llevaban sus productos a los puertos peruanos<sup>575</sup>. Todos estos factores explican el proceso de expansión urbana y espacial de la ciudad, el cual se pasa a describir sucintamente a continuación.

### **5.5.1) La expansión de Lima a través del mercado**

El proceso de crecimiento de la Lima “central” o legal continuó en la década de 1950. Gracias al automóvil y la construcción de avenidas, surgió una mayor demanda por viviendas, la cual fue atendida por los grupos urbanizadores. Estos grupos concentraban la propiedad de las antiguas haciendas limeñas y tenían un buen acceso al crédito debido a su fuerte asociación con el sistema bancario, lo cual facilitó su labor. Por ejemplo, en 1955, 11 grupos controlaban el 52% del territorio por expandir<sup>576</sup>. Asimismo, de las 65 familias o bancos propietarios de la mayoría de las tierras agrícolas y/o libres de la época, unos 41 realizaron sus propias operaciones inmobiliarias. Entre las familias, muchos de estas tenían participación directa en los bancos, como el de Crédito, Wiese, Popular, entre otros. El trabajo de estos grupos llevó a que para 1940 la ciudad alcanzase las 4,200

---

<sup>572</sup> Es ciertamente sorprendente que este hecho no haya sido estudiado en los trabajos teóricos sobre el tema. Como la competencia política determinó el tamaño de la ciudad constituye un claro ejemplo de que los eventos políticos son importantes para explicar los resultados económicos observados en la realidad.

<sup>573</sup> Williamson (1987, p. 437) revisa algunos estudios sobre la migración interna en Perú. El autor señala que en el Perú la mayor parte de la diferencia en el costo de vida entre el campo y la ciudad se debía al componente no alimentario (principalmente, la renta del suelo).

<sup>574</sup> Gonzales de Olarte (1992) muestra una asociación negativa entre el PBI de la sierra y el del departamento de Lima.

<sup>575</sup> Por ejemplo, el total de importaciones de alimentos pasó de 12.3% en 1946 a 16% en 1965, en un periodo en que estas habían aumentado de manera desproporcionada por el crecimiento de la industria y de la demanda de manufacturas por parte de los ciudadanos (Thorp y Bertram 2013, p. 350).

<sup>576</sup> Ver Calderón (2005).

hectáreas y para 1955, las 8,000. Sin embargo, aún solo se había urbanizado el 13% de Lima (ver cuadro 5.11).

Cuadro 5.11 – Expansión del área urbana de Lima Metropolitana 1910-1995

Año	Área (ha)		% Área Urbana - Total	Superficie Urbana (INEI) (ha)
	Urbana	Agrícola		
<b>1910</b>	1,200	60,000	1.96%	-
<b>1940</b>	4,200	57,000	6.86%	5,630
<b>1955</b>	8,000	53,200	13.07%	20,612*
<b>1970</b>	19,500	41,700	31.86%	34,172*
<b>1985</b>	37,500	23,700	61.27%	44,598*
<b>1995</b>	50,700	10,500	82.84%	66,452*

Fuente: Ísmodes (1997, p. 107) para las primeras 3 columnas. INEI (1997, p. 269) para la última. Nota: Los datos provenientes del INEI marcados con asterisco corresponden a 1961, 1972, 1981 y 1993, respectivamente. La información presentada no coincide necesariamente con la de Calderón (2005).

Entre las décadas de 1960 y 1970 continuó el boom inmobiliario en Lima. Este fue fuertemente apoyado por la política estatal, la cual brindó subsidios a las clases medias y altas a través del sistema mutual de crédito para vivienda y realizó varias exenciones tributarias a las empresas del sector inmobiliario formal<sup>577</sup>. Asimismo, hasta la reforma agraria (1969) no se combatió la concentración de tierras ni la especulación con estas. Los grupos urbanizadores aprovecharon así la política estatal, el crecimiento demográfico y el aumento de los ingresos debido al auge exportador para seguir expandiendo la ciudad. Para la década de 1970, Lima y Callao, por fin, se conurbanizaban a través de San Miguel y Bellavista. Además, se terminaban de construir La Molina, Surco y Surquillo. En la década de 1980, los incentivos estatales continuaron y Lima comenzó su expansión vertical en los distritos de ingresos altos debido a que la tierra de la parte central se hizo escasa y a la necesidad de estar cerca a los centros. En los 90, la política de vivienda fue desmantelada y el crecimiento se concentró en los distritos de ingresos altos. En el nuevo siglo el programa Mi Vivienda permitió que sectores medios pudiesen acceder a la vivienda mientras que se daba un nuevo boom inmobiliario en los distritos de ingresos altos y medios asociado al nuevo crecimiento exportador.

La reforma agraria de 1969 trajo consigo un nuevo tipo de oferta intermedia entre las viviendas para los sectores altos y medios, y la barriada. Esta fue la urbanización popular, las cuales se formaban a través de un submercado ilegal de tierras (Calderón 2005). La reforma dio 5 años a los grupos urbanizadores para urbanizar sus tierras e impuso un límite de inafectabilidad de 15 hectáreas. Con la finalidad de no perderlas y ganar algo de sus tierras, los urbanizadores desarrollaron varias estrategias entre las que se encontraban la subdivisión entre parientes y la venta ilegal. Para esto último se desarrollaron diversos mecanismos y alianzas con corredores informales para vender

<sup>577</sup> En el gobierno de Belaunde (1963-1968) el Estado también participó en la provisión directa de vivienda para las clases medias. La residencial San Felipe fue una obra emblemática de este periodo.



tierras y hacerlas pasar por invasiones, las cuales eran rápidamente reconocidas. En la década de 1980, desaparecidos la mayoría de los grupos urbanizadores, los campesinos de las cooperativas continuaron con este mercado y los corredores pasaron a ser el agente principal para articular oferta y demanda. Ya en los 90, las reformas del gobierno de Fujimori dieron mayor libertad para desarrollar este mercado. Por ejemplo, entre 1993 y 1998, la población en las “urbanizaciones populares” se incrementó en 300,000 personas. Ya para finales del siglo, a pesar del corto periodo de tiempo en que se desarrolló, este mercado se había hecho muy importante. En 1998 suministraba 150 mil viviendas (12.2% de Lima) donde habitaban 750 mil personas (11% de la población). Su tasa de crecimiento demográfico en el periodo 1972-1998 había sido de 11%, muy cercano al de las barriadas (13%).

### **5.5.2) Las barriadas o pueblos jóvenes**

La principal fuente de crecimiento de la ciudad no se dio a través del mercado, sino de las barriadas. Estas surgieron en algún momento entre 1908 y 1913, pero hasta la segunda mitad de la década de 1940 no se les dio mucha importancia. Con su surgimiento, Lima pudo expandirse espacialmente y contrarrestar los problemas que provienen de una mayor densidad como la contaminación, el hacinamiento y la congestión. Todo esto sin incurrir en un costo sustantivo y en terrenos mucho más grandes cómodos que su principal alternativa: el tugurio. Hasta 1945 solo se habían formado 41 barriadas, 14 entre 1913 y 1939, y 27 entre 1940 y 1945<sup>578</sup> (Calderón 2005, p. 88). La mayoría de ocupaciones hasta ese momento habían sido en tierras públicas. El punto de inflexión se dio en el periodo entre 1946 y 1948, cuando se formaron 15 nuevas barriadas, 8 de ellas en tierras privadas. Al atentar en contra la propiedad privada esta forma de asentamiento empezó a tomar mayor relevancia. El caso emblemático fue la invasión del Cerro San Cosme (1946), el primer caso de una invasión organizada a la propiedad privada. El hecho de que el caso se haya resuelto a favor de los invasores debido a la intervención directa del ministro de gobierno Manuel Odría, futuro dictador (1948-1950) y presidente electo<sup>579</sup> (1950-1956), marcó otro hito en el futuro desenvolvimiento de las barriadas, especialmente en lo que concierne a las relaciones entre estas y el Estado.

Entre 1948 y 1960 comienza el *boom* de las barriadas. En este corto periodo de tiempo se forman unas 157 (el 74% del total entre 1913 y 1960). Las principales razones de esto fueron la saturación de los tugurios y la política llevada a cabo por Odría (1948-1956) y el segundo gobierno de Prado (1956-1962). En lo que respecta a los tugurios, estos fueron hasta la década de 1960 la principal fuente de vivienda para los sectores de bajos ingresos. Debido a que el mercado privado solo atendía a las clases altas y medias, y la vivienda pública era insuficiente, los tugurios cumplieron la labor de absorber la mayor parte de las migraciones a Lima hasta inicios de la década del 60 cuando fueron reemplazados por la barriada. Así, para 1955 albergaban a 298,900 habitantes y para 1961 reunían a 572,232 (el 31% de la población en Lima). Mientras tanto, la barriada solo albergaba entre 10% y 17% en el mismo periodo.

---

<sup>578</sup> Muchas de estas fueron formadas en respuesta al terremoto de Lima en 1940, el cual destruyó muchos tugurios.

<sup>579</sup> Odría ganó las elecciones como candidato único después de encarcelar y desterrar a su competidor.

A pesar de la gran expansión del tugurio, este era incapaz de seguir incrementando sus habitantes. El crecimiento de la población y de la densidad urbana había hecho que surjan las conocidas diseconomías de escala y varios problemas urbanos. Como se ha dicho, el surgimiento de estos es uno de los mecanismos que evita que la población siga creciendo y que permite que otros centros urbanos se desarrollen. En la década de 1950, las señales que le indicaban a la gente que deje de aglomerarse eran evidentes. Por ejemplo, las personas que habitaban estos lugares se repartían un WC y una ducha entre 160 personas aproximadamente. Además, las familias habitaban en su gran mayoría un cuarto de 16 metros cuadrados. El deterioro de la calidad de vida y el hacinamiento iba acompañado por el incremento del alquiler. Los tugurios eran considerados extremadamente caros y sus habitantes no podían pagarlos (Calderón 2005). La política estatal no ayudaba debido a que se había concentrado en los sectores de ingresos medios y altos. Algunos intentos de construir vivienda popular se dieron desde 1936 en el gobierno de Benavides, los cuales continuaron hasta que el segundo gobierno de Prado (1956-1962) abandonó la participación directa del Estado. Sin embargo, la oferta había sido extremadamente limitada y muchas veces benefició a un público objetivo distinto al planeado.

Ante la evidencia de que Lima no podía albergar más habitantes de bajos ingresos surge como solución la barriada y entra en declive el tugurio. Esto se dio entre las décadas de 1950 y 1960 y es explicado principalmente por los altos alquileres, el hacinamiento, la baja calidad de vida y el deseo de los inquilinos por salir de los tugurios y tener una casa propia. Al respecto, una encuesta realizada en aquellos años reveló que los principales determinantes de irse a una barriada eran los alquileres altos<sup>580</sup> (58%), la búsqueda de una casa propia (35%) y el hacinamiento (20%) (Calderón 2005, p. 78). Además, en las barriadas también se podía tener una mayor comodidad. Por ejemplo, en estas se podían obtener lotes de 400 metros cuadrados en comparación a los 16 que se tenía en un callejón. Por otra parte, el nivel de satisfacción y de integración era mucho mayor entre los habitantes de las barriadas que en la de los tugurios. Al respecto, la encuesta señala que la mayoría de los residentes de las barriadas se sentían más satisfechos de vivir en Lima que en su provincia natal. En cambio, buena parte de los habitantes de los tugurios señalaba que la vida era igual o peor. Asimismo, los residentes de las barriadas eran más propensos a reconocer que había problemas en sus barrios y se sentían más capaces de resolverlos debido a sus acciones o a las de la comunidad. Finalmente, estos tenían una mayor participación política (votaban más, estaban afiliados a partidos y eran más propensos a asociarse) y tenían mayor capacidad para progresar (Collier 1978, p. 37-38).

Como se puede apreciar, la barriada resolvió el problema de vivienda en Lima y eliminó los problemas que habían surgido por el crecimiento de la escala y la densidad urbana. Es decir, el hacinamiento, el alto precio de alquiler, la incomodidad, la falta de condiciones higiénicas mínimas y la contaminación dejaron de ser rápidamente factores que disuadían la migración y la aglomeración<sup>581</sup>. La congestión en el centro de Lima también tuvo una gran reducción. Al respecto,

---

<sup>580</sup> Asimismo, 15% mencionó que no pudieron pagar el alquiler de un tugurio por falta de ingresos.

<sup>581</sup> Súmesele a esto el hecho de que los tugurios, a diferencia de las barriadas, eran lugares donde había una gran desconfianza y hostilidad entre los vecinos. Por estas razones era más difícil coordinar para realizar mejoras. Ver Collier (1978, p. 35).

el gráfico 4.4 muestra la radical reducción de la participación de la población del distrito de Lima en la de la ciudad: entre 1940 y 1961 esta pasó aproximadamente del 50% al 20%. Las barriadas habían permitido que la creciente población de Lima se establezca en lugares apartados del centro productivo, comercial y financiero<sup>582</sup>. Esto es algo que ya se había iniciado con la introducción del automóvil y el boom inmobiliario desde la década de 1920, sin embargo, esto solo había afectado a los sectores medios y altos. El surgimiento de la barriada permitió, por fin, que los sectores populares pudiesen salir del congestionado centro.

El esfuerzo de los sectores de bajos ingresos por conseguir un lugar donde vivir no fue el único factor que explica las barriadas. Se puede decir que en la década de 1950 existía una gran demanda por parte de los habitantes de los tugurios y una gran oferta compuesta por las tierras eriazas del Estado y por terrenos privados. Sin embargo, para que la demanda se pueda establecer en dichos territorios era necesario que el Estado se niegue a proteger el derecho de propiedad, ya sea de los privados como el suyo. Las condiciones para que esto se dé se presentaron en la década de 1950 y en las siguientes. El Perú estaba entrando a uno de los momentos más críticos de su historia y los diversos gobiernos, ya sean democráticos o dictatoriales, enfrentaban un contexto de gran inestabilidad política en la que debían buscar el apoyo popular. Así, desde el gobierno de Manuel Odría (1948-1956) se inició la política de barriadas y el Estado pasó a tener un rol importante en la formación de estas.

El Estado fue importante en dos aspectos. En primer lugar, porque su política definió el patrón de crecimiento de las barriadas dirigiéndolas hacia las tierras eriazas de propiedad pública y evitando las ocupaciones de tierras privadas. En segundo lugar, porque se dio un gran impulso a este tipo de ocupaciones a través de diversas formas, ya sean promesas de reconocimiento, obras públicas, etc. (Calderón 2005). En el gobierno de Odría surgieron las primeras relaciones clientelares con los habitantes de las barriadas (Collier 1978). Este ganó clientelas con diversos actos como la Ley de constitución del distrito 27 de Octubre<sup>583</sup> (hoy San Martín de Porres) en 1951; la autorización encubierta de ocupar tierras públicas; el empadronamiento de lotes y barriadas; la cooptación de asociaciones de pobladores; y la promesa (incumplida) de otorgar títulos de propiedad. El punto cumbre de este proceso se dio cuando se convirtió en requisito el inscribirse en el partido de Odría para conseguir lotes en distritos como San Martín de Porres. Los adversarios políticos del régimen no se quedaron atrás<sup>584</sup>. Estos, agrupados en el diario La Prensa<sup>585</sup>, fomentaron las invasiones y presentaron a la barriada como la solución al problema de vivienda popular, el cual era considerado por ellos como el principal problema del país. Ya con Manuel Prado y Pedro Beltrán en el poder<sup>586</sup>,

---

<sup>582</sup> Como se verá más adelante, esto no fue inmediato. Las principales barriadas estuvieron alrededor de Lima y Callao, y solo se empezaron a alejar cuando el transporte lo permitió.

<sup>583</sup> Fecha del golpe de estado llevado a cabo por Odría en 1948.

<sup>584</sup> Estos grupos pertenecían a la élite económica y política. Sin embargo, el APRA también tuvo influencia. De hecho, la política de Odría fue una forma de socavar el apoyo popular de este partido. Ver Collier (1978).

<sup>585</sup> Este diario era propiedad de Pedro Beltrán. Este dirigió la Comisión de Reforma Agraria y Vivienda (CRAV) en el gobierno de Prado, la cual determinó que el principal problema del país era la vivienda popular.

<sup>586</sup> Al igual que Odría, este gobierno también tendría barriadas con sus nombres o de familiares, evidenciando que los mismos habitantes de las barriadas se prestaban a las relaciones clientelares como forma de asegurar el control de las tierras.

desde el parlamento se promovieron iniciativas para legalizar las ocupaciones, lo cual terminó con la Ley de barrios marginales de 1961, la cual las término por reconocer y amnistiar. La expectativa ante esta ley fomentó más ocupaciones antes y después de 1961. Ya para comienzos de los 60, el 17% de la población limeña vivía en barriadas, las cuales ocupaban unas 1,696 hectáreas.

Las autoridades y la oposición no eran los únicos en el juego político de las barriadas. Los mismos habitantes de estas se prestaron al juego. Por ejemplo, en honor a Odría no solo se creó 27 de Octubre, fecha del golpe, sino también Tarma Chico (1949), lugar de nacimiento del presidente, y Villa María del Triunfo, en gratitud hacia su esposa. Sin embargo, los habitantes 27 de Octubre buscaron desligarse de Odría cuando la oposición ganó las elecciones, por lo que pasó a llamarse San Martín de Porres. En el gobierno de Prado (1956-1962), se crearon Clorinda Málaga de Prado (1958), esposa del presidente; Pedro Beltrán (1959), director de la CRAV; Leoncio Prado (1956), hermano del presidente y héroe de guerra; entre otros<sup>587</sup>. Los gobiernos de las siguientes décadas también tuvieron barriadas con las cuales se identificaron.

En 1961 la Ley de Barrios Marginales convirtió al Perú en el primer país del mundo en legalizar este tipo de ocupaciones. La ley estableció diversas medidas para legalizar y regularizar la tenencia de tierras en estos asentamientos. Entre otras cosas, esta declaraba de necesidad pública la remodelación, saneamiento y legalización de las barriadas; reconocía las invasiones de cualquier tipo de propiedad hasta el 20 de Setiembre de 1960; comprometía al Estado a apoyar la instalación de servicios públicos; disponía procedimientos para remodelar y otorgar títulos de propiedad; y determinaba el corte de juicios por desahucio. Asimismo, los asentamientos físicamente parecidos a las barriadas y aquellos en que se habían construido casas en terrenos alquilados se los consideraba como barriadas, por lo cual podían acceder a los mismos beneficios<sup>588</sup>. La ley además preveía el acceso ordenado al suelo y prohibía nuevas invasiones. La ley buscó formalizar las prácticas gubernamentales en las barriadas y evitar nuevas invasiones, pero se falló en su aplicación<sup>589</sup>. De esta manera, se incrementaron las invasiones y el Estado terminó promoviendo de manera disimulada la creación de más barriadas. Por ejemplo, para 1963, el 20% de las barriadas se habían constituido después de la ley (ver cuadro 5.12) y entre 1960 y 1968, el porcentaje de barriadas creadas por reubicaciones estatales pasó de 3% a 11%.

---

<sup>587</sup> Ver Calderón (2005, p. 95).

<sup>588</sup> Dentro de estos se encontraban algunas modalidades de tugurios, por lo cual se dio una huelga de alquileres con el fin de tomar posesión.

<sup>589</sup> Entre las razones se encuentran la falta de voluntad política del gobierno de Belaunde (1963-1968) y la falta de recursos del Estado y de los residentes.

Cuadro 5.12 – Número de Barriadas y población en Lima

Periodo	Barriadas	Acumulado	Población	% en Lima	Habitantes por barriada
1956	56	56	119,140	10	2,127.5
1959	131	187	236,716	14	1,265.8
1961	-	-	316,426	17	-
1970	50	237	761,755	25	3,214.0
1976	82	319	1,113,000	27	3,489.0
1981	89	408	1,329,600	28.8	3,258.8
1984	190	598	1,617,786	32.2	2,705.3
1993	549	1147	2,188,415	34.4	1,907.9
1998	833	1980	2,623,000	38	1,324.7

Fuente: Calderón (2005, p. 182).

### 5.5.3) El transporte público y la expansión de la ciudad

Hasta inicios de los 60, la gran mayoría de las barriadas se había desarrollado alrededor de los antiguos centros de la ciudad<sup>590</sup> (Lima y Callao). Al respecto, Matos Mar (1966) señala que en las barriadas “autónomas”, esto es, aquellas que estaban alejadas de la ciudad, solo vivían el 8% de los habitantes de este tipo de vivienda. El resto de barriadas, denominadas como “asimiladas a la ciudad” y “complejos de barriadas”, estaban al lado o dentro de la misma ciudad. El complejo más emblemático de aquellos años fue el de San Cosme-El Agustino, el cual se aglomeró alrededor de los mercados mayorista y minorista. Una situación similar se dio con La Parada. Esto era natural, debido a que la ciudad aún no había resuelto su gran problema del transporte. Por tanto, estas personas que se dedicaban al comercio y a los servicios debían caminar a sus centros laborales o utilizar algún medio de transporte contratado localmente, el cual era caro. Esta situación era bastante similar a la de las barriadas del Cerro San Cristóbal o las formadas entre la avenida Argentina y el Río Rímac. Las primeras tenían un acceso privilegiado a los medios de transporte masivos de la ciudad. Las segundas estaban cerca de la zona industrial, por lo cual se podían dirigir caminando<sup>591</sup>. Además, el transporte público que servía a la zona les permitía ir y regresar de la ciudad, donde hacían compras o se divertían. De esta manera, es evidente que el patrón de asentamiento de las primeras barriadas hasta inicios de los 60 estuvo destinado a reducir los costos de transporte. Y esto se dio porque el sistema de transporte limeño de aquellos años era incapaz de dirigir la expansión de la ciudad.

Asimismo, las barriadas hasta inicios de los 60 eran bastante pequeñas. Esto se debía a que al adquirir mucha profundidad se dificultaba bastante el transporte. Por ejemplo, en 1961 el distrito

<sup>590</sup> Y los que no, como Ciudad de Dios (1954), estaban bien conectadas debido a que se localizaron al lado de una carretera y cerca de algún ferrocarril. Además, sus habitantes buscaron contratar un servicio de transporte que utilice la carretera y ser autosuficientes al producir una gran variedad de bienes. Ver Matos Mar (1966).

<sup>591</sup> Otra ventaja es que aquellas tierras no eran muy demandadas, por lo que se podían establecer allí sin que nadie haga reclamos.



de San Martín de Porres tenía la mayor población barrial del momento. Estos eran 77,367 habitantes; un 24.5% de la población barrial total de Lima (Calderón 2005, p. 96). Sin embargo, el número es engañoso, puesto que los asentamientos estaban espacialmente separados. En ese mismo año había 27 asentamientos en el distrito. En realidad, las barriadas más grandes apenas pasaban las 10,000 personas. Por ejemplo, en 1957 la Urbanización Perú, la barriada más grande de Lima, tenía 9,000 residentes (Calderón 2005, p. 177). Otro ejemplo de que el costo de transporte era clave para la formación de las barriadas fue el de Ciudad de Dios (Matos Mar 1966, p. 66). Esta se desarrolló de forma alargada a lo largo de la carretera a Atocongo y las familias que no lograron coger lugares adecuados tuvieron que retirarse.

Los reclamos en los medios de comunicación de los residentes de las barriadas de las décadas de 1960 y 1970 también muestran lo crítico que era el transporte. En dichos años era común leer en los diarios que la gente protestaba porque los ómnibus del transporte público no entraban a sus zonas (Sánchez, Calderón y Guerrero 1978, p. 111). Las personas debían utilizar dos o más medios de transportes o caminar (“bajar el cerro”) para moverse desde sus hogares hasta alguna avenida grande. Por su parte, las barriadas muy alejadas de las líneas de transporte tuvieron que resolver su problema de movilidad mediante la instalación de servicios particulares que las asociaciones auspiciaban y subvencionaban (Matos Mar 1966, p. 51).

El transporte ofrecido por la Municipalidad de Lima y posteriormente por el Estado central había colapsado desde la década de 1950, a pesar de los intentos por reanimarlo. Este se dio a través de tres organizaciones: el tranvía eléctrico (1934-1965<sup>592</sup>), el Servicio Municipal de Transporte<sup>593</sup> (1942-1965), la Administradora Paramunicipal de Transporte de Lima (APTL) (1966-1976) y ENATRU-PERU (1976-1992). Las últimas tres administraron el servicio de ómnibus. Sin embargo, su labor siempre fue bastante limitada. Estaban mal administradas, había poco interés por probar nuevas rutas, evitaban los caminos no mantenidos y no hubo planificación del transporte en general o de su relación con las empresas privadas<sup>594</sup>. De esta manera, el servicio estatal de transporte se dedicó a servir a los sectores de ingresos altos y medios, en especial, en los viajes desde las residencias de estos hacia el centro laboral en Lima. El servicio carecía de rutas en y hacia los “conos” norte y sur de la ciudad, y, cuando las tuvo, se dedicó a llegar a la entrada de los nuevos asentamientos. Por ejemplo, en 1974 Villa El Salvador tenía unos 350,000 habitantes y estaba bien conectado por la Vía Expresa, pero los administradores del servicio se negaban a ir más allá de la entrada en la avenida Pachacútec. Las personas debían caminar o utilizar otros medios para recorrer la barriada más grande del país y poder utilizar el servicio. Por otra parte, en algunos casos existió el servicio pero se discontinuó rápidamente como en el caso de Comas, la Avenida Túpac Amaru y algunas zonas del Rímac. El resto de barriadas y urbanizaciones populares de Lima no tenían ningún contacto con el servicio provisto por el Estado o la Municipalidad, al menos hasta 1985 cuando se decidieron a

---

<sup>592</sup> Como se ha mencionado, el tranvía existía desde inicios del siglo XX y el servicio fue administrado por las Empresas Eléctricas Asociadas. Sin embargo, la aparición del ómnibus lo hizo obsoleto por lo que la empresa decidió transferir el servicio al Estado en 1934.

<sup>593</sup> En realidad el Estado intervino el servicio de ómnibus desde 1942 con otros nombres (ver Arroyo 1996). El SMT recién es creado después de 1948.

<sup>594</sup> Ver Sánchez, Calderón y Guerrero (1978).

entrar a los “conos”. De esta manera, el servicio público solo sirvió a la expansión de la Lima “central”.

Es en estas condiciones que surgen en las décadas de 1960 y 1970 varios empresarios transportistas que se encargaron de comunicar las antiguas barriadas con el centro de Lima. Además, permitieron el surgimiento de otras alejadas del resto de la ciudad y que estas pudieran tener un mayor tamaño. El primer impulso se dio a inicios de los 60 cuando las empresas privadas de ómnibus empezaron a quebrar masivamente y en su remplazo se crearon empresas cooperativas y obrero-sindicales. Estas estaban compuestas por los antiguos trabajadores que en vez de recibir su indemnización, se les dio los ómnibus como forma de pago. Estos mantuvieron las antiguas rutas y expandieron el servicio a los sectores periféricos. En la década de 1970 tenían el 63.33% de las líneas y el 56.75% de la flota<sup>595</sup>. No obstante, las pocas ganancias de la actividad no les permitían seguir expandiendo el servicio ni reemplazar sus antiguas unidades, por lo que el transporte limeño siguió en crisis.

Es así que desde 1963 empieza a surgir un nuevo medio de transporte que revoluciona a la ciudad: el microbús. Este surgió sigilosamente colándose en las rutas del servicio formal y del estatal en la Avenida Arequipa<sup>596</sup>. Para 1964 se movían cerca al tranvía llevándolo a su irremediable extinción. Para 1965-1966 su presencia ya se hacía notar fuertemente y empezaron a eliminar al antiguo servicio que proveían los colectivos<sup>597</sup>. El micro era claramente superior: podía llevar más personas y lo hacía a un menor costo. El problema es que no tenían licencia para transitar y los autobuseros y colectiveros buscaron influir en el gobierno para que elimine el servicio<sup>598</sup>. Ante el reclamo de la población limeña, el gobierno decidió darles una autorización provisional y a partir de allí se dedicó a oficializar las rutas que estos trazaban.

Con el microbús la situación cambió radicalmente. Los empresarios recorrían toda la ciudad en busca de más clientes y de nuevos nichos de mercado sin explotar<sup>599</sup>. A estos no les importaba si las personas estaban en un balneario o en un cerro, o si había pista o no. A diferencia del servicio estatal, no tenían problemas en recorrer vías no mantenidas, aun cuando esto desgastaba sus vehículos. Junto a las organizaciones vecinales abrían trocha y enripiaban caminos en los “conos”<sup>600</sup>. No se dormían en sus laureles; ampliar constantemente las líneas de recorrido era parte de su comportamiento<sup>601</sup>. Una muestra de su crecimiento exponencial es que entre los periodos 1961-

---

<sup>595</sup> ENATRU-PERU y la Empresa de Propiedad Social apoyada por el Estado tenían el resto. Ver Sánchez, Calderón y Guerrero (1978, p. 127).

<sup>596</sup> Ver Arroyo (1996).

<sup>597</sup> Estos eran (y son) autos grandes que llevaban a unas 6 personas aproximadamente. Aparecieron en la década de 1920 para cubrir las rutas no cubiertas por el servicio de buses y fueron importantes hasta la década de 1960.

<sup>598</sup> Para ello amenazaron con cerrar la carretera Central.

<sup>599</sup> Hasta ahora se ha hablado de los empresarios transportistas como agentes sin rostro. Lo cierto es que la gran parte de estos pertenecían a los grupos migrantes que llegaron a Lima en la segunda mitad del siglo a aprovechar las ventajas que ofrecían la escala de la ciudad y la gran aglomeración de personas para desarrollar actividades no transables que necesitaban de interacción cara a cara.

<sup>600</sup> Ver Arroyo (1996).

<sup>601</sup> Ver Sánchez, Calderón y Guerrero (1978, p. 141).

1964 y 1965-1966 pasaron de 587 a 2,183 unidades<sup>602</sup>. En los años 70 continuaron su crecimiento y se empezaron a introducir unidades más grandes. Estas eran producidas en el país, por lo que el auge del microbús se complementó con el industrial. Para 1976 ya había 3,809 unidades en la ciudad<sup>603</sup>.

El legado del microbús fue la gran expansión espacial de Lima a través de un medio veloz y barato. Aunque se han hecho críticas hacia este y otros medios por la congestión que generaban en el centro de Lima y por los periodos que pasaban estacionados, lo cierto es que este medio era inmensamente superior a cualquiera de las otras alternativas que derrotó (tranvía, ómnibus, colectivo, transporte a pie, entre otros). Era flexible, transportaba una buena cantidad de pasajeros, los precios eran bajos y era rápido. Hacia finales de la década de 1970 se dio un estancamiento del sector debido al aumento del precio del petróleo y a que el gobierno buscó mantener fijas las tarifas. Sin embargo, a pesar de esto siguieron (y siguen) proveyendo transporte a todas partes de la ciudad. Con su estancamiento se da el auge de las camionetas rurales (“combis”) en la segunda mitad de la década de 1980 y en la de 1990, debido a la liberalización y a las privatizaciones<sup>604</sup>. Estas tomaron la posta del microbús y permitieron que la ciudad siguiese creciendo.

Sin este medio de transporte hubiese sido muy difícil que las barriadas creadas en la década de 1970 se sostengan en el tiempo. Por ejemplo, bajo el gobierno militar (1968-1980), el Estado pasó a ser promotor institucional de las barriadas o, como serían llamadas desde entonces, pueblos jóvenes. Así, se estableció la Política Nacional de Integración de Pueblos Jóvenes la cual trajo consigo, entre otras cosas, la creación del SINAMOS en 1971 y la política de “bolsones de barriadas”. Estas aglomeraron a las personas que invadían terrenos en diversas partes de Lima en asentamientos planificados de antemano. El caso más emblemático fue la mundialmente conocida Comunidad Urbana Autogestionaria de Villa El Salvador (1971). Esta se convirtió rápidamente en la barriada más grande del país y desde entonces el “cono” sur fue el más poblado en Lima.

De esta manera, el periodo militar se caracterizó por las negociaciones de traslado entre el Estado y los grupos pobladores, lo cual determinó que ninguna invasión permaneciera en su lugar original. Además, esto sucedió en un periodo crítico pues en dichos años se formó la segunda generación de invasores, los cuales eran descendientes de los pioneros de los 50 y 60. Estos ya no provenían de los tugurios del centro de Lima sino de las antiguas barriadas. El problema de concentrar muchas personas en extensos asentamientos es que se complica el *commuting*. Al respecto, se tiene que para finales de 1974, las barriadas llegaron a 1,088,266 habitantes en unos 371 asentamientos, mientras que en 1979, la población era de 1,458,181 en 362 pueblos jóvenes<sup>605</sup>. Es evidente que esta gran expansión de la población barrial en prácticamente la misma cantidad de asentamientos llevó a una expansión de estos y a que se compliquen los problemas del transporte.

---

<sup>602</sup> Ver Sánchez, Calderón y Guerrero (1978, p. 133).

<sup>603</sup> Ver Arroyo (1996).

<sup>604</sup> Con esta se eliminó el servicio provisto por el Estado.

<sup>605</sup> Ver Calderón (2005).

Es claro así que Lima en las décadas de 1950, 1960 y 1970 aumentaba su población a la vez que resolvía los problemas urbanos de una mayor escala y densidad. Al hacerlo, hacía inútiles los mecanismos que controlan el crecimiento de las ciudades. Las barriadas y el transporte informal fueron claves. Para inicios de lo 80, estas ya participaban con un 32% en la población de la capital. En términos espaciales, en 1978, estos asentamientos ocupaban unas 8,158 hectáreas (aproximadamente 24% de la superficie de Lima), cinco veces más el nivel de 1961, el cual fue de 1,696 hectáreas (8%). En los años 80 continuó el crecimiento. Para esta década los “conos” sur y norte ya se habían consolidado, mientras que el este iniciaba su expansión. Debido a que el transporte se había solucionado, la expansión se podía hacer rellenando antiguas barriadas y expandiendo las fronteras. Esto era así porque el costo de juntarse a otras barriadas había disminuido (el costo de transporte) y los beneficios eran altos: los agentes podían aprovechar las redes sociales preexistentes y tenían una mayor probabilidad de recibir la dotación de servicios públicos que se expandían en las barriadas ya establecidas.

La década de 1980 y las posteriores mostraron características similares a las del periodo anterior. En primer lugar, en estos años la segunda generación de invasores fueron las que lideraron el surgimiento de nuevas barriadas. Estas personas eran familias jóvenes que habían vivido como alojados o inquilinos en las antiguas barriadas y buscaban escapar de los altos alquileres de las antiguas barriadas. Otra vez, el mecanismo que impide que la población crezca desmesuradamente se rompía: en vez de considerar migrar a otros sitios y reducir su costo de vida, los limeños simplemente podían tomar las tierras eriazas del Estado a costo casi nulo. En segundo lugar, el mecanismo político siguió siendo importante. Tanto élites, autoridades y partidos políticos siguieron aprovechando las barriadas como herramienta para hacer política.

Por ejemplo, en el gobierno de García (1985-1990) se dieron masivas invasiones de grupos vinculados al APRA y a partidos de izquierda. El proceso político asociado a la formación de las barriadas continuó con la Ley de titulación de 1986, la cual amnistió, otra vez, todas las invasiones hasta el 14 de abril de 1986<sup>606</sup>. En los 90, la política de vivienda cambió radicalmente, sin embargo, los nexos clientelares se reforzaron. Bajo el gobierno de Fujimori (1990-2000), el gobierno central y las gestiones municipales abandonaron su rol como promotores de un acceso ordenado al suelo y se concentraron en la formalización de la propiedad. De esta manera, el Estado dejó pasar las invasiones, otra vez, con dos nuevas leyes de amnistía en 1993 y 1996; y creó la COFOPRI en 1996, la cual otorgó masivamente títulos de propiedad a finales de la década, antes de las elecciones del 2000. Asimismo, antes de estas elecciones allegados al gobierno promovieron invasiones en todo el país. Todo esto desencadenó un alto y desordenado crecimiento de la ciudad. Para 1993, la ciudad ya contaba con 66,452 hectáreas y 1147 barriadas donde vivían 2,188,442 habitantes (34% de la población). En 1998 los asentamientos se incrementaron a 1,980 con unos 2,623,000 habitantes (38%).

---

<sup>606</sup> Ya se habían dado otras en 1961, 1968 y 1977. Ver Calderón (2005).

#### 5.5.4) ¿Qué está detrás de la expansión de la vivienda y el transporte en Lima?

La revolución informal de Lima en lo que respecta a la vivienda y el transporte fue lo que permitió a la ciudad crecer. Es cierto que la ciudad ofrecía grandes ventajas para desarrollar actividades terciarias debido a su escala y densidad, y a que la industria estaba en crecimiento, sin embargo, el beneficio de estar en una ciudad grande va siempre acompañado de un mayor costo que en el caso de Lima no se sintió en su real magnitud. El comportamiento de todos los gobiernos hacia las barriadas permitió que la creciente población pudiese seguir adquiriendo vivienda y suelo a un costo minúsculo, la cual era más cómoda a la que se obtenía en un tugurio o en una barriada antigua. Por su parte, la permisividad hacia el transporte informal, el cual vio como todas las rutas que creaba se oficializaban, permitió que las barriadas y las urbanizaciones populares se expandieran y que se localicen cada vez más lejos de la antigua Lima. Al mismo tiempo, los problemas de congestión, hacinamiento y contaminación se reducían<sup>607</sup>. En el último cuarto de siglo la ciudad había dejado de tener su forma histórica. Incluso, el centro de Lima ya no era el único centro económico y productivo<sup>608</sup>.

Es cierto que las barriadas y los procesos asociados han sido el resultado del apoyo encubierto y/o manifiesto del Estado, la élite peruana y los partidos políticos<sup>609</sup>. Pero ¿qué explica dicho apoyo? Más allá de la poca capacidad coercitiva que tuvo el Estado en algunos años, lo más importante fue el contexto político. Diversos autores han estudiado este periodo y han destacado varios puntos que hicieron altamente inestables a los gobiernos de aquel entonces. La mitad del siglo XX fue la época de la consolidación de los grandes partidos de masas como el APRA; el declive del control de la oligarquía sobre el país; el surgimiento nuevas opciones políticas en la izquierda y la derecha; el fortalecimiento de las Fuerzas Armadas como agente político; el *boom* demográfico y la urbanización acelerada; el creciente descontento en el campo, las luchas campesinas y los diversos intentos de reforma agraria; el fin del gamonalismo; el surgimiento de grupos guerrilleros en el Perú y en los países vecinos; entre otras características. A esto se le puede sumar la influencia de políticos personalistas y populistas como Odría; los intentos de ciertos grupos por no perder los privilegios que hasta entonces habían tenido; y la mayor participación política. El Perú nunca había tenido un periodo de tanta lucha política y a tantas personas y grupos reclamando por cambios drásticos. Este contexto de incertidumbre e inestabilidad era propicio para que las autoridades y los agentes políticos buscasen el apoyo de las barriadas. Asimismo, los sectores de bajos ingresos que formaron estas tenían grandes incentivos para ceder al juego, pues, Lima ofrecía muchas ventajas para realizar actividades económicas, pero los costos se estaban haciendo cada vez más restrictivos.

Sin embargo, cabe preguntarse ¿era tan importante el apoyo de los limeños? Además, ¿el contexto político favoreció la concentración de personas en Lima? De acuerdo a lo que se ha mencionado, la respuesta a esta última pregunta es que sí. Estar en la capital traía varios beneficios políticos como una mayor facilidad para comunicarse con las autoridades, mejor información y mayor visibilidad.

---

<sup>607</sup> Esto no quiere decir que no existiesen, sino que eran menores a los que se habrían tenido en una ciudad más densa como la antigua Lima.

<sup>608</sup> Sobre la formación de otros centros hacia el siglo XXI, ver Gonzales de Olarte y Del Pozo (2012).

<sup>609</sup> Collier (1978).



Esto último era especialmente cierto en un país en que muy pocas personas conocían el estado del campo. Por su parte, estar lejos de Lima dificultaba la lucha de las personas por sus derechos<sup>610</sup> y estos podían ser fácilmente no respetados por los distintos gobiernos. El caso emblemático en el periodo pre-velasquista fue la reforma agraria, la cual fue burlada sistemáticamente. Los peruanos rápidamente se dieron cuenta de que era mucho más fácil que el Estado aceptase las invasiones a la tierra pública y privada en la capital, a que se decida por mejorar las cosas en el campo. De esta manera, la influencia política estuvo claramente en función a la distancia a la capital. Y, ante los gobiernos débiles e inestables de la época, la influencia se veía exacerbada por la facilidad con que estos cedían a la presión local. Por tanto, el poder político al que se accedía simplemente por estar en la capital era una buena razón para aglomerarse.

Lo dicho en el párrafo anterior tiene implícito que Lima era un lugar políticamente importante. Es decir, que el apoyo de las personas que estaban allí o que simplemente estas se dieran cuenta de la situación que ocurría podía hacer una gran diferencia. Existen buenas razones por las que Lima era importante políticamente. Para empezar, era la sede de las más importantes autoridades. En segundo lugar, en ella se establecían la élite económica y política del país. En tercer lugar, como se ha dicho, la gran densidad de gente facilitaba la coordinación de los agentes. Así como esto les permitió a los limeños luchar por sus derechos laborales a inicios del siglo XX, también pudieron organizarse para realizar invasiones, resistir la represión y, luego, presionar al gobierno para que les brinde servicios públicos.

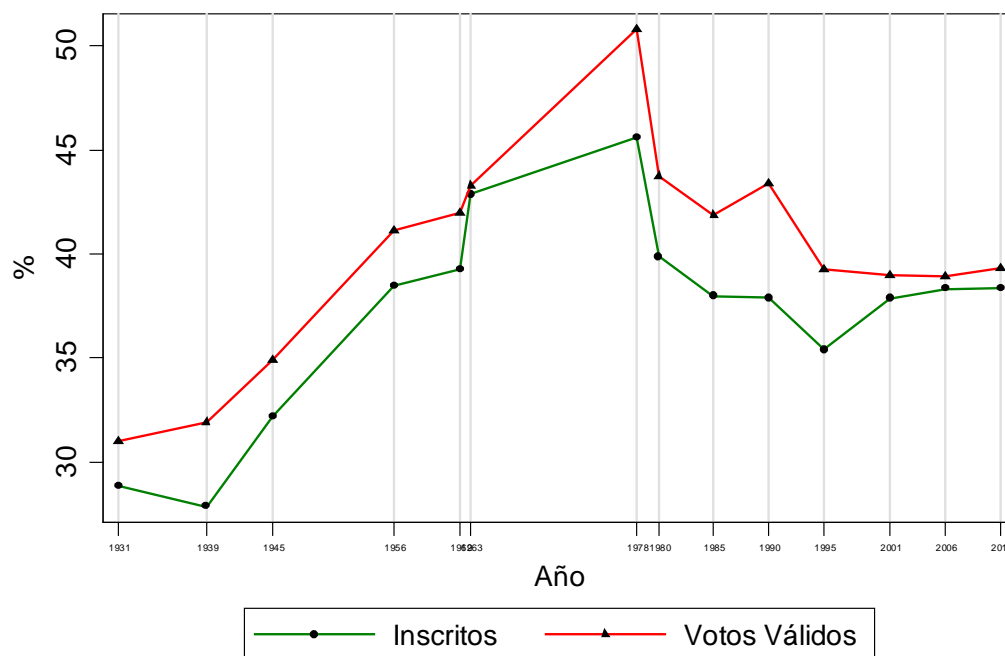
Finalmente, Lima aglomeraba cada vez más a un mayor grupo de votantes. Esto se debió al crecimiento demográfico de la ciudad, al mejor acceso a la educación y a la reforma electoral de 1896 que dejó sin voto a los analfabetos. Lima siempre había sido el lugar donde se aglomeraba el capital humano, por ello sus niveles de alfabetización siempre habían sido más altos que los del resto del país. La aceleración de las migraciones exacerbó las diferencias por el hecho de que los migrantes que llegaban a la capital solían tener niveles de educación mayores a los de los lugares de donde salían. Además, los hijos de dichos migrantes tenían un acceso más fácil a la educación en Lima que en sus regiones de origen. Es por ello que Lima tenía una importancia desproporcionada en las elecciones. Al respecto, el gráfico 5.9 muestra la concentración de votantes inscritos y de votos válidos en el departamento de Lima y la provincia del Callao desde 1931 hasta el 2011<sup>611</sup>. En 1931 y en el periodo anterior, la ciudad había concentrado a un 30% de los votantes inscritos del país y de los votos válidos. Sin embargo, en estos años Lima ni si quiera había alcanzado el 10% de la población y su crecimiento recién se había acelerado en la década de 1920.

---

<sup>610</sup> Una razón era la dificultad para coordinar grandes masas. Otra fue el control sobre las instituciones que tenían los grupos de poder en sus contextos locales.

<sup>611</sup> Lamentablemente solo se cuenta con información para la ciudad desde 1978. Sin embargo, la participación del resto de provincias del departamento de Lima siempre fue pequeña, en especial en lo que se refiere a votos válidos. Por ejemplo, en 1978, el resto de provincias participaba con 9% en los votantes de Lima y Callao.

Gráfico 5.9 – Participación del departamento de Lima y la provincia del Callao en el total de inscritos y de votos válidos del país 1931-2011



Fuente: Tuesta (s/f); Roncagliolo (1980). Nota: para la elaboración de los porcentajes se toma la población peruana que no está en el extranjero. Además, a partir de 1990 se toma la votación de la segunda vuelta.

Con la aceleración de las migraciones desde la década de 1940 y la inclusión de las mujeres en la población electoral, las ventajas de Lima crecieron enormemente. Para 1956 la ciudad aglomeraba al 40% de los votantes. Evidentemente, las mujeres en Lima tenían más probabilidades de ser educadas que las del resto de regiones, en especial, las del ámbito rural. Así, esta política democratizadora aumentó las ventajas de Lima sobre el resto del país. En las décadas de 1960 y 1970 la capital alcanzó su punto cumbre en importancia política. En las elecciones para la Asamblea Constituyente de 1978, esta ciudad que no alcanzaba el 30% de la población concentraba más del 50% de los votos válidos. Para esta elección Lima se había beneficiado otra vez de sus ventajas para brindar educación: las autoridades permitieron que sean los mayores de 18 y no los de 21 los que votasen. Además de la población joven que había reunido la ciudad, esta tenía un mínimo de educación formal con el cual podía votar. Las reformas democratizadoras de la década de 1970 acabaron finalmente con el predominio de Lima y permitieron por fin que los grupos eternamente despreciados sean incluidos al país. Así, a partir de las elecciones de 1980 los analfabetos recuperaron el voto. El impacto de esta reforma fue enorme. Entre 1978 y 1980, los votos válidos de Lima pasaron de 50.8% a 43.8%, mientras que los votantes inscritos pasaron de 45.6% a 39.9%. La reducción continuó en las décadas de 1980 y 1990 cuando más personas del ámbito rural empezaron a participar y se dio un nuevo impulso a la repartición del documento de identidad. Para

estas décadas y en el siglo XXI, la participación de Lima convergió a un nivel acorde a su tamaño poblacional.

La desproporcionada importancia política que tuvo Lima hasta la década de 1970 se dio en el mismo momento en que las barriadas surgían y se expandían. Además, se dio simultáneamente al desarrollo del transporte informal en la ciudad. Este periodo que también fue de alta inestabilidad política muestra que los factores políticos fueron muy importantes para explicar el desarrollo de la ciudad. Esto se dio en dos aspectos. En primer lugar, las ventajas políticas de Lima hacían más atractiva la ciudad. Los migrantes y los nativos de Lima sabían que estando allí los distintos gobiernos, en su necesidad de apoyo, cederían fácilmente ante las presiones locales. Esto quedó claro con el transporte y la vivienda informal, las cuales fueron permitidas y hasta promovidas directamente por el Estado. La ciudad les ofrecía mayor notoriedad<sup>612</sup>, mejor comunicación con las autoridades, mejor coordinación y más información.

En segundo lugar, mientras más crecía la población limeña y su importancia política, más grandes eran sus ventajas. Para empezar, a los gobiernos no les era costoso ceder ante las demandas de la población. Y cuando las poblaciones eran más grandes, se podía beneficiar a más personas con sus políticas de permisividad. Por tanto, era más probable y beneficioso ceder ante las demandas locales. Esto a su vez mejoraba aún más las ventajas políticas de Lima. Por otra parte, para los gobiernos es más fácil realizar obras cuando la población está junta. Como buena parte de los bienes públicos locales son indivisibles<sup>613</sup> y tienen altos costos fijos, para el gobierno era más ventajoso localizarlos en Lima si es que lo buscaba era el apoyo social. Destinando obras de electricidad, agua y desagüe a poblaciones más grandes y densas se beneficia a más personas y a un menor costo<sup>614615</sup>. Finalmente, con el crecimiento de las barriadas y el dominio del transporte informal, la situación se hizo natural para el Estado como para los limeños, lo cual hizo impensable algún cambio y disminuyó los costos de realizar actividades ilegales.

De esta manera, entre las décadas de 1950 y 1960 Lima resolvió los dos problemas más graves que evitaban la expansión de la ciudad: la vivienda y el transporte. Las soluciones que se dieron fueron la barriada y el transporte informal, las cuales permitieron que más personas se sigan asentando en la ciudad. Gracias a esto, los limeños pudieron acceder a una vivienda sin incurrir en costos monetarios y a un transporte barato, inclusivo, flexible y veloz. Además, las soluciones mencionadas lograron reducir la densidad de Lima y los problemas que provienen de esta: congestión, hacinamiento, contaminación, etc. Los factores que permitieron que el Estado ceda sistemáticamente ante la nueva economía informal fueron la inestabilidad y la importancia política

---

<sup>612</sup> Esto podría haber evitado sangrientas represiones como las que se dieron en el campo.

<sup>613</sup> Es decir, no se pueden partir en 24 y mandar una parte a cada departamento.

<sup>614</sup> Súmesele a esto que en Lima solo se necesitaba extender el servicio a los nuevos establecimientos.

<sup>615</sup> Aunque el argumento es sugestivo, lamentablemente no se cuenta con información para ponerlo a prueba. De acuerdo a la información ya citada de Gonzales de Olarte (1992), se podría inferir que no había un gran sesgo hacia Lima en cuanto a gasto e inversión pública. Sin embargo, la explicación realizada apunta solo hacia algunos servicios estatales específicos que cuestan menos en promedio y dan más beneficios debido a la densidad poblacional.

que alcanzó la ciudad. El país atravesaba uno de los periodos más críticos de su historia en que los empoderados ciudadanos exigían cambios radicales en la sociedad. Asimismo, el peso de la población limeña en la sociedad de aquel entonces era enorme. Estos factores permitieron que el Estado no utilice todo su poder de coerción contra aquellos que violaban las reglas y, en consecuencia, estimulaba una mayor concentración de la población en Lima. Junto a estos beneficios, las ya mencionadas ventajas que tenía Lima para desarrollar actividades terciarias y para concentrar la industria promovida por la política ISI, permitieron que la ciudad se convirtiera en el gigante urbano del país en la segunda mitad del siglo XX.

## 6) Lima hacia el siglo XXI

Debido a las ventajas económicas que Lima tenía para desarrollar actividades terciarias y a las políticas que le permitieron terminar con sus problemas de transporte y vivienda, la ciudad creció desmesuradamente (gráfico 5.1). De la misma manera, la participación de la ciudad en la población peruana se incrementaba: esta fue de 24.4% en 1972 y de 26.9% en 1981 (gráfico 5.3). Sin embargo, en la década de 1980 el crecimiento de la ciudad tuvo una rápida desaceleración (gráfico 3.1). Esto se debió a la crisis económica de la ciudad, la cual duró toda la década y buena parte de la de 1990. Así, de una tasa de crecimiento promedio de 7.2% en el periodo 1961-1972, se pasó a una de 3.2% entre 1981 y 1993. Ante la crisis, la ciudad se volvió incapaz de seguir atrayendo más migrantes del resto del país debido a que el sector servicios se volvió menos rentable.

Pero si bien la ciudad había perdido su atractivo económico, aún existían factores políticos que atraían más personas. En particular, la violencia política que desplazó a cientos de miles de personas de sus hogares en el campo. Lima, al ser la ciudad más grande y sede de una gran burocracia militar y policial, brindaba mejor protección a su población. Después de todo, aunque en esta hubo asesinatos selectivos y atentados con coches-bomba, era improbable que los grupos terroristas pudieran tomar un barrio y “administrar justicia” como lo hacían en el campo. Asimismo, debido a la notoriedad que daba la ciudad, era mucho más difícil que una masacre de las fuerzas armadas pase desapercibida y que los perpetradores no sean juzgados<sup>616</sup>. Una muestra del efecto que tuvo la mayor protección se puede observar al comparar dos periodos de crisis y estabilización. A pesar de que la crisis de finales de la década de 1980 fue mucho más fuerte que cualquier otra que tuvo el país, Lima atrajo 602,406 inmigrantes entre 1988 y 1993. Por su parte, entre 1976 y 1981 solo atrajo 362,338<sup>617</sup> (INEI 1995).

La protección que las ciudades brindaban en la guerra antisubversiva era muy valiosa, por lo que el proceso de migración a Lima se repitió a menor escala en varias ciudades serranas. Otra vez, la ciudad mostraba que aglomerar muchas personas trae grandes beneficios. De hecho, en la guerra antisubversiva, la dispersión de la población rural dio una gran ventaja a los grupos terroristas debido a que estos podían atacar y replegarse ante la llegada de las fuerzas armadas. Por su parte,

---

<sup>616</sup> Quizá por estos motivos es que, de acuerdo a la Comisión de la Verdad y Reconciliación, la gran parte de las víctimas estuvieron en el ámbito rural.

<sup>617</sup> Estos números se refieren al departamento de Lima y la provincia del Callao. En términos de saldo migratorio, en 1976-1981 estos fueron 165,158 mientras que en 1988-1993 fueron 351,670.

una población grande concentrada en un solo lugar permitía el establecimiento de un gran contingente de militares. Las personas afectadas entendieron rápidamente estas ventajas por lo que los centros poblados de menos de 2 mil habitantes casi no crecieron: entre 1981 y 1993, estos pasaron de una población de 779 mil personas a 867 mil (INEI 2009b). Por su parte, las ciudades de Abancay, Ayacucho, Huaraz, Huancavelica, entre otras, lograron crecer rápidamente gracias al nuevo flujo de migrantes<sup>618</sup>. Así, Lima y estas pequeñas ciudades serranas se repartieron los aproximadamente 600,000 desplazados de este periodo (INEI 2009b).

Las ciudades serranas no fueron las únicas en crecer. En general todo el sistema urbano peruano tuvo un gran crecimiento, el cual estuvo sesgado hacia las ciudades más grandes debido a las ventajas que estas ofrecen al sector terciario<sup>619</sup> (cuadro 5.3 y 5.4). Para empezar, en 1972 el Perú ya era un país mayoritariamente urbano (59%). Por su parte, entre 1972 y 1993, Arequipa y Trujillo pasaron el medio millón de habitantes creciendo a tasas superiores a las de Lima. Este crecimiento del resto urbano implicó que la participación de Lima en el ámbito urbano se estabilizara: del 41.2% observado en 1981 pasó a 40.9% en 1993 y a 40.7% en el 2007. Asimismo, el número de departamentos predominantemente urbanos pasó de 13 en 1972 a 15 en 1981, 17 en 1993 y 18 en el 2007 (INEI 2009b). Por último, para 1993 ya existían 17 ciudades con más de 100,000 habitantes.

En la década de 1990 el país vivió otro periodo de crisis y estabilización. Por suerte, esta vez las exportaciones volvieron a crecer, aunque no tan rápido como se vería en el siglo XXI. Ya en este último siglo, el Perú entró a un nuevo *boom* exportador basado en cobre, oro y algunas exportaciones no tradicionales. Con el auge, los ingresos crecieron y la demanda por servicios y manufacturas aumento más que proporcionalmente. De esta manera, los servicios que ofrecía la gran parte de la población urbana se volvieron más rentables. Debido a que estos son no transables y necesitan de interacción, y a que las grandes ciudades ofrecen una mayor demanda y menores costos para transportar personas, Lima y otras ciudades con buena escala aceleraron su crecimiento. De esta manera, el auge exportador hizo que Lima vuelva ser atractiva para los migrantes y que sus residentes se quedasen en la ciudad.

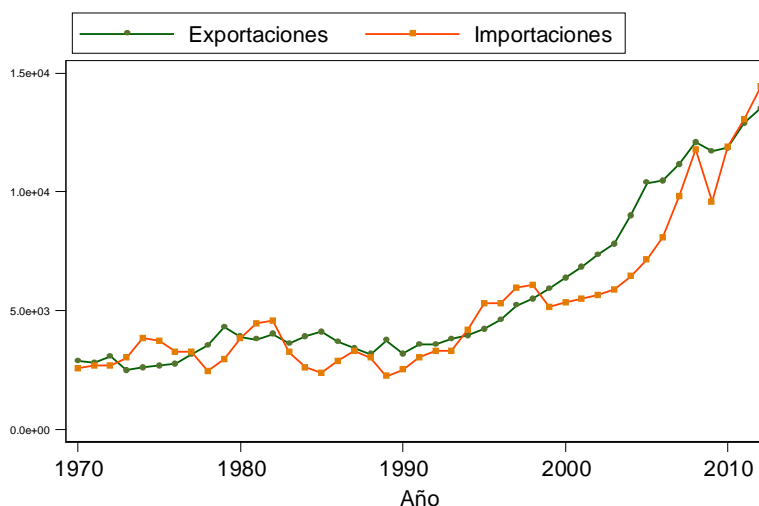
---

<sup>618</sup> En el periodo 1993-2007 su crecimiento volvió a ser bastante lento.

<sup>619</sup> Otras razones del crecimiento urbano distintas a la violencia y las ventajas de la escala y densidad, fueron la explotación de recursos naturales (oro y madera) y el narcotráfico en la selva.



Gráfico 6.1 – Exportaciones e importaciones 1970-2010 (en dólares de 1979)



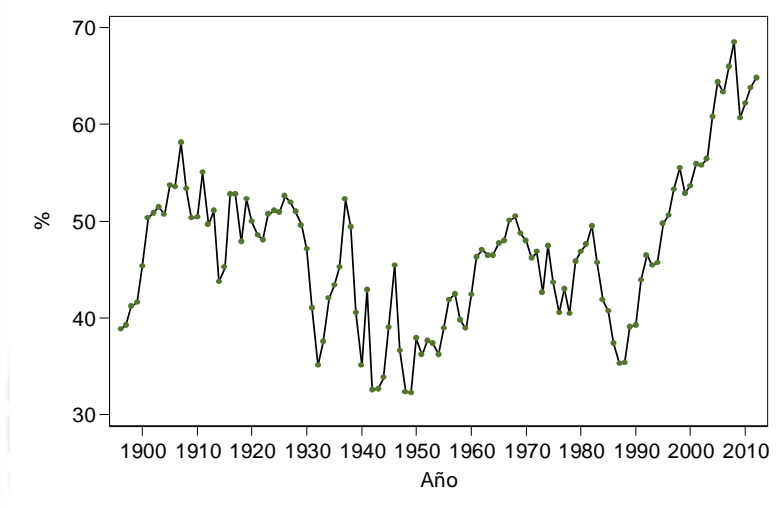
Fuente: Seminario (2014).

Para el siglo XXI Lima se ha convertido casi totalmente en una ciudad que funciona alrededor de los servicios y el comercio. El crecimiento de esta ciudad muestra otra vez que los auges exportadores, la liberalización comercial y la naturaleza de los servicios bastan para explicar su gran tamaño. Lima en el 2007 alcanzó los 8.5 millones de habitantes, los cuales constituyen el 30.9% de la población peruana. Esto es un gran aumento con respecto a 1993, cuando la ciudad solo congregaba 6.3 millones de habitantes (28.3%). En este periodo, ninguno de los otros factores que usualmente se señalan para explicar el crecimiento de Lima estuvo presente: ni el empleo público ni la manufactura secundaron el crecimiento de la ciudad. En realidad, el gobierno de la década de 1990 realizó una reforma que disminuyó drásticamente el número de empleados, en especial los que se encontraban en Lima. Al privatizarse empresas públicas y abandonarse algunas de las funciones que el Estado había asumido hasta entonces, el empleo estatal declinó radicalmente y los siguientes gobiernos no revirtieron dicha situación. Por ejemplo, entre 1990 y 1995, los empleados públicos pasaron de participar con 15.2% a 10.1% en la PEAO limeña (Sheahan 2001, p. 128). Si el papel del Estado en el empleo tuvo una gran caída, lo que sucedió en la manufactura fue una debacle. Como muestra el cuadro 5.9, el sector pasó a participar con un 9.3% en el empleo peruano. En el caso de Lima Metropolitana, la participación pasó de 16.9% a 13.9% entre 1993 y 2007. La gran importancia que tuvo alguna vez la industria de la ciudad en la década de 1970 (27.8%) se había perdido totalmente.

Los servicios por su parte siguieron creciendo más rápido que la población limeña. Como siempre se había dado, el crecimiento del sector exportador y la liberalización comercial mejoraron las perspectivas del sector y permitieron su crecimiento (gráfico 6.2). Entre 1993 y 2007, la participación que tenían en Lima los servicios, el comercio y la intermediación financiera pasó de 55.6% a 63.5% (cuadro 5.10). Esto se dio en un periodo en que la población de la ciudad aumentó en 2.2 millones. Junto al sector transportes, el sector terciario empleaba al 74.1% de la ciudad. Es evidente así que

el crecimiento de Lima depende totalmente de los ingresos de las exportaciones y de la naturaleza del sector servicios. Esta ciudad debido a su escala y densidad ofrece un ambiente propicio para que estos se desarrollen debido a la gran cantidad de clientes que se juntan en un solo lugar y a la reducción de las distancias y del costo de mover personas. Una muestra de la densidad de Lima es que para 1991, esta ciudad tenía 2,297 habitantes por kilómetro cuadrado (Gonzales de Olarte 1992). Para el 2012, la densidad llegaba a 3,173. Esta es alta a pesar de que la ciudad se construyó verticalmente a través del mercado y de las barriadas, y a partir del automóvil y el transporte público, a diferencia de muchas de las ciudades más densas del mundo en las cuales el ferrocarril tuvo un rol más importante.

Gráfico 6.2 – Apertura comercial 1900-2014 (comercio exterior sobre PBI)



Fuente: Seminario (2014). Nota: el PBI, las exportaciones y las importaciones están en dólares de 1979.

En el siglo XXI, Lima crece económica y demográficamente, y más rápido que el resto del país. Sin embargo, a diferencia del crecimiento demográfico que se dio en décadas anteriores, las migraciones han dejado de ser un componente importante. Esto se debe a la disminución de los flujos migratorios y a la importancia ganada por el crecimiento natural, pese a que en el país la natalidad se ha venido reduciendo rápidamente desde la década de 1980. Al respecto, Seminario (2014, p. 343) muestra que el aumento poblacional de la ciudad es explicado casi en su totalidad por el crecimiento natural<sup>620</sup>. Así, el gran secreto del crecimiento de Lima es que esta logra retener la población que nace en ella a través del sector terciario.

No obstante, pese a que la migración ya no es importante para su crecimiento, según varios estudios del INEI (2009b y 2011), Lima Metropolitana continua siendo la ciudad más atractiva para migrar casi 100 años después del inicio del proceso de migración interna y casi 200 después del de la migración en general. De esta manera, el saldo migratorio de Lima Metropolitana en los 5 años

<sup>620</sup> En la década de 1960 e inicios de la de 1970, más de la mitad era explicado por las migraciones.

previos al censo del 2007 muestra ligeros aumentos con respecto a los censos de 1981 y 1993: 395,370 migrantes *netos* entre 2002 y 2007, en comparación de los 366,223 entre 1988 y 1993, y de los 165,158 entre 1976 y 1981. Además, la capital aún sigue concentrando los flujos migratorios (participa con un 31.5% en estos). Cuando se separa a todo el sistema de ciudades<sup>621</sup> en rangos<sup>622</sup>, las ciudades metropolitanas (cuyo único miembro es Lima) es el único que tiene un saldo migratorio positivo entre 2002 y 2007. No solo eso, sino que de las 79 ciudades del sistema, Lima pertenece al exclusivo grupo de las 12 ciudades que no perdieron población por migraciones. Dentro de este grupo, todas las ciudades son de tamaño reducido con la excepción de Trujillo.

Evidentemente, detrás del atractivo de Lima está el efecto que tiene el crecimiento de las exportaciones sobre el ingreso y la demanda urbana. Estas mejoran notablemente las condiciones de las actividades no transables que necesitan de relaciones cara a cara. Hasta ahora se ha mencionado estas ventajas enfocándose principalmente en los servicios y el comercio de poca calificación<sup>623</sup>. Sin embargo, estas también son válidas para los servicios altamente complejos y especializados (publicidad, finanzas, seguros, consultoría, administración, etc.). Las características de los flujos migratorios actuales demuestran que estos servicios también fueron y son muy importantes para explicar el crecimiento de Lima. Según INEI (2011), en la primera década del siglo XXI la capital está atrayendo el capital humano del resto de ciudades, el cual llega a desempeñarse en los servicios complejos que necesitan de una alta calificación.

De esta manera, las ciudades metropolitanas (cuyo único miembro es Lima) es el único rango que atrae migrantes con educación superior universitaria. Mientras que entre el 2002 y el 2007 los otros rangos perdían capital humano, Lima aumentaba el suyo en 3.13 personas por cada mil habitantes en la ciudad. En lo que respecta a migrantes con educación superior no universitaria se tiene una figura similar: estos aumentaron en 2.85 personas por cada mil habitantes en Lima<sup>624</sup>. El único ámbito que puede competir con Lima en atracción de capital humano es el de asentamientos de menos 20,000 habitantes. Esto no es nada nuevo, la explotación de recursos mineros, la agroindustria y el turismo siempre han necesitado de trabajadores altamente calificados que vivan en pequeñas ciudades. Por otro lado, los flujos de migrantes calificados a la capital están cambiando paulatinamente el stock. Por ejemplo, en el 2007, los migrantes en Lima superan o alcanzan los niveles educativos que tienen los nativos en educación superior no universitaria y universitaria: 17% y 17.3% contra 16.7% y 18.9% de los nativos. Esto representa un gran aumento con respecto a 1993: 10.7% y 13%, respectivamente, para los migrantes<sup>625</sup>. El resultado de todo esto es que en el 2007

---

<sup>621</sup> Considerando como ciudades a aquellos asentamientos con más de 20,000 personas.

<sup>622</sup> Ver INEI (2011). El estudio considera cinco rangos: metrópolis, ciudades grandes, intermedias mayores, intermedias menores y pequeñas.

<sup>623</sup> A estos se les puede añadir el sector construcción.

<sup>624</sup> Del resto de rangos, solo el de ciudades grandes (Arequipa, Trujillo y Chiclayo) tuvo un ligero aumento (0.41).

<sup>625</sup> Asimismo, en términos absolutos, los migrantes con educación universitaria pasaron de 305,725 a 470,480.

Lima concentraba al 51% de personas con educación universitaria completa<sup>626</sup> (unas 942,929 personas).

El hecho que los únicos asentamientos que pueden competir con Lima sean pequeñas ciudades que necesitan de trabajadores muy especializados para realizar actividades que no se realizan en el resto del territorio deja en claro las ventajas de la capital sobre las ciudades grandes y medianas. Y a la vez muestra de que la ciudad puede seguir creciendo indefinidamente, a la vez que retrasa el crecimiento del resto del sistema urbano. Las ciudades grandes y medianas crecen por las mismas razones que Lima (escala, densidad, facilidad para desarrollar actividades terciarias). Sin embargo, hace mucho que esta logró tener una gran diferencia en dichas características, lo cual le ha permitido tener un gran sector de servicios poco calificados. Asimismo, esto le permitió desarrollar servicios altamente complejos que se benefician de sus ventajas comparativas<sup>627</sup>. Estas actividades por su naturaleza necesitan de interacción cara a cara para llevarse a cabo exitosamente.

Es conveniente dar algunos ejemplos de esta larga y diversa lista de ocupaciones. Actividades como la publicidad, los proyectos de comunicación o las finanzas necesitan de reuniones constantes y de intercambiar ideas e información regularmente. Asimismo, la venta y compra de servicios empresariales (consultoría, asesoría, *lobby*, etc.) necesita de mucha comunicación e interacción. Por su parte, algunas ocupaciones comunes que son necesarias para realizar las actividades que urgen de relaciones cara a cara son los abogados, médicos, profesores, investigadores, contadores, publicistas, arquitectos, comunicadores, ingenieros, consultores, administradores y un largo etcétera.

Una ciudad grande y densa brinda grandes beneficios a estas actividades debido a que reduce el costo de transportar personas. Como ya se ha dicho, el principal componente del costo en estos casos es el costo de oportunidad, es decir, aquello a lo cual las personas están renunciando por hacer algo. De esta manera, empresas, trabajadores y clientes concentrados en el mismo lugar están minimizando dicho costo. Por su parte, una empresa de estas características fuera de Lima está perdiendo. Por ejemplo, a ninguno de los grandes estudios de abogados se les ocurría tener su sede en Tacna o Tumbes sabiendo que la mayor parte de sus clientes está en Lima y necesitan comunicarse personalmente con ellos. Si lo hicieran, además del costo del pasaje de avión que deberán pagar, el abogado encargado de un caso está perdiendo todas las cosas que pudo haber hecho en el tiempo de viaje. Estas podrían incluir el encargarse de otros casos, por lo que estaría incurriendo en una pérdida de dinero, o simplemente su tiempo de ocio, en cuyo caso el costo depende de como este lo valore. Este aumento del costo de oportunidad que proviene de localizarse lejos del centro es mayor mientras más calificado y productivo sea el trabajador. Después de todo, en el ejemplo que sea ha dado lo que aumenta el costo es el salario o ingreso que el abogado hubiera

---

<sup>626</sup> Este dato se refiere a la suma del departamento de Lima con la provincia del Callao. En lo que respecta a superior no universitaria, estos eran el 46%. Ambos números son mayores que la participación de Lima Metropolitana en la PEA (39%).

<sup>627</sup> Como se ha visto, además de la escala y densidad de la ciudad, el hecho de que el Callao sea el centro del comercio y la cercanía a las autoridades influyó en la localización de dichos servicios.

percibido. El salario es mayor cuando más preparado y productivo sea el trabajador, por lo que el incentivo a la aglomeración es mayor para estos.

Otra ventaja que ofrece una ciudad grande y densa como Lima es que en esta surge y fluye la información relevante para diversas actividades<sup>628</sup>. Esto es especialmente cierto para sectores como el financiero, los seguros, la prensa, etc. Las empresas que se localizan en el centro donde se difunde la información evidentemente tienen un acceso privilegiado en comparación a aquellas que están lejos. En un mundo en que la información es cada vez más valiosa y puede determinar el éxito o fracaso de una empresa, los incentivos de aglomerarse son mayores. Esto es exacerbado por la globalización y los cambios económicos que vivió el país desde la década de 1990. Las mayores conexiones internacionales, la necesidad de concentrar la toma de decisiones y las necesarias interacciones que se dan entre los ejecutivos locales y extranjeros, aumentan la necesidad de que exista un centro en donde se concentre toda la actividad (Chion 2002). Esto es especialmente cierto para el distrito financiero de San Isidro<sup>629</sup>, el cual se ha convertido en el espacio que reúne todas las características necesarias para llevar a cabo las actividades informacionales. No solo concentra a las empresas de servicios más importantes del país y a las oficinas de empresas de otros sectores (e.g. mineras), sino que también se aglomeran en él las oficinas de importantes empresas extranjeras<sup>630</sup>. Al respecto, Chion (2002) señala que en 1996 el 30% de los empleos informacionales de Lima se encontraba en este distrito. Asimismo lo hacían el 12% de instituciones financieras; el 25% de corredores y consultores financieros; y el 36% de compañías de seguros. Aunque no se tiene información, es altamente probable que estas proporciones se hayan incrementado en el siglo XXI. Al mismo tiempo, los servicios que tienen que servir a los altos ejecutivos se han coaglomerado en el distrito (hoteles de cinco estrellas, restaurantes, etc.).

Estas son las razones por las cuales Lima crece y seguirá creciendo en el futuro. A la vez, seguirá atrayendo el capital humano del resto de regiones (a excepción del que se dedique a las actividades extractivas y al turismo), el cual encontrará en la ciudad el lugar donde puede explotar mejor sus altas habilidades. El hecho de que en el 2007 Lima Metropolitana haya concentrado al 61.6% de los empleados en el sector de intermediación financiera, 43.4% de los “Profesionales, Científicos e Intelectuales”, 57.8% de los “Técnicos de nivel medio y trabajadores asimilados”, y 55.9% de los “Jefes y Empleados de oficina” es una muestra de ello<sup>631</sup>. Estos porcentajes son muy superiores a la participación de Lima Metropolitana en la PEA empleada (39%), por lo que no son resultado de su mayor peso demográfico. Asimismo, la concentración del capital humano en la ciudad es un aliciente adicional para que más empresas que necesitaban habilidades se localicen en la ciudad<sup>632</sup>. Esta les

---

<sup>628</sup> Lima tiene una ventaja en esto debido a que es el centro de decisiones gubernamentales. Sin embargo, las ventajas de Lima seguirían siendo mayores a las del resto del territorio aunque no sea la capital.

<sup>629</sup> No obstante, este no es el único distrito importante para los servicios altamente calificados. El centro de Lima, Miraflores y otros distritos también tiene una importante participación. Sin embargo, San Isidro se ha especializado en las actividades más incentivas en información. Ver Chion (2002).

<sup>630</sup> Por ejemplo, Google, IBM, Microsoft, etc.

<sup>631</sup> Estos datos provienen del censo de población y vivienda del 2007.

<sup>632</sup> Es común que empresas decidan no localizarse en otras ciudades debido a la escasez de capital humano. Por ejemplo, en Trujillo la IBM decidió no colocar una oficina que brinde servicios de tecnología debido a la escasez de ingenieros calificados para el trabajo. Ver Calderón, Camacho y Cox (2014).



ofrece un flujo constante y diverso de trabajadores calificados que están más cercanos a sus necesidades. Esto les evita grandes costos de capacitación y tener que pagarles premios altos por moverse a otras ciudades<sup>633</sup>. Por lo tanto, trabajadores, empresas y clientes se benefician de la aglomeración actual y lo seguirán haciendo en el futuro.

Finalmente, Lima sigue siendo una ciudad donde las personas desean vivir. A pesar de los rápidos y radicales cambios que la han hecho menos bella y más incómoda, el estilo de vida que ofrece la ciudad es difícilmente adquirible en otras más pequeñas. Por su sola escala, Lima permite que se ofrezcan una enorme variedad de bienes y servicios. Esto se debe a que la variedad de preferencias de los limeños hace posible que estos alcancen una escala mínima a partir de la cual pueden ofrecer sus productos. Así, en la ciudad se tienen variados restaurantes especializados, una gran cantidad de centros comerciales y distintas marcas de todo tipo de productos que compiten entre sí. Muestra de esto último es la enorme cantidad de periódicos y estaciones de radio que tiene la ciudad, los cuales buscan acercarse más a lo que quieren ciertos grupos de consumidores. Mientras en Lima hay al menos 27 diarios, en Trujillo solo hay 3 y en Arequipa 4<sup>634</sup>. Asimismo, debido a las ventajas que ofrece la ciudad y al haber aprendido del oficio, los diarios limeños entran fácilmente a los mercados regionales.

La oferta cultural de Lima también es más amplia. Otra vez por su escala, Lima tiene más presentaciones artísticas, cines y teatros los cuales a su vez tienen una oferta más diversificada. Prueba de esto es que el único festival de cine importante del país se hace en Lima. O que la ciudad tiene la mayor cantidad de cine-clubs del Perú. Por otro lado, la oferta universitaria también demuestra la superioridad de Lima. La capital sigue siendo el lugar donde se entrenan los ingenieros que explotan los recursos del resto del país. Lima ofrece una mayor variedad de carreras porque en ella hay el suficiente número de alumnos para que las universidades incurran en las inversiones necesarias para brindarlas<sup>635</sup>. Otras ciudades no tienen establecimientos que brinden la oferta limeña o no pueden hacerlo con la misma calidad que esta. Así, Lima también atrae a los alumnos universitarios del resto de regiones, los cuales encontrarán en la capital el lugar donde pueden explotar mejor sus habilidades. Este mecanismo se refuerza debido a que al concentrarse el capital humano y al ser la enseñanza un producto que necesita de interacción, las universidades del resto de regiones tendrán que realizar grandes inversiones para poder competir con Lima. Dichas inversiones son y serán dedicadas a atraer, aunque sea temporalmente, a los trabajadores calificados de la capital<sup>636</sup>.

---

<sup>633</sup> Esto es especialmente cierto para los trabajadores que deben moverse a campamentos mineros o a ciudades donde se controla la extracción y refinación. No solo el nivel de vida que disfrutaban allí podría ser menor sino que una ciudad más especializada aumenta el riesgo de desempleo.

<sup>634</sup> Una figura similar se encuentra con el número de revistas. Los datos provienen de Prensa Escrita (s/f).

<sup>635</sup> Muestra de esto es que antes de la reforma universitaria era muy difícil encontrar universidades fuera de Lima que ofrezcan programas de doctorado.

<sup>636</sup> Sin embargo, las innovaciones en las comunicaciones podrían cambiar la situación. Gracias a estas es posible enseñar a lugares muy lejanos a través de teleconferencias.

La lista de ejemplos de las cosas que disfrutaban los limeños y no los habitantes del resto del país es enorme. De estas están llenas las críticas al centralismo limeño que se encuentran diariamente en los medios de comunicación. Algunas cosas pueden ser mucho más graves como las mencionadas hasta el momento (e.g. operaciones a corazón abierto, tecnología especializada para tratar ciertas enfermedades, etc.). Sin embargo, todas en suma hacen que Lima sea una ciudad que ofrece un nivel de vida claramente superior al resto del sistema urbano y del país. Esta ventaja como se ha visto se debe a su vez a la escala, densidad y concentración del capital humano en la ciudad. Como las personas desean seguir viviendo en Lima<sup>637</sup> es muy difícil que esta entre en decadencia en el futuro cercano. Ante los diversos retos que enfrentará la ciudad en el futuro, sus habitantes encontrarán las soluciones debido a que no están dispuestos a irse a otro lugar<sup>638</sup>.

Lo dicho hasta el momento es un problema para aquellos que buscan promover la desconcentración económica y la descentralización política, fiscal y administrativa para combatir las grandes inequidades como la de los gráficos 6.3 y 6.4<sup>639</sup>. La necesidad de interactuar y el costo de oportunidad asociado a mover personas implican que la ciudad continuará su crecimiento indefinidamente, tanto en términos absolutos como relativos (ver gráficos 5.1, 5.2, 5.3 y 5.4). Así, para el 2015, el INEI señala que la capital estaría bordeando los 10 millones de habitantes (32% de la población peruana). No obstante, en las primeras décadas del siglo XXI la ciudad ha vuelto a mostrar las típicas señales de que la aglomeración se ha llevado muy lejos y que las personas deberían considerar ciudades alternativas. En particular, la escasez de terrenos para invadir y el alto costo del *commuting* generan molestias en la población limeña y se han convertido en dos de los retos más importantes por resolver para proseguir con el crecimiento. Lo primero ha llevado a que el acceso al suelo y la vivienda sea gestionado por traficantes de tierras, lo cual ha aumentado los costos. Los tiempos en que se podían invadir terrenos casi gratuitamente parecen haber terminado y la ciudad les está señalando a las personas que desean vivir en ella que paguen el costo total de estar allí. Sin embargo, las invasiones se siguen dando por grupos que lucran con la tierra pública, los cuales la ofrecen a un precio menor al que se podría vender. Si el Estado desea acabar con este mecanismo de crecimiento de la ciudad, debe reprimir fuertemente estos movimientos y adelantarse a las invasiones.

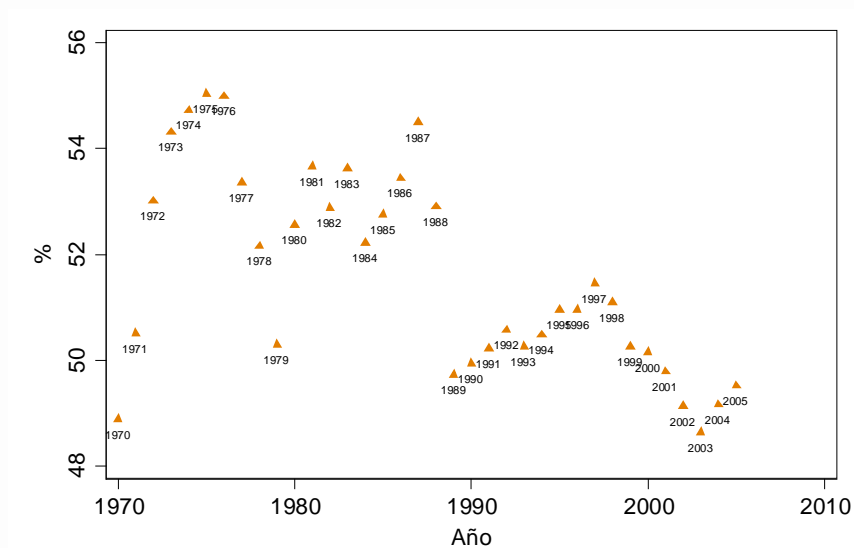
---

<sup>637</sup> La mejor evidencia de que Lima es muy atractiva para vivir y establecer actividades es el enorme aumento del precio de la vivienda y el suelo en algunos sectores de la ciudad.

<sup>638</sup> Evidentemente, no todos quieren vivir en Lima. Si fuera así, hace mucho que la ciudad hubiese concentrado a toda la población peruana. La heterogeneidad de las preferencias por el lugar donde se quiere vivir es un elemento importante para explicar la dispersión.

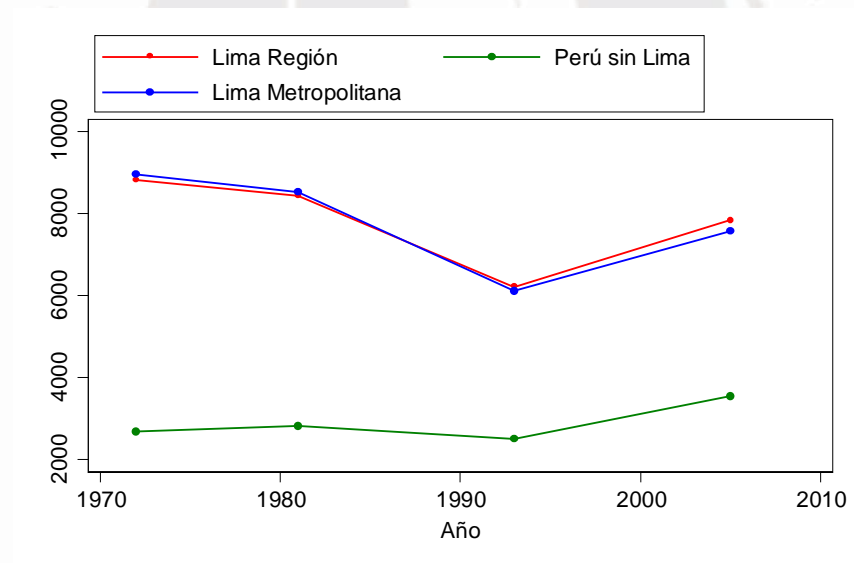
<sup>639</sup> Como estos muestran, la ciudad no tiene ni un tercio de la población pero concentra el más de la mitad del valor agregado peruano. Sus diferencias con el resto del territorio son enormes.

Gráfico 6.3 – Participación del valor agregado del departamento de Lima en el peruano



Fuente: INEI.

Gráfico 6.4 – Valor agregado per cápita del departamento de Lima y del resto del país 1970-2005



Fuente: INEI. Nota: Lima metropolitana se construyó quitándole el valor agregado agropecuario al total y considerando la población de la ciudad y no del departamento.

En segundo lugar, el transporte dentro de la ciudad se ha convertido en el principal problema para desarrollar las actividades de servicios y comercio. Se lo puede considerar el problema más importante de la ciudad debido a que la economía de esta se basa casi totalmente en las actividades terciarias que necesitan de relaciones cara a cara. Como se ha dicho, Lima al igual que toda ciudad

grande y densa beneficia a empresas, trabajadores y consumidores al reducir los costos de mover personas. Sin embargo, estas mismas características se convierten en su mayor desventaja cuando no existe un sistema de transporte rápido y eficiente. El transporte limeño se ha deteriorado rápidamente en las últimas décadas debido a la congestión y el tránsito vehicular; evidentemente porque un gran número de personas desea estar en el mismo lugar en el mismo momento. Las ciudades extensas como Lima resuelven este problema desarrollando centros alternativos. Surgen así ciudades policéntricas que permiten que las empresas se acerquen a los clientes y trabajadores a la vez que aprovechan las ventajas de la aglomeración de firmas dentro de un punto de la ciudad<sup>640</sup><sup>641</sup>. La Lima del siglo XXI, a diferencia de su contraparte de las décadas anteriores a la de 1950, es una ciudad policéntrica<sup>642</sup> (Gonzales de Olarte y Del Pozo 2012). Estos autores han mostrado que la ciudad tiene al menos 10 centros. Los más consolidados son San Isidro (centro financiero), Miraflores (comercial), Gamarra y Mesa Redonda (industriales-comerciales). El resto son Zárata, Las Malvinas, Ate, Chorrillos, San Miguel y Los Olivos. A estos diez se les debe añadir el Callao<sup>643</sup>.

Sin embargo, la generación de nuevos centros ha sido insuficiente para resolver el problema del transporte. Muestra de ello son los reclamos de la ciudadanía y los intentos por parte de varias gestiones municipales por reformarlo. De esta manera, el principal desafío para el crecimiento futuro de la ciudad es resolver sus problemas con el transporte. Sin embargo, esto implica una interesante disyuntiva. Si lo que se desea es mejorar la productividad de la ciudad y fomentar el crecimiento económico y demográfico de esta, lo que las autoridades deben hacer es invertir en una gran infraestructura de transportes (el Metropolitano, el Metro, construcción de *bypass*, etc.). Si las autoridades desean la desconcentración de la actividad económica, deben haber aprovechar la situación de la ciudad y crear capacidades en ciudades alternativas para fomentar la migración. Evidentemente hay servicios localizados en Lima que por su naturaleza muy difícilmente podrán estar en otras partes (e.g. las finanzas y las oficinas de San Isidro). Sin embargo, actividades como la alicaída industria puede (y lo está haciendo) localizarse fuera de la ciudad y aprovechar las inversiones en carreteras que cada vez conectan mejor a las regiones. Para esto es necesario que

---

<sup>640</sup> Ya se ha mencionado varios de estas ventajas. Un ejemplo adicional puede ser la venta de insumos entre empresas industriales.

<sup>641</sup> Asimismo, al moverse, las empresas pueden reducir el costo del suelo que incurrieron en los lugares altamente concentrados. Después de todo, las empresas no buscan la aglomeración per se, sino, aglomerarse con las empresas que les sean convenientes. Otros centros cumplen con esta labor: permiten acceder a los beneficios de la concentración, reducen el costo del suelo y facilita el acceso a clientes y trabajadores.

<sup>642</sup> Los autores a su vez señalan que la crisis de la década de 1980 y el ajuste estructural de los 90 fue determinante para la conformación de los nuevos centros. En particular, los corredores industriales de las avenidas Argentina, Colonial y Venezuela y el de la carretera Central declinaron y dieron paso a la conformación de otros centros.

<sup>643</sup> La metodología de los autores no permitía captar la aglomeración de capital en este lugar por lo que se evaluó solo los centros de la provincia de Lima.

existan fuertes incentivos para la desconcentración como un menor precio del suelo, mano de obra más barata<sup>644</sup> y un sistema de carreteras eficiente<sup>645</sup>.

Finalmente, el último reto de Lima es la gobernabilidad. Si esta logra tener alcaldes que solucionen los graves problemas de la ciudad, podrá proseguir su crecimiento. Estos problemas van más allá de la vivienda y el transporte. En las primeras décadas del siglo XXI Lima se ha convertido rápidamente uno de los lugares más inseguros del país. Evidentemente, una ciudad bastante poblada y extensa, y con habitantes con ingresos en crecimiento, permite el surgimiento del crimen y otros problemas sociales. De alguna manera, Lima se ha convertido en un mercado más atractivo para aquellos que se dedican a estas actividades y el tamaño de la ciudad permite que sea menos probable atraparlos. Así, el éxito de Lima depende en gran medida de la capacidad de sus gobernantes para resolver estos problemas. Por otra parte, también depende de los alcaldes de otras ciudades. La descentralización peruana del siglo XXI ha brindado mayor libertad a las autoridades locales y regionales para decidir qué hacer con sus recursos<sup>646647</sup>. Si estos explotan las debilidades de Lima a su favor, podrían disminuir el atractivo de la capital y beneficiarse de la llegada de nuevos migrantes y empresas<sup>648649</sup>. La competencia entre gobiernos locales y regionales debido a la descentralización podría ser así un aliciente para la desconcentración económica<sup>650</sup> y la descentralización fiscal<sup>651</sup>. Sin embargo, para que esto se dé es necesario que se diseñen los incentivos adecuadamente, lo cual no se ha dado hasta el momento.

---

<sup>644</sup> Esto no significa necesariamente que los trabajadores pierdan sus derechos laborales. Las ciudades más pequeñas tienen menores costos de vida y, si están bien conectadas a la producción agrícola, el costo puede ser mucho menor. De esta manera, las empresas tendrían que compensar con menos a las personas que decidan vivir en aquellas ciudades. Una posible política es que el salario mínimo de todo el país deje de estar basado en el costo de vida de Lima.

<sup>645</sup> Además de los beneficios de la aglomeración. Los problemas de coordinación para crear nuevas aglomeraciones fuera Lima podrían ser solucionados por el Estado. Este incluso podría ofrecer beneficios temporales a aquellas empresas que decidan concentrarse en otras ciudades.

<sup>646</sup> Ver Vega Castro (2008).

<sup>647</sup> Por ejemplo, para el 2006 la mitad de los trabajadores del sector público y el 55% de la inversión pública estaban en manos de los gobiernos regionales y municipales. Sin embargo, en el mismo año, el 96% de los recursos de los gobiernos regionales y el 73% de los municipales provenía de transferencias del gobierno nacional. Los ingresos aún no se han descentralizado.

<sup>648</sup> Evidentemente para esto es necesario que los impuestos se cobren y se queden en el lugar donde se realizan las actividades. Esta ha sido una deficiencia del proceso de descentralización. Ver Gonzales de Olarte (2004, p. 143).

<sup>649</sup> Las ciudades podrían ser la clave para la descentralización fiscal. Al respecto Gonzales de Olarte (2004) señala que la mayor parte de los ingresos tributarios se generan en los servicios de estas. Así, la generación de capacidades en ciudades alternativas permitiría la atracción de las empresas limeñas o de las nuevas empresas que se formen, las cuales llegan con sus impuestos. Otra vez, para que esto se dé es necesario que los ingresos se queden en el lugar en el que son recolectados.

<sup>650</sup> Esto puede darse mejorando los servicios públicos y elevando el nivel de vida de las ciudades alternativas. También construyendo la infraestructura necesaria para atraer ciertas actividades. Si se permitiera mayor libertad a estos gobiernos, sería posible que estos brinden beneficios tributarios a las empresas que se establezcan en sus jurisdicciones.

<sup>651</sup> Es decir, podría permitir que estos gobiernos dejen de depender paulatinamente de las transferencias del gobierno central.



## V. Conclusiones y recomendaciones

La historia de Lima es una de continuos éxitos para aprovechar los auges económicos asociados a las exportaciones de materias primas y para resistir las graves crisis que han afectado su economía. La supremacía de la ciudad se construyó alrededor de su puerto. Aquella ciudad que los colonizadores españoles fundaron en 1535 y que estaba bien conectada al puerto del Callao creó rápidamente una supremacía comercial debido al monopolio comercial español. Esta institución fue la que desde un principio permitió que el comercio peruano se concentre en la ciudad. Sin embargo, el monopolio desapareció con los años debido al accionar de los comerciantes limeños y finalmente a la decisión del imperio español. Sin embargo, el periodo en que Lima fue privilegiada le bastó para desarrollar una serie de capacidades que le permitieron controlar el comercio peruano hasta las primeras décadas del siglo XX. Las más importantes fueron las habilidades e influencia política de sus comerciantes y el hecho de que el puerto desarrolló economías de escala debido a la tecnología con que se realizaba el comercio marítimo. El accionar de los comerciantes permitió que en el puerto se aglomeren navegantes calificados, se construya la infraestructura necesaria y que surja un sector bancario para realizar las actividades comerciales. Por su parte, la introducción del transporte marítimo fue cambiando gradualmente el centro económico desde el interior del territorio hacia la costa y, principalmente, hacia Lima. La razón fue las enormes reducciones de costo y tiempo que implicaba el comercio por mar. Además, debido a que las embarcaciones tenían economías de escala, se dio un proceso de especialización en que los grandes barcos centralizaban el comercio de largas distancias en Lima y a partir del puerto de esta salían pequeñas embarcaciones repartiendo las importaciones. Así, Lima se convirtió en un *hub* o centro de distribución en el Perú.

Detrás del crecimiento de la ciudad estuvo el auge exportador de la plata del Potosí. Cuando no se pudo seguir extrayendo el mineral de manera rentable, la crisis trajo abajo la economía virreinal y de Lima. La ciudad tuvo un fuerte declive y la situación empeoró cuando navegantes franceses lograron sortear el Cabo de Hornos para comerciar de manera periódica. Esto y los problemas del monopolio comercial llevaron a la desaparición de este y a la liberalización del comercio. Así a mediados del siglo XVIII, Lima perdió su supremacía marítima en América del Sur, la cual fue tomada por los puertos del río de La Plata. Para colmo de males, un terremoto destruyó la ciudad y su puerto en 1746. Y los comerciantes limeños salieron perdiendo por las guerras independentistas al haber apostado por el imperio español. Todos estos factores juntos sumieron a la ciudad en una prolongada depresión de la cual no parecía poder recuperarse. Sin embargo, las capacidades de sus comerciantes y de su puerto salieron a relucir en los momentos más difíciles y permitieron que la ciudad siga controlando el comercio del Pacífico sur y que no pierda su rol como capital de la nueva república<sup>652</sup>. Junto a las ventajas del puerto, el hecho de que la ciudad haya sido sede de las autoridades y el valor simbólico-cultural que esta tenía le permitieron sobrevivir a su peor crisis.

El boom guanero fue el momento en que Lima se consolidó como el centro comercial del país. Otra vez la ciudad concentró el cada vez mayor comercio exterior y se encargó de redistribuirlo al resto

---

<sup>652</sup> Estos se vieron beneficiados por la aparición de la mina de plata de Cerro de Pasco, la cual logró reanimar la economía virreinal y de la república temprana.

del territorio. Su rol de *hub* se fortaleció aún más cuando el sistema ferroviario fue construido como un complemento del transporte marítimo. Asimismo, una nueva generación de comerciantes y empresarios surgió en esta época y, luego de un periodo de *learning-by-doing*, permitió el crecimiento de la ciudad y de la costa. Sin embargo, lo más importante del periodo es que la ciudad creó desde esta época las capacidades que le permitirían alcanzar la supremacía demográfica en el siglo XX. Lo más importante fueron las migraciones que llegaron desde Asia y Europa. En especial la migración europea permitió la llegada de personas con un alto capital humano y un gran espíritu emprendedor. Estos liderarían el surgimiento de un incipiente sector industrial basado en alimentos y bebidas, los cuales fueron parte de un proceso en que los migrantes buscaban consolidarse como comunidad y sentirse como en casa. Además de la industria, desde estos años el sector financiero se concentró en Lima. Este fue impulsado por el comercio y por los empresarios que se aglomeraron en Lima para aprovechar las ventajas que esta ofrecía para explotar los recursos del guano y el dinero que el Estado estaba repartiendo.

La guerra del Pacífico destruyó la economía que había nacido del auge guanero y sumió en una larga crisis a la ciudad (la cual no fue destruida). Sin embargo, cuando las actividades que el dinero del guano había ayudado a crear resurgieron (algodón y azúcar en la costa) y cuando la exportación de plata y otros minerales volvieron a crecer, Lima volvió a la vida de la mano de su puerto. Este, al ser el *hub* del país, logró controlar casi todas las importaciones y buena parte de las exportaciones hasta bien entrado el siglo XX, lo cual no tenía ninguna relación con el peso de la ciudad en la población o economía peruana. Otra vez el puerto permitió el surgimiento de una nueva generación de empresarios y de un sector financiero y de seguros. Pero quizá lo más importante del puerto fue que le daba a Lima una ventaja en escala (demográfica y económica) sobre el resto de ciudades. Esta mayor escala permitió que varios empresarios se decidieran por brindar servicios públicos a la capital. Así, las grandes invenciones del mundo moderno se difundieron más rápido en Lima: llegó la electricidad, el teléfono, el tranvía, entre otros. Asimismo, otra vez la escala que le brindó el puerto, permitió que, cuando diversos sucesos se alinearon para que la industria pueda prosperar en el país, el proceso de industrialización se dé totalmente en Lima. En este también jugó un papel importante el ferrocarril, el cual había consolidado el rol de *hub* de la ciudad. Así, la mayor escala y el mejor acceso a los mercados regionales que le ofreció el puerto del Callao a Lima a inicios del siglo XX, determinó que esta se convierte en el centro industrial. Otra vez el puerto estaba detrás de las ventajas que adquiriría la ciudad, sin embargo, esta vez fue muy diferente a lo que había sucedido en periodos anteriores. Las nuevas capacidades que adquirió la ciudad permitieron que los servicios (calificados y no calificados) y la industria atraigan migrantes, proceso que duró algunas décadas.

En la década de 1920 se dio un punto de inflexión en el crecimiento de Lima. No solo la industria y los servicios prosperaban, sino que el Estado tomó varias decisiones que beneficiaron a Lima por encima del resto del territorio. En específico, la política de construcción de avenidas y carreteras del gobierno de Leguía tuvieron a Lima como la ciudad favorita. Hasta entonces, el efecto del Estado se había dado en el plano de un mejor acceso a las autoridades y facilidad de acceso a información en

un contexto en que el Estado tenía mucha importancia en la economía<sup>653</sup>. Asimismo, aunque la burocracia había crecido, esta era incapaz de explicar por sí sola el crecimiento de la ciudad. Las inversiones en avenidas (así como en consolidación urbana<sup>654</sup>) pusieron las bases para que sea Lima la que se expanda y no ninguna de las ciudades del resto del sistema. De esta manera, el Estado tuvo un rol importante en que la revolución del automóvil se sienta con mayor fuerza en la capital. Una vez introducido este y el ómnibus, las murallas de la ciudad se rompieron para siempre y se inició un proceso de expansión indefinido que dura hasta el siglo XXI.

En la segunda mitad del siglo XX Lima consolidó su supremacía comercial y productiva al pasar a concentrar buena parte de la población peruana. Todas las ventajas que tenía la ciudad a estas alturas y que habían surgido en última instancia del rol del puerto, permitieron que la ciudad sea el principal lugar de destino de los migrantes que escapaban del campo. Otra vez la ventaja que tenía Lima sobre el resto de ciudades era su escala y densidad, y las facilidades que estas dan para realizar actividades no transables que necesitan de interacción cara a cara. Así, Lima pasó a ser gradualmente una ciudad más orientada a los servicios, proceso que fue apoyado por el auge exportador de mediados del siglo XX. Este incrementó los ingresos de Lima y por tanto la demanda urbana. Asimismo, la escala de mercado, otra vez, y las reducciones en el costo de transporte debido a la construcción de carreteras permitieron que la industria se siga aglomerando en la ciudad. Aunque esta tuvo un impacto limitado en el empleo, su gran importancia en la actividad económica dio un impulso adicional a los servicios. Sin embargo, los altos niveles de concentración demográfica en la ciudad sacaron a relucir las conocidas diseconomías de escala, en especial en la vivienda y el transporte. Es así que los nuevos limeños solucionaron los problemas urbanos introduciendo la barriada y el transporte informal en microbús<sup>655</sup>. El surgimiento de estos mecanismos para acceder al suelo, la vivienda y el transporte fue permitido y aprovechado por el Estado, las élites y los partidos políticos debido a que el país se encontraba en uno de los periodos de mayor inestabilidad política de su historia. Es así que surgieron ventajas políticas de estar en Lima: los migrantes y habitantes de tugurios sabían que era más probable que el Estado les diera concesiones al estar en la capital, a diferencia de si estuvieran en el campo o en otras regiones.

La Lima en el siglo XXI es una ciudad en constante crecimiento y que cada vez concentra una mayor cantidad de habitantes del país. Su nuevo proceso de crecimiento, después de las crisis y estabilizaciones de las décadas de 1980 y 1990, ha sido apoyado por un nuevo auge exportador, por la apertura comercial y por la globalización, y está basado exclusivamente en brindar servicios. Después de los cambios en las décadas anteriores, la nueva Lima ha mostrado que no es necesario tener a la industria ni al empleo público para poder explicar su aglomeración y crecimiento. Los servicios y el comercio de poca calificación sigue teniendo las ventajas que le brinda la mayor escala de la ciudad (mayor demanda, reducción del costo de mover personas, etc.). Los servicios de alta

---

<sup>653</sup> Esto se debió a que el Estado acumulaba las rentas del guano y decidió gastar el dinero en cosas como la expropiación y liberación de esclavos, y el pago de la deuda interna.

<sup>654</sup> A esto se pueden sumar otras inversiones que tuvieron el objetivo de embellecer Lima e hicieron de esta un mejor lugar para vivir.

<sup>655</sup> El ómnibus, aunque en menor medida, también fue importante. Además, las “combis” complementaron el trabajo de los microbuses desde los 80.

calificación se benefician de la densidad y tamaño de la ciudad<sup>656</sup>, y de una característica que Lima ha tenido presente desde sus orígenes: el ser el lugar donde se concentra el capital humano. Así, desde la llegada de los migrantes extranjeros altamente calificados en el siglo XIX, la ciudad se caracterizó por proveer un flujo constante y diverso de ingenieros, financistas, comerciantes, médicos, entre otras profesiones que son necesarias para desarrollar servicios altamente complejos. En el siglo XXI, Lima sigue teniendo esta atracción por el capital humano, lo cual se ha visto demostrado al ser la única ciudad que atrae migrantes con educación universitaria en el país. Así, aunque la migración ya no tiene ninguna importancia para explicar el crecimiento demográfico de Lima, lo sigue teniendo para explicar su crecimiento económico y el ensanchamiento de las diferencias en ingresos y otros indicadores económicos.

Los retos que tiene la ciudad para continuar con su crecimiento es resolver los problemas generados por sus principales ventajas (la densidad demográfica y la escala). La escasez de terrenos para invadir y las mafias que se encargan de traficar con estos, ha hecho que el problema de la vivienda se agrave en Lima y puede ocasionar que eventualmente las personas decidan moverse a otras ciudades que permitan las invasiones. Por su parte, el problema más importante de Lima es el transporte urbano. Detrás del atractivo que tiene Lima, como cualquier otra ciudad grande y densa, está la enorme reducción en el costo de mover personas. Es decir, la minimización del costo oportunidad o lo que los individuos sacrifican al gastar su tiempo viajando. Sin embargo, al ser Lima una ciudad cada vez más extensa, densa y poblada, los problemas de congestión se han hecho más graves, dificultando el *commuting* de los limeños. Estos pasan la mayor parte de sus vidas en el tránsito, lo cual implica que la ciudad tiene cada vez una menor ventaja en reducir el costo de oportunidad que incurren las personas al moverse. Para que Lima y su economía basada en servicios siga prosperando es necesario que se resuelva el problema del transporte. Si esto se da, la ciudad podrá seguir creciendo y concentrando una mayor parte de la población peruana.

Finalmente, el tercer reto de Lima es la gobernabilidad. La calidad de las autoridades elegidas será determinante para que la ciudad pueda solucionar sus problemas de transporte y vivienda a futuro. Asimismo, los alcaldes electos y los organismos de seguridad pública son relevantes para controlar los problemas sociales que surgen en una ciudad donde es cada vez más rentable cometer actos delictivos. Esto se debe a que por su escala, densidad y altos ingresos, los criminales en Lima pueden conseguir mayores beneficios y tienen una menor probabilidad de ser atrapados, a diferencia de si estuvieran en ciudades más pequeñas y de menores ingresos. Sin embargo, el estilo y la buena calidad de vida que ofrece Lima tiene como consecuencia que para sus habitantes será difícil moverse a otras ciudades. Así, es más probable que los problemas en Lima encuentren solución antes que se dé un éxodo como el de aquellas ciudades que solo sirven para realizar alguna actividad económica (e.g. La Oroya, Cerro de Pasco, etc.). Por otro lado, debido al proceso de descentralización, el éxito de Lima también depende de lo que hagan las autoridades regionales y locales en otras ciudades importantes. Si se incrementa la libertad que estas tienen para ofrecer

---

<sup>656</sup> Esto es particularmente importante en los servicios intensivos en información.

beneficios a empresas y personas, y se diseñan correctamente los incentivos<sup>657</sup>, la competencia entre gobiernos locales puede llevar a que otras ciudades aprovechen las desventajas que está ofreciendo Lima y las usen a su favor para crecer.

En conclusión, la historia de Lima muestra la importancia que tienen las economías de escala; el costo de transportar bienes y personas; los cambios en las tecnologías de transportes; y las economías de urbanización y localización. Asimismo, expone muchos factores económicos asociados a la aglomeración de actividades en una ciudad. Por ejemplo, el proceso de aprendizaje de comerciantes y empresarios en general; las ventajas de adquirir información del gobierno o de otras empresas; la transmisión de ideas y la necesidad de interactuar; el efecto de la migración de capital humano; la aglomeración de la banca y los seguros alrededor de la actividad comercial y portuaria; la formación de *hubs* o centros de distribución debido a la tecnología de transportes; y las ventajas que tiene la industria de localizarse en mercados grandes y con buen acceso al resto de regiones. Todos estos elementos eminentemente económicos estuvieron siempre presentes y muestran que la formación de Lima tiene mucha economía detrás y no solo los relevantes factores políticos que se han enfatizado en la literatura como el centralismo, la creación de clientelas con las regiones o el favoritismo de las autoridades por el lugar donde viven, por la capital.

Los factores mencionados estuvieron asociados de alguna manera a la formación de todas las grandes ciudades del mundo, por lo que en estos no recae la singularidad del caso limeño. A diferencia de buena parte de las megaciudades del planeta, la historia de Lima brinda una lección muy importante a la economía urbana y regional. Usualmente estas señalan que las ciudades importantes surgen a partir de una ventaja natural que por mucho tiempo les dio su razón de ser. Es decir, señalan que hay un determinismo geográfico. Dicha ventaja puede ser el acceso a un buen puerto o el poder comunicar el interior del territorio a través de un río (e.g. Nueva York, Buenos Aires, Maracaibo). Incluso, algunas ventajas pueden ser construidas por lo seres humanos. Por ejemplo, ser el punto en donde un sistema de transporte rígido se concentra (e.g. el ferrocarril en Chicago).

Sin embargo, cuando los españoles escogieron la ubicación de Lima, esta no tenía ninguna ventaja natural clara sobre el resto de puertos y ciudades competidoras. No tenía acceso a ningún río navegable, su puerto no era especialmente profundo ni tenía alguna otra característica que lo diferenciara del resto, y no tenía acceso privilegiado a algún recurso natural. En realidad ciudades como Guayaquil, Paita y Potosí tenían ventajas naturales sobre Lima y el Callao. La primera tenía un buen puerto y acceso a madera que la llevó a tener una supremacía en astilleros, al menos hasta que los barcos de madera pasaron al olvido. Paita fue el primer puerto peruano y era el lugar donde convergían las dos corrientes más importantes del Pacífico sur, lo cual era especialmente importante en los tiempos en que la navegación dependía de los vientos y las corrientes. Potosí por su parte era la ciudad que manejaba la explotación y refinación de plata, por lo que fue por mucho tiempo la ciudad más grande del territorio. Quizás la única ventaja que tenía Lima-Callao era su

---

<sup>657</sup> Uno de los puntos más importantes debe ser que los ingresos tributarios se queden en el lugar donde son cobrados.



centralidad, el de ser el punto a partir del cual se podían controlar mejor los territorios invadidos<sup>658</sup>. Sin embargo, qué ventajas y cuán importantes fueron estas es algo que aún no ha queda claro.

A pesar de no tener una ventaja natural clara ni una ventaja construida por los seres humanos (la ciudad no existía ni había asentamientos importantes), Lima y Callao fueron privilegiadas por el monopolio comercial español. Es decir, la aglomeración en la ciudad fue la consecuencia directa de una institución y de la decisión de las autoridades imperiales. En este sentido, Lima es un caso atípico en que la aglomeración surgió por causas institucionales. Una vez seleccionada la ciudad como el centro a partir del cual se controlaba el comercio de todo el virreinato, las economías de aglomeración entraron en funcionamiento y permitieron que este monopolio sea destruido por los mismos comerciantes a los que benefició. Asimismo, las capacidades que adquirieron la ciudad y sus comerciantes fueron suficientes como para que la aglomeración sobreviva cuando el privilegio desapareció y la economía estuvo deprimida. Estas mismas capacidades permitieron que entre el siglo XIX y comienzos del XX, se dé un nuevo proceso de aglomeración que terminó en el gigante urbano que actualmente es Lima Metropolitana. La historia de esta ciudad es así la de una pequeña ventaja institucional que se fue acumulando en el tiempo y terminó manifestada en una enorme supremacía económica y demográfica.

Finalmente, es importante recalcar las limitaciones del trabajo. La más grande deficiencia es que la comparación con otras ciudades ha sido bastante limitada. En parte esto se debe a que la historia de sucesivos éxitos que tuvo Lima es también una en que la ciudad era la única competidora. En toda la historia peruana solo Potosí y la región que esta articulaba han puesto en duda la supremacía limeña. Cuando se acabó el recurso que esta controlaba, salieron a relucir las ventajas que tenía Lima sobre el resto de ciudades. Potosí, a pesar de todos los mitos y leyendas que de ella se escribieron, desapareció sin pena ni gloria y la región sur entró en crisis. En el mismo periodo de crisis Lima tenía una mayor diversificación de actividades debido al comercio, los servicios y la administración pública. Asimismo, la ciudad tenía un valor simbólico y cultural que hacía que las personas deseen estar allí y se queden a pesar de las penurias que el terremoto de 1746 y la crisis les hizo pasar. En la época republicana, Lima no tuvo rivales. Lo más cercano fue la ciudad de Arequipa, la cual tenía grandes ventajas sobre la capital, a excepción de la mayor escala y el puerto. Esta ciudad era la puerta de entrada a las riquezas del interior del sur peruano. Su localización le permitía controlar el mercado de consumidores (en términos demográficos) más grande del Perú. El desarrollo de su puerto (Mollendo-Matarani) y el ferrocarril que la conectó con él mejoraron bastante su posición en el comercio y las comunicaciones internacionales. Estas características junto a su cercanía a materias primas como la lana y la leche, pudieron haberle permitido un mayor desarrollo industrial a inicios del siglo XX y haberse convertido en un centro de producción alternativo para el país.

---

<sup>658</sup> Se podría añadir el hecho de que estaba localizada en un valle y que habían poblaciones indígenas cercanas, lo cual facilitaba el acceso a la mano de obra. Sin embargo, habían otros lugares que cumplían con estos requisitos.

Sin embargo, si hubo un lugar del sur que se industrializó en los primeros años del siglo XX fue el área rural del Cusco y no Arequipa. En buena parte esto puede ser explicado por las enormes ventajas de escala de Lima y por el hecho de que controlaba el comercio exterior. La ciudad tenía una mayor cantidad de trabajadores calificados y no calificados, y un mercado financiero más eficiente y grande<sup>659</sup> en un país en que el trabajo y el capital tenían escasa movilidad debido a las deficiencias en el transporte y las comunicaciones. Esto generaba enormes economías externas y ventajas por la escala que hacían más productivas la industria limeña. Sumado a que desde Lima se tenía un acceso privilegiado a todos los mercados regionales que pudieran ser conectados por mar y ferrocarril, se puede decir que la suerte siempre estuvo echada a favor de Lima<sup>660</sup>. Sin embargo, para entender mejor el crecimiento desproporcionado de la capital resulta relevante saber porque Arequipa y otras ciudades del país no alcanzaron una escala mínima que les permitiera competir con esta antes de que se inicie el proceso de industrialización. Es probable que en esta explicación se deba lidiar con las razones que evitaban que un país con una población grande para la época no estuviera bien integrado<sup>661</sup>.

#### *¿Es buena o mala la concentración?*

Hasta aquí se ha buscado responder a una pregunta de economía positiva: ¿por qué Lima es la ciudad más grande del Perú? No obstante, buena parte de la literatura peruana ha abordado el tema desde una perspectiva normativa: ¿es bueno que las personas y la actividad económica estén aglomeradas en Lima? ¿Debería incentivarse la desconcentración? Muchos trabajos han respondido a estas preguntas en términos de equidad. El llamado centralismo limeño, arguyen, estaría detrás del atraso de las regiones y la gran desigualdad observada en el país. Por tanto, para promover el desarrollo regional y reducir las brechas entre Lima y el resto del país es necesario emprender políticas que permitan la desconcentración. Otros trabajos, por su parte, han visto la desaglomeración de una forma instrumental. En particular, se la ve como un medio para que el proceso de descentralización pueda funcionar y los gobiernos locales y regionales puedan ser autónomos del poder central. De esta manera, si la actividad económica estuviera equitativamente dispersa, los distintos gobiernos podrían recaudar lo necesario para cubrir sus gastos y evitar los incentivos perversos que ocasiona el control de las altas autoridades en Lima.

No obstante, al menos en economía, otro punto de vista resulta relevante para evaluar qué tan deseable es una realidad. Este punto es el de la eficiencia económica. En términos simples, un economista preguntaría: ¿es bueno o no el nivel de concentración para el crecimiento económico del país? ¿Podría conseguirse un mayor crecimiento si se combatiese (o promoviese) la

---

<sup>659</sup> Además, Lima tenía una pequeña ventaja natural: el algodón se producía en la costa central.

<sup>660</sup> Es interesante notar que la fábrica de textiles de lana más importante del Perú estuvo en Lima, a pesar de la distancia que la separaba de su insumo principal.

<sup>661</sup> Para la década de 1870, países como Argentina o Australia eran más pequeños que el Perú: 1.8 y 1.6 millones en comparación de los 2.7 millones de peruanos. Como señala Romer (1996) las diferencias en escala a nivel del país están detrás del hecho de que algunos hayan desarrollado innovaciones tecnológicas y hayan crecido en el largo plazo. Sin embargo, para que la mayor población se traduzca en beneficios para la actividad innovadora es necesario que el mercado interno este bien integrado.

concentración? Esto es particularmente importante en los casos en que el resto de regiones están en una mejor situación (mayor crecimiento) cuando hay concentración a que si la actividad estuviera repartida más igualitariamente<sup>662</sup>.

Los dos criterios (eficiencia y equidad) son la base de la economía del bienestar. El problema para los encargados de elaborar políticas es que estos, muchas veces, no son compatibles. Es decir, es imposible lograr un mayor crecimiento económico sin tener que soportar una mayor desigualdad o los intentos por crear una sociedad más equitativa implican necesariamente un crecimiento más lento del bienestar económico. Esta situación es conocida como el *trade-off* entre eficiencia y equidad. En lo que respecta a los estudios urbanos y regionales, el dilema tiene una característica especial: la existencia del *trade-off* depende del nivel de desarrollo económico. Esto es una implicancia directa de la llamada “hipótesis de Williamson”.

La relación entre el crecimiento económico y la concentración y/o desigualdad regional es un tema antiguo en economía, en especial, en la teoría del desarrollo. El tema estuvo presente en los trabajos de los pioneros como Myrdal y Hirschman, sin embargo, Williamson (1965) fue el primero en mostrar la relación empírica entre estas variables y de sugerir que ambas estaban ligadas en el proceso del desarrollo económico. La denominada hipótesis de Williamson establece que la *desigualdad regional* exhibe un patrón de “U invertida” a lo largo del proceso de desarrollo económico<sup>663</sup>, el cual es representado a través del PBI per cápita. Esto significa que cuando el proceso de desarrollo está en sus inicios (para Williamson, cuando el ingreso per cápita es muy bajo) la desigualdad espacial es baja. No obstante, cuando la industrialización empieza a tomar impulso, la desigualdad empieza a crecer debido a las evidentes ventajas de aglomerarse en el centro industrial. En cierto punto, la desigualdad llega a un máximo a partir del cual empieza a ser deseable la dispersión de la actividad económica debido a la congestión generada en el centro y a las nuevas oportunidades que surgen en el resto del país. Esta hipótesis fue adaptada al contexto urbano en el trabajo de Hansen (1990), por lo cual cambio ligeramente para reflejar la relación entre la *concentración urbana* y el crecimiento económico.

De ser cierta la hipótesis de Kuznets-Williamson-Hansen, se tendrían consecuencias muy fuertes sobre la política económica debido a que se sostiene que en las etapas iniciales y medias del desarrollo económico existe el *trade-off* señalado entre eficiencia y equidad. Es decir, la concentración puede ser beneficiosa para fomentar el crecimiento y desarrollo económico del país, mientras que los intentos por una mayor equidad regional no solo serían infructuosos, sino que obstaculizarían el proceso. Asimismo, la hipótesis señala que pasado cierto umbral en términos de desarrollo económico (o, como prefieren los economistas, de PBI per cápita) el *trade-off* desaparece. De esta manera, la desconcentración se convierte en parte importante del proceso de

---

<sup>662</sup> Es decir, a pesar de que las brechas se ensanchan (menor equidad), el resto del territorio crece más que en el hipotético caso en que se evita la concentración porque, al igual que el centro, también se beneficia de la aglomeración. Por ejemplo, con menores precios de los productos industriales, mayor diversidad de productos, mejores precios por bienes agrícolas u otros insumos, etc.

<sup>663</sup> La hipótesis es similar a la que en su momento introdujo Kuznets, aunque adaptándolo a la desigualdad espacial.

desarrollo y las políticas públicas destinadas a ello pueden apuntar a ambos objetivos (equidad espacial y eficiencia) simultáneamente y de forma exitosa.

Lo planteado hasta el momento lleva a la pregunta de qué tan válida es la hipótesis de Williamson y en qué situación se encuentra el Perú. Con respecto a la primera pregunta, la mayoría de estudios empíricos ha comprobado que la hipótesis de Williamson es un hecho estilizado del proceso de desarrollo de las naciones. Las dos formas más interesantes en que esto se ha puesto a prueba ha sido (i) probando la existencia de un nivel de concentración óptimo y (ii) probando que el efecto de la primacía en el crecimiento económico se hace negativo a partir de un nivel de ingreso per cápita específico. En el primer caso, tanto la hipótesis de Williamson como la revisión teórica hecha sugieren que existe un nivel óptimo para las ciudades y, por ende, un nivel óptimo de concentración. Este es aquel en que los beneficios sociales de una mayor concentración son iguales a los costos. En el segundo caso, la prueba es más directa: se estima el umbral exacto a partir del cual la concentración ya no es positiva para el crecimiento.

El trabajo de Henderson (2003) utiliza la primera opción. En particular, el autor utiliza un panel internacional en el periodo 1965-1995 y muestra que existe un nivel de concentración que maximiza el crecimiento de la productividad. Dicho nivel varía con el PBI per cápita y con el tamaño del país (en término de población urbana y territorio). Así, un país con un ingreso per cápita de \$8,100<sup>664</sup> tiene un nivel de primacía ideal de 0.32. Es decir, el 32% de la *población urbana* debería habitar la principal ciudad para que el crecimiento sea el mayor posible. Dicho nivel de primacía es mucho menor cuando el ingreso es más alto, de acuerdo a la hipótesis de Williamson. Un país con un ingreso per cápita de \$36,000 maximiza su tasa crecimiento con una concentración del 21%. Asimismo, el autor señala que las desviaciones del nivel óptimo pueden ser muy costosas. Por ejemplo, para un país promedio en la muestra, una primacía de 15 puntos porcentuales por encima del valor óptimo implica una menor tasa de crecimiento anual en al menos unos 1.4 puntos porcentuales.

El estudio internacional más completo hasta el momento es el de Brulhart y Sbergami (2009), los cuales utilizan la segunda opción. Estos autores analizan el mencionado *trade-off* utilizando técnicas econométricas más avanzadas y los determinantes del crecimiento más robustos a lo largo de toda la literatura de crecimiento. El trabajo que utiliza muestra que la hipótesis de Williamson es válida a nivel internacional. Asimismo, se estima que el umbral (en términos de PBI per cápita) a partir del cual la concentración urbana en la ciudad más grande deja de tener un efecto positivo es de \$3,700<sup>665</sup>. Por su parte, el umbral a partir del cual la concentración en ciudades de más de 750,000 habitantes<sup>666</sup> deja de ser beneficiosa para el crecimiento es de 10,000 dólares<sup>667</sup>.

¿En qué situación se encuentra el Perú? En las dos primeras décadas del siglo XXI, el país tiene un nivel de concentración urbana en Lima del 40.7%, bastante mucho más alto que el que corresponde

---

<sup>664</sup> Estos son dólares PPP provenientes de las tablas Penn.

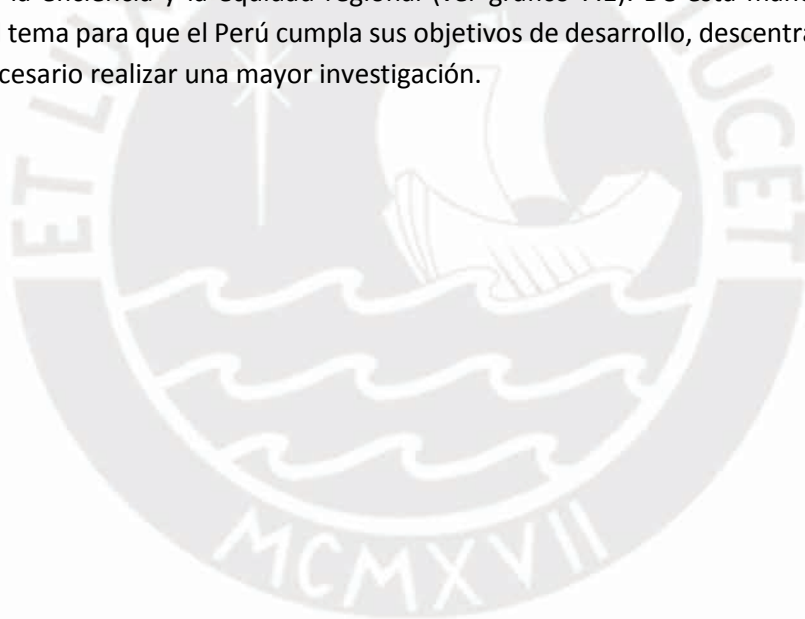
<sup>665</sup> Estos son dólares PPP del 2006 provenientes de las tablas Penn.

<sup>666</sup> Tanto en este caso como en el de la primacía de la primera ciudad, la concentración se mide sobre la población urbana del país.

<sup>667</sup> Este nivel es cercano al de países como Brasil y Bulgaria.

a su nivel de ingreso per cápita (aproximadamente, 31.9%<sup>668</sup>). En su lista de los países excesivamente concentrados, Henderson (2003, p. 61) coloca al Perú junto a Argentina, Chile, México, Algeria y Tailandia<sup>669</sup>. Para el año 1990, estos países tenían un nivel de primacía que era el doble del nivel óptimo estimado<sup>670</sup> y que escapaban de las bandas de confianza. Por otra parte, el país ya ha superado largamente el umbral de ingresos a partir del cual la concentración es negativa para el crecimiento. Según información de las tablas Penn 8.0, Perú tiene un ingreso per cápita de \$8,923, muy superior al umbral de \$3,700<sup>671</sup> encontrado a nivel internacional (Brulhart y Sbergami 2009, p.55). Sin embargo, la aglomeración en ciudades de más de 750,000 habitantes aún sería beneficiosa, pues, el país se encuentra por debajo del umbral de los \$10,000.

Los autores de esta literatura usualmente consideran que lo que está detrás de la aglomeración es el sector industrial (cuando la concentración en países como el Perú es explicada principalmente por el sector terciario) y estiman ecuaciones “en forma reducida” que dan una guía muy pobre acerca de lo que se está estimando. Estos y otros problemas, llevan a tener una saludable desconfianza en los parámetros estimados. Sin embargo, algo que sí queda claro en estos y otros estudios<sup>672</sup> es que el Perú y otros países latinoamericanos han alcanzado niveles de concentración peligrosos para la eficiencia y la equidad regional (ver gráfico 7.1). De esta manera, debido a la importancia del tema para que el Perú cumpla sus objetivos de desarrollo, descentralización y otros procesos, es necesario realizar una mayor investigación.



---

<sup>668</sup> En el cálculo se ha utilizado el ingreso per cápita PPP (*chained*) del 2011, unos \$8,923. No obstante, existe un error debido a que el dato se ha tomado de las tablas Penn 8.0, mientras que los de Henderson (2003) provienen de las tablas Penn 5.6. Las bases de datos utilizan años base distintos.

<sup>669</sup> Estos países destacan entre los 55 que están por encima de su nivel óptimo.

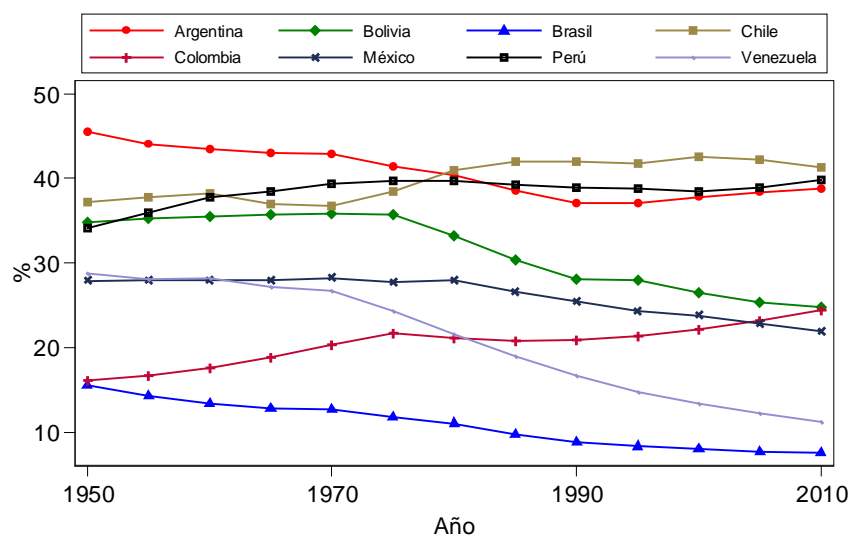
<sup>670</sup> Esto no se debe interpretar como que el nivel óptimo de Perú ha aumentado con los años. La diferencia entre el 2011 y 1990 se debe exclusivamente al error que se introduce al usar datos con años base distintos.

<sup>671</sup> Con esto solo se quiere reflejar que el país ya superó el umbral. Los dos datos no son comparables debido a que Brulhart y Sbergami (2009) usan las tablas Penn 6.1, las cuales tienen como año base el 2005.

<sup>672</sup> Ver Aroca y Atienza (2012).



Gráfico 7.1 – Participación de la ciudad más grande en la población urbana en América Latina 1950-2010



Fuente: United Nations (2014).

Para empezar, se debería buscar saber que tan relevante es el *trade-off* entre eficiencia y equidad a nivel nacional. Aunque los estudios internacionales brindan algunas pistas, es necesario un estudio más detallado del caso peruano. Por otra parte, la teoría económica reseñada señala que las ciudades pueden alcanzar su tamaño óptimo si se cumplen algunas condiciones<sup>673</sup>. De esta manera, deben ser estudiadas las razones que impiden que existan mercados de vivienda y suelo que funcionen correctamente, los cuales permiten que los desarrolladores urbanos hagan crecer ciudades alternativas. Asimismo, como varios autores han señalado, es importante diseñar correctamente las reglas de juego para que los gobiernos locales y regionales adquieran una mayor autonomía y el proceso de descentralización funcione. Con gobiernos locales con los incentivos adecuados y capaces de internalizar las externalidades positivas<sup>674</sup> y decidir la cantidad de servicios públicos que necesitan sus ciudades, es posible disminuir la actividad que se aglomera en la capital. Esto a su vez, refuerza el proceso de descentralización. Finalmente, es necesario evitar el favoritismo

<sup>673</sup> Los países con excesiva primacía serían aquellos con mercados de vivienda y suelo que no funcionan correctamente por fallas institucionales; con una gran centralización política, fiscal y administrativa; con gobiernos locales poco autónomos; y con gobiernos centrales que favorecen a las ciudades más grandes por motivos personales, amicales o electorales. Asimismo, en estos países el mecanismo a través del cual se desarrollan “nuevas” ciudades es principalmente el de organización espontánea, esto es, agentes atomísticos que realizan decisiones teniendo en cuenta los costos y beneficios privados (pero no los sociales) y con grandes dificultades para coordinar. Todas estas características implican que, una vez sobrepasado el nivel óptimo, el país y/o las ciudades tienen muy poca capacidad para regular el tamaño de su población y actividad económica. De esta manera, son determinantes de la excesiva concentración pero no de la aglomeración en sí misma.

<sup>674</sup> Esto puede permitir que estos gobiernos solucionen los problemas de coordinación que se dan cuando las ciudades se desarrollan espontáneamente.

por Lima en las decisiones de inversión pública y estudiar las posibilidades de desarrollo que tienen otras ciudades. Con esto se aprovecharían las oportunidades de inversión en el resto de regiones, las cuales se perderían si los recursos públicos son gastados en mantener un nivel de vida alto en la congestionada Lima.

## VI. Bibliografía

Abdel-Rahman, Hesham y Anas, Alex (2004). "Theories of systems of cities". En: J. V. Henderson & J. F. Thisse (ed.), *Handbook of Regional and Urban Economics*, edition 1, volume 4, chapter 52, pages 2293-2339 Elsevier.

Ades, Alberto F. y Edward L. Glaeser (1995). "Trade and Circuses: Explaining Urban Giants". *The Quarterly Journal of Economics*, 110(1): 195–227.

Aldana, Susana (2011). Orden y desorden: región y ciudad entre el virreynato y la república. Trujillo del Perú. En Mazzeo, Cristina (ed.), *Las relaciones de poder en el Perú: Estado, regiones e identidades locales siglos XVII-XIX*. Lima: Fundación Carolina, Fondo Editorial, Pontificia Universidad Católica del Perú.

Alonso, W. (1964). *Location and land use*. Cambridge: Harvard University Press.

Alvarado, Lizzie (2008). El valor del guano. Consulta: 18 de setiembre de 2015.

<http://elmisteriodelpasado.blogspot.pe/2008/01/el-valor-del-guano.html>

Anas, Alex (1992). "On the birth and growth of cities: Laissez-faire and planning compared". *Regional Science and Urban Economics*, Elsevier, vol. 22(2), pages 243-258, June.

Andrien, Kenneth (2011). *Crisis y decadencia: el virreinato del Perú en el siglo XVII*. Lima: BCRP; IEP, 2011.

Arnott, Richard y Daniel McMillen (2006). *A Companion to Urban Economics*. Eds. Malden, MA: Blackwell.

Arroyo, Juan Carlos (1996). Apuntes para una historia del transporte urbano de Lima. En: <http://www.monografias.com/trabajos24/transporte-urbano-lima/transporte-urbano-lima.shtml>

Assadourian, Carlos Sempat (1982). *El sistema de la economía colonial: mercado interno, regiones y espacio económico*. Lima: IEP.

Atienza, Miguel y Patricio Aroca (2013). "¿Es la concentración espacial un problema para el crecimiento en América Latina?". *Documentos de Trabajo en Economía y Ciencia Regional* 41, Universidad Católica del Norte, Chile, Department of Economics, revised Mar 2013.

Bakewell, Peter (1984). *Mineros de la montaña roja*. Madrid: Alianza América, 1984.

Baldwin, Richard E. y Forslid, Rikard (2000). "Trade liberalisation and endogenous growth: A q-theory approach". *Journal of International Economics*, Elsevier, vol. 50(2), pages 497-517, April.

Baldwin, Richard E. y Martin, Philippe (2004). "Agglomeration and regional growth". En: J. V. Henderson & J. F. Thisse (ed.), *Handbook of Regional and Urban Economics*, edition 1, volume 4, chapter 60, pages 2671-2711 Elsevier.

Banerjee, B. and S.M. Kanbur (1981). 'On the specification and estimation of rural-urban migration functions'. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 43:7-28.

Bates, R.H. (1981) *Markets and states in tropical Africa*. Berkeley, CA: University of California Press.

Barrios, Salvador, Luisito Bertinelli, and Eric Strobl. 2006. "Climatic Change and Rural-Urban Migration: The Case of Sub-Saharan Africa." *Journal of Urban Economics*, 60(3): 357–371.

Baumgardner, J.R. (1988a). "The division of labor, local markets, and worker organization". *Journal of Political Economy* 96 (3), 509-527.

Baumgardner, J.R. (1988b). "Physicians' services and the division of labor across local markets". *Journal of Political Economy* 96 (5), 948-982.

Bazan Blass, Fernando (2003). *Historia de Chimbote*. Chimbote: Universidad los Ángeles de Chimbote.

Bazan Blass, Fernando (2012). *Panorama histórico de Chimbote*. Lima: UNMSM.

Becker, Charles y Morrison, Andrew (1999). "Urbanization in transforming economies". *Handbook of Regional and Urban Economics*, en: P. C. Cheshire & E. S. Mills (ed.), *Handbook of Regional and Urban Economics*, edición 1, volumen 3, capítulo 43, páginas 1673-1790, Elsevier.

Belapatiño, Vanessa; Nikita Céspedes y Ana Paola Gutiérrez (2014). La duración del desempleo en Lima Metropolitana. *Revista Estudios Económicos* 27, 67-80 (Junio 2014).

Berliant, M. y Konishi, H. (2000). "The endogenous formation of a city: Population agglomeration and marketplaces in a location-specific production economy". *Regional Science and Urban Economics* 30 (3), 289-324.

Berliant, M.; Reed III; y R.R., Wang, P. (2000). "Knowledge exchange, matching, and agglomeration". Discussion Paper 135. Federal Reserve Bank of Minneapolis.

Black, Duncan y Henderson, J. Vernon (1999). "A theory of urban growth". *Journal of Political Economy* 107 (2), 252-284.

Bonavia, Duccio (1972). Factores ecológicos que han intervenido en la transformación urbana a través de los últimos siglos de la época precolombina. En Instituto de Estudios Peruanos, *Urbanización y proceso social en América*. Serie: Urbanización, migración y cambios en la sociedad peruana. Vol. 3.

- Bonfiglio, Giovanni (1994). *Los italianos en la sociedad peruana: una visión histórica*. Lima: Saywa.
- Bonfiglio, Giovanni (2001). *La presencia europea en el Perú*. Lima: Fondo Editorial del Congreso del Perú.
- Bonilla, Heraclio (1974). *Guano y burguesía en el Perú*. Lima: IEP
- Bonnet, Diana (1999). *Las reformas de la época Toledana (1569-1581): economía, sociedad, política, cultura y mentalidades*.
- Bromley J. y Barbagelata J. (1945) *Evolución urbana de la ciudad de Lima*. Lima: Concejo Provincial de Lima.
- Brückner, Markus. 2012. "Economic Growth, Size of the Agricultural Sector, and Urbanization in Africa." *Journal of Urban Economics*, 71(1): 26–36.
- Brülhart, M. (2011). "The Spatial Effects of Trade Openness: A Survey." *Review of World Economy* 147 (1): 59–83.
- Calderón, Julio (2005). *La ciudad ilegal: Lima en el siglo XX*. Lima: Fondo editorial de la Facultad de Ciencias Sociales, Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Calderón, Álvaro; Abel Camacho; y Álvaro Cox (2014). *Las barreras al crecimiento económico en La Libertad*. Lima: CIES. Informe final.
- Campante, Filipe y Edward L. Glaeser (2009). "Yet Another Tale of Two Cities: Buenos Aires and Chicago". NBER Working Papers 15104, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Caravedo, Baltazar (1978). *Desarrollo desigual y lucha política en el Perú 1948-1956. La burguesía arequipeña y el Estado peruano*. Lima: IEP.
- Caravedo, Baltazar (1979). *El problema del centralismo en el Perú republicano. Allpanchis Phuturinga*. Cusco: Instituto de Pastoral andina.
- Caravedo, Baltazar (1988). *Descentralismo y democracia*. Lima: GREDES.
- Carrasco, José (2013). *Inmigrantes ingleses en Lima y el Callao en el siglo XIX. Nueva corónica 2 (Julio, 2013) ISSN 2306-1715, pp. 365-376. Escuela de Historia. UNMSM*.
- Castro, Raúl (2003). "Para que no se te pegue el mote". *Etnicidad, estatus y competencia social en jóvenes contemporáneos (reflexiones en torno a la obra de teatro Santiago del grupo cultural Yuyachkani)*. *Anthropologica*; Vol. 21, No. 21 (2003); 118-143.
- Cátedra de Historia Naval (2014). *El Puerto del Callao durante el virreinato (II)*. Consulta: 15 de Agosto del 2015. <https://pinake.wordpress.com/2014/01/19/el-puerto-del-callao-durante-el-virreinato-ii/>

Chen, Ying; J. Vernon Henderson; y Wei Chai (2015). The bias towards politically connected cities in China's capital markets. London School of Economics and Political Science, Department of Economics.

Chinitz, B.J. (1961). "Contrasts in agglomeration: New York and Pittsburgh". *American Economic Review* 51, 279-289.

Chion, Miriam (2002). Dimensión metropolitana de la globalización: Lima a fines del siglo XX. *EURE*, vol. XXVIII, núm. 85, diciembre, 2002.

Charlot, Sylvie y Duranton, Gilles (2004). "Communication externalities in cities". *Journal of Urban Economics*, Elsevier, vol. 56(3), pages 581-613, November.

Cole, W.E. and Sanders, R.D. (1985). 'Internal migration and urban employment in the third world', *American Economic Review*, 75:481-494.

Collier, David (1978). *Barriadas y élites: de Odría a Velasco*. Lima: IEP.

Combes, Pierre-Philippe; Gilles Duranton; Laurent Gobillon; Diego Puga; y Sébastien Roux, (2012). "The Productivity Advantages of Large Cities: Distinguishing Agglomeration From Firm Selection". *Econometrica*, *Econometric Society*, vol. 80(6), pages 2543-2594, November.

Contreras, Carlos (1982). *La ciudad del mercurio: Huancavelica 1570-1700*. Lima: IEP.

Contreras, Carlos (1992). *Indios y blancos en la ciudad minera: Cerro de Pasco en el siglo XIX*. En Kingman, Eduardo (comp.), *Ciudades de los Andes: visión histórica y contemporánea*. Quito: IFEA, Ciudad.

Contreras, Carlos (1994). *Sobre los orígenes de la explosión demográfica en el Perú: 1876-1940*. Lima: IEP, Consorcio de investigación económica.

Contreras, Carlos (2000). *Centralismo y descentralismo en la historia del Perú independiente*. *JCAS Occasional Paper no. 4*, 2000, p. 2-16.

Contreras, Carlos (2002). *El centralismo peruano en su perspectiva histórica*. Lima: IEP.

Contreras, Carlos (2004). *El aprendizaje del capitalismo: estudios de historia económica y social del Perú republicano*. Lima: IEP.

Contreras, Carlos (2008). *Compendio de historia económica del Perú I: Economía prehispánica*. Lima: IEP, BCRP.

Contreras, Carlos (2009). *Política demográfica, crecimiento económico y formación del mercado laboral en el Perú del siglo veinte*. *Investigaciones de Historia Económica 2009*, invierno, número 13, p. 11-41.



Contreras, Carlos (2010). Compendio de historia económica del Perú III: la economía del período colonial tardío. Lima: IEP, BCRP.

Contreras, Carlos (2011). Compendio de historia económica del Perú IV: Economía de la primera centuria independiente. Lima: IEP, BCRP.

Contreras, Carlos (2014). Compendio de historia económica del Perú V: la economía peruana entre la gran depresión y el reformismo militar, 1930-1980. Lima: IEP, BCRP.

Contreras, Carlos y Marcos Cueto (2007). Historia del Perú contemporáneo. Desde las luchas por la independencia hasta el presente. Lima: IEP.

Cook, Noble David (1999). La población del mundo andino 1520-1700.

Corden, W. and Findlay, R. (1975). 'Urban unemployment, intersectoral capital mobility and development policy', *Economica*, 42:59-78.

Corden, W Max, and J Peter Neary. (1982). "Booming Sector and De-Industrialisation in a Small Open Economy." *Economic Journal*, 92(368): 825-48.

Cosamalón, Jesús (2011). Población y mercado laboral 1827-1940. En Contreras, Carlos (ed.), Compendio de historia económica del Perú IV: Economía de la primera centuria independiente. Lima: IEP, BCRP.

Costa, D.L. y Kahn, M.E. (2001). "Power couples". *Quarterly Journal of Economics* 116, 1287-1315.

Cronon, William (1991). *Nature's Metropolis: Chicago and the Great West*. New York: Norton.

Davis, James C., y J. Vernon Henderson. 2003. "Evidence on the Political Economy of the Urbanization Process." *Journal of Urban Economics*, 53(1): 98-125.

Dancourt, Oscar; Waldo Mendoza; Leopoldo Vilcapoma (1997). Fluctuaciones económicas y shocks externos, Perú 1950-1996. *Economía*, Vol. XX, No. 39-40, 1997.

Davis, D. R. y Weinstein, D. E. (1999). "Economic geography and regional production structure: An empirical investigation". *European Economic Review* 43, 379-407.

Davis, James C. y Henderson, J. Vernon (2003). "Evidence on the political economy of the urbanization process". *Journal of Urban Economics*, Elsevier, vol. 53(1), pages 98-125, January.

De la Cadena (1988). *Comuneros en Huancayo: migración campesina a ciudades serranas*. Lima: IEP.

De la Puente Candamo, José (1981). *Historia marítima del Perú*. Vol. 5. La Independencia - 1790 a 1826 (Vol. 2). Lima: Instituto de Estudios Histórico-Marítimos del Perú.

Deler, Jean Paul (1975). *Lima 1940-1970: aspectos del crecimiento de la capital peruana*. Lima: Centro de Investigaciones Geográficas.

Desmet Klaus y Esteban Rossi-Hansberg (2013). "Urban Accounting and Welfare". *American Economic Review*, American Economic Association, vol. 103(6), pages 2296-2327, October.

Deustua, José (2009). *El embrujo de la plata. La economía social de la minería en el Perú del siglo XIX*. Lima: IEP, BCRP.

Deustua, José (2011). Guano, salitre, minería y petróleo en la economía peruana, 1820-1930. En Contreras, Carlos (ed.), *Compendio de historia económica del Perú IV: Economía de la primera centuria independiente*. Lima: IEP, BCRP.

Diamond, C.A. y Simon, C.J. (1990). "Industrial specialization and the returns to labor". *Journal of Labor Economics* 8 (2), 175-201.

Duranton, Gilles y Puga, Diego (2001b). "Nursery cities: Urban diversity, process innovation, and the life cycle of products". *American Economic Review* 91 (5), 1454-1477.

Duranton, Gilles y Puga, Diego (2004). "Micro-foundations of urban agglomeration economies". *Handbook of Regional and Urban Economics*, in: J. V. Henderson & J. F. Thisse (ed.), *Handbook of Regional and Urban Economics*, edition 1, volume 4, chapter 48, pages 2063-2117 Elsevier.

Eaton, Jonathan y Eckstein, Zvi (1997). "Cities and growth: Theory and evidence from France and Japan". *Regional Science and Urban Economics*, Elsevier, vol. 27(4-5), pages 443-474, August.

Eberts, Randall W. & McMillen, Daniel P. (1999). "Agglomeration economies and urban public infrastructure". *Handbook of Regional and Urban Economics*, in: P. C. Cheshire & E. S. Mills (ed.), *Handbook of Regional and Urban Economics*, edition 1, volume 3, chapter 38, pages 1455-1495 Elsevier.

Ellison, Glenn y Glaeser, Edward (1997). "Geographic concentration in U.S. manufacturing industries: A Dartboard approach". *Journal of Political Economy* 105, 889-927.

Ellison, Glenn y Glaeser, Edward (1999). "The geographic concentration of an industry: Does natural advantage explain agglomeration?". *American Economic Association Papers and Proceedings* 89, 311-316.

Ellison, Glenn; Edward Glaeser; y William Kerr (2010). "What Causes Industry Agglomeration? Evidence from Coagglomeration Patterns". *American Economic Review*, American Economic Association, vol. 100 (3), páginas 1195-1213, Junio.

Espinoza, Waldemar (2008). *Economía política y doméstica del Tahuantinsuyo*. En Contreras, Carlos (ed.), *Compendio de Historia Económica del Perú I: Economía prehispánica*. Lima: IEP, BCRP.

Fei, J.C.H. y Ranis, G. (1961). 'A theory of economic development'. *American Economic Review*, 51:533-565.

Ferrer, Aldo (2004). *La economía argentina*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Fields, G.S. (1975). 'Rural-urban migration, urban unemployment and underemployment, and job search activity in LDC's'. *Journal of Development Economics*, 2:165-87.

Fields, G.S. (1982). 'Place-to-place migration in Colombia'. *Economic Development and Cultural Change*, 30:539-558.

Flores, Alberto (1991). *La ciudad sumergida: aristocracia y plebe en Lima, 1760-1830*. Lima: Horizonte.

Flores, Ramiro (2011). *La complejidad del proceso de construcción regional: los casos de Trujillo y Arequipa durante la época colonial*. En Mazzeo, Cristina (ed), *Las relaciones de poder en el Perú: estado, regiones e identidades locales siglos XVII* editora. Lima: Fundación Carolina, Fondo Editorial, Pontificia Universidad Católica del Perú.

Fujita, M. y H. Ogawa (1982). "Multiple Equilibria and Structural Transition of Non-Monocentric Configurations". *Regional Science and Urban Economics*, 12, 161-96.

Fujita, Masahisa (1988). "A monopolistic competition model of spatial agglomeration: Differentiated product approach". *Regional Science and Urban Economics*, Elsevier, vol. 18(1), pages 87-124, February.

Fujita, Masahisa y Mori, Tomoya (1996). "The role of ports in the making of major cities: Self-agglomeration and hub-effect". *Journal of Development Economics*, Elsevier, vol. 49(1), pages 93-120, April.

Fujita, Masahita; Krugman, Paul; y Venables, Anthony (2001). *The Spatial Economy: Cities, Regional, and International Trade*. Cambridge, MA: The MIT Press.

Fujita, Masahisa y Jacques-François Thisse (2003). "Does Geographical Agglomeration Foster Economic Growth? And Who Gains and Loses from It?". *The Japanese Economic Review*, Japanese Economic Association, vol. 54(2), pages 121-145.

Gabaix, Xavier y Ioannides, Yannis M. (2004). "The evolution of city size distributions". En: J. V. Henderson y J. F. Thisse (ed.), *Handbook of Regional and Urban Economics*, edición 1, volumen 4, capítulo 53, páginas 2341-2378 Elsevier.

Gakenheimer, Ralph (1972). *The early colonial mining town: some special opportunities for the study of urban structure*. En Instituto de Estudios Peruanos, *Urbanización y proceso social en América*. Serie: Urbanización, migración y cambios en la sociedad peruana. Vol. 3.

Garavito, Cecilia (2003). "La ley de Okun en el Perú: 1970-2000". Lima, *Economía*. Vol. 26, No. 51-52 (2003).

Garland, Alejandro (1905). *Reseña industrial del Perú*. Lima: Imprenta La Industria.

Gaspar, Jess y Glaeser, Edward L. (1998). "Information Technology and the Future of Cities". *Journal of Urban Economics*, Elsevier, vol. 43(1), pages 136-156, January.

García Fuentes, Lutgardo (1997). *Los peruleros y el comercio de Sevilla con las Indias, 1580-1630*. Sevilla: Universidad de Sevilla. Secretariado de Publicaciones.

George, Lisa y Joel Waldfogel (2003). "Who Affects Whom in Daily Newspaper Markets?". *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, vol. 111(4), pages 765-784, August.

George, Lisa M. y Joel Waldfogel (2006). "The New York Times and the Market for Local Newspapers". *American Economic Review*, American Economic Association, vol. 96(1), pages 435-447, March.

Gerlach, K.A.; Ronde, T.; y Stahl, K. (2001). "Firms come and go, labor stays: Agglomeration in high-tech industries". Processed. University of Mannheim.

Glave, Luis Miguel (1999). *El nacimiento de las ciudades andinas*. En Kingman, Eduardo (comp.), *Ciudades de los Andes: visión histórica y contemporánea*. Quito: IFEA, Ciudad.

Glaeser, Edward L. (1998). "Are Cities Dying?". *Journal of Economic Perspectives*, American Economic Association, vol. 12(2), pages 139-160, Spring.

Glaeser, Edward L. (1999). "Learning in cities". *Journal of Urban Economics* 46 (2). 254-277.

Glaeser, Edward L. (2005a). "Urban Colossus: Why is New York America's Largest City?". NBER Working Papers 11398, National Bureau of Economic Research, Inc.

Glaeser, Edward L. (2005b). "Reinventing Boston: 1630--2003". *Journal of Economic Geography*, Oxford University Press, vol. 5(2), pages 119-153, April.

Glaeser, Edward L. (2007). "The Economics Approach to Cities". NBER Working Papers 13696, National Bureau of Economic Research, Inc.

Glaeser, Edward L. (2010). "Agglomeration Economics". NBER Books, National Bureau of Economic Research, Inc, October.

Glaeser, Edward L. (2013). "A World of Cities: The Causes and Consequences of Urbanization in Poorer Countries". National Bureau of Economic Research, Inc NBER Working Papers 19745.

Glaeser, Edward L.; Jed Kolko; y Albert Saiz (2001). "Consumer city". *Journal of Economic Geography*, Oxford University Press, vol. 1(1), pages 27-50, January.

Glaeser, Edward y Janet Kohlhase (2004). "Cities, regions and the decline of transport costs". *Papers in Regional Science*, Springer, vol. 83(1), pages 197-228, October.

Glaeser, Edward L. y Kahn, Matthew E. (2004). "Sprawl and urban growth". En: J. V. Henderson & J. F. Thisse (ed.), *Handbook of Regional and Urban Economics*, edition 1, volume 4, chapter 56, pages 2481-2527 Elsevier.

Goldstein, G.S. y T.J. Gronberg (1984). "Economies of scope and economies of agglomeration". *Journal of Urban Economics* 16:91-104.

Gollin, Douglas, Stephen L. Parente, and Richard Rogerson (2002). "The Role of Agriculture in Development." *American Economic Review*, 92(2): 160–164.

Gollin, Douglas, Remi Jedwab, Dietrich Vollrath (2015). Urbanization with and without Industrialization. Forthcoming in the *Journal of Economic Growth*. [http://home.gwu.edu/~jedwab/gjv\\_Feb2015.pdf](http://home.gwu.edu/~jedwab/gjv_Feb2015.pdf)

Gonzales de Olarte, Efraín (1988). *Economías regionales del Perú*. Lima: IEP. Tercera edición.

Gonzales de Olarte, Efraín (1992). *La economía regional de Lima: crecimiento, urbanización y clases populares*. Lima: IEP, Consorcio de Investigación Económica.

Gonzales de Olarte, Efraín (2004). *La difícil descentralización fiscal en el Perú: teoría y práctica*. Lima: IEP.

Gonzales de Olarte, Efraín y Cecilia Lévano de Rossi (2001). "El modelo centro-periferia en los Andes". *Revista Economía*, Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, issue 47, pages 69-90.

Gonzales de Olarte, Efraín y del Pozo Segura, Juan Manuel (2012). "Lima, una ciudad policéntrica. Un análisis a partir de la localización del empleo". *INVESTIGACIONES REGIONALES - Journal of REGIONAL RESEARCH*, Asociación Española de Ciencia Regional, issue 23, pages 29-52.

Gustavsson, R. (1999). "Explaining the Phenomenon of Third World Urban Giants". *Journal of Economic Integration*, 14(4), 625-650.

Hansen, Gary D., and Edward C. Prescott. 2002. "Malthus to Solow." *American Economic Review*, 92(4): 1205–1217.

Hansen, N. (1990). "Impact of Small and Intermediate-sized Cities on Population Distribution: Issues and Responses". *Regional Development Dialogue*, 11, 60-76.

Hanson, G. H. (1998a). "Regional adjustment to trade liberalization". *Regional Science and Urban Economics* 28 (4), 419-444.

Hanson, G.H. (1998b). "North American economic integration and industry location". *Oxford Review of Economic Policy* 14 (2), 30-44.

Hardoy, Jorge (1972). *Las formas urbanas europeas durante los siglos XV al XVII y su utilización en América Latina. Notas sobre el transplante de la teoría y práctica urbanística de españoles*,



portugueses, holandeses, ingleses y franceses. En Instituto de Estudios Peruanos, Urbanización y proceso social en América. Serie: Urbanización, migración y cambios en la sociedad peruana. Vol. 3.

Harris, J.R. y Todaro, M. (1970). 'Migration, unemployment, and development: A two-sector analysis'. *American Economic Review*, 60:126-142.

Hausmann, Ricardo; Rodrik, Dani y Andrés Velasco (2005). "Growth Diagnostics". Manuscript, Inter-American Development Bank.

Head, Keith y Mayer, Thierry (2004). "The empirics of agglomeration and trade". En: J. V. Henderson y J. F. Thisse (ed.), *Handbook of Regional and Urban Economics*, edición 1, volumen 4, capítulo 59, páginas 2609-2669 Elsevier.

Helpman, Elhanan (1998). "The size of regions". En: Pines, D., Sadka, E., Zilcha, I. (Eds.), *Topics in Public Economics: Theoretical and Applied Analysis*. Cambridge University Press, Cambridge, U.K., pp. 33-54.

Helsley, R.W. y Strange, W.C. (1990). "Matching and agglomeration economies in a system of cities". *Regional Science and Urban Economics* 20 (2), 189-212.

Helsley, R.W. y Strange, W.C. (1991). "Agglomeration economies and urban capital markets". *Journal of Urban Economics* 29 (1), 96-112.

Henderson, J. (1974). "The size and type of cities". *American Economic Review* 64:640-656.

Henderson, J. (1977). *Economic Theory and the Cities*. New York: Academic Press.

Henderson, J. (1982). "The impact of government policies on urban concentration". *Journal of Urban Economics* 12:280-303.

Henderson, J. (1983). "Industrial bases and city sizes". *American Economic Review* 73:164-168.

Henderson, J.V. (1986). "Efficiency of resource usage and city size". *Journal of Urban Economics* 19, 47-70.

Henderson, J. Vernon (1988). *Urban Development: Theory, Fact and Illusion*. Oxford; New York, Toronto; Melbourne: Oxford University Press.

Henderson, Vernon (2003). "The Urbanization Process and Economic Growth: The So-What Question". *Journal of Economic Growth*, Springer, vol. 8(1), pages 47-71, March.

Henderson, J. Vernon (2005). "Urbanization and Growth". En: Philippe Aghion y Steven Durlauf (ed.): *Handbook of Economic Growth*, edition 1, volume 1, chapter 24, pages 1543-1591 Elsevier.

Henderson, J. Vernon (2015). "Urbanization and the geography of development in countries". En *Rethinking Cities: toward shared prosperity*, E. Glaeser and A. Joshi-Ghani (eds.). Oxford: Oxford University Press.

Henderson, J.V. y Kuncoro, A. (1996). "Industrial centralization in Indonesia". World Bank Economic Review 10, 513–540.

Henderson, Vernon, Adam Storeygard, and Uwe Deichmann (2013). "Has Climate Change Promoted Urbanization in Sub-Saharan Africa?" Unpublished manuscript, Department of Economics, Brown University.

Holmes, T.J. (1999). "Localization of industry and vertical disintegration". Review of Economics and Statistics 81 (2), 314-325

Hoselitz, B.F. (1955). 'Generative and parasitic cities'. Economic Development and Cultural Change, 3:278-294.

Hoselitz, B.F. (1957). 'Urbanization and economic growth in Asia'. Economic Development and Cultural Change, 5:42-54.

Hunt, Shane (2011). La formación de la economía peruana. Distribución y crecimiento en la historia del Perú y América Latina. Lima: BCRP, IEP, PUCP.

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) (1995). Migraciones Internas en el Perú. Lima: INEI.

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) (2009a). Estimaciones y proyecciones de población por sexo, según departamento, provincia y distrito 2000-2015. Lima: INEI.

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) (2009b). Perú: Migraciones internas 1993-2007. Lima: INEI.

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) (2009c). Perú: estimaciones y proyecciones de población 1950-2050. Lima: INEI.

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) (2011). Perú: migración interna reciente y el sistema de ciudades 2002-2007. Lima: INEI.

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) (2014). Producción y empleo informal en el Perú: cuenta satélite de la economía informal 2007-2012. Lima: INEI.

Ioannides, Y.M. (1994). "Product differentiation and economic growth in a system of cities". Regional Science and Urban Economics 24 (4), 461-484.

Ísmodes, Julio (1997). Economía urbana: teoría y práctica. La ciudad de Lima. Lima: Cruz.

Jacobs, J. (1969). The Economy of Cities. New York: Vintage.

Jaffe, A.B.; Trajtenberg, M.; y Henderson, R. (1993). "Geographic localization of knowledge spillovers as evidenced by patent citations". Quarterly Journal of Economics 108, 577-598.

Jaramillo, Miguel y Rosa Huamán (2014). Los sectores no primarios y el mercado interno, 1930-1980. En Contreras, Carlos (ed.), *Compendio de Historia Económica V: la economía entre la gran depresión y el reformismo militar, 1930-1980*. Lima: BCRP; IEP.

Jedwab, Remi, Luc Christiaensen, y Marina Gindelsky (2014). "Rural Push, Urban Pull and... Urban Push? New Historical Evidence from Developing Countries". The George Washington University, Institute for International Economic Policy Working Papers 2014-04.

Jedwab, Remi, and Dietrich Vollrath (2015). "The Mortality Transition, Malthusian Dynamics and the Rise of Poor Mega-Cities". Unpublished manuscript, Department of Economics, George Washington University.

Jorgenson, D.W. (1961). 'The development of a dual economy'. *Economic Journal*, 71:309-334.

Junius, Karsten (1999). "Primacy and economic development: Bell shaped or parallel growth of cities". *Journal of Economic Development* 24 (1), 1–22.

Karayalcin, Cem & Yilmazkuday, Hakan (2014). "Trade and cities". Policy Research Working Paper Series 6913, The World Bank.

Katz, E. and Stark, O. (1986). 'Labor migration and risk aversion in less-developed countries'. *Journal of Labor Economics*, 4:134-149.

Keyfitz, N. (1980). 'Do cities grow by natural increase or by migration?'. *Geographic Analysis*, 12:142-156.

Keyfitz, N. (1982). 'Development and the elimination of poverty'. *Economic Development and Cultural Change*, 30:649-670.

Kim, S. (1989). "Labor specialization and the extent of the market". *Journal of Political Economy* 97 (3), 692-705.

Kim, S. (1995). "Expansion of markets and the geographic distribution of economic activities: The trends in U.S. regional manufacturing structure, 1860-1987". *Quarterly Journal of Economics* 110 (4), 881-908.

Kim, S. (1999). "Regions, resources and economics geography: Sources of U.S. regional comparative advantage, 1880-1987". *Regional Science and Urban Economics* 29, 1-32.

Konishi, H. (2000). "Formation of hub cities: Transportation cost advantage and population agglomeration". *Journal of Urban Economics* 48 (1), 1-28.

Koopmans, T.C. (1957). *Three Essays on the State of Economic Science*. McGraw-Hill, New York.

Krugman, Paul (1980). "Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade". *American Economic Review*, American Economic Association, vol. 70(5), pages 950-59, December.

Krugman, Paul (1991a). "Increasing Returns and Economic Geography". *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, vol. 99(3), pages 483-99, June.

Krugman, Paul (1991b). "Geography and Trade". Cambridge: MIT Press Books.

Krugman, Paul (1991c). History Versus Expectations. *Quarterly Journal of Economics*, C VI, 651-667.

Krugman, Paul (1991d). Hub effect: Or, threeness in interregional trade. En: *Festschrift in honor of Ronald W. Jones*.

Krugman, Paul (1993). "First nature, second nature, and metropolitan location". *Journal of Regional Science* 33 (2), 129-144.

Krugman, Paul (1996). "Urban Concentration: The Role of Increasing Returns and Transport Costs". *International Regional Science Review*, vol. 19(1-2), pages 5-30, April.

Krugman, Paul (1999). "The Role of Geography in Development". *International Regional Science Review*, Vol. 22, No. 2 (August), pp 142-161.

Krugman, Paul y Venables, Anthony J. (1995). "Globalization and the Inequality of Nations". *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, vol. 110(4), pages 857-80, November.

Krugman, Paul y Livas Elizondo, Raul (1996). "Trade policy and the Third World metropolis". *Journal of Development Economics*, Elsevier, vol. 49(1), pages 137-150, April.

Langué, Frederique y Carmen Salazar-Soler (1999). Origen, formación y desarrollo de las economías mineras (1570-1650): nuevos espacios económicos y circuitos mercantiles.

Leguía, Enriqueta B. (2007). Lima 1919-1930. La Lima de Leguía. Lima: Editorial San Marcos.

León, Jorge (2003). Evolución del comercio exterior y del transporte marítimo de Costa Rica 1821-1900. San José: Editorial de la Universidad de Costa Rica.

Lewis, W.A. (1954). 'Development with unlimited supplies of labor'. *Manchester School of Economics and Social Studies*, 20:139-192.

Lewis, W.A. (1977). The evolution of the international economic order. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Lipton, M. (1976). Why poor people stay poor: Urban bias in world development. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Lösch, A. (1954). The economics of location. New Haven: Yale University Press.

Lohman Villena, Guillermo (1975). Historia marítima del Perú. Vol. 4. Siglos XVII y XVIII. Lima: Instituto de Estudios Histórico-Marítimos del Perú.

Lucas, Robert E. (2004). "Life Earnings and Rural-Urban Migration". *Journal of Political Economy*, 112(S1): S29–S59.

Luna, Julio; Rubén Pachari; Inés Prado; Francisco Quiroz; Gabriel Ramón (1993). *Lima siglo XIX: Historia, Economía y Sociedad*. Lima: La Muralla Ediciones.

Maletta, Héctor y Alejandro Bardales (1983). *Perú: las provincias en cifras, 1876-1981*. Lima: Universidad del Pacífico, Centro de Investigación.

Manrique, Nelson (1995). *Historia de la república*. Lima: COFIDE.

Manrique, Nelson (2014). *Historia de la agricultura peruana 1930-1980*. En Contreras, Carlos (ed). *Compendio de historia económica del Perú V: la economía peruana entre la gran depresión y el reformismo militar, 1930-1980*. Lima: IEP, BCRP.

Marshall, Alfred (1890). *Principles of Economics*. London: Macmillan.

Martin, Philippe y Ottaviano, Gianmarco (2001). "Growth and Agglomeration". *International Economic Review*, Department of Economics, University of Pennsylvania and Osaka University Institute of Social and Economic Research Association, vol. 42(4), pages 947-68, November.

Mathew, William M. (2009). *La firma inglesa Gibbs y el monopolio del guano en el Perú*. Lima: IEP, BCRP.

Matos Mar, José (1966). *Estudio de las barriadas limeñas*. Lima: [Universidad Nacional Mayor de San Marcos]. Serie: Urbanización, migraciones y cambios en la sociedad peruana.

Matsuyama, Kiminori (1992). "Agricultural Productivity, Comparative Advantage, and Economic Growth". *Journal of Economic Theory*, 58(2): 317–334.

Mazumdar, D. (1975). 'The theory of urban underemployment in less developed countries'. *World Bank Staff Paper*, no. 198.

Mazumdar, Dipak (1987). "Rural-urban migration in developing countries". En E. S. Mills (ed.), *Handbook of Regional and Urban Economics*, edición 1, volumen 2, capítulo 28, p. 1097-1128. Elsevier.

Mazzeo, Cristina (2000). *El comercio internacional en la crisis de la independencia de América. Lima-Cádiz 1783-1825*. En Mazzeo, Cristina (comp.), *Los comerciantes limeños a fines del siglo XVIII. Capacidad y cohesión de una élite 1750-1825*. Lima: PUCP.

Mazzeo, Cristina (2010). *El comercio colonial a lo largo del siglo XVIII y su transformación frente a las coyunturas de cambio*. En Contreras, Carlos (ed.), *Compendio de historia económica del Perú III: la economía del periodo colonial tardío*. Lima: BCRP; IEP.

Mazzeo, Cristina (2011). *Las transformaciones del estado colonial y el poder de las élites limeñas en la construcción del Perú republicano*. En Mazzeo, Cristina (ed.), *Las relaciones de poder en el Perú*:



estado, regiones e identidades locales siglos XVII-XIX. Lima: Fundación Carolina, Fondo Editorial, Pontificia Universidad Católica del Perú.

Michaels, Guy; Ferdinand Rauch; y Stephen J. Redding. (2012). "Urbanization and Structural Transformation". *The Quarterly Journal of Economics*, 127(2): 535–586.

Mills, E. (1967). An aggregative model of resource allocation in a metropolitan area. *American Economic Review*, 57, 197–210.

Monsalve, Martín (2011). *Industria y mercado interno, 1821-1930*. En Contreras, Carlos (ed.), *Compendio de historia económica del Perú IV: Economía de la primera centuria independiente*. Lima: IEP, BCRP.

Moomaw, R.L. y Shatter, A.M. (1996). Urbanization and Economic Development: A Bias Toward Large Cities? *Journal of Urban Economics*, 40(1): 13-37.

Moomaw, Ronald L. & Alwosabi, Mohammed A. (2007). "Urban Primacy, Gigantism, and International Trade: Evidence from Asia and the Americas". *Journal of Economic Integration*, Center for Economic Integration, Sejong University, vol. 22, pages 439-460.

Moretti, E. (2000). "Estimating the social return to higher education". NBER Working Paper No. 9018.

Morey Alejo, Humberto y Gabel Sotil García (2000). *Panorama histórico de la Amazonía peruana, una visión desde la Amazonía*. Iquitos: Municipalidad Provincial de Maynas.

Moreyra Paz Soldán, Manuel (1944). *Estudios sobre el tráfico marítimo en la época colonial*. Lima: Librería e Imprenta Gil.

Morón, Eduardo (1993). *La experiencia de banca libre en el Perú: 1860-1879*. Lima: Universidad del Pacífico.

Morse, R.M. (1971). 'Trends and issues in Latin American urban research, 1965-70, Part III'. *Latin American Research Review*, 6:19-75.

Mortensen, D.T. y Pissarides, C.A. (1999). "New developments in models of search in the labor market". En: Ashenfelter, O., Card, D. (Eds.), *Handbook of Labor Economics*, vol. 3. Amsterdam: Elsevier, p. 2567-2627.

Mostajo, Patricia (1991). *El crecimiento demográfico del Perú: 1876-1940*. Lima: IEP, Informe de investigación del proyecto Población y fuerza laboral.

Muth, R. (1961). The spatial structure of the housing market. *Papers and Proceedings, Regional Science Association*, 7, 201–20.

Muth, R. (1969). *Cities and Housing*. Chicago: The University of Chicago Press.

Myrdal, G. (1957). *Economic Theory and Underdeveloped Regions*. Londres: University Paperbacks, Methuen.

Nakamura, R. (1985). "Agglomeration economies in urban manufacturing industries: a case of Japanese cities". *Journal of Urban Economics* 17, 108-124.

Nitsch, V. (2006). Trade Openness and Urban Concentration: New Evidence. *Journal of Economic Integration*, 21: 340-362.

Orrego, Juan Luis (2008). La "era del guano": la consolidación de la deuda interna. Consulta: 18 de setiembre de 2015.

<http://blog.pucp.edu.pe/blog/juanluisorrego/2008/08/14/la-era-del-guano-la-consolidacion-de-la-deuda-interna/>

Orrego, Juan Luis (2010). Notas sobre Lima hacia 1900. Consulta: 18 de setiembre de 2015.

<http://blog.pucp.edu.pe/blog/juanluisorrego/2010/01/02/notas-sobre-lima-hacia-1900-1/>

Orrego, Juan Luis (2013). El correo, el telégrafo y el teléfono en Lima. Consulta: 18 de setiembre de 2015.

<http://blog.pucp.edu.pe/blog/juanluisorrego/2013/01/16/el-correo-el-telegrafo-y-el-telefono-en-lima/>

O'Sullivan, Arthur (2006). *The First Cities*. En Arnott, Richard y Daniel McMillen (ed.), *A Companion to Urban Economics*. Malden, MA: Blackwell.

Osorio, Alejandra B. (2008). *Inventing Lima: Baroque Modernity in Peru's South Sea Metropolis*. New York: Palgrave Macmillan.

Ottaviano, Gianmarco y Thisse, Jacques-Francois (2004). "Agglomeration and economic geography". En: J. V. Henderson & J. F. Thisse (ed.), *Handbook of Regional and Urban Economics*, edition 1, volume 4, chapter 58, pages 2563-2608 Elsevier.

Overman, Henry G. y Diego Puga (2010). "Labor Pooling as a Source of Agglomeration: An Empirical Investigation". En Glaeser (ed.): *Agglomeration Economics*, pages 133-150 National Bureau of Economic Research, Inc.

Panfichi, Aldo (1995). Urbanización temprana de Lima, 1535-1900. En Panfichi, Aldo y Felipe Portocarrero (ed.): "Mundos interiores: Lima 1850-1950". Lima: Universidad del Pacífico, Centro de Investigación.

Panfichi, Aldo y Felipe Portocarrero (1995). *Mundos interiores: Lima 1850-1950*. Lima: Universidad del Pacífico, Centro de Investigación.

Parodi, Carlos (2014). El gasto público y la inversión para el desarrollo social, 1930-1980. En Contreras, Carlos (ed.), Compendio de historia económica del Perú V: la economía peruana entre la gran depresión y el reformismo militar. Lima: BCRP; IEP.

Pastor, Gonzalo (2014). Perú: políticas monetarias y cambiarias, 1930-1980. En Contreras, Carlos (ed.), Compendio de historia económica del Perú V: la economía peruana entre la gran depresión y el reformismo militar, 1930-1980. Lima: IEP, BCRP.

Portocarrero, Felipe (2013). El imperio Prado 1890-1970. Lima: Universidad del Pacífico, Centro de Investigación.

Portocarrero, Filix y Juan Nunura (1984). Industria y crisis: la década de los 70. Lima: DESCO.

Prensa Escrita. Periódicos diarios del Perú. Consulta: 4 de Setiembre del 2015. <http://www.prensaescrita.com/america/peru.php>

Puga, Diego (1999). "The rise and fall of regional inequalities". *European Economic Review* 43, 303-334.

Quiroz, Alfonso W. (1991). Lima como centro financiero, 1750-1987. *Ibero-Amerikanisches Archiv*, 17.4: 331-342, Berlin 1991.

Quiroz, Alfonso W. (2013). Historia de la corrupción en el Perú. Lima: Instituto de Estudios Peruanos e Instituto de Defensa Legal.

Quiroz, Francisco (2008). Artesanos y manufactureros en Lima colonial. Lima: BCRP, IEP.

Rauch, J. (1993). "Productivity gains from geographic concentration of human capital: Evidence from the cities". *Journal of Urban Economics* 34, 380-400.

Rojas, Jorge (1996). Las políticas comerciales y cambiarias en el Perú, 1960-1995. Lima: Fondo editorial PUCP.

Romer, Paul (1996). "Why, Indeed, in America? Theory, History, and the Origins of Modern Economic Growth". *American Economic Review*, American Economic Association, vol. 86(2), pages 202-06, May.

Romero, Emilio (1968). Historia económica del Perú. Lima: Editorial Universitaria, 1968; 2 ts; t. II.

Roncagliolo, Rafael (1980). ¿Quién ganó? Elecciones 1931-80. Lima: Desco.

Rosenthal, Stuart S. y Strange, William C. (2004). "Evidence on the nature and sources of agglomeration economies". En: J. V. Henderson & J. F. Thisse (ed.), *Handbook of Regional and Urban Economics*, edition 1, volume 4, chapter 49, pages 2119-2171 Elsevier.

Ruiz Zevallos, Augusto (2001). La multitud, las subsistencias y el trabajo: Lima de 1890 a 1920. Lima: PUCP, Fondo Editorial.

Santillana, Julián I. (2008). Economía prehispánica en el área andina (periodo intermedio temprano, horizonte medio y periodo intermedio tardío). En Contreras, Carlos (ed.), Compendio de Historia Económica I: Economía Prehispánica. Lima: BCRP; IEP, (Serie: Historia Económica, 1).

Saenz, Isaac (2005). La urbe y el mar: caletas y puertos en Lima durante el siglo XVIII. Derroteros de la Mar del Sur, Año 13, Nº 13, Lima, 2005, pp. 123-143.

Sanchez, Abelardo, Julio Calderón; y Raúl Guerrero (1978). ¿Última parada? El transporte público en Lima Metropolitana. Lima: Desco.

Sanz, Porfirio (2004). Las ciudades en la América Hispana: siglos XV al XVIII. Madrid: Sílex.

Schultz, Theodore W. (1953). The Economic Organization of Agriculture. New York: McGraw-Hill.

Schultz, T.P. (1982). 'Lifetime migration with educational strata in Venezuela'. Economic Development and Cultural Change, 30:559-583.

Seminario, Bruno (s/f). Perú: Crecimiento y Cambio Estructural en el Siglo XX. Consulta: 21 de setiembre de 2015. <https://sites.google.com/site/lbseminario/>

Seminario, Bruno (2014). Breve historia de los precios, población y actividad económica del Perú: reconstrucción de las cuentas nacionales, 1700-2013. Tesis (Dr.) Pontificia Universidad Católica del Perú.

Seminario, Bruno y Arlette Beltrán (1998). Crecimiento económico en el Perú, 1896-1995. Nuevas evidencias estadísticas. Lima: Centro de Investigaciones de la Universidad del Pacífico.

Seminario, Bruno y María Zegarra (2014). Las tendencias de largo plazo de la desigualdad regional en el Perú, 1827-2007. Documento de Discusión CIUP DD1403.

Sheahan, John (2001). La economía peruana desde 1950: buscando una sociedad mejor. Lima: IEP.

Simon, C.J. (1988). "Frictional unemployment and the role of industrial diversity". Quarterly Journal of Economics 103, 715-728.

Sjaastad, L.A. (1962). 'The costs and returns of human migration'. Journal of Political Economy, 70:80-93.

Stahl, K., y Walz, U. (2001). "Will there be a concentration of alike? The impact of labor market structure on industry mix in the presence of product market shocks". Working Paper 140. Hamburg Institute of International Economics.

Stark, O. (1981). 'On the role of urban-to-rural remittances in rural development'. Journal of Development Studies, 16:369-374.

Stark, O. (1984). 'Rural-to-urban migration in LDCs: A relative deprivation approach'. Economic Development and Cultural Change, 32:475-486.

Stark, O. and Levhari, D. (1982). 'On migration and risk in LDCs'. *Economic Development and Cultural Change*, 31:191 - 196.

Starrett, D. (1978). Market allocations of location choice in a model with free mobility. *Journal of Economic Theory* 17:21–37.

Stiglitz, Joseph (1974). 'Wage determination and unemployment in LDCs'. *Quarterly Journal of Economics*, 88:194-227.

Stiglitz, Joseph (1977). The theory of local public goods. En: Feldstein, M.S., Inman, R.P. (eds.), *The Economics of Public Services*. Londres: MacMillan.

Stopford, Martin (1997). *Maritime Economics*. Londres: Routledge.

Suarez, Margarita (1991). Lima y el Sistema de Flotas en la primera mitad del siglo XVII. En Ortiz, Jorge (ed.), *Actas del Primer Simposio de Historia Marítima y Naval Iberoamericana*.

Suarez, Margarita (2001). *Desafíos transatlánticos: mercaderes, banqueros y el estado en el Perú virreinal, 1600-1700*. Lima: PUCP, Instituto Riva-Agüero, IFEA; México, D.F.: FCE.

Suarez, Margarita (2009). El Perú en el mundo atlántico. En Contreras, Carlos (ed.), *Compendio de Historia Económica II: Economía del periodo colonial temprano*. Lima: IEP, BCRP.

Tabuchi, T. (1998). "Urban agglomeration and dispersion: A synthesis of Alonso and Krugman". *Journal of Urban Economics* 44, 333–351.

Tello, Mario Delfín (1993). *Mecanismos hacia el crecimiento económico: el enfoque de la organización industrial en el sector manufacturero peruano 1970-1987*. Lima: PUCP.

Thomas, V. (1980). 'Spatial differences in the cost of living'. *Journal of Urban Economics*, 8:108-122.

Thorp, Rosemary (1984). Políticas de ajuste en el Perú 1978-1985: los efectos de una crisis prolongada. *Economía*; Vol. 7, No. 14 (1984); 81-115.

Thorp, Rosemary & Geoffrey Bertram (2013). *Perú 1890-1977: crecimiento y políticas en una economía abierta*. Lima: Universidad del Pacífico.

Todaro, M. (1969). 'A model of labor, migration and urban unemployment in less developed countries'. *American Economic Review*, 59:138-148.

Tuesta, Fernando (s/f). Blog Politika. Consulta: 22 de setiembre de 2015.

<http://blog.pucp.edu.pe/fernandotuesta/data-politica>

United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2014). *World Urbanization Prospects: The 2014 Revision, CD-ROM Edition*.



Velásquez, Victor (2008). Lima a fines del siglo XIX. Lima: Universidad Ricardo Palma. Editorial Universitaria, 2008.

Venables, Anthony J (1996). "Equilibrium Locations of Vertically Linked Industries". *International Economic Review*, Department of Economics, University of Pennsylvania and Osaka University Institute of Social and Economic Research Association, vol. 37(2), pages 341-59, May.

Venables, Anthony (2002). "Labour sorting by cities: Partnerships, self-selection and agglomeration". Processed. London School of Economics.

Von Thünen, H. Johann (1826). *Der isolierte Staat in Beziehung auf Nationalökonomie und Landwirtschaft*. Stuttgart Gustav Fischer.

Webb, Richard (2013). *Conexión y despegue rural*. Lima: Universidad San Martín de Porres. Fondo Editorial.

Williamson, Jeffrey G. (1965). Regional inequality and the process of national development. *Economic Development and Cultural Change* 13 (4), 3–45.

Williamson, Jeffrey G. (1988). "Migration and urbanization". En Hollis Chenery & T.N. Srinivasan (ed.). *Handbook of Development Economics*, edition 1, volume 1, chapter 11, pages 425-465. Elsevier.

Williamson, Jeffrey (2011). *Comercio y pobreza: Cuándo y cómo comenzó el atraso del tercer mundo*. Barcelona: Crítica.

Wilson, John Douglas (1987). "Trade in a Tiebout Economy". *American Economic Review*, American Economic Association, vol. 77(3), pages 431-41, June.

Worrall, Janet Evelyn (1990). *La inmigración italiana en el Perú: 1860-1914*. Lima: Instituto Italiano de Cultura.

Yap, L. (1977). 'The attraction of cities: A review of the migration literature'. *Journal of Development Economics*, 4:239-264.

Zarembka, P. (1972). *Toward a theory of economic development*. San Francisco: Holden-Day.

Zegarra, Luis Felipe (2011a). "Transport costs and economic growth in a backward economy: the case of Peru, 1820-1920". *Revista de Historia Económica*, Cambridge University Press, vol. 29(03), pages 361-392, December.

Zegarra, Luis Felipe (2011b). "Railroads in Peru: How Important Were They?". *REVISTA DESARROLLO Y SOCIEDAD*, UNIVERSIDAD DE LOS ANDES-CEDE.

Zegarra, Luis Felipe (2011c). "Línea de pobreza y salarios, 1913-1925. Una primera aproximación". *Revista Economía*, Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, vol. 34(67), páginas 39-56.

Zegarra, Luis Felipe (2013). "Transportation Costs and the Social Savings of Railroads in Latin America. The Case of Peru". *Revista de Historia Económica*, Cambridge University Press, vol. 31(01), pages 41-72, March.

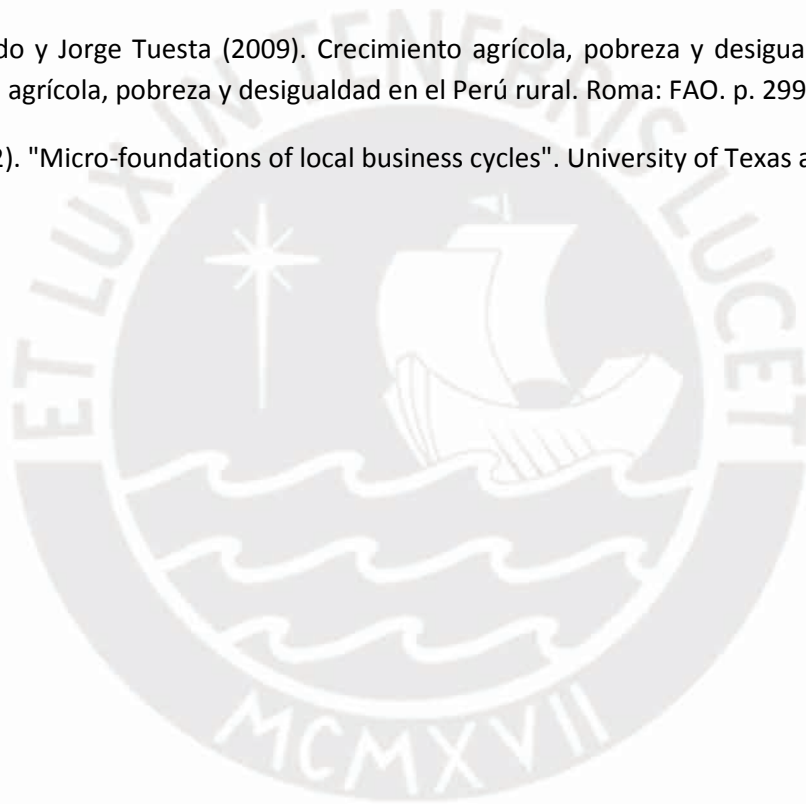
Zegarra, Luis Felipe (2014a). "Women and Credit In Peru During The Guano Era. Was There Gender Discrimination In The Mortgage Credit Market Of Peru?". *Revista de Historia Económica*, Cambridge University Press, vol. 32(01), pages 151-185, March.

Zegarra, Luis Felipe, (2014b). "Bank laws, economic growth and early banking in Latin America: 1840–1920," *Explorations in Economic History*, Elsevier, vol. 53(C), pages 101-119.

Zegarra, Luis Felipe (2015). "Political Instability, Institutions and Private Capital Markets in Lima, Perú". *Peruvian Economic Association*, Working Paper No. 39, April 2015.

Zegarra, Eduardo y Jorge Tuesta (2009). Crecimiento agrícola, pobreza y desigualdad en el Perú rural. En: *Boom agrícola, pobreza y desigualdad en el Perú rural*. Roma: FAO. p. 299-329.

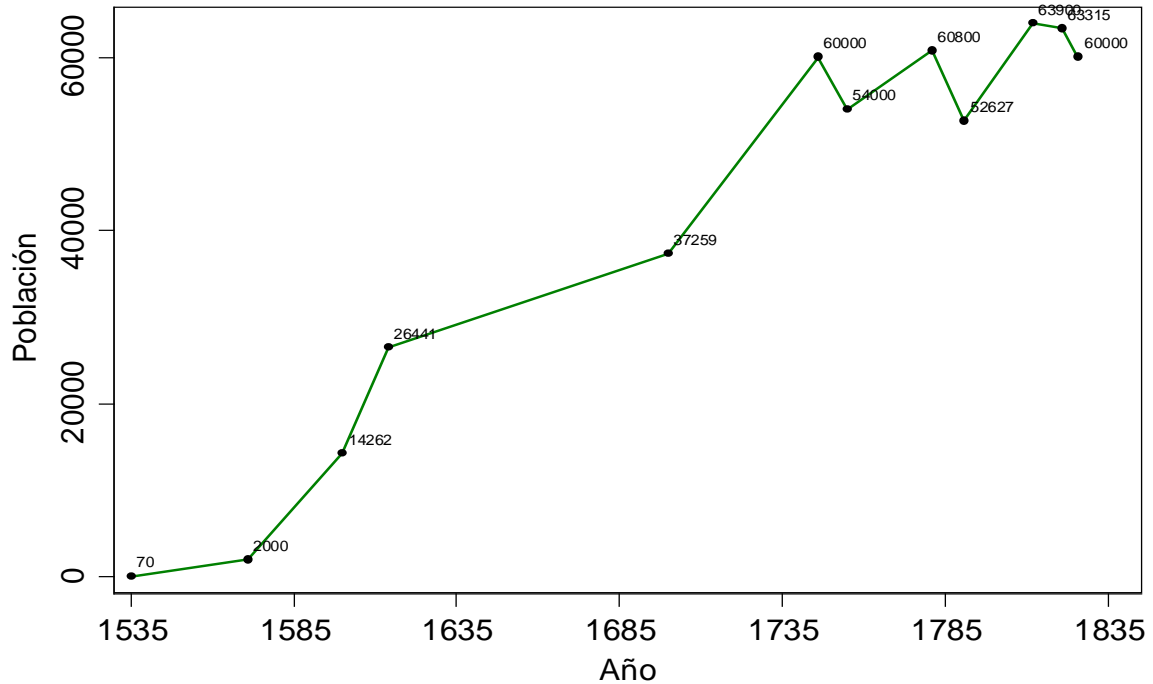
Zhang, Q. (2002). "Micro-foundations of local business cycles". University of Texas at Austin.



## VII. Anexo – Cuadros, gráficos y figuras

### Sección 1

Gráfico 1.1 – Población de Lima 1535-1826



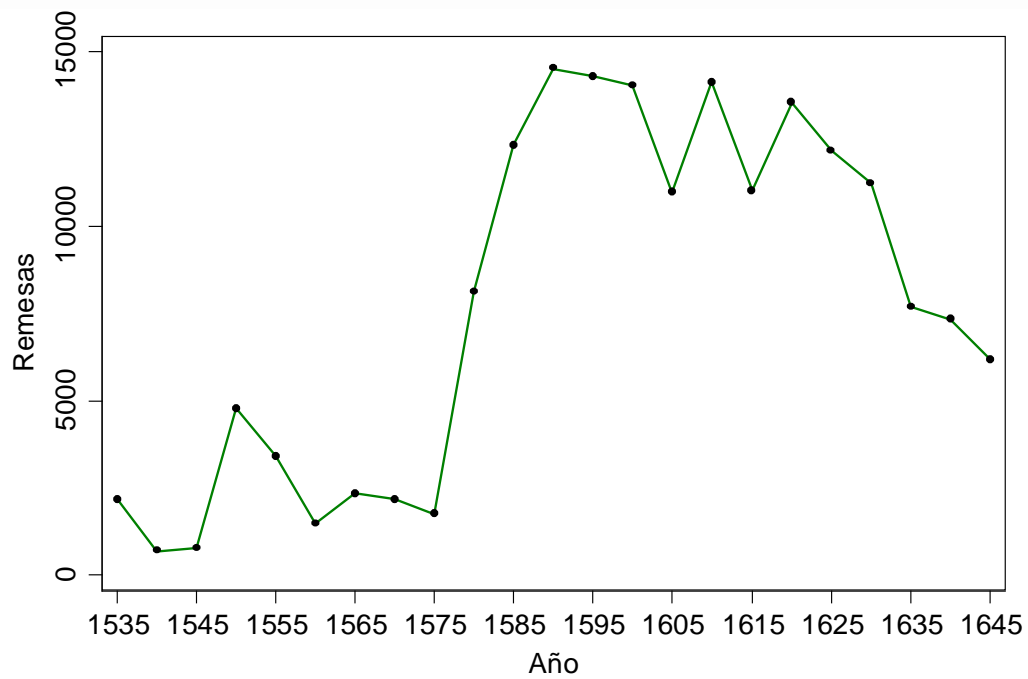
Fuente: Seminario (2014). Elaboración propia.

Cuadro 1.1 - Producción de plata de Perú y Charcas 1531-1600 (en millones de maravedís)

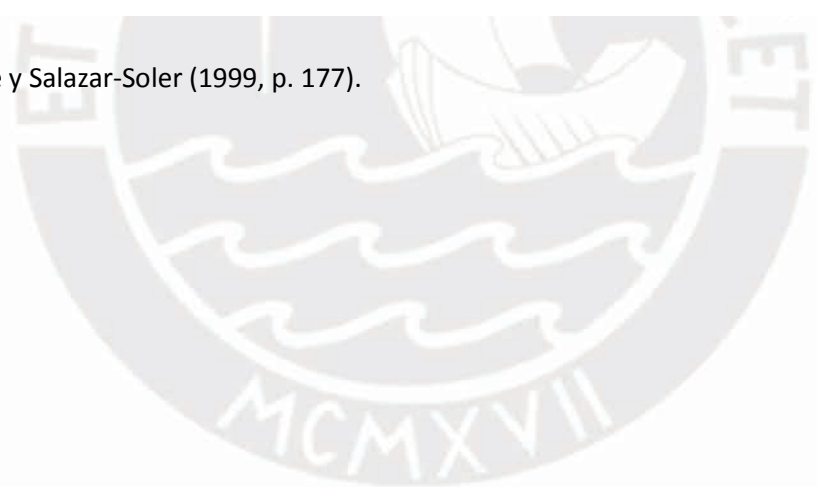
Años	Plata	Años	Plata
1531-1535	1016	1567-1570	2106
1536-1540	371	1571-1575	1748
1541-1545	235	1576-1580	7930
1546-1550	4371	1581-1585	12218
1551-1555	3050	1586-1590	14463
1556-1557	1439	1591-1595	14281
1562-1565	2224	1596-1600	14024

Fuente: Langue y Salazar-Soler (1999, p. 173).

Gráfico 1.2 – Remesas de oro y plata a España 1531-1645 (por quinquenios, en millones de maravedís)

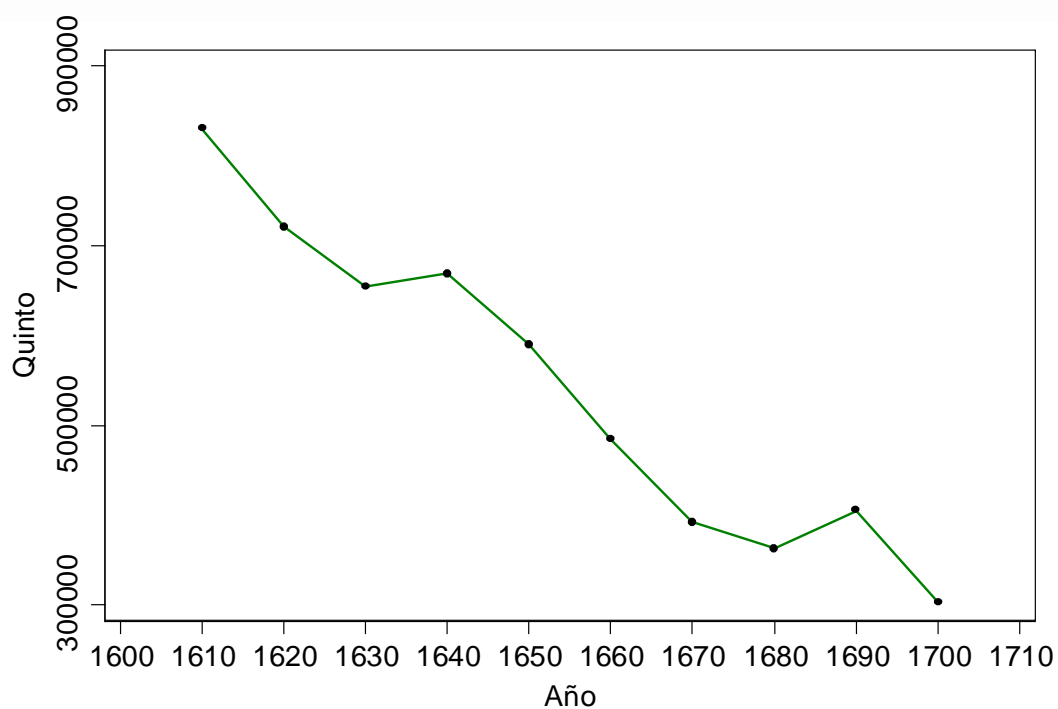


Fuente: Languy y Salazar-Soler (1999, p. 177).



## Sección 2

Gráfico 2.1 - Recaudación del quinto (en medias decenales)



Fuente: Assadourian (1982, p. 121).

Cuadro 2.1 - Rentas Públicas procedentes de la caja matriz de Lima retenidas en las Indias 1591-1690 (en pesos de ocho reales)

Década	Ingreso Total	Rentas retenidas en Perú	% enviado a Castilla	% retenido en Perú
1591-1600	31,407,730	11,450,254	64	36
1601-1610	37,976,256	20,726,850	45	55
1611-1620	33,242,788	21,323,078	35	65
1621-1630	33,105,674	20,916,697	37	63
1631-1640	32,894,130	18,055,639	45	55
1641-1650	33,720,680	19,452,359	42	58
1651-1660	35,887,968	24,126,862	33	67
1661-1670	26,325,261	17,298,253	15	85
1671-1680	26,060,453	26,060,453	16	84
1681-1690	24,078,352	22,806,459	5	95

Fuente: Andrien (2011, p. 57).



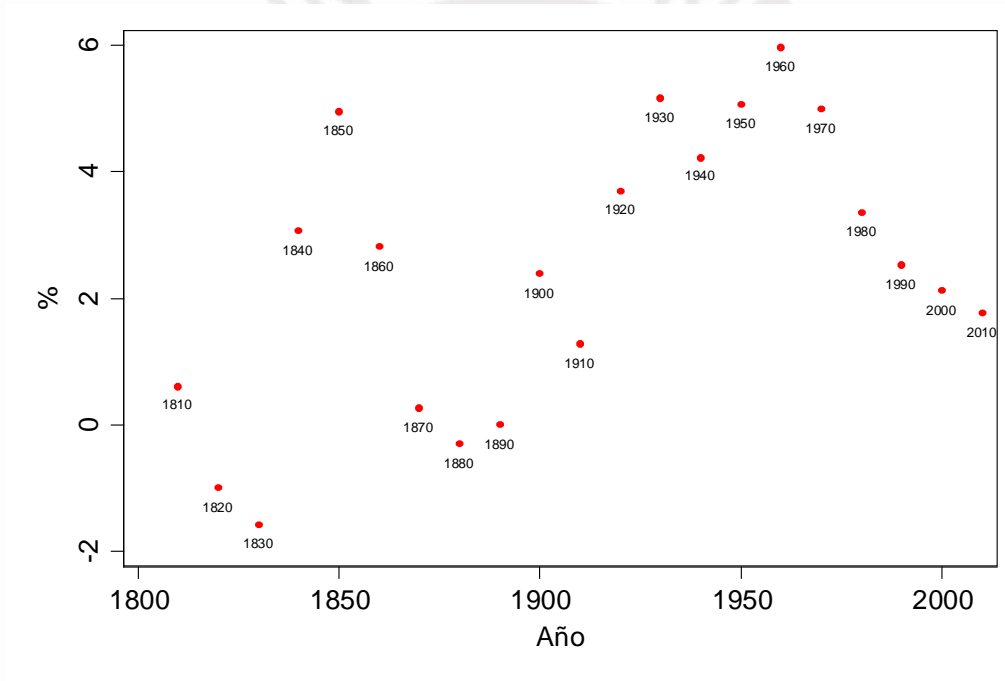
Cuadro 2.2 - Población de las principales ciudades del virreinato peruano en 1812

Ciudad	Población española	Población total
Lima	18,219	63,809
Cusco	16,122	32,419
Arequipa	22,687	38,478
Trujillo	1,434	13,503
Huamanga	169	26,964
Todo el Virreinato	178,025	1,509,551

Fuente: Contreras (2002, p. 13).

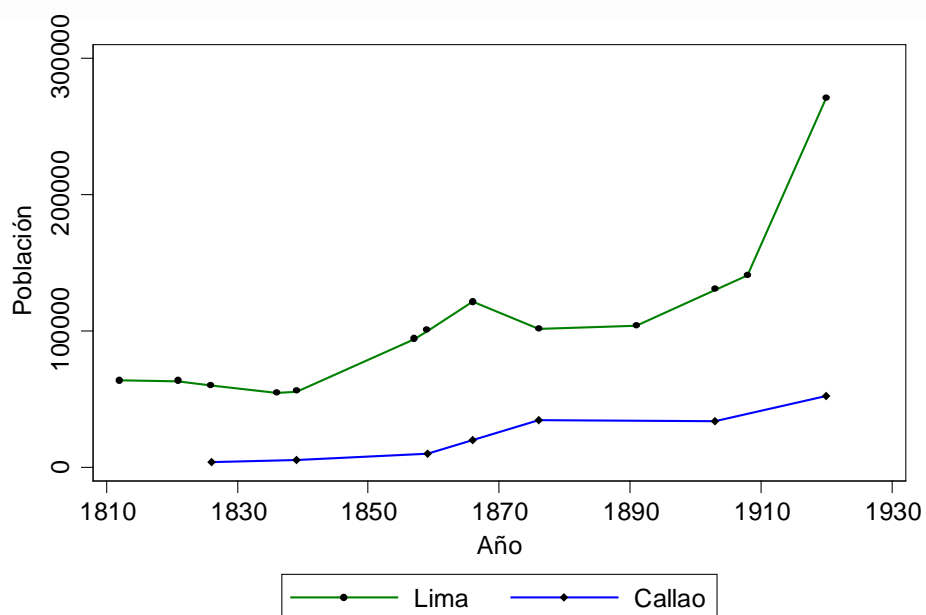
### Sección 3

Gráfico 3.1 – Tasa de crecimiento de Lima Metropolitana por décadas 1810-2010



Fuente: Seminario (2014).

Gráfico 3.2 – Población de Lima y Callao 1812-1920



Fuente: Seminario (2014).

Cuadro 3.1 – Índices del Quantum de Exportación, 1830-1900 (a precios de 1900; 1900=100)

	1830	1840	1850	1860	1870	1878	1880	1890	1900
<b>Azúcar</b>	0.4	0.4	0.5	0.2	3.5	17.6	15.6	11.7	30.1
<b>Algodón</b>	0	0.6	0.1	0.3	2.1	2	2.4	4.2	7.3
<b>Lana</b>	0	3.7	3.8	5.6	7	7.1	2.7	7.3	7.1
<b>Guano</b>	0	0.3	22.3	33.1	69	55.8	0	1.9	1.3
<b>Salitre</b>	0.1	1.4	3.5	9.3	17.4	38.1	0	0	0
<b>Plata</b>	5.4	11.1	10	7.6	9.6	8.5	7.1	9.1	25.1
<b>Total</b>	10	24	39	65	115	145	35	48	100
<b>Total menos guano y salitre</b>	10	22	23	22	28	51	35	47	99

Fuente: Hunt (2011, p. 147). En los años 1840, 1850, 1860 y 1870 se sacan promedios para tres años.

Cuadro 3.2 - Ingresos del gobierno durante la Era del Guano (en miles de pesos antes de 1863 y en miles de soles después de 1863)

<b>Año</b>	<b>Aduanas</b>	<b>Guano</b>	<b>Préstamos</b>	<b>Otros Ingresos</b>	<b>Total</b>
<b>1846</b>	1608	513	-	3992	6113
<b>1847</b>	2006	-	-	2999	5005
<b>1851</b>	2225	2194	-	3218	7636
<b>1852</b>	3112	3295	-	2292	8699
<b>1861</b>	3252	16922	-	1072	21246
<b>1862</b>	3257	13985	1198	1510	19949
<b>1863</b>	3510	11167	9830	1727	26235
<b>1866</b>	3904	13566	-	2658	20128
<b>1868</b>	2525	21256	5574	2015	32370
<b>1869</b>	4659	15288	17681	4608	42236
<b>1871</b>	6213	42716	-	2252	51181
<b>1872</b>	7416	34566	21167	4839	67987
<b>1873</b>	8263	50026	6936	2485	67710
<b>1876</b>	5542	25364	8306	5034	44246
<b>1877</b>	6885	6545	1178	7892	22500

Fuente: Hunt (2011, p. 151).

Cuadro 3.3 – Usos de los ingresos del guano

<b>Usos</b>	<b>% de los ingresos</b>
Reducción de imposiciones tributarios de los pobres	7
Expansión de la burocracia civil	29
Expansión de la burocracia militar	24.5
Transferencia de pago a extranjeros	8
Transferencia de pago a peruanos	11.5
Inversión en ferrocarriles	20

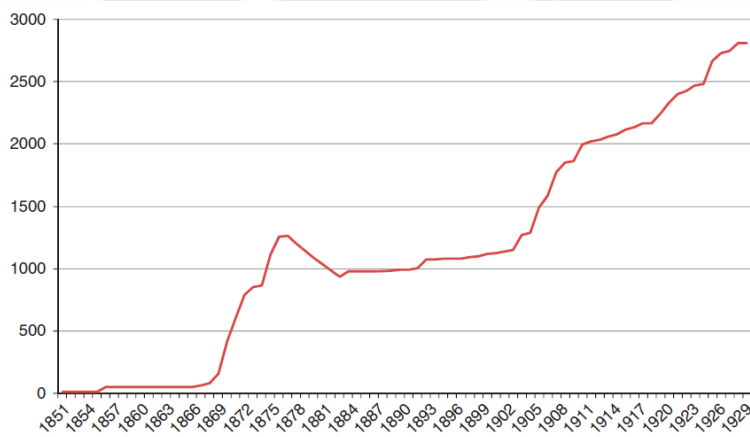
Fuente: Manrique (1995, p. 123).

Figura 3.1 – Mapa de ferrocarriles en el Perú en 1930



Fuente: Zegarra (2011a, p. 369). Nota: este autor toma la figura de Deustua (2009).

Gráfico 3.3 – Longitud de vías ferroviarias 1851-1930 (en millas)



Fuente: Zegarra (2011a, p.367).

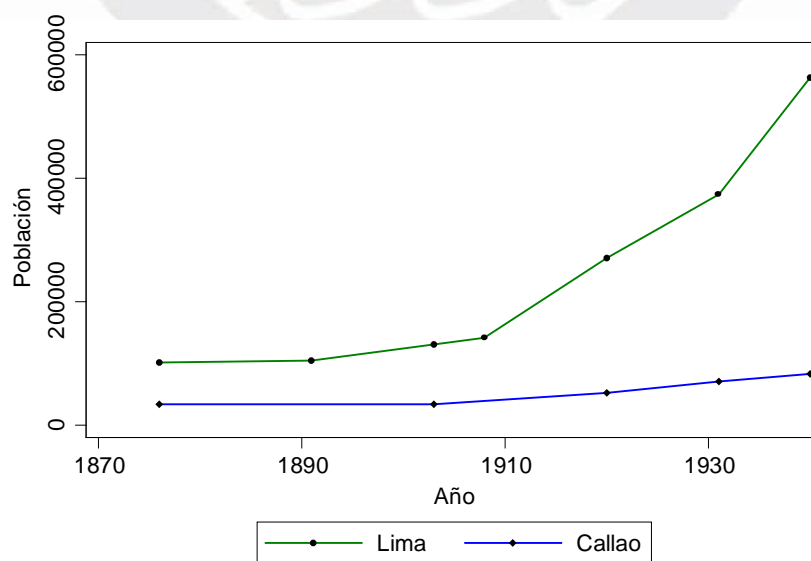
Cuadro 3.4 – Sistema financiero peruano en la era del guano

Nombre del Banco	Matriz	Año de Creación	Año de Liquidación
<b>Bancos de emisión y descuento</b>			
De la Providencia	Lima	1862	1880
Del Perú	Lima	1863	1880
Londres, Méjico y Sudamérica	Lima	1863	1897 (fusión con el del Callao)
De Lima	Lima	1869	1878
De Trujillo	Trujillo	1871	n.d.
Nacional del Perú	Lima	1872	1880
De Tacna	Tacna	1872	1884-1921
De Piura	Piura	1872	n.d.
De Arequipa	Arequipa	1872	n.d.
Garantizador	Lima	1872	n.d.
De Emisión del Cerro	Junín	1873	n.d.
Anglo-Peruano	Londres (suc. Lima)	1873	1876
De Ascope o Chicama	Ascope	1873	n.d.
<b>Bancos de depósito y descuento</b>			
Banco Mercantil del Perú	Iquique (ag. Lima)	1877	1880
Del Callao	Callao	1877	1897 (fusión con LMS)
<b>Bancos Hipotecarios</b>			
Crédito Hipotecario	Lima	1866	1885
Territorial Hipotecario	Lima	1870	1885
<b>Otras instituciones</b>			
Banca Agrícola	Ica	1870	n.d.
Caja de Ahorros de Lima	Lima	1868	actual
Caja de Ahorros del Callao	Callao	1878	n.d.

Fuente: Monsalve (2011, p. 257) basado en Morón (1993).

#### Sección 4

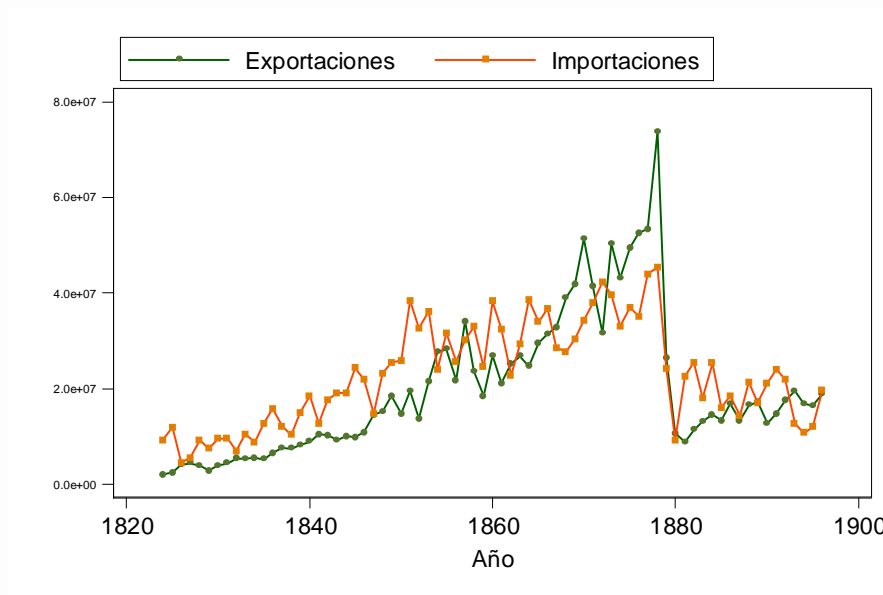
Gráfico 4.1 – Población de Lima y Callao 1876-1940





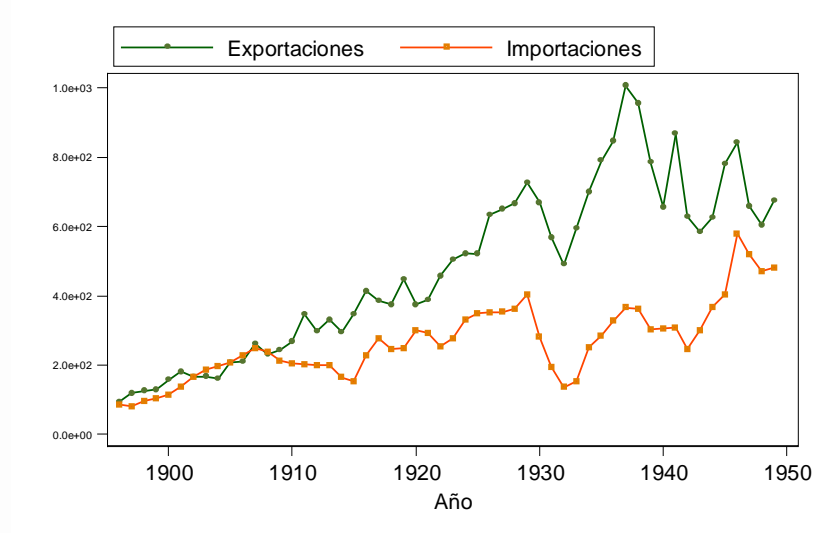
Fuente: Seminario (2014).

Gráfico 4.2 – Exportaciones e importaciones totales 1824-1896



Fuente: Seminario (2014).

Gráfico 4.3 – Exportaciones e importaciones totales 1896-1950



Fuente: Seminario (2014).

Cuadro 4.1 - Composición de las exportaciones (%) 1890-1930

Año	Azúcar	Algodón	Lana	Plata	Cobre	Caucho	Petróleo
1890	28	9	15	33	1	13	-
1895	35	7	15	26	1	14	-
1900	32	7	7	22	18	13	-
1905	32	7	8	6	10	16	-
1910	20	14	7	10	18	18	2
1915	26	11	5	5	17	5	10
1920	42	30	2	5	7	1	5
1925	11	32	4	10	8	1	24
1930	11	18	3	4	10	-	30

Fuente: Thorp y Bertram (2013, p.62).

Cuadro 4.2 - Crecimiento del PBI, Población y PBI per cápita 1896-1940

Periodo	Tasa de Crecimiento		PBI per cápita
	PBI	Población	
1896-1940	4.408%	1.408%	2.961%
1896-1929	5.242%	1.336%	3.854%
1896-1900	6.662%	1.192%	5.406%
1900-1910	4.982%	1.250%	3.686%
1910-1920	3.598%	1.317%	2.252%
1920-1930	4.907%	1.525%	3.332%
1930-1940	3.244%	1.625%	1.594%
1929-1932	-7.794%	1.607%	-9.252%

Fuente: Seminario (s/f).

Cuadro 4.3 – Población de principales ciudades y/o provincias 1795-1940

Ciudad o Provincia	1795*	1876	1905	1908	1912	1917	1920	1926	1931	1940
Lima (P)	54,027	120,994	-	172,927	-	-	223,807	-	373,875	562,885
Callao (P)	7,690	34,492	33,879	-	-	-	52,258	-	70,141	82,287
Arequipa (C)	23,551	33,519	-	-	-	44,209	-	-	-	80,947
Ayacucho (C)	25,821	9,387	-	14,364	-	-	-	-	-	16,642
Cusco (P)	31,982	23,108	18,617	-	26,939	-	-	-	-	54,631
Chiclayo (C)	12,358	11,325	-	-	-	-	16,059***	-	23,654	31,539
Huancayo (C)	10,500	5,981	-	-	-	-	-	-	-	26,729
Ica (C)	-	6,906	-	-	-	-	-	13,250	13,692	20,896
Iquitos (C)	-	1,475	9438**	-	-	-	-	-	-	31,828
Piura (C)	12,344	7,678	-	-	-	-	-	-	-	27,919
Trujillo (P)	12,032	10,538	-	-	-	-	-	-	-	36,957

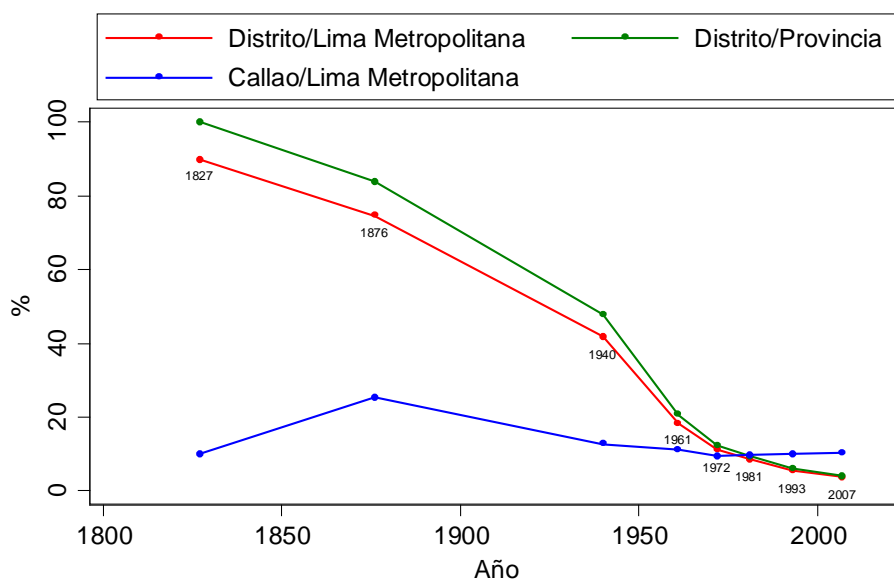
Fuente: los datos provienen de Hunt (2011, p. 192-193), a excepción de los que se mencionarán. Para Trujillo: para 1876 se tomó el dato del distrito provisto por Hunt (2011, p. 163), y para 1940, el de la ciudad de Trujillo provisto por INEI (1995). Para Iquitos: (\*\*) el dato de 1905 corresponde en realidad a 1903. Los datos de 1876 y 1903 fueron tomados de Morey y Sotil (2000). El dato de 1940 proviene de INEI (1995). Para Huancayo: el dato de 1876 fue tomado del censo realizado ese año. Se incluyó solo la población urbana del distrito de Huancayo. El dato de 1940 proviene de INEI (1995). Para Chiclayo: (\*\*\*) el dato de 1920 corresponde a 1923. Nota 1: (C) indica ciudad y (P) provincia. Esto se hace de acuerdo a la categoría utilizada por Hunt y se utiliza en todos los años excepto en 1795. En este caso, todos los datos corresponden a la ciudad (Seminario 2014, p. 350). Nota 2: la ciudad de Arequipa incluye Miraflores y Yanahuara. Nota 3: el dato de Piura incluye a Castilla. Nota 4: la ciudad en casi todos los casos aún no abarcaba la extensión de la provincia. Con el objetivo de poder comparar se presentan los siguientes datos. La población del *distrito* de Lima en 1876 fue de 101,488; y la del distrito de Cusco, 8,583 (Hunt 2011, p. 163). Según INEI (1995), en 1940, la población de la *ciudad* de Cusco fue 40,657, y la de Lima Metropolitana 645,172 (esto es, la suma de la provincia de Lima y el Callao). La población de la *provincia* de Trujillo en 1876 fue igual a 32,559 y en 1940 fue de 116,682 (Maletta y Bardales 1983). Nota 5: Los datos de 1795 provienen de Seminario (2014, p. 350). Este autor señala que la población de la *ciudad* de Lima en 1908 era de 128,030 (y la de Callao, 41,051). Asimismo, en dicho año, la población de las ciudades de Chiclayo, Trujillo y Piura fue 29,527, 14,449 y 19,068.

Cuadro 4.4 - Evolución de la población, superficie y densidad en Lima 1900-1961

Año	Población	Superficie	Densidad (hab/ha)
1903	130,289		
1908	140,884	1,292	109.04
1920*	173,007	1,020	169.61
1931*	273,016	2,037	134.03
1940	645,172	5,630	114.6
1961	1,845,910	20,612	89.56

Fuente: Calderón (2005, p. 65). Nota: los años con asterisco solo consideran superficie y población de distritos de Cercado, La Victoria y Rímac.

Gráfico 4.4 – Participación del distrito de Lima y del Callao en la población de Lima Metropolitana



Fuente: INEI (1996), Hunt (2011), Seminario (2014). Nota: se considera como Lima Metropolitana a la suma de la población de la provincia de Lima con la del Callao.

Cuadro 4.5 - Distribución sectorial del empleo en Provincia de Lima 1876-1940

Sector	1876	1908	1920	1931	1940
<b>Agricultura</b>	5062	5749	9499	16915	22305
<b>Pesquería</b>	201	168	214	456	428
<b>Minería</b>	34	133	153	276	659
<b>Industria</b>	6783	19191	26345	35667	44082
Textiles	103	803	2084	2504	6809
Cueros	196	451	454	457	792
Maderas	83	163	199	342	333
Metal	804	1149	1276	773	3822
Cerámicas	85	142	233	403	2883
Química	13	35	76	313	1791
Alimentos y bebidas	1252	1350	1504	3254	6637
Vestido	3683	11933	14819	18579	14483
Gráficos	263	883	914	1533	2774
Muebles	151	525	795	1336	2920
Otros	-	-	-	128	838
Designaciones generales (1)	150	1757	3991	6045	-
<b>Construcción</b>	3176	6732	8122	13083	17117
<b>Transporte</b>	1160	1827	2450	6077	10361
<b>Comunicación</b>	35	166	325	746	1371
<b>Electricidad</b>	-	-	-	723	1092
<b>Comercio</b>	4191	7795	12150	22307	27219
<b>Servicios (2)</b>	14522	22184	25735	45720	55570
<b>Gobierno</b>	4331	8681	3653	11466	25056
<b>Clasificaciones generales (3)</b>	8448	23429	22686	9826	-
<b>No clasificados</b>	35	127	422	-	7082
<b>Fuerza Laboral total</b>	<b>47978</b>	<b>96182</b>	<b>111759</b>	<b>163262</b>	<b>212342</b>

Fuente: Hunt (2011, p. 201). Nota: (1) Empleados, obreros, jornaleros, etc. (2) Incluye religión y educación. (3) Empleados, obreros, jornaleros, etc.

Cuadro 4.6 - Industrias fundadas hasta 1905

Etapa	Número de Industrias	Porcentaje respecto del total
1821-1879	22	20%
1884-1889	12	11%
1890-1899	42	38%
1900-1902	11	10%
1903-1905	24	21%
Total	111	100%

Fuente: Monsalve (2011, p. 267).

## Sección 5

Cuadro 5.1 - Población peruana por departamento 1940-2015

Departamento	1940	1961	1972	1981	1993	2007	2015
Amazonas	65,137	118,439	194,472	254,560	336,665	375,993	422,629
Áncash	428,467	586,214	732,092	826,399	955,023	1,063,459	1,148,634
Apurímac	258,094	288,223	308,613	323,346	381,997	404,190	458,830
Arequipa	263,077	388,881	529,566	706,580	916,806	1,152,303	1,287,205
Ayacucho	358,991	410,772	457,441	503,392	492,507	612,489	688,657
Cajamarca	482,431	731,256	902,912	1,026,444	1,259,808	1,387,809	1,529,755
Callao	82,287	213,540	321,231	443,413	639,729	876,877	1,010,315
Cusco	486,592	611,972	715,237	832,504	1,028,763	1,171,403	1,316,729
Huancavelica	244,595	302,817	331,629	346,797	385,162	454,797	494,963
Huánuco	229,268	323,246	409,514	477,877	654,489	762,223	860,537
Ica	140,898	255,930	357,247	433,897	565,686	711,932	787,170
Junín	338,502	521,210	696,641	852,238	1,035,841	1,225,474	1,350,783
La Libertad	395,233	597,925	799,977	982,074	1,270,261	1,617,050	1,859,640
Lambayeque	192,890	342,446	514,602	674,442	920,795	1,112,868	1,260,650
Lima	828,298	2,031,051	3,472,564	4,745,877	6,386,308	8,445,211	9,838,251
Loreto	152,457	272,933	375,007	482,829	687,282	891,732	1,039,372
Madre de Dios	4,950	14,890	21,304	33,007	67,008	109,555	137,316
Moquegua	34,152	51,614	74,470	101,610	128,747	161,533	180,477
Pasco	91,617	140,426	175,657	211,918	226,295	280,449	304,158
Piura	408,605	668,941	854,972	1,125,865	1,388,264	1,676,315	1,844,129
Puno	548,371	686,260	776,173	890,258	1,079,849	1,268,441	1,415,608
San Martín	94,843	161,763	224,427	319,751	552,387	728,808	840,790
Tacna	36,349	66,024	95,444	143,085	218,353	288,781	341,838
Tumbes	25,709	55,812	76,515	103,839	155,521	200,306	237,685
Ucayali	16,154	64,161	120,501	163,208	314,810	432,159	495,522
<b>Total</b>	<b>6,207,967</b>	<b>9,906,746</b>	<b>13,538,208</b>	<b>17,005,210</b>	<b>22,048,356</b>	<b>27,412,157</b>	<b>31,151,643</b>



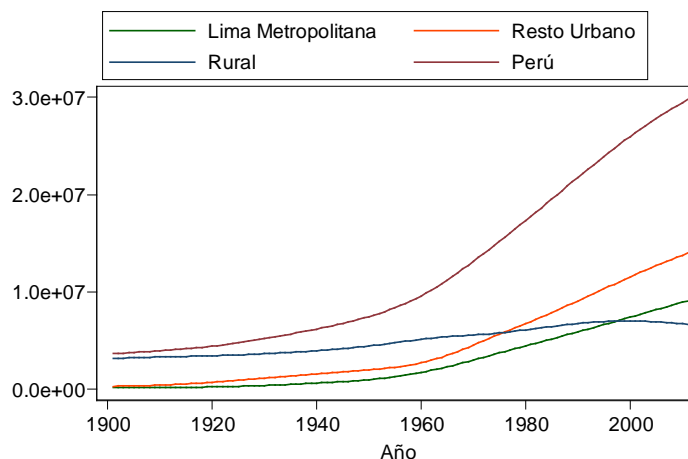
Fuente: INEI (2009b) para 1940-2007; INEI (2009a) para las proyecciones del 2015.

Cuadro 5.2 – Tasas de Fecundidad Global, Natalidad y Mortalidad Infantil y Esperanza de vida al nacer 1950-2010

Periodo	Tasa Bruta de Natalidad (por mil)	Tasa Global de Fecundidad	Tasa Bruta de Mortalidad (por mil)	Tasa de Mortalidad Infantil (por mil nacidos vivos)	Esperanza de Vida al Nacer (Ambos sexos)
1950-1955	47.08	6.85	21.58	158.6	43.9
1955-1960	46.79	6.85	19.71	148.2	46.28
1960-1965	46.27	6.85	17.56	136.1	49.13
1965-1970	43.58	6.56	15.59	126.3	51.5
1970-1975	40.52	6	12.75	110.3	55.52
1975-1980	37.96	5.38	10.87	99.1	58.53
1980-1985	33.75	4.65	9.04	81.5	61.55
1985-1990	31.3	4.1	7.77	66.8	64.37
1990-1995	28.46	3.57	6.88	55	66.74
1995-2000	25.4	3.1	6.08	41.1	69.26
2000-2005	23.08	2.8	5.55	27.4	71.6
2005-2010	21.36	2.6	5.42	21	73.12

Fuente: INEI (2009c).

Gráfico 5.1 – Población de Lima Metropolitana y población peruana total, rural y resto urbano 1900-2014



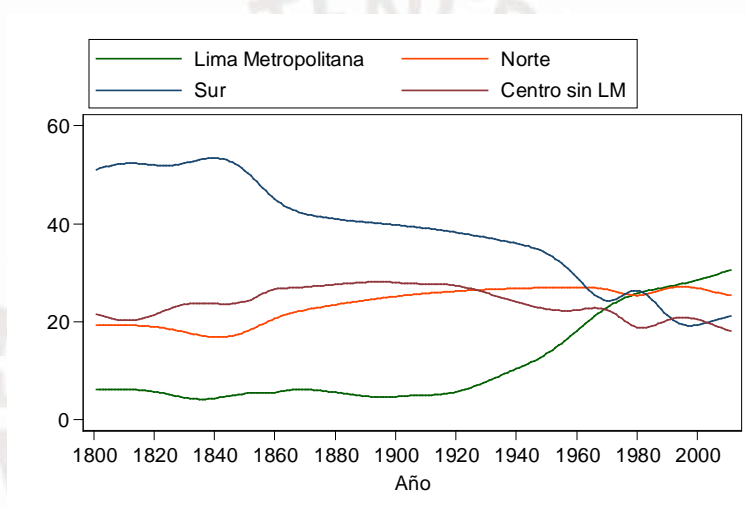
Fuente: Seminario (2014).

Cuadro 5.3 – Población peruana por regiones naturales y población urbana y rural 1940-2007

	1940	1961	1972	1981	1993	2007
<b>Costa</b>	1,759,573	3,859,443	6,242,993	8,462,304	11,547,743	14,973,264
<b>Sierra</b>	4,033,942	5,182,093	5,953,293	6,746,623	7,668,359	8,763,601
<b>Selva</b>	414,452	865,210	1,341,922	1,796,283	2,832,254	3,675,292
<b>Población Urbana</b>	2,197,133	4,698,178	8,058,495	11,091,923	15,458,599	20,810,288
<b>Población Rural</b>	4,010,834	5,208,568	5,479,713	5,913,287	6,589,757	6,601,869
<b>Total</b>	6,207,967	9,906,746	13,538,208	17,005,210	22,048,356	27,412,157

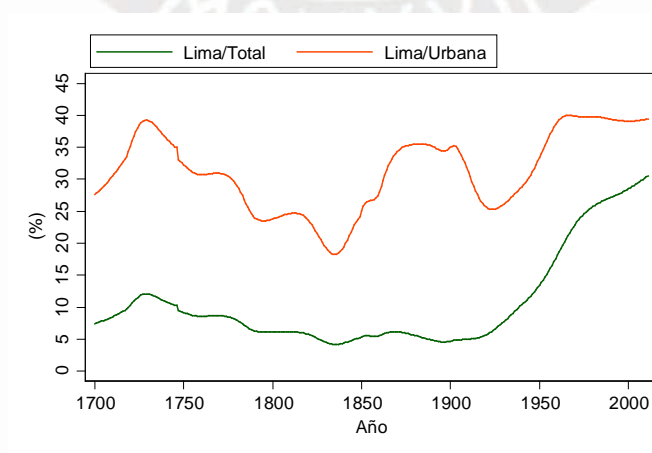
Fuente: INEI (2009b).

Gráfico 5.2 – Participación en la población peruana por regiones 1800-2014



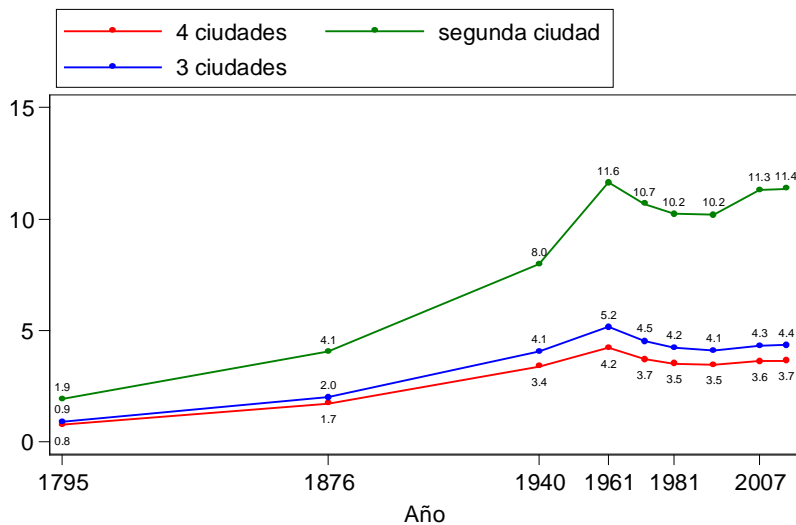
Fuente: Seminario (2014).

Gráfico 5.3 – Participación de la población de Lima en la población total y urbana 1700-2014



Fuente: Seminario (2014).

Gráfico 5.4 – Índices de primacía urbana 1795-2015 (población de Lima dividida por la de la segunda ciudad, por la suma de las 3 que le siguen y por la suma de las 4 siguientes)



Fuente: INEI (2009, p. 50, 54, 56 y 61) para 1940-2007; INEI (2012, P. 17) para la proyección al 2015; Hunt (2011, p.92-93) para 1876; y Seminario (2014) para 1795.

Cuadro 5.4 – Población en principales ciudades 1940-2015

Ciudades	1940	1961	1972	1981	1993	2007	2015
<b>Lima Metropolitana</b>	645,172	1,845,910	3,302,523	4,573,227	6,321,173	8,472,935	9,886,647
<b>Arequipa</b>	80,947	158,685	309,094	446,942	619,156	749,291	869,351
<b>Trujillo</b>	36,957	103,020	240,322	354,301	509,312	682,834	799,550
<b>Chiclayo</b>	31,539	95,667	177,321	279,527	411,536	52,442	600,440
<b>Piura</b>	27,919	72,096	126,010	207,934	277,964	377,496	436,440
<b>Iquitos</b>	31,828	57,772	110,242	178,738	274,759	370,962	437,376
<b>Chimbote</b>	4,243	59,990	160,430	216,579	268,979	334,568	371,012
<b>Cusco</b>	40,657	79,857	120,881	184,550	255,568	348,935	427,218
<b>Huancayo</b>	26,729	64,153	126,754	164,954	258,209	323,054	364,725
<b>9 Ciudades más grandes en el 2007</b>	925,991	2,537,150	4,673,577	6,606,752	9,196,656	11,712,517	14,192,759

Fuente: INEI (2009b) para 1940-2007; INEI (2009a) para proyección al 2015.

Cuadro 5.5 – Crecimiento de la Población, PBI y PBI per cápita 1930-1948

Periodo	Tasa de Crecimiento		
	Población	PBI	PBI per cápita
1930-1948	1.67%	2.24%	0.56%
1930-1940	1.62%	1.91%	0.28%
1940-1948	1.73%	2.62%	0.88%
1930-1932	1.61%	-7.79%	-9.25%
1933-1948	1.68%	4.13%	2.40%
1933-1940	1.63%	5.55%	3.86%
1940-1945	1.67%	2.27%	0.59%

Fuente: Seminario (s/f).

Cuadro 5.6 – Valor en dólares de las principales exportaciones 1927-1939 (Índices 1929=100)

Año	Algodón	Azúcar	Cobre	Petróleo	Lana	Total	Valor de Retorno estimado
1930	71	67	60	71	60	71	75
1931	42	57	42	43	41	47	57
1932	35	41	12	47	25	32	37
1933	55	47	17	51	47	41	44
1934	91	45	25	80	48	60	59
1935	93	45	43	80	43	63	n.d.
1936	110	46	42	85	76	71	n.d.
1937	109	60	50	88	96	79	n.d.
1938	66	43	52	75	59	65	n.d.
1939	68	57	60	60	64	61	n.d.

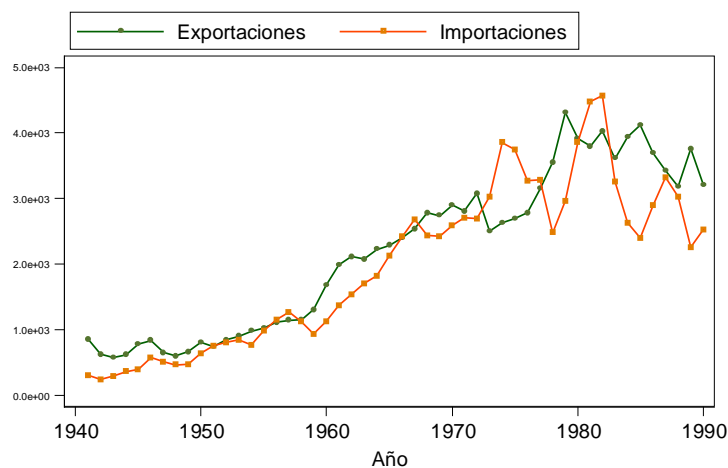
Fuente: Thorp y Bertram (2013, p. 192).

Cuadro 5.7 – Crecimiento de la población, PBI y PBI per cápita 1948-1980

Periodo	Tasa de crecimiento		
	Población	PBI	PBI per cápita
1948-1980	2.67%	5.12%	2.38%
1948-1968	2.64%	5.81%	3.09%
1948-1962	2.55%	6.32%	3.68%
1963-1968	2.85%	4.63%	1.73%
1969-1975	2.78%	4.96%	2.11%
1969-1980	2.74%	3.97%	1.20%
1961-1980	2.78%	4.56%	1.73%

Fuente: Seminario (s/f).

Gráfico 5.5 – Exportaciones e importaciones 1940-1990 (en dólares de 1979)



Fuente: Seminario (2014).

Cuadro 5.8 – Volumen, valor y composición de las exportaciones 1945-1974 (% sobre total de exportaciones, en valores corrientes)

Años	Productos							Índices de exportación (1929=100)	
	Algodón y Azúcar	Lana y Café	Productos de Pesca	Cobre y Plata	Plomo y Zinc	Hierro	Petróleo	Ingreso en dólares	Índice de volumen
1945	52.9	3.3	0.9	9.9	7.4	-	12.5	89	95
1950	50.5	4.6	2.9	9.4	11.7	-	13.1	165	103
1955	38.8	5.1	4.4	16.9	14.8	3	8.2	231	152
1960	27.8	5.9	11.5	27.5	8.9	7.6	4.1	370	283
1965	18.6	5.7	27.8	24	11.1	7	1.4	569	352
1970	11.2	4.6	32.2	31.5	7.8	6.3	0.7	894	395
1974	16.8	3.5	15.6	33.7	14.9	4	0.2	1.297	306

Fuente: Thorp y Bertram (2013, p. 266).



Cuadro 5.9 – Composición del empleo en el Perú 1961-2007

	1961	%	1972	%	1981	%	1993	%	2007	%
<b>Sector primario</b>	1,621,973	51.91%	1,634,981	42.50%	2,031,211	38.22%	2,082,200	28.50%	2,565,600	25.03%
Agricultura, Silvicultura y Caza	1,555,560	49.78%	1,548,408	40.25%	1,893,727	35.64%	2,009,100	27.50%	2,431,700	23.72%
Pesca	-	-	33,439	0.87%	40,469	0.76%	-	-	-	-
Minería	66,413	2.13%	53,134	1.38%	97,015	1.83%	73,100	1.00%	133,900	1.31%
<b>Sector secundario</b>	524,260	16.78%	664,282	17.27%	758,251	14.60%	1,044,700	14.30%	1,508,400	14.71%
Manufactura	419,564	13.43%	492,489	12.80%	560,383	10.88%	789,000	10.80%	947,800	9.25%
Construcción	104,696	3.35%	171,793	4.47%	197,868	3.72%	255,700	3.50%	560,600	5.47%
<b>Sector terciario</b>	852,532	27.28%	1,300,712	33.81%	2,074,307	38.70%	3,477,500	47.60%	5,827,400	56.85%
Electricidad, Gas y Agua	-	-	-	-	17,800	0.33%	21,900	0.30%	24,300	0.24%
Comercio	281,847	9.02%	403,185	10.48%	636,646	11.98%	1,293,100	17.70%	1,858,000	18.12%
Servicios	476,714	15.26%	732,117	19.03%	1,087,568	22.76%	1,760,700	24.10%	3,047,400	29.73%
Intermediación financiera	-	-	-	-	121,800	2.29%	58,400	0.80%	72,500	0.71%
Transporte, Almacenamiento y comunicaciones	93,971	3.01%	165,410	4.30%	210,493	3.96%	343,400	4.70%	825,300	8.05%
<b>Actividad no especificada</b>	125,814	4.03%	247,215	6.43%	450,122	8.47%	701,400	9.60%	349,900	3.41%
PEAO total	3,124,579		3,847,190		5,313,891		7,305,800		10,251,300	

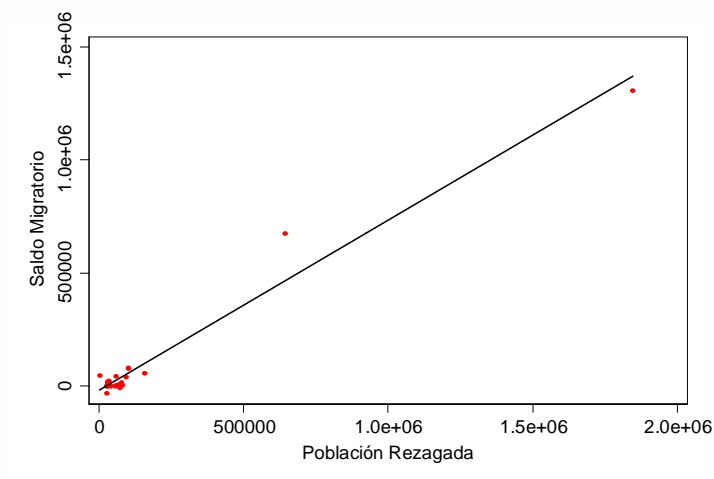
Fuente: Maletta y Bardales (1983) e INEI (2009b). Nota: el año 1981 se combinó de Maletta y Bardales e INEI (2009b). (2) Electricidad, agua y gas en 1961 y 1972 estaban en Industria. (3) Intermediación financiera en 1961 y 1972 estaba en servicios. (4) Pesca en 1961 y en 1993 y 2007 estaba en Agricultura, Silvicultura y Caza.

Cuadro 5.10 – Composición del empleo en Lima Metropolitana (provincias de Lima y Callao) 1961-2007

	1961	%	1972	%	1981	%	1993	%	2007	%
<b>Sector primario</b>	39814	5.81%	33633	2.91%	40425	2.62%	86563	4.06%	49470	1.42%
Agricultura, Silvicultura y Caza	35975	5.25%	29425	2.55%	29670	1.92%	66881	3.14%	31127	0.89%
Pesca	-	-	7508	0.65%	8602	0.56%	9810	0.46%	6001	0.17%
Minería	3839	0.56%	4208	0.36%	10755	0.70%	9872	0.46%	12342	0.35%
<b>Sector secundario</b>	206655	30.13%	398706	34.54%	366924	23.80%	478248	22.44%	689299	19.82%
Manufactura	160864	23.46%	321278	27.83%	284001	18.42%	359832	16.88%	483450	13.90%
Construcción	45791	6.68%	77428	6.71%	82923	5.38%	118416	5.56%	205849	5.92%
<b>Sector terciario</b>	383606	55.94%	663053	57.43%	981285	63.66%	1351277	63.40%	2586120	74.34%
Electricidad, Gas y Agua	-	-	-	-	-	-	10915	0.51%	8910	0.26%
Comercio	123082	17.95%	199076	17.24%	285317	18.51%	476860	22.37%	799717	22.99%
Servicios	219554	32.02%	380223	32.94%	596474	38.69%	671930	31.53%	1365918	39.27%
Intermediación financiera	-	-	-	-	-	-	35545	1.67%	44691	1.28%
Transporte, Almacenamiento y comunicaciones	40970	5.97%	83754	7.25%	99494	6.45%	156027	7.32%	366884	10.55%
<b>Actividad no especificada</b>	55707	8.12%	51552	4.47%	144268	9.36%	215199	10.10%	153721	4.42%
PEAO Total	685782		1154452		1541504		2131287		3478610	

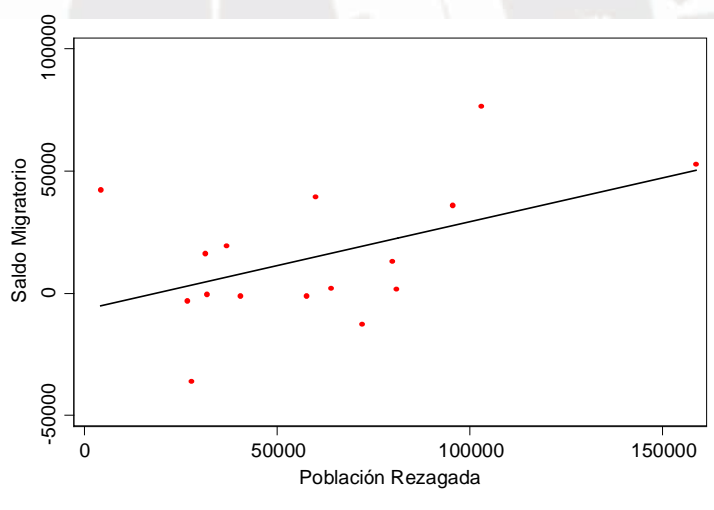
Fuente: INEI (2009b, p.97) y Maletta y Bardales (1983).

Gráfico 5.6 – Saldo migratorio vs Población rezagada 1961- 1972 para las 9 principales ciudades



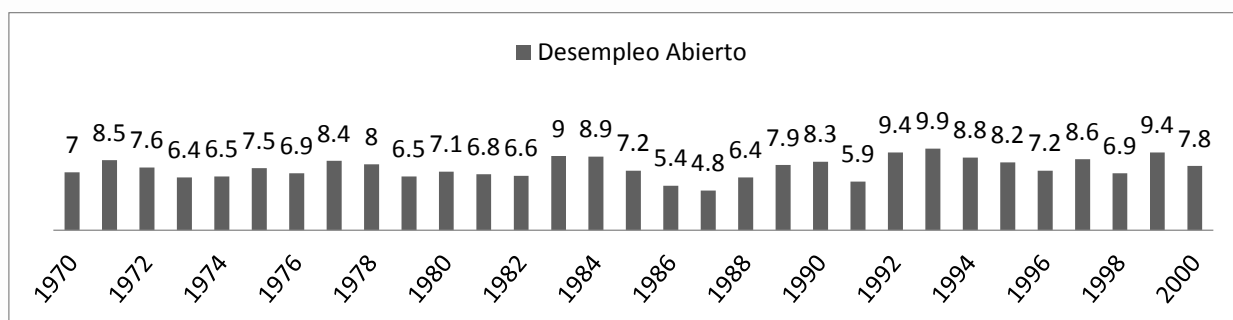
Nota: los datos de saldo migratorio provincial provienen de Maletta y Bardales (1993). Los datos de población, de INEI (2009b). Con población rezagada se refiere a que se usan los datos de población del periodo censal inmediatamente anterior.

Gráfico 5.7 – Saldo migratorio vs Población rezagada 1961- 1972 para las principales ciudades sin Lima Metropolitana



Nota: los datos de saldo migratorio provincial provienen de Maletta y Bardales (1993). Los datos de población, de INEI (2009b). Con población rezagada se refiere a que se usan los datos de población del periodo censal inmediatamente anterior.

Gráfico 5.8 - Tasa de Desempleo Abierto de Lima Metropolitana 1970-2000



Fuente: Garavito (2003).

Cuadro 5.11 – Expansión del área urbana de Lima Metropolitana 1910-1995

Año	Área (ha)		% Área Urbana - Total	Superficie Urbana (INEI) (ha)
	Urbana	Agrícola		
1910	1,200	60,000	1.96%	-
1940	4,200	57,000	6.86%	5,630
1955	8,000	53,200	13.07%	20,612*
1970	19,500	41,700	31.86%	34,172*
1985	37,500	23,700	61.27%	44,598*
1995	50,700	10,500	82.84%	66,452*

Fuente: Ísmodes (1997, p. 107) para las primeras 3 columnas. INEI (1997, p. 269) para la última.

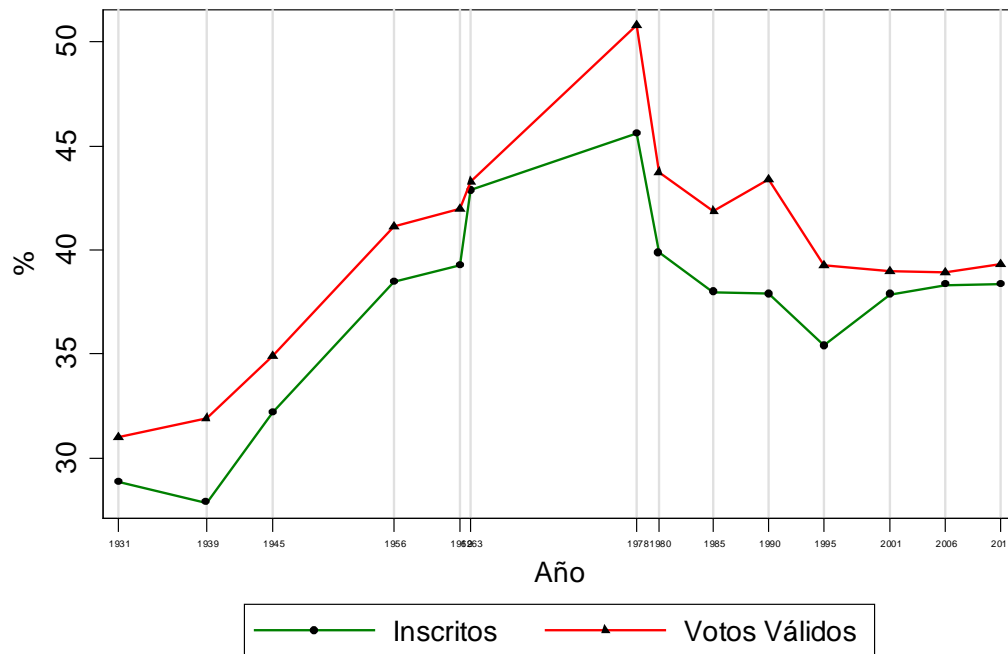
Nota: Los datos provenientes del INEI marcados con asterisco corresponden a 1961, 1972, 1981 y 1993, respectivamente. La información presentada no coincide necesariamente con la de Calderón (2005).

Cuadro 5.12 – Número de Barriadas y población en Lima

Periodo	Barriadas	Acumulado	Población	% en Lima	Habitantes por barriada
1956	56	56	119,140	10	2,127.5
1959	131	187	236,716	14	1,265.8
1961	-	-	316,426	17	-
1970	50	237	761,755	25	3,214.0
1976	82	319	1,113,000	27	3,489.0
1981	89	408	1,329,600	28.8	3,258.8
1984	190	598	1,617,786	32.2	2,705.3
1993	549	1147	2,188,415	34.4	1,907.9
1998	833	1980	2,623,000	38	1,324.7

Fuente: Calderón (2005, p. 182).

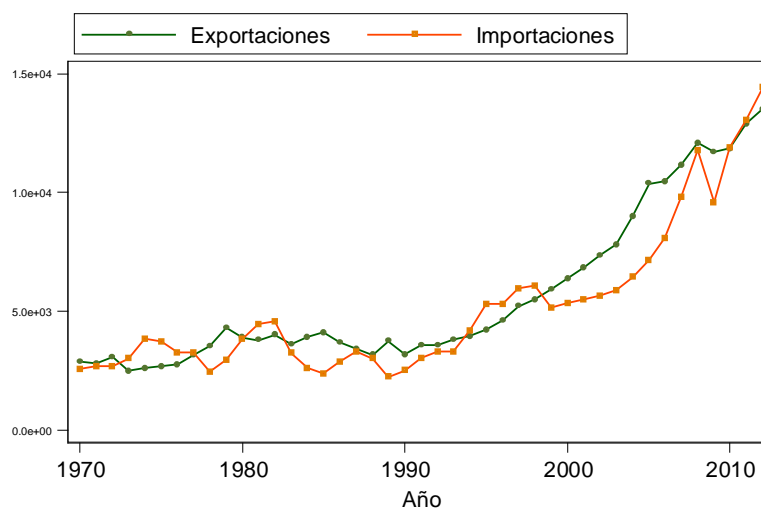
Gráfico 5.9 – Participación del departamento de Lima y la provincia del Callao en el total de inscritos y de votos válidos del país 1931-2011



Fuente: Tuesta (s/f); Roncagliolo (1980). Nota: para la elaboración de los porcentajes se toma la población peruana que no está en el extranjero. Además, a partir de 1990 se toma la votación de la segunda vuelta.

## Parte 6

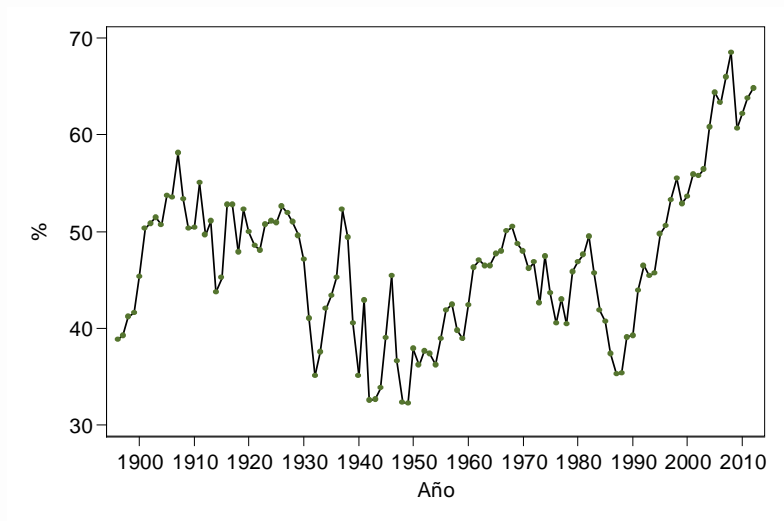
Gráfico 6.1 – Exportaciones e importaciones 1970-2010 (en dólares de 1979)





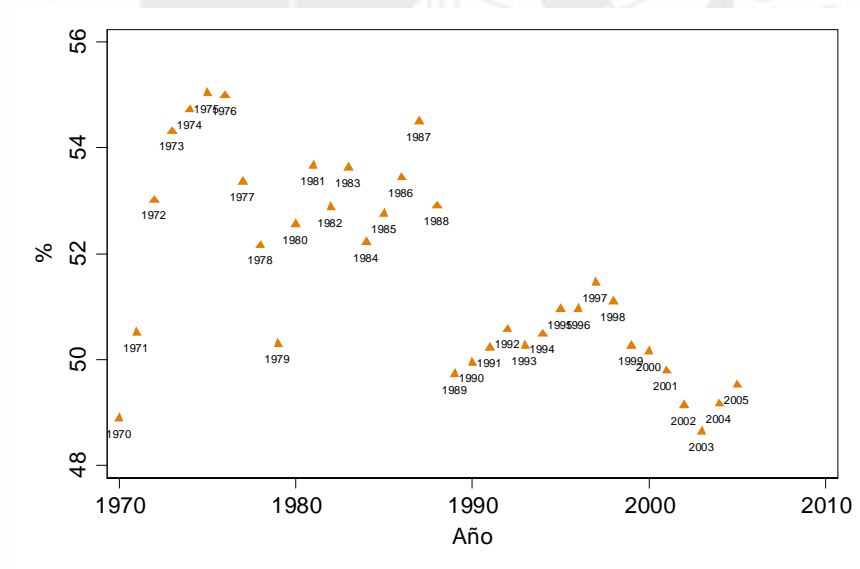
Fuente: Seminario (2014).

Gráfico 6.2 – Apertura comercial 1900-2014 (comercio exterior sobre PBI)



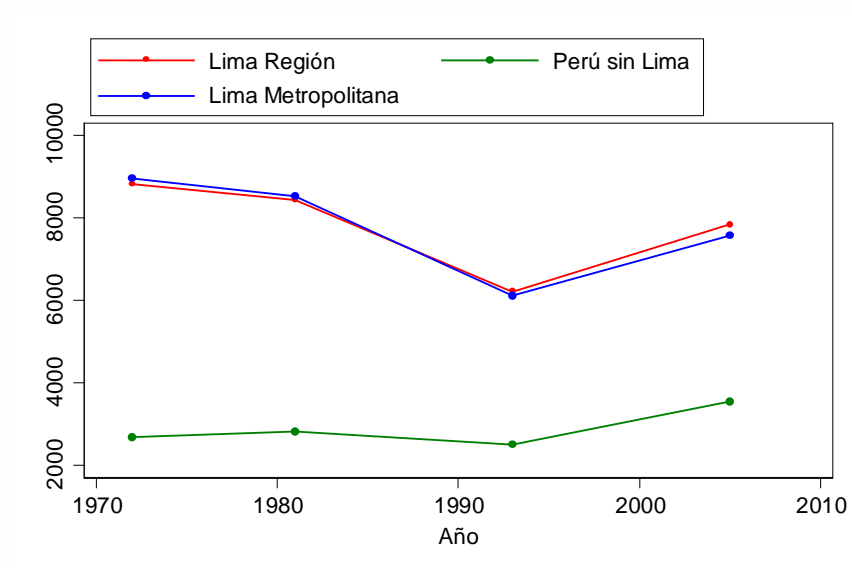
Fuente: Seminario (2014). Nota: el PBI, las exportaciones y las importaciones están en dólares de 1979.

Gráfico 6.3 – Participación del valor agregado del departamento de Lima en el peruano



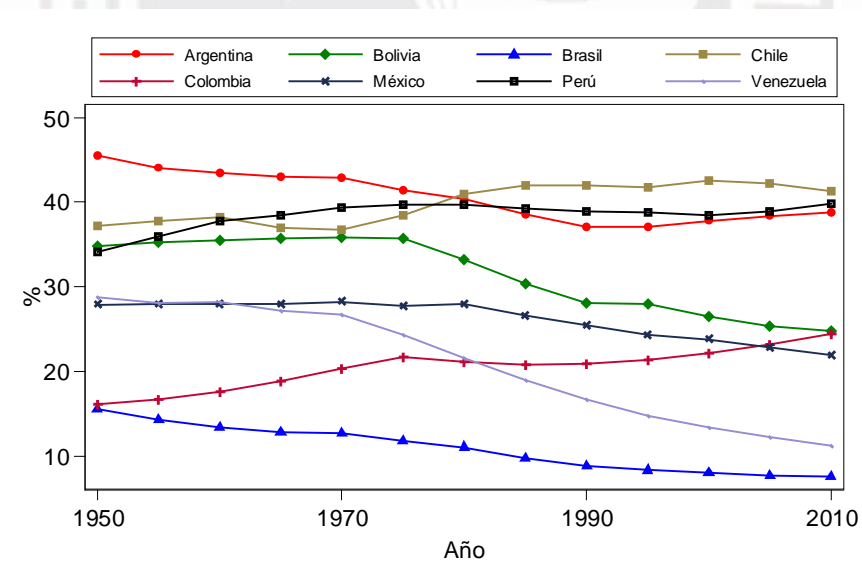
Fuente: INEI.

Gráfico 6.4 – Valor agregado per cápita del departamento de Lima y del resto del país 1970-2005



Fuente: INEI. Nota: Lima metropolitana se construyó quitándole el valor agregado agropecuario al total y considerando la población de la ciudad y no del departamento.

Gráfico 7.1 – Participación de la ciudad más grande en la población urbana en América Latina 1950-2010



Fuente: United Nations (2014).