

LA CRISIS GLOBAL Y LA PAZ INTERNA: MODELIZANDO EL E4P

THE GLOBAL CRISIS AND INTERNAL PEACE: MODELING E4P

A CRISE GLOBAL E A PAZ INTERNA: MODELANDO E4P

Recibido: 27 de setiembre del 2021

Aprobado: 23 de noviembre del 2021

Gonzalo Ricardo **ALEGRÍA VARONA**¹

Richard **ROCA GARAY**²

Resumen

El artículo describe las prácticas actuales de los irenólogos y los *peacebuilders*; y, previsiblemente, las futuras en el horizonte de los próximos 50 años, en una realidad mundial dominada por la Industria 4.0 constituida por la robótica, inteligencia artificial y el internet de las cosas. Mediante el enfoque cuantitativo, se realiza un análisis empírico socioeconómico utilizando estadística descriptiva e inferencial, basado en un estudio de campo del caso de Villa El Salvador en Perú que busca medir, por analogía, la viabilidad real de algunas hipótesis esgrimidas por grandes economistas y sociólogos actuales, referidas al escenario de la paz social o interna a finales del Siglo XXI que denominamos hipótesis *LCommons*. Finalmente, se propone un modelo bivariable conformado por las variables independientes: *cultura de paz* y los *proyectos emprendedores para la paz* (E4P); siendo la variable dependiente: la paz empírica denominada *eirênê*.

Palabras clave: Industria 4.0, Singularidad, Emprendedorismo, Paz Social

¹ Doctor en Economía por la Universidad Complutense de Madrid. Profesor-Investigador. <https://orcid.org/0000-0001-5033-9086>

² Decano de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos

Abstract

The article describes the current practices of irenologists and peacebuilders; and, foreseeably, the future ones on the horizon of the next 50 years, in a world dominated by Industry 4.0, robotics, artificial intelligence and the internet of things. Through a quantitative approach, an empirical socioeconomic analysis is carried out using descriptive and inferential statistics, based on a field study of the case of Villa El Salvador in Peru trying to measure, by analogy, the real viability of some hypotheses put forward by great economists and sociologists (referring to the scenario of social or internal peace at the end of the XXI century) that we call the LCommons hypothesis. Finally, a bivariate model is proposed, made up of the independent variables: *culture of peace* and *entrepreneurship projects for peace* (E4P); being the dependent variable: empirical peace called eirênê.

Key words: Industry 4.0, Singularity, Entrepreneurship, Social Peace

Introducción

Según Galtung (2012), padre de la Irenología (la Ciencia de la Paz), disciplina que se configura académicamente hacia la década de 1960, hay dos enfoques prioritarios para alcanzar la paz:

- Paz Negativa: “Paz \equiv ausencia de guerras” (internas/nacionales o externas/internacionales)
- Paz Positiva: “Si hay cooperación social => hay paz”.

Desde finales de la Segunda Guerra Mundial, la Guerra Total ha desaparecido de los países centrales y se ha sustituido por conflictos de baja intensidad en los países periféricos. Inicialmente, este cambio se justificó mediante la Teoría de la Disuasión Atómica o *Deterrence* (Brodie, 1959; Schelling, 1966); es decir, mediante un criterio muy cercano a la Paz Negativa en el sentido de Galtung. Aunque actualmente subsisten diversos autores favorables a la vigencia del *Deterrence* (Huth y Russett, 1988; Stern et al., 1989; García-Covarrubias, 2004) no cabe duda que se terminó imponiendo el enfoque de la Paz Positiva que se operacionaliza en los abundantes Proyectos de Paz, *Peacebuilding*, que se gestionan por todo el mundo. Posteriormente, el concepto de “Cultura de Paz” se actualizó y reforzó incorporando el paradigma de la sostenibilidad (Novo et al., 2006; Nurse, 2007; Mayor Zaragoza, 2009). En cierta forma, el paradigma del desarrollo sostenible se vuelve una premisa global para el favorecimiento de la paz, tanto interna como internacional.

A diferencia de las ocasiones históricas anteriores, donde predominó siempre el modelo de *Paz Negativa* (estrategia basada en los armisticios o ausencias de guerra), la Postguerra de la Segunda Guerra Mundial incluyó también un modelo de Paz Positiva, mediante la inclusión de la población en conflicto, dentro del sistema socioeconómico y tecnológico capitalista global, para convertirlos en copartícipes, cogestores y beneficiarios del orden posbélico. Por ejemplo, el Plan Marshall (ayudas por 12.000 millones de dólares americanos de 1948 a 1952), unido al auge de los proyectos para la paz de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), tuvieron un efecto de arrastre, potenciando los estudios académicos y prácticos (técnicos) respecto de los conflictos y su pacificación, tanto a escala nacional (conflictos internos: rebeliones, guerras civiles y revoluciones) como internacional (guerras).

En 1948, la ONU creó la unidad que hoy se llama Departamento de Operaciones de Mantenimiento de la Paz (DOMP) que tiene desplegados por el mundo más de 2.400 expertos de 118 nacionalidades. Dichos expertos coordinan más de 120.000 efectivos desplegados como fuerzas de mediación en diversos conflictos por todo el planeta. En esta última etapa de poco más de seis décadas (1960-2021), estos efectivos técnicos y militares a favor de la paz (*peacebuilders*), consolidaron una Metodología del *Peacebuilding* o Construcción de la Paz a partir de un conjunto de medidas encaminadas a pacificar los conflictos internacionales (guerras) e internos (guerrillas, terrorismo, etc.) mediante la tríada: prevención del conflicto, gestión del conflicto y rehabilitación del postconflicto (Galtung, 2003).

Los Proyectos y Misiones de Paz suman en el mundo cifras realmente asombrosas. El costo exclusivamente salarial de los cerca de 120.000 soldados activos en Misiones de Paz superaría los \$ 2,419'200,000 USD. A ello hay que sumar alimentación, alojamiento, ropa, desplazamientos, mantenimiento del material militar, logística, etc. Finalmente, los importantes contingentes de profesionales civiles (no militares) que también trabajan en las zonas en conflicto o dando respaldo administrativo y técnico desde las oficinas nacionales y regionales, representan otro importante rubro de gasto. Como declara el propio presupuesto de la DOMP, el total en vigor es de 6,7 millardos de USD (UNPK, 2008). El primer documento base que recogió todas esas experiencias previas y las formalizó metodológica y políticamente fue la Agenda para la Paz del secretario general de la ONU, Butros-Ghali (1992). Seguidamente, la Conferencia Mundial para la Paz del 2005 creó con Kofi Annan los siguientes organismos:

UN Peacebuilding Commission & UN Peacebuilding Support Office (en 2005)
y *UN Peacebuilding Fund* (2006)

Finalmente, el secretario general de la ONU, el diplomático surcoreano Ban Ki-moon, estableció la estrategia del Business for Peace (B4P) de la ONU el año 2013. Este nuevo Paradigma busca potenciar la participación de las Corporaciones Multinacionales (*Multinational Corporations* o *MNC*) en zonas en conflicto y regiones frágiles en postconflicto, en sustitución de la tradicional Ayuda al Desarrollo y los programas marco de Responsabilidad Social Corporativa. Este renovado rol de las *MNC* como entes pacificadores, potencia la financiación privada en programas y proyectos de

paz concretos, consolidándose como parte sustancial de un nuevo paradigma liberal para los programas o proyectos de paz (Miklian et al., 2014). Las crecientes cifras de inversión en B4P fueron estimadas por un grupo de investigadores noruegos en más de 8.000 Millones de euros gestionados y/o aportados por más de 20.000 empresas con Proyectos de Paz por todo el mundo (Miklian, 2018: 8). Así, aspectos de Política Económica y Macroeconomía como muchos de los plasmados en los Objetivos del Milenio (UN, 2015), se terminaron combinando con estrategias micro como los Programas de Microcrédito y fomento del Emprendimiento/Emprendedorismo (UN, 2005).

La división de *Business for Peace* (B4P) también tiene sus cursos online, incluidos 3 extensos y actualizados manuales que incluyen experiencias exitosas, tanto empresariales como de inversores interesados en fomentar proyectos de desarrollo pacificadores (UNGCA, 2018). Incluso organismos menos implicados directamente en el *Peacebuilding* como es el caso de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), han publicado manuales metodológicos de evaluación y seguimiento de Proyectos de Paz Empresariales o *Business for Peace* - B4P (OECD, 2012).

A todo lo anterior hay que añadir que, a nivel académico, entrado el Siglo XXI, se produjo un intenso debate sobre la paz democrática que enfrentó a dos escuelas de pensamiento irenológico: igualitaristas y contractualistas. Empezó con un artículo de Bueno de Mezquita et al. (1999), seguido de aportes de Mousseau (2000), Gartzke (2007) y Mc Donald (2009), tomando fuerza entre el 2010 y el 2011, con Choi (2011), Dafoe (2011) y nuevamente Mousseau (2012a, 2012b, 2013). Queda claro que, desde la década de 1960 en adelante, nos encontramos en un claro proceso de renovación del paradigma de la paz interna (social) e internacional, que ahora está poderosamente vinculado con la integración socioeconómica y que se renovará forzosamente en los próximos años, por los profundos cambios que se experimentarán en la segunda mitad del Siglo XXI.

El paradigma de paz y la Cuarta Revolución Industrial

Las innovaciones tecnológicas de la Cuarta Revolución Industrial o Sexta Revolución Tecnológica van a transformar las reglas de juego en los países centrales, desestabilizando el mercado de factores -mercado laboral incluido- y por extensión, afectarán al resto del mundo, alcanzando también los mercados emergentes y menos desarrollados. Así, cabe estimar un dramático impacto sobre la actual Paz Social o Paz Interna que se fundamenta en una inclusión laboral masiva de la población. ILO (2011) citando a Frederick nos habla de la destrucción de los trabajos convencionales en un 47% de los puestos actuales antes de fin de siglo. Si el “trabajo humano” va a ser el factor productivo más amenazado por la robotización, la inteligencia artificial y el internet de las cosas, cabe preguntarnos: ¿qué tipo de metodología y epistemología nuevas tendrán que aplicarse a los Proyectos para la Paz Interior o Paz Social en sociedades cada vez menos inclusivas laboralmente?

Desde el punto de vista socioeconómico, los cambios infraestructurales y tecnológicos, terminan legitimando e instaurando cambios supraestructurales. Así, durante la Primera Revolución Industrial, Marx empezó a predicar el fin del Capitalismo en función de un futuro triunfo revolucionario que lideraría el proletariado británico explotado (Marx, 1992: pp. 251 y 257). No obstante, hacia 1935 surgió una respuesta autorizada y alternativa de la mano de Schumpeter que nos dice que la desaparición del capitalismo no sería por culpa de la revolución proletaria, sino más bien, porque el sistema capitalista moriría de éxito, según el proceso de innovación tecnológica hiciera más autárquicas a las empresas y, el “mercado de factores” perdiera importancia, de forma que el rol de los factores productivos (tierra, trabajo y capital) y su respectiva retribución (renta, salario e interés) tenderían a minimizarse producto de la innovación tecnológica acelerada que iría concentrando la generación de riqueza cada vez más, de forma que gran parte de la población quedaría excluida del mercado laboral (factor trabajo), pero también caería significativamente la retribución del capital (tipo de interés) y el pago justo por la explotación de las materias primas (renta del factor tierra). (Schumpeter, 1935: 2-10).

De llegarse a esa situación, donde las empresas alcanzarían altos niveles de autarquía productiva, la minimización del Mercado de Factores excluiría a casi toda la sociedad del reparto de los rendimientos empresariales que conforman el PBI y tendría que surgir un nuevo sistema socioeconómico que sustituiría al capitalismo convencional,

ya que no resultaría viable financiar y refinanciar a ciudadanos excluidos de la cadena de valor *per sæcula sæculorum*. Dicho nuevo sistema, más integrador, es lo que actualmente se encuentra en discusión, ya que se parte de un claro consenso respecto a la capacidad de la Cuarta Revolución Industrial (Schwab, 2016) o la Industria 4.0 (Popkova et al., 2019; Deloitte, 2018) para lograr un enorme impacto socioeconómico automatizador que consiga que las empresas tecnológicamente avanzadas alcancen en un futuro cercano dicha cuasi autarquía productiva. Las innovaciones disruptivas tienen la rara virtud de destruir las formas de generación de riqueza anterior. Por algo, también Schumpeter acuñó el término “destrucción creadora” para referirse a la innovación tecnológica capitalista. (Schumpeter, 1983: 14).

Rifkin (2013) teoriza sobre las nuevas formas de empleo, el uso de bienes en común y el cada vez mayor predominio del valor uso (acceso temporal al uso del bien) sobre el valor de cambio o propiedad. Posteriormente, nos plantea que el internet de las cosas (IoT), unido a la inteligencia artificial y la robótica, acostumbra a los consumidores (usuarios) a valorar el acceso al uso temporal de los bienes, más que a su titularidad o posesión (Rifkin, 2000). Pone como ejemplos la evolución del leasing y el lease back, los shartime (apartamentos de tiempo compartido para vacaciones), pasando por los productos más innovadores como Uber, AirBnB, etc. Esta reciente ola de avance tecnológico ha acostumbrado a los usuarios de la red, a navegar sin tener la propiedad del Internet Service Provider (ISP). De forma que son millones de personas las que hacen uso diario (24 horas, 7 días a la semana) de sus servicios de navegación sin aspirar a poseerlos, simplemente los usan. Se impone así, un modelo de usufructo (derecho de uso y disfrute) en vez de la tradicional propiedad (derecho de cambio). Ahora, la Era de la Singularidad (internet de las cosas, inteligencia artificial y robótica) permitirá que los usuarios demanden exclusivamente, servicios/usos cada vez más eficientes a unas MNC que se aproximarán a un modelo de costo marginal cero y; por ende, no será aplicable a dichas empresas la Ley de Rendimientos Decrecientes o Costes Crecientes (Rifkin, 2014). Esta tendencia hacia una posición de dominio de mercado basada en la tecnología, que favorece una especie de “monopolio natural”, empezó a estudiarse allá por la Gran Crisis cuando el padre de la macroeconomía, John Maynard Keynes, acuñó la expresión “desempleo tecnológico” en su brillante prospectiva denominada “*Economic Possibilities for our Grandchildren*” (publicada en “*Essays on Persuasion*” en 1930).

Respecto a la paz, cabe destacar que ya al comienzo de sus investigaciones, desde los primeros títulos, Rifkin va documentando y profundizando sobre la posible espiral de violencia que puede generar el descalabro del mercado laboral global, producto del desempleo o paro tecnológico que genere la implantación de la singularidad. Especialmente significativo es el Capítulo 14 de *El Fin del Trabajo*, titulado “Un mundo más peligroso”, donde nos describe las fuertes tendencias hacia el incremento de la delincuencia y el desempleo juvenil mundiales y nos advierte que la singularidad incrementará la dificultad para generar suficiente empleo nuevo de calidad (Rifkin, 2013: 249-261). Autores de la talla de los Premios Nobel de Economía, Ostrom (2009) y Stiglitz (2019) defienden como futuro modelo socioeconómico alternativo a escala global, un mix entre las MNC Liberales (“*Liberalism*” = L) y el Procomún Colaborativo o *Commons* que llamaremos aquí *LCommons* y que aspira a complementar la alta concentración y modernización de las MNC, con una alternativa de economía social que genere empleo para los ciudadanos desplazados de los puestos de trabajo convencionales por su automatización y robotización.

El mercado laboral capitalista siempre dejó a la “mano invisible”, es decir, a las fuerzas mismas del mercado, el que generaran nuevas formas de empleo para los desplazados. Pero como deja Keynes claramente estipulado en su pragmática obra “Las consecuencias económicas de la paz” (1918), la injusticia económica genera violencia, hasta cuando se trata de la deuda de guerra alemana posterior a la Primera Guerra Mundial. Y en nuestro próximo futuro, yace la amenaza del *desempleo tecnológico* que afectará en mayor o menor medida, a todos los mercados laborales del mundo (Keynes, 1931). Por ende, existe un amplio consenso respecto a que, el éxito de la singularidad (inteligencia artificial, robótica e internet de las cosas) incrementará cada vez más, la productividad de los factores en las próximas décadas y, por ende, en proporción, se contratarán cada vez menos materias primas, capital y trabajo humano aplicados al proceso productivo. A la postre, habrá un desfase entre la riqueza generada (PBI) y la distribuida (Renta Nacional entendida como Renta de los Factores), que producirá un profundo desajuste (Paro o Desempleo Estructural).

Así, la crisis del modelo o sistema tecno-capitalista convencional, producto del éxito de la singularidad y el triunfo definitivo de la productividad empresarial, nos aboca a una crisis schumpeteriana en la cual, el mercado tendrá que modificar *per-se* su actual estructura de funcionamiento (OIT, 2020).

Conclusión: El modelo *LCommons* que proponen economistas como Stiglitz (2019) y Ostrom (2009), o sociólogos como Rifkin (2013), es un futuro, una teorización que, no obstante, podemos sopesar como opción de Gobernabilidad/Paz Social o Paz Interna, si echamos mano de la experiencia pacificadora real que vivió el Distrito de Villa El Salvador (VES), en la Provincia de Lima, en Perú.

El Perú y su modelo *LCommons*

El diagnóstico del subdesarrollo por economía dual fue definido por Lewis (1979) y sigue siendo empleado –aunque en menor medida- como parámetro analítico en estudios de diagnóstico del Banco Mundial aplicados al atraso relativo africano, asiático y latinoamericano (Singer, 1990; Hughes, 2001; Almeida, 2007). Cabe resaltar que resulta decepcionante constatar los pocos trabajos de Antropología Económica publicados a la fecha en Perú, especialmente en lo referente a la perpetuación actual de la organización y funcionamiento socioeconómico de las Comunidades Originarias o Ayllus peruanos (Castro-Pozo, 1979; Contreras, 1989; Laos, 2004). Pese a los siglos de occidentalización impuesta en Perú desde las medidas adoptadas por el Virrey Toledo en 1569 para agrupar a los indígenas en poblados y villorrios (reducciones), con el fin de mantenerlos ocupados en encomiendas y otros trabajos forzados en talleres artesanales (proto-fabriles) y haciendas (plantaciones) propiedad de los peninsulares y criollos españoles (Pease, 2012); los ayllus sobrevivieron incólumes, aunque con menos población, en muchas regiones de la sierra y la selva del Perú (Murra, 1984).

Durante la Independencia, la liberación de los territorios coloniales incluyó una primera titulación oficial de territorios comunales indígenas (markas) por parte de Simón Bolívar, lo que perpetuó las bases de la economía dual peruana (ayllu andino vs. empresa liberal occidental) en la etapa republicana. Así, ambos sistemas socioeconómicos civilizatorios, el Liberal-Moderno-Multinacional que representaremos por “L” y el *Commons* (por el “Procomún Colaborativo”), más cercano al modelo de solidaridad andina; conviven y se entremezclan por toda la geografía nacional peruana, siendo una cuestión de intensidad o grado, lo que diferencia a unas regiones de otras. Pese a la escasa competitividad de las Comunidades Originarias que habitan en el ámbito rural, estadísticas y estudios recientes les otorgan un peso cercano al 20% de la población y el 40% del territorio nacional peruano; es decir, una muy elevada y significativa presencia aún hoy (Hall, 2017: 381). De forma que, la nueva estructura

socioeconómica de la Era de la Singularidad, ese modelo *LCommons* sería bastante similar al fenómeno del Procomún Colaborativo peruano actual, principalmente, en los enclaves urbanos, modernos y occidentalizados del propio Perú.

Respecto a la política económica, Perú ha experimentado mucho, justamente en un intento por salvar su propio dualismo a través de algún modelo económico que pudiera ofrecer un resultado sincrético. Juan Velasco Alvarado y sus Generales (Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas del Perú), dieron Golpe de Estado al presidente democrático Fernando Belaúnde Terry un 3 de octubre de 1967; aplicando en una Primera Etapa, un modelo económico socialista autogestionario de 1967 a 1975, no alineado de inspiración yugoslava (Plan Inca, 1974). Se dice que fue un “error político” el “hacer la Revolución por decreto” (ver completa revisión bibliográfica al respecto en, Martín Sánchez: 2004). Pero el error socioeconómico de la Revolución Militar peruana residió, principalmente, en haber elegido la fórmula socialista autogestionaria que propone que la propiedad de los medios de producción sean mitad de los trabajadores y la otra mitad del Estado. El fallo consistiría en que el espíritu de liderazgo se diluye por ambas partes, porque los trabajadores no asumen su liderazgo a nivel cooperativo (puesto que el Estado los tiene intervenidos) y el Estado, por su parte, no realiza una gestión medianamente eficiente (como la de las empresas públicas gestionadas con criterios de eficiencia privada), ya que considera que los trabajadores llevan a votación las soluciones a implementar en sus problemas de gestión (Estrin, 1991).

El Instituto Peruano de Economía demostró recientemente que el resultado final de la gestión del Gobierno Revolucionario de las Fuerzas Armadas del Perú fue un desastre socioeconómico absoluto: el déficit fiscal pasó del -1.7% del PIB en 1968, al -12.3% en 1977; las pérdidas de las empresas públicas, de -46 mill/USD en 1968, a -2,254 mill/USD en 1977; la inflación pasó del 5.7% anual en 1968 al 73.9% en 1977, etc. (IPE, 2016). Fue la falta de motivación, de espíritu emprendedor que inculcaba la propia receta autogestionaria, lo que causó mayor daño al sistema socioeconómico que se buscaba implementar. Especialmente desastrosa fue la gestión agrícola: la superficie productiva se redujo en pocos años en menos de la mitad de las hectáreas anteriores y la productividad por hectárea cayó drásticamente (CEPAL, 1965). Obviamente, las expectativas de mejora se vieron claramente defraudadas. A partir de un segundo Golpe de Estado, este encabezado por Morales Bermúdez, se procedió a una Segunda Etapa

de la Revolución Peruana que tuvo como objetivo central, elaborar una Constitución y convocar a elecciones para devolver el poder a los civiles. Sorprendentemente, ganó mayoritariamente el presidente Fernando Belaúnde Terry, el mismo que fue destituido por el golpe militar de Velasco Alvarado 12 años antes. No obstante, muchas de las reformas socioeconómicas implementadas por la dictadura militar resultaron tan nefastas como irreversibles. Se heredó un país sumido en una crisis exportadora que redujo el ingreso de divisas, devaluando el Sol peruano e incrementando el costo de las importaciones de la canasta familiar, lo que generó subidas del IPC de hasta un 45% anual.

Posteriormente, el radical primer gobierno de Alan García Pérez aplicó una aventurada teoría de crecimiento cuasi-autárquico que se llamó “El Perú Heterodoxo” (Carbonetto, 1987) que hundió el PBI un 30% por debajo del nivel alcanzado en 1980, la hiperinflación fue de 1'000,000% en el quinquenio y las remuneraciones medias reales cayeron al 44 % del nivel alcanzado en 1980 (SELA, 1991: 212-216). Finalmente, la vuelta peruana a la ortodoxia liberal, se hizo mediante el ajuste económico duro aplicado bajo las recetas del Consenso de Washington, denominado “Fujishock”. El gobierno de Alberto Fujimori juramentó el 28 de julio de 1990 y el 8 de agosto de 1990 (tan solo 10 días después de acceder al poder), el *presidente del Consejo de Ministros y Ministro de Economía*, Juan Carlos Hurtado Miller, en un discurso televisado al país, anunció un durísimo ajuste económico concluyendo con la lapidaria frase: “El Perú tiene futuro (...). Que Dios nos ayude. Que Dios nos ayude...” (Garvan, 2019). Además de todos estos graves problemas socioeconómicos y políticos, el Perú sufrió el flagelo del terrorismo entre 1983 y 1992, siendo VES especialmente golpeada por sangrientos atentados. Afortunadamente, VES contó con el modelo *LCommons* para su pacificación, como constataremos a continuación.

Metodología

Aplicando el enfoque cuantitativo, se **va a realizar un análisis empírico socioeconómico, mediante estadística descriptiva e inferencial, para estimar la viabilidad pacificadora de un orden *LCommons* y determinar, los factores claves del singular éxito registrado por VES en materia de Paz Social.** A continuación, proponemos un Modelo que consta de dos variables independientes y una dependiente:

- Cultura de Paz, “c” = Espíritu proactivo = Primera variable independiente. Hay que analizar si los ciudadanos tienen la iniciativa y capacidad suficientes para superar los problemas que plantea el entorno e incluso, si son capaces de anticipar sus necesidades futuras. En términos aristotélicos, c es la facultad de la paz.
- Proyectos de desarrollo, “p” = Segunda variable independiente. Estudios de Economía de Paz que se basan en Proyectos Empresariales (B4P) o de Emprendedorismo para la Paz (E4P) comunitarios, que permiten la prosperidad en un marco de desarrollo sostenible. En términos aristotélicos, p es la actividad de la paz.
- Eirênê = Variable Dependiente. Es la paz entendida como situación empírica, en la cual se registra una evolución o dinámica temporal poco conflictiva y que representaremos por “ε”.

De forma que el enunciado de un Modelo Bivariable de la Paz Emprendedora sería:

Si existe una facultad para la paz = c, (“c” = Cultura de Paz o Espíritu Emprendedor Proactivo), y una actividad para la paz = p, (donde “p” está compuesta por Proyectos de Economía de Paz), entonces, existe “paz” (ε): $C \wedge P \Rightarrow \varepsilon$.

Obsérvese que, en esta modelización bivariable, aplicamos criterios de lógica formal y definimos inequívocamente cada elemento, como recomendaba el filósofo y pacifista británico Sir Bertrand Russell (1918). Así, aplicando criterios de lógica-matemática podemos modelizar la paz como fenómeno, como proceso empírico, como una situación de equilibrio dinámico, en la cual, el reformismo permite cambios no traumáticos, a través de una adecuada combinación de facultades sociales para la paz “c” (Expectativas Empresariales o Profesionales Positivas) y actividades pacíficas proactivas “p” (Proyectos concretos de Economía de Paz). Seguidamente, vamos a intentar parametrizar los factores que componen las dos categorías de variable independiente (“p” y “c”), para el caso de Villa El Salvador (VES).

Discusión y resultados

Para el Trabajo de Campo (verificación empírica del *LCommons*) se ha elegido el Distrito de Villa El Salvador (VES), Provincia y Departamento de Lima, porque recibió el Premio Príncipe de Asturias de la Concordia el 14 de mayo de 1987 por:

“La práctica ejemplar para organizar un tipo de ciudad solidaria y económicamente productiva” (Fundación Príncipe de Asturias, 1987:2).

Al momento de recibir el premio, VES era un área de infravivienda que habitaban más de 200.000 personas, todas ellas de origen mayoritariamente andino. En la actualidad, es una zona urbana consolidada, que supera los 393.000 habitantes. ¿Hasta qué punto la creación de sus propias líneas de transporte, su Caja Comunal, su propio Parque Industrial, sus Mercados y Centros Comerciales, su Plan Urbanístico, su Radio y Canal de TV propios, etc.; favorecieron el ordenamiento territorial y la expansión económica en un marco de Desarrollo Sostenible? La resiliencia de los villasalvadoreños a los duros golpes del terrorismo de Sendero Luminoso, ¿en qué proporción se debió a su “Cultura de Paz” (“c”) o a las instituciones e infraestructuras en Procomún Colaborativo (variable “p”) que forjaron en estas dos primeras décadas en VES? Entre 1971 a 1992 no disponemos de estadísticas distritales. Pero, justamente, fue en esta etapa cuando se consolidó un proceso de sinergia positiva entre el apoyo que la Municipalidad de VES y la ayuda internacional a favor del Emprendedorismo. Por lo tanto, aplicamos a esta etapa una metodología historicista y sociológica, para ponderar (tabular) el tipo de avances en materia de las dos variables independientes: cultura de paz (“c”) y proyectos para la paz (“p”). El resultado aparece en la Tabla 1.

Tabla 1

Análisis cualitativo “c” y “p” en VES, 1971-1992

Mes/Año	Cultura de Paz, “c”	Peacebuilding, “p”
05/1971	Traslado de los pobladores de “Pamplona Alta” (San Juan de Miraflores) a los arenales de la “Hoyada Baja de Tablada de Lurín”. Nace “Villa el Salvador, VES”.	
05/1971		

		Creación del primer mercado de “Villa El Salvador” en la “Av. Primero de Mayo”.
10/1971	Se funda el primer colegio, el CE 7072, hoy “San Martín de Porres”.	
12/1971	Se organiza el primer Club de Madres, en el grupo ocho del sector segundo	
04/1972	Inicio del primer año escolar en VES	
07/1972		Se crea la primera línea de transporte Ruta: VES – Plaza de Toros de Acho (Centro de Lima). Se llama aún hoy, Luis Banchemo Rossi
07/1973		Se crea la Cooperativa Integral Comunal Autogestionaria (CICA) y conforma la comisión del 1er. Autocenso: 109,165 habitantes.
07/1973		La organización vecinal decide cambiar a Comunidad Urbana Autogestionaria CUAVES. Asistieron y “votaron 700 delegados plenos, 67 secretarios generales y 2,000 delegados de manzana”.
08/1974		Se inaugura la “Caja Comunal”, con un primer local entre las avenidas Revolución y Cesar Vallejo.
01/1975		La Caja Comunal instala la 1° Farmacia Comunal
02/1975		La Caja Comunal construye el 1er. Grifo comunal que incluye venta de kerosene.
08/1979	Primera red de Agua y Desagüe (alcantarillado).	
08/1981		Ampliaciones y complementaciones de las zonas urbanísticas 1, 2 y 3.
07/1982		Primer Plan Integral de Desarrollo
06/1983	El presidente Fernando Belaunde Terry promulga el Decreto Ley 23605, creando el Distrito de Villa El Salvador.	
11/1983	Primeras Elecciones Municipales. Vence el candidato de Izquierda Unida: Michel Azcueta que se	

	consagra como el primer alcalde de VES	
12/1983		Se inicia la construcción de la "Urbanización Pachacamac".
04/1984	La Federación de Mujeres de VES inicia el Programa Vaso de Leche.	
03/1985	Se inaugura el Complejo Deportivo "Iván Elías".	
04/1985	Se inaugura el Instituto Pedagógico	
03/1986		Empieza la edificación del Parque Industrial, con el apoyo de Naciones Unidas
06/1986	Se constituye la "Red de Bibliotecas Populares de VES".	
08/1986	Asfaltado de la Ruta distrital "C".	
10/1986		Se funda "APEMIVES, Asociación de Pequeños Industriales de VES".
12/1986		Se inaugura el Parque Industrial con participación de las Naciones Unidas.
05/1987	Otorgan a VES el PREMIO "PRINCIPE DE ASTURIAS DE LA CONCORDIA".	
12/1987	Nace la Universidad Libre de Villa El Salvador (ULVES).	
02/1989		Se inician las obras del Tren Eléctrico: Patio de Máquinas en el "Parque Industrial" y "pasos a desnivel" en las avenidas. "Velasco y el Sol".
12/1989		Se crea el Frente Único de Comerciantes Minoristas, FUCOMIVES, y realizan su primera convención.
04/1990		La Municipalidad Distrital hace entrega de las postas Médicas (ambulatorios de salud) Municipales.
04/1990		Inauguran primer tramo del tren eléctrico.
07/1990		Sale al aire "Radio Stereo Villa 102.5 FM", primera emisora dirigida por el "Centro de Comunicación Popular".

10/1990		Se inicia la producción de tejido de punto en TEJIVES, gremio de confecciones del Parque Industrial.
12/1990	Inauguración del “Coliseo de la Paz”, construido por el Municipio con el apoyo del “Gobierno Italiano”, del “CIES-Roma” y del Patronato Nacional del Deporte (PND) peruano.	
03/1991		Se inician nuevas obras de asfaltado de las Avenidas “Juan Velasco” y “Separadora Industrial”.
08/1992		Sale al aire “VILLA TV canal 45 de Villa El Salvador (VES)”.

Fuente: Elaboración propia a partir de Amigos de Villa (2010) y Ramos (2010).

En cambio, la segunda etapa que va de 1993 a 2016 fue la del auge emprendedor, porque al comparar las cifras del país (Perú), con los de la Región (Lima Metropolitana) y la localidad (VES), podremos comprobar los fundamentos socioeconómicos de la definitiva pacificación y progreso de VES, y determinar hasta qué punto es mérito de su variable “p” o, simplemente, refleja una tendencia nacional o regional favorable.

Cuantificación de la variable “p” en VES (1993- 2015)

Para analizar estadísticamente el éxito de la variable “p” en VES compararemos sus datos con los de la Provincia de Lima y con la totalidad del Perú para el mismo período, 1993-2015, respecto a ciertos indicadores de actividad económica y empresarial, extraídos de la misma fuente primaria, el Instituto Nacional de Estadística e Informática del Perú (INEI):

- Censos de población y económicos.
- Encuesta Nacional de Hogares (ENAH0)
- Encuesta Económica Anual
- La Encuesta Demográfica y de Salud Familiar

También se utilizan las bases de datos de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) y de la Oficina de Estadística, Informática y Telecomunicaciones del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo

(OGETIC). Ergo, las series son homogéneas y fiables, permitiendo contrastar en gráficos interanuales, y cortes temporales (inicio y fin del período), los cambios registrados. La definición del tamaño empresarial que aplicaremos es acorde a la normativa peruana, Ley N° 30056, la cual clasifica a las empresas en función a sus niveles de ventas anuales medidas en función de las Unidades Impositivas Tributarias (UIT), de la siguiente manera: Microempresas, hasta 150 UIT; Pequeña empresa, de 150 hasta 1,700 UIT; Mediana empresa, entre 1,700 UIT y máximo 2,300 UIT. Finalmente, Grandes Empresas más de 2,300 UIT. A continuación, procedemos a deslindar, mediante comparativa nacional y regional (Provincia de Lima Metropolitana), qué variables socioeconómicas sustentan el milagro pacificador de VES.

Nivel Socioeconómico por Estratos: Nacional, Regional y Local

Desde el año 2001, se registra una mejoría social en el Perú que se refleja en la clara disminución del estrato social E (-10,87%) y la fuerte subida, principalmente, de los estratos C (+5,7%) y B (+3,94%). A nivel nacional, llama la atención la escasa variación del Estrato D, que sí se reduce significativamente a nivel Regional (Lima Metropolitana) y Local (VES).

Obviamente, el considerable incremento de la prosperidad registrado en la población de VES, bastante por encima de la media nacional y levemente superior a la evolución de la región de Lima Metropolitana, se produce pese a que la Crisis de las Hipotecas Subprime afectó al mercado global en el mismo período analizado (2007-2015). Conste que esta mejora de bienestar social no se debe a las ayudas públicas ni a los programas sociales (dirigidos en VES únicamente al Estrato E).

Tabla 2

Perú, Lima y VES: Estratos Socioeconómicos, 2007 y 2015 (en % Pob.)

NSE	Perú, 2007	Perú, 2015	Perú	MML, 2007	MML, 2015	MML	VES, 2015	VES
A	1.28	1.11	-0.17	3.98	3.29	xxx	xxx	xxx
B	6.65	10.59	3.94	16.32	23.20	2.01	6.71	4.7
C	19.18	24.88	5.7	32.32	39.63	27.67	36.36	8.69

D	29.20	30.60	1.4	33.55	27.73	53.25	47.35	-5.9
E	43.69	32.82	-10.87	13.84	6.16	17.06	9.58	-7.48

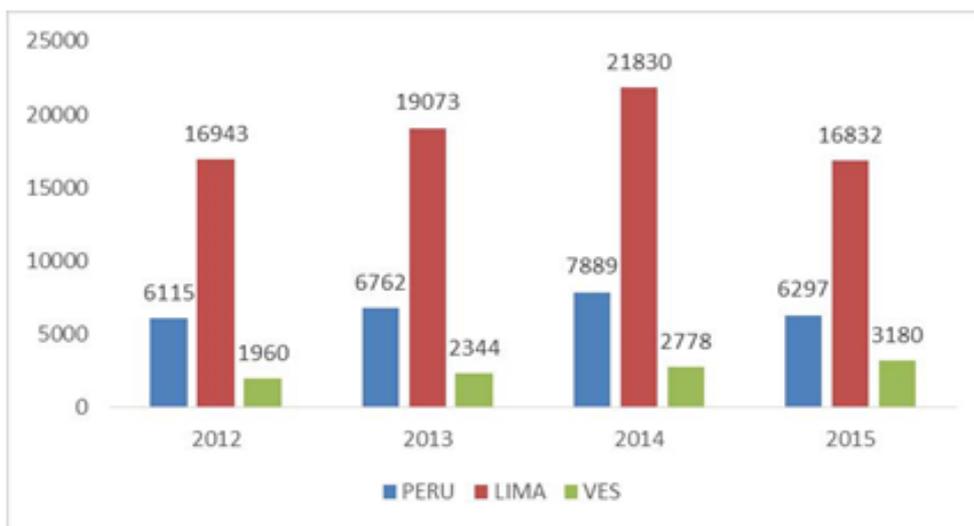
Fuente: Elaboración propia a partir de cálculo realizado con datos ENAHO-INEI (2015).

Evolución del Producto Bruto Interno (PBI) a nivel nacional, regional y local

A partir de los datos disponibles en INEI y Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) se ha optado por estimar el PBI local (VES) por aproximación, haciendo uso de los datos del Valor Agregado Bruto (VAB) para el mencionado distrito (VES) ya que únicamente disponemos de PBI regionales y nacional en el caso peruano.

Figura 1

Comparativa VA per cápita, soles: Perú-Lima-VES, 2012-2015



Fuente: Encuesta Económica Anual 2012- 2015, INEI.

Descartadas la significatividad de las mejoras del PBI en VES como causa principal del proceso pacificador, es menester, estudiar la composición de la especialización laboral y empresarial.

Evolución en VES de la PEA, Nivel Educativo y Retributivo

La Población Económicamente Activa (PEA) de VES se transformó profundamente entre 1994 y el 2005. Fue entonces cuando se registraron los mayores

cambios en su composición. Construcción, servicios y salud, crecieron en torno a 1.600% cada uno mientras que otras actividades mal pagadas desaparecieron por completo, como pesca artesanal, distribución de gas, kerosene y otros productos energéticos, etc. Desde el 2005, la PEA en VES se ha mantenido con un crecimiento constante y suave, en línea con la media de Lima y el Perú. No obstante, las Tablas 3 y 4 demuestran que la cantidad de personas que trabajan como mano de obra poco cualificada es considerablemente elevada, lo que impide retribuir elevados salarios, porque las tareas que realizan no generan altos niveles de valor agregado (baja productividad del trabajo).

Tabla 3

VES: Población por nivel educativo, 1993 y 2007

Categorías	1993(%)	2007(%)
Ningún nivel	0	7
Pre-escolar	3	3
Primaria	38	22
Secundaria	45	40
Superior no universitaria incompleta	5	9
Superior no universitaria completa	4	9
Superior universitaria incompleta	3	5
Superior universitaria completa	2	5

Fuente: VIII Censo de Población y III de Vivienda (1981), IX Censo de Población de Vivienda (1993), XI Censo de Población y VI de Vivienda (2007). INEI. En % población total.

Tabla 4

VES: Población por nivel educativo, 2007 y 2015

Nivel Educativo	2007	2015
Sin nivel	6.97	4.6
Educación inicial	2.04	6.76
Primaria incompleta	18.29	12.35
Primaria completa	7.1	8.14

Secundaria incompleta	20.6	16.4
Secundaria completa	28.8	33.1
Superior no univ.incompleta	4.94	3.8
Superior no univ. completa	6.02	8.09
Universitaria incompleta	2.29	3.65
Universitaria completa	2.72	2.58
Posgrado universitario	0.23	0.53

Fuente: ENAHO 2007, 2015. INEI. En % población total de VES.

Tabla 5

VES: Promedio de Remuneración Bruta (S/) por nivel educativo

Nivel Educativo, 1	Salario Soles	Nivel Educativo, 2	Salario Soles
Sin educación formal	1,527	Universitaria incompleta	2,049
Educación especial incompleta	1,434	Universitaria completa	3,384
Educación especial completa	2,050	Grado de bachiller	3,474
Educación primaria incompleta	1,244	Titulado	3,751
Educación primaria completa	1,132	Maestría incompleta	695
Educación secundaria incompleta	1,286	Maestría completa	6,706
Educación secundaria completa	1,399	Grado de maestría	8,155
Educación técnica incompleta	1,409	Doctorado incompleto	6,446
Educación Técnica completa	1,678	Doctorado completo	4,313
Educación superior incompleta	1,656	Grado de doctor	5,621
Educación superior completa	2,027	No determinado	1,425

Fuente: Oficina de Estadística, Informática y Telecomunicaciones del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

La Tabla 5 recoge los salarios registrados por la OGETIC del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo para VES en 2015. Llama poderosamente la atención que refleje que los directivos y ejecutivos de empresa bien preparados (léase “Estudios de Doctorado Incompleto”) consiguen en VES remuneraciones de casi 6.500 soles mensuales, mientras que los académicos que sí disponen de “Doctorado Completo”

obtienen 4.300 soles mensuales. Queda claro que, en el Distrito de VES, la cualificación académica no es el motor principal de los ingresos, sino el Emprendedorismo (Emprendimiento) comercial y fabril. Ergo, si el emprendedor es, además, altamente cualificado, la retribución se eleva por encima del salario medio de los profesionales altamente cualificados. Por ende, descartado el tema salarial y de composición de la PEA, así como el de la productividad (vía análisis del PIB y del VAB), al hacer las respectivas comparaciones a nivel macro, cabe preguntarnos, ¿cuáles son las posibles fuentes de la prosperidad de VES (ya que predomina el trabajo poco cualificado y con bajas remuneraciones)? Solo cabe una respuesta al respecto: los agentes de la prosperidad colectiva en VES son los emprendedores, es decir, los micro y pequeños empresarios (mypes) que generan sus propios empleos y/o fuentes de recursos económicos mediante estrategias efectivas de rentabilidad de la intermediación comercial y/o la actividad productiva (elaboración de manufacturas).

Evolución del número y sector de las empresas en VES, desagregado por rama.

El primer Censo de Empresas en VES fue el de 1994, con 4.555 empresas, siendo en su gran mayoría, simples comercios (72% del total). Para el Censo de Empresas del 2007 ya se registró un crecimiento exponencial del 428%, es decir, casi el triple de las empresas censadas en VES en 1994, alcanzándose un total de 12.718 empresas en VES. Finalmente, basándonos en la Encuesta Nacional de Empresas del INEI y los datos de la SUNAT, hemos desagregado dichos datos para VES, y nuestras conclusiones las hemos contrastado debidamente con el Informe de Demografía Empresarial del INEI al Cuarto Trimestre del 2016. El total de empresas en VES el 2015, equivalía a prácticamente el doble que las registradas en 1994, alcanzando un total de 24,069. Se calcula que, para entonces, compartían el Parque Industrial un total de 2.886; es decir, cerca del 12% del total de empresas censadas en el distrito de VES (Tabla 6).

Tabla 6

Parque Industrial de VES, Distribución por ramas, 2007-2015

Industria	Actividad Económica	2007	2015	Variación	
		Cantidad	Cantidad	Relativo	En %
3610	Fabricación de Muebles	710	1301	1.8	83.2
1810	Fabricación de prendas de vestir	241	359	1.5	49.0

2811	Fab. prods. metálicos uso estructural.	133	297	2.2	123.3
2022	Fab. partes y piezas de carpintería para edificios y construcciones.	68	186	2.7	173.5
1541	Elaboración de prods. panadería.	144	177	1.2	22.9
2221	Actividades de impresión	87	153	1.8	75.9
2029	Fab. otros productos de madera; corcho, paja y materiales trenzables.	91	142	1.6	56.0
2899	Fab. otros prods. en metal n.c.p.	83	112	1.3	34.9
1920	Fabricación de calzado	68	82	1.2	20.6
1729	Fab. otros productos textiles n.c.p.	45	77	1.7	71.1

Fuente: SUNAT (2015).

Así, se registra un importante incremento del número de empresas justamente en aquellas ramas que requieren de cierta productividad, competitividad e innovación. Por ejemplo, panadería solo se incrementó un 22% mientras que el número de empresas en fabricación de productos metálicos (123,3%), partes y piezas de carpintería (173,5%), o muebles (83,2%) se incrementaron muchísimo más en el mismo período. ¿Qué puede justificar que el principal éxito económico en VES se diera en manufacturas con mayor nivel de innovación, exigencia de calidad y competencia en el mercado?

Procomún Colaborativo: Contrastando empíricamente el éxito de “p”

Si llamamos “p” a los proyectos para la paz o Peacebuilding y afirmamos, a manera de postulado, que los Proyectos Empresariales (Emprendimientos) hacen las veces de Proyectos para la Paz en localidades con menor nivel de desarrollo -en tanto integran a las familias en el sistema socioeconómico-, cabe preguntarnos: ¿Por qué en Villa El Salvador (VES) tuvieron éxito los emprendimientos (“p”)? Y, ¿hasta qué punto, los emprendimientos exitosos generan “paz social” o “paz interna” (ε)? ¿Se pueden diseñar programas pacificadores basados en pequeños emprendimientos que denominaremos Entrepreneurship for Peace (E4P)?

Marshall (1923) redefinió el concepto de las Economías de Escala, distinguiendo entre las internas y las externas. Al estudiar las asociaciones de productores en Inglaterra y llega a la conclusión de que las economías externas dependen del desarrollo general de la industria. Conjuntamente, definió el concepto de distrito industrial (Marshall 1963: 266-270). Justo por los años de auge del Procomún

Colaborativo en VES, coincidió un auge internacional de pymes familiares agrupadas por regiones (por ejemplo, en la “Tercera Italia”, Lombardía y alrededores); lo que hizo que diversos trabajos de campo (Bellandi, 1989; Becattini, 1989) pusieran en valor las teorías de Marshall sobre “distrito industrial” y “economías externas” para explicar el éxito de las empresas familiares y locales basadas en una suerte de solidaridad interempresarial /Procomún Colaborativo. Según Marshall, los dos ejes fundamentales de un distrito industrial son, en primer lugar, la “complementación” de empresas debidamente “diferenciadas” a nivel de división de trabajo y especialización. Y, en segundo lugar, la “integración”, en el sentido de complementariedad en los procesos de elaboración, distribución y comercialización de una determinada industria (Marshall, 1963: 241).

Así, una buena explicación del milagro empresarial de VES podría provenir de las teorías de “economías de escala externa” y “distrito industrial” de Marshall aplicadas a la forma de Procomún Colaborativo de VES. De forma que, las pymes manufactureras de VES habrían alcanzado la productividad y competitividad -que tradicionalmente se alegaba solo podían alcanzar las grandes corporaciones-, porque compartieron conocimientos y maquinaria, segmentando su participación y comprándose entre ellas, las distintas etapas productivas, a manera de complementación e integración de procesos. En Perú, se hicieron diversos estudios de campo para casos específicos de desarrollo empresarial de Procomún Colaborativo en el distrito de El Porvenir en la Provincia de Trujillo, distrito especializado en la elaboración de calzado (Klein, 1970). En Lima, se estudiaron Tacora (repuestos de vehículos y metal mecánica), Gamarra (confección) y VES, su Polígono Industrial que, por amplitud de área y número de empresas, es el más significativo del Perú (Távora, 1994).

Solo nos falta validar si las mipymes (micro, pequeñas y medianas empresas) de VES tienen permanencia en el tiempo, es decir, realmente son exitosas y no una simple concatenación temporal de fracasos, estadísticamente ocultados por una fuerte tasa de creación de nuevas empresas. A falta de un Registro Mercantil Central peruano que reciba los Balances y Cuentas de Resultados de todas las empresas (incluidas las mipymes), sólo se puede recurrir a constatar estadísticamente la viabilidad de las empresas de VES mediante una Matriz de Transición (ver Tabla 7). Esto es, haremos un análisis a lo largo del ciclo de transición de la vida útil de una muestra de empresas que han permanecido operativas entre los años 2008 y 2015.

De las 414 empresas analizadas en la Tabla 7, ninguna reduce de tamaño, y 4 Microempresas terminaron siendo Grandes Empresas. Nuestro análisis confirma que son mipymes (micro, pequeñas y medianas empresas), que venden en función de estrategias basadas en la productividad generada por Economías de Escala Externas (todas son gestionadas en el Parque Industrial de VES) y basan su competitividad, en la producción de segmentos cortos con una fuerte diferenciación de la oferta de cara al cliente (marketing), pero importantes complementariedades con otras mipymes de VES, como estrategia aplicable al proceso productivo.

Tabla 7

VES: Matriz de Transición, Emps. Manufactureras, 2008 a 2015

	2015					
	Tipo de Empresa	Micro	Pequeña	Mediana	Gran	Total
2008	Microempresa	369	15	0	1	385
	Pequeña	12	12	1	2	27
	Mediana	0	0	0	1	1
	Gran	0	0	0	1	1
	Total	381	27	1	5	414

Fuente: SUNAT, 2008-2015.

Más allá de ser una receta de autoempleo digno, las mipymes de VES pueden ser exitosas a largo plazo, ya que se basan principalmente en el ingenio, la creatividad, el diseño y la cooperación entre mipymes, mediante segmentación de proveedores (tareas a destajo) y clientes (series cortas y diferenciadas de productos, incluso elaboran pedidos a medida de cada cliente). Por lo tanto, la prosperidad/progreso social en VES se basa en emprendimientos (mipymes) que sirven para generar autoempleo y niveles de vida crecientes, mediante Procomún Colaborativo, a una población con cualificación laboral y educativa baja.

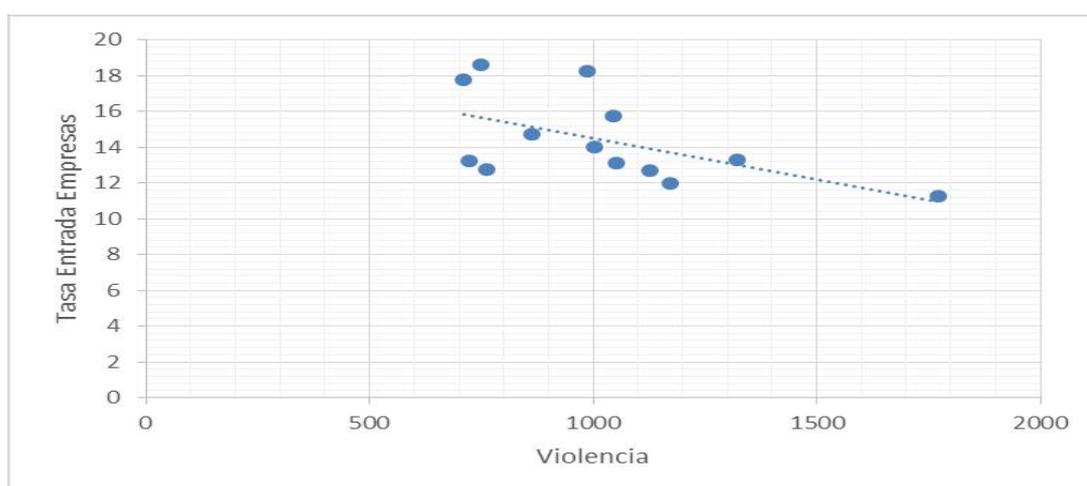
Correlación entre Emprendedorismo (“p”) y Paz Interna (ε)

Para concluir, es necesario comprobar estadísticamente, si existe correlación entre las variables “p” (“Proyectos de Paz-Emprendedora” o Emprendimientos), “c” (cultura de paz”) y el resultado conjunto de ambas variables o Paz Social (“ε”). El Emprendedorismo (“p”) genera un ambiente de cultura de paz (“c”) que permite reducir la violencia en general, como hemos constatado con el fin del terrorismo en VES. Faltaría verificar otras formas de violencia: criminalidad, familiar y de género. Hemos tenido que descartar las medidas o indicadores de criminalidad porque en el Perú la criminalidad, en los polos de desarrollo, suele incluso aumentar cuando hay expansión económica, por los importantes flujos migratorios que se registran. De forma que, si bien los pobladores más asentados en VES han dejado toda práctica delictiva, suele ocurrir que los recién llegados de zonas alejadas de la serranía o la selva, suelen probar a integrarse en un plazo muy corto, y de no lograrlo, delinquen. Así, las cifras de delincuencia suelen ser tan volátiles (cambiantes) como altas en los núcleos urbanos peruanos.

Pero si constatamos, según información del Programa Nacional contra la Violencia Familiar y Sexual, del Ministerio de la Mujer y Poblaciones Vulnerables del Perú, entre el año 2002 y 2015, que el número de casos de Violencia Familiar y Sexual disminuyó en VES un 44.2%, registrando una variación anual promedio de -1.26% a lo largo de todo el período.

Figura 2.

VES: correlación entre creación de empresas y violencia social, 2002 a 2015



Fuente: SUNAT - Sistema de Registro de Casos de los Centros Emergencia Mujer a nivel nacional + Programa Nacional contra la Violencia Familiar y Sexual.

El gráfico de dispersión de la Figura 2, muestra valores de los años 2002 al 2015, de la tasa de entrada empresarial del distrito, es decir, el porcentaje de empresas que se incrementa anualmente y su relación con la variable violencia, en donde se toma en cuenta los casos de violencia sexual y familiar en el distrito. Como se puede observar, existe una relación inversa entre ambas variables, es decir, cada año en el que ingresan más empresas (tasa de entrada), disminuyen más los índices de violencia.

Conclusiones

1. Llegados a este punto, se puede afirmar categóricamente que, en el caso de VES, se verifica la hipótesis original de nuestro Modelo Bivariable de la Paz Emprendedora: “a mayor emprendimiento, menor violencia social”.
2. El caso de VES nos confirma que los “proyectos emprendedores” funcionan en zonas menos desarrolladas económicamente, como “proyectos de paz” (p) ya que, descartadas todas las otras variables (PBI, VAB, salarios, nivel de cualificación educativa), es única y exclusivamente la “Cultura de Paz” (“c”)
3. Con su receta del Emprendedorismo o Emprendimiento (“E4P”), basado en la creación de mipymes rentables, la que fundamenta la tendencia a la pacificación social en la otrora convulsionada y pobre, y ahora pacífica y próspera, localidad de Villa El Salvador (VES).

Referencias

- Almeida, R. (2007). *Inequality and Employment in a Dual Economy: Enforcement of Labor Regulation in Brazil (English)*. Washington, D.C.: World Bank Group.
- Amigos de Villa (2010). *Historia de una Ciudad: Villa El Salvador, Lima, Perú*. Recuperado de: <http://www.amigosdevilla.it/historia/cronologia01.html>
- Becattini, G. (1989). Sectors and/or districts: some remarks on the conceptual foundations of industrial economics. En: E. Goodman y J. Bamford, (Eds.), *Small firms and industrial districts in Italy*. Londres: Routledge.
- Bellandi, M. (1989). *The industrial district in Marshall*. En E. Goodman y J. Bamford, (Eds.), *Small firms and industrial districts in Italy* (103-155). Londres: Routledge.
- Brodie, B. (1959). The Anatomy of Deterrence. *Strategy in the Missile Age* (264-304). Princeton, US: Princeton University Press
- Bueno de Mesquita, et al. (1999). An Institutional Explanation of the Democratic Peace. *American Political Science Review*, 93(2), 791-807.
- Carbonetto, D. y otros. (1987). *El Perú Heterodoxo. Un Modelo Económico*. Lima: INP.
- Castro-Pozo, H. (1979). *Nuestra Comunidad Indígena* (2.ª ed.). Lima: Perú Graf.
- Cepal (1965). La reforma agraria. En Óscar Delgado (Eds.), *Reformas agrarias en América Latina*. México D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- Choi, S. (2011) Re-evaluating Capitalist and Democratic Peace Models. *International Studies*, 55(1):1-11
- Contreras, C. (1989). *Comunidades campesinas y nativas: normatividad y desarrollo*. Lima: Fundación Friedrich Naumann.
- Dafoe, Allan. (2011). Statistical Critiques of the Democratic Peace: Caveat Emptor. *American Journal of Political Science*, 55(2), 247-262.
- Deloitte, I. (2018). Industry 4.0. Are you ready? *Deloitte Review*, 22(1).
- Estrin, S. (1991). Yugoslavia: The Case of Self-Managing Market Socialism. *Journal of Economic Perspectives*, 5(4), 187-194.
- Fundación Príncipe de Asturias. (1987). *Premio Príncipe de Asturias de la Concordia, 1987. Acta del Jurado*. Oviedo: Oficina de Comunicaciones de la Casa de Su Majestad El Rey.

Galtung, J. (2012). Positive and Negative Peace. En C. Webel y J. Johansen (Eds.), *Peace and Conflict Studies: A Reader* (págs. 75-79). London: Routledge.

Galtung, J. (2003). *Tras la violencia, 3R: reconstrucción, reconciliación, resolución. Afrontando los efectos visibles e invisibles de la guerra y la violencia*. Gernika: Bakeaz/Gernika Gogoratz.

Galtung, J. (1969). Violence, Peace and Peace Research. *Journal of Peace Research*, 6(2), 167-191.

García-Covarrubias, J. (2004). The Significance of Conventional Deterrence in Latin America. *Military Review*, 84(2).

Gartzke, E. (2007). The Capitalist Peace. *American Journal of Political Science*, 51(1), 166-191.

Garvan, M. (2019). *A 29 años del "Fujishock": estado de la economía de los años noventa*. El Comercio, 8.08.2019.

Hall, I. (2017). De la colectividad a la comunidad. Reflexiones acerca del derecho de propiedad en Llancho, Perú. *Revista de Antropología Social* 26(2), 379-398.

Hughes, H. (2001). The Evolution of Dual Economies in East Asia. En D. Lal y R. Snape (Eds.), *Trade, Development and Political Economy*. London: Palgrave Macmillan.

Huth, P. y Russett, B. (1988). Deterrence Failure and Crisis Escalation. *Paul International Studies Quarterly*, 32(1), 29-45.

ILO (2011). *Global Employment Trends for Youth: 2011*. Geneva: ILO— United Nations.

IPE (2016) *Consecuencias económicas de la "revolución" de Velasco*. Lima: Instituto Peruano de Economía. Recuperado de: <https://issuu.com/abrechtgroupsac/docs/revolucion20velasco>

Keynes, J. (1931). Economic Possibilities for our Grandchildren. En J. M. Keynes, *Essays in Persuasion*. London: Harcourt Brace. 358-375.

Keynes, J. (1987). *Las consecuencias económicas de la paz*. Barcelona: Grijalbo. (Original de 1919).

Kurzweil, R. (2005). *The Singularity Is Near: When Humans Transcend Biology*. New York: Viking.

Laos, A. (2004). *Las Comunidades Campesinas en el siglo XXI*. Lima: Grupo Allpa.

Marshall, A. (1923). *Industry and trade* (4.ª ed.). Londres: MacMillan.

Marshall, A. (1963). *Principios de economía*. Madrid: Ed. Aguilar. (Original publicado en 1961).

Martín-Sánchez, J. (2004). *La Revolución Peruana: Ideología y Práctica de un Gobierno Militar, 1968-1975*. Sevilla: Escuela de Estudios Iberoamericanos.

Marx, K. (1992). *Critique of Hegel's Philosophy of Right. Introduction*. London: Penguin Books.

Mayor-Zaragoza, F. (2009). La problemática de la sostenibilidad en un mundo globalizado. *Revista de Educación "Educar para el Desarrollo sostenible"*, (número extraordinario)25-53.

McDonald, P. (2009). *The Invisible Hand of Peace: Capitalism, the War Machine, and International Relations Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.

Miklian, J. et al (2018). *Business and Peacebuilding: Seven Ways to Maximize Positive Impact*. Oslo: Peace Research Institute (PRIO).

Miklian, J. y Schouten, P. (2014). *Business For Peace: The New Paradigm of International Peacebuilding and Development*. Oslo: Peace Research Institute (PRIO).

Mousseau, M., Omer F., y Ungerer, J. (2013). The Progress of Knowledge: The Market-Capitalist Peace Does the Market-Capitalist Peace Supersede the Democratic Peace? The Evidence Still Says Yes. En G. Schneider y N. Gleditsch (Eds.), *The Capitalist Peace: The Origins and Prospects of a Liberal Idea*. London and New York: Routledge.

Mousseau, M. (2012a). The Capitalist Civil Peace. *International Studies Quarterly* 56(2): 470-483.

Mousseau, M. (2012b) Market-Capitalist or Democratic Peace. En J. Vásquez (Ed.), *What Do We Know About War?* Lanham, MD: Rowan-Littlefield.

Mousseau, M. (2000) Market Prosperity, Democratic Consolidation, and Democratic Peace. *Journal of Conflict Resolution* 44(1): 472-507.

Murra, J. (1984). Andean Societies before 1532. En Cambridge University Press (Ed.), *The Cambridge History of Latin America Vol. I*. Cambridge (UK): Cambridge University Press.

Novo, M. y Mayor, F. (2006). *El desarrollo sostenible: su dimensión ambiental y educativa*. Madrid: UNESCO - Pearson Educación S.A.

Nurse, K. (2007). Culture as the Fourth Pillar of Sustainable Development. Small States. *Economic Review and Basic Statistics*, 11, 28-40.

OECD (2012). *Evaluating Peacebuilding Activities in Settings of Conflict and Fragility: Improving Learning for Results, DAC Guidelines and References Series*. París: OECD Publishing.

ONU (1999). “*Declaración y Programa de Acción de una Cultura de Paz*”, RES/53/243. NY: UN.

OIT (2020). *El futuro del Trabajo en el Mundo de la Industria 4.0*. Buenos Aires, OIT& Unión Industrial Argentina.

Ostrom, E. (2009). *El gobierno de los bienes comunes. La evolución de las instituciones de acción colectiva*. México D.F., Fondo de Cultura Económica (FCE).

Pease, F. (2012). *Los incas en la colonia*. Lima: Ministerio de Cultura/ Museo Nacional de Arqueología, Antropología e Historia del Perú.

Plan Inca. (1974). *Plan de Gobierno Revolucionario de la Fuerza Armada del Perú. Secretaría de la Presidencia de la República*. Lima: Ed. C.L. Cabrera V.

Popkova, E., Ragulina, Y. y Bogoviz, A. (2019). *Industry 4.0: Industrial Revolution of the 21st Century*. Warzaw: Polish Academy of Sciences.

Ramos, E. (2010). *Sueños sobre arena: proceso histórico de Villa El Salvador*. Lima: Universidad de Ciencias y Humanidades, Fondo Editorial.

Rifkin, J. (2014). *The Zero Marginal Cost Society*. New York: Palgrave/McMillan.

Rifkin, J. (2013). *El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era*. Madrid: Booket.

Rifkin, J. (2000). *La era del acceso. La revolución de la nueva economía*. Barcelona: Paidós.

Schelling, T. (1966). *Arms and Influence*. Connecticut: Yale University Press.

Schumpeter, J(1935). *Analysis of Economic Change. Review of Economics and Statistics*, 17(4), 2-10.

Schumpeter, J.A. (1983). *The Theory of Economic Development. An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. New Jersey (US): Transaction Publisher.

Schwab, K. (2016). *The Fourth Industrial Revolution*. Geneva: World Economic Forum.

SELA (1991). *Desarrollo industrial y cambio tecnológico – Políticas para América Latina y el Caribe en los noventa*. Caracas: Nueva Sociedad, Sistema Económico Latinoamericano.

Singer, H. (1990). Dualism revisited: a new approach to the problems of the dual society in developing countries. *Journal of Development Studies*, 7(1), 60-75.

Stern, P. et al. (1989). *Perspectives in Deterrence*. NY: Oxford University Press.

Stiglitz, J. (2019). *Cooperatives and the Social Economy: Key Elements for Economic Balance and the Future and Challenges of Economic Development in Costa Rica and the Region*. NY: Columbia University.

Távora, J. (1994). *Cooperando para competir. Redes de producción en la pequeña industria peruana*. Lima: DESCO.

UN (2015). *The Millennium Development Goals Report, 2015*. New York: United Nations.

UN. (2005). *International Year of Microcredit, 2005. Final Report*. New York: United Nations Capital Development Fund.

UNGCA. (2018). *United Nations Global Compact Academy*.

<https://academy.unglobalcompact.org/learn>

UNPK (2008). *How We Are Funded?* Recuperado <https://peacekeeping.un.org/en/how-we-are-funded>