

**Revista de la
Facultad de Ciencias Económicas
de la Universidad Nacional
Mayor de San Marcos**



Tema Central

ESTUDIOS INTERNACIONALES, MACROECONOMÍA Y SALUD PÚBLICA

- HOOPER RÍOS Z.
- GILBERTO CÁRDENAS N.
- VÍCTOR GIUDICE B.
- JULIÁN AVENDAÑO A.
- CÉSAR SANABRIA M.
- CARLOS PALOMINO S.
- HUGO ROJAS J.
- RICHARD ROCA G.
- PABLO RIVAS S.
- LUIS MEJÍA M.

**Cuarta Época, Año XXII, N.º 39-40. Enero - Junio / Julio - Diciembre 2017.
Lima-Perú**

**REVISTA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS**

Quinta Época, Año XXII, N.º 39-40. Enero - Junio / Julio - Diciembre 2017, Lima - Perú

Rector

Dr. Orestes Cachay Boza

Vicerrectora Académica de Pregrado

Dra. Elizabeth Canales Aybar

Vicerrector de Investigación y Posgrado

Dr. Felipe San Martín Howard

Decano de la Facultad

Guillermo Aznarán Castillo

Director de la Revista

Guillermo Aznarán Castillo

Comité Consultivo

Ridberth Marcelino Ramírez Miranda

Víctor Manuel Giudice Baca

Ricardo Norberto Villamonte Blas

Víctor Teodoro Torres Cuzcano

Miguel Pinglo Ramírez

Asistente

Marita Grández Grández

Impresión

Centro de Producción Editorial e Imprenta
UNMSM

Comité Directivo

Responsable

Julián Avendaño Aranciaga

Miembros

Elpidio David Medianero Burga

Rogelio Nicolás Macines Romero

José Antonio Franco Iparraguirre

Oleg Jaime Valladares Díaz

Cornelio Vicente Ticse Núñez

Coordinador de edición

Julián Avendaño Aranciaga

Correspondencia y canje

Facultad de Ciencias Económicas,
Ciudad Universitaria de San Marcos,
Av. Venezuela s/n. Lima, PERÚ
Telefax: 6197000 anexo: 2209
Teléfono: 4510888 - 4515816
E-mail: revistaeco@unmsm.edu.pe
URL: <http://economia.unmsm.edu.pe>

ISSN 1561-0845

Hecho el depósito de ley
Registro N.º 1453-97

Sin autorización escrita está prohibida la reproducción total o parcial del contenido o de las características gráficas.

<i>Presentación</i>	5
<i>Las zonas francas como promotoras de las exportaciones y su impacto en la economía</i> HOOVER RÍOS ZUTA	9
<i>¡Un rico tren para la pobre gente!</i> GILBERTO JOSÉ RAFAEL CÁRDENAS NÚÑEZ	37
<i>Asia, Europa y EE. UU.</i> VÍCTOR GIUDICE BACA, JULIÁN AVENDAÑO ARANCIAGA	53
<i>Organización y oferta de servicios de salud en el Perú: desorden y fragmentación</i> CÉSAR AUGUSTO SANABRIA MONTAÑEZ	65
<i>Administradoras de fondos de pensión en Perú: modelo de macro atributos para el análisis de desempeño de cartera (parte I)</i> CARLOS PALOMINO SELEM	87
<i>Hacia un definitivo mundo bipolar</i> HUGO FELIPE ROJAS JUÁREZ	109
<i>El riesgo país y sus efectos macroeconómicos en un modelo de activos a corto plazo</i> RICHARD ROCA	123
<i>Un análisis cualitativo de los efectos del control de la tasa de interés de referencia y los agregados monetarios sobre los ciclos económicos</i> PABLO HERMENEGILDO RIVAS SANTOS	131
<i>El rigor y la notación matemática en economía</i> LUIS MEJÍA MARCANTICO	143
<i>Acerca de los autores</i>	147
<i>Normas para los colaboradores</i>	149

PRESENTACIÓN

DR. GUILLERMO AZNARÁN CASTILLO
Decano

LAS ZONAS FRANCAS COMO PROMOTORAS DE LAS EXPORTACIONES Y SU IMPACTO EN LA ECONOMÍA

HOOVER RÍOS ZUTA

RESUMEN

El presente trabajo analiza a las zonas francas como promotoras de las exportaciones y su impacto en la economía, sabiendo que las zonas francas representan un espacio físico sujeto a un régimen fiscal y aduanero, diferente al que rige en los demás espacios territoriales de un país. Se analiza las políticas realizados en países como Estados Unidos, China, Panamá, México y Hong Kong. Finalmente, la situación de las zonas francas en el Perú.

Palabras clave: Zonas francas, exportaciones, comercio, políticas económicas.

Clasificación JEL: D24, E02, E63, F10

ABSTRACT

The present work analyzes free trade zones as an export promoter and its impact on the economy, knowing that free zones represent a physical space subject to a tax and customs regime, different from that which governs the other territorial spaces of a country. It analyzes the policies carried out in countries such as the United States, China, Panama, Mexico and Hong Kong. Also, the situation of the free zones in Peru.

Keywords: Free zones, exports, trade, economic policies.

Classification JEL: D24, E02, E63, F10

1. INTRODUCCIÓN

Las denominadas Zonas Francas son básicamente un espacio de terreno de una nación, físicamente delimitada y sujeta a un régimen fiscal y aduanero especial, es decir, diferente al que rige en el resto del país. En el desarrollo del presente trabajo de investigación se busca dar a conocer cuáles han sido los alcances de las zonas francas en los países que lo aplican, tomando como referencia a países como China, Estados Unidos, Brasil, Colombia, etc.

El objetivo primordial de la creación de una zona franca radica en desarrollar un instrumento muy importante en la promoción del desarrollo industrial por las facilidades que se otorgan a las empresas para su instalación en las zonas francas, que se reflejen en un impacto positivo en el desarrollo del país teniendo en cuenta la especialización en la producción de determinadas ramas industriales que se instalan y que se orientan a la exportación, así como un incremento de empleo.

Si bien es cierto la creación de una o varias zonas francas en un determinado país posee similares o iguales objetivos que radican en un incremento de las exportaciones, generación de empleo, desarrollo de la industria y para ello se brindan las facilidades tributarias y legales, es necesario mencionar que existen diferencias en cuanto al ritmo de crecimiento de cada país y esto se puede ver reflejado en como por ejemplo que el desarrollo que registra Brasil en la zona franca de Manaus tiene un mayor desarrollo que la zona franca de Tacna en Perú.

Se quiere dar a conocer cómo han evolucionado las zonas francas en el Perú, y el efecto directo que éstas han tenido sobre los principales indicadores de crecimiento económico, y que permita comparar las diferencias entre las zonas francas que existen en el territorio nacional mediante la presentación de datos estadísticos que permitan definir futuras políticas de tratamiento industrial y comercial que beneficie el desarrollo de las zonas francas, con la finalidad de que estas alcancen su máxima prosperidad en el corto mediano y largo plazo.

2. POLÍTICAS INTERNACIONALES SOBRE EL EFECTOS DE LAS ZONAS FRANCA EN EL DESARROLLO LOS PAÍSES

Como es sabido el concepto de zonas francas puede remontarse a la edad media, las primeras zonas francas aparecen al final de la década de los cincuenta en Irlanda y en Colombia y para finales de la década de los años sesenta podíamos encontrarlos en Taiwán, Singapur, Hong Kong e India además de otros países como México y República Dominicana, en la actualidad existen más de mil zonas francas y se vienen incrementando, en este apartado se dará a conocer el efecto que han tenido las zonas francas sobre el crecimiento económico de los países que los han implementado.

2.1. Estados Unidos

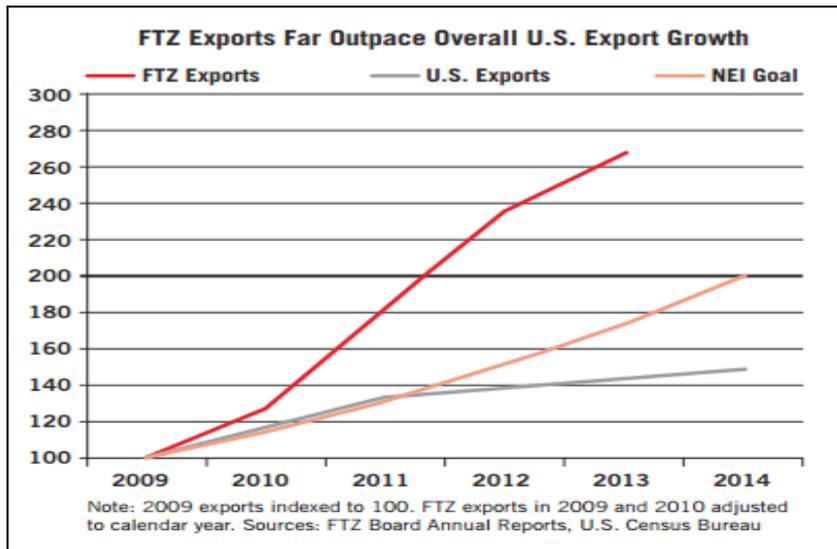
La denominada FTZ en los Estados Unidos por sus siglas en inglés “Foreign trade zone” (Zona de Comercio Exterior), fue creado en 1934, con la promulgación de la ley de zonas francas. Su objetivo fue el estímulo y facilitación del comercio internacional del país.

Las exportaciones de las zonas francas han jugado un gran papel en el cumplimiento de los objetivos del presidente de los Estados Unidos, Barack Obama.

En su mensaje de Estado en enero de 2010, en la que se puso en marcha la Iniciativa de Exportaciones Nacionales (NEI), el Presidente dijo a la nación: “*We will double our exports over the next five years, an increase that will support two million jobs in America*” (“Haremos que las exportaciones en los próximos cinco años se dupliquen, un aumento que soportará dos millones de empleos en Estados Unidos”).

El periodo que propuso el Presidente llegó a su fin en enero de 2015, y es evidente que las exportaciones totales de Estados Unidos para el 2014 estaban muy por debajo del objetivo, como lo indica en gráfico N.º 1.

Gráfico N.º 1. Evolución de las exportaciones en los Estados Unidos.



Fuente: Informes anuales de FTZ (2015) Oficina de Censo de USA.

Por el contrario, las exportaciones de las zonas francas entre los años 2009 y 2013 se dispararon un 168%, más del doble en solo cuatro años. El programa de FTZ se ha consolidado como una de las políticas comerciales más eficaces.

En diciembre del 2010, el gobierno de los Estados Unidos inició un proceso de reformas en cuanto a su esquema de zonas francas, que tenían como objetivo brindar seguridad jurídica a los inversionistas y fortalecer el cumplimiento de las normativas, las cuales debían ir acorde con las exigencias del cambiante comercio internacional, en especial por la competencia de países asiáticos y las demandas de empleo internas.

Los principales cambios podemos se detallan como:

- a. La desburocratización en la administración de las zonas francas y el otorgamiento de permisos de parte de la junta de zonas francas.
- b. La reducción de algunos impuestos.
- c. Permitir la venta de productos fabricados en zonas francas en el mercado interno.
- d. Apoyo logístico en los procedimientos aduaneros.

Tabla N.º 2. Zonas francas de los Estados Unidos.

Zona Franca	Ubicación	Zona Franca	Ubicación	Zona Franca	Ubicación
NEW YORK	NEW YORK	RALEIGH/DURHAM	NORTH CAROLINA	MLWAUKEE	WISCONSIN
MOBILE	ALABAMA	LAREDO (WEBB COUNTY)	TEXAS	ORLANDO	FLORIDA
NEW ORLEANS	LOUISIANA	STARR COUNTY	TEXAS	BATTLE CREEK	MICHIGAN
SAN FRANCISCO	CALIFORNIA	EAGLE PASS (MAVERICK COUNTY)	TEXAS	MT. OLIVE (MORRIS COUNTY)	NEW JERSEY
LOS ANGELES	CALIFORNIA	DEL RIO (VAL VERDE COUNTY)	TEXAS	PORTLAND	OREGON
SEATTLE	WASHINGTON	BIRMINGHAM	ALABAMA	CINCINNATI (BUTLER COUNTY)	OHIO
SAN ANTONIO	TEXAS	WILMINGTON AND KENT COUNTY	DELAWARE	BOONE COUNTY	KENTUCKY
MAYAGUEZ	PUERTO RICO	DAYTON	OHIO	TUCSON	ARIZONA
TOLEDO	OHIO	CLINTON COUNTY	OHIO	NEWARK/ELIZABETH	NEW JERSEY
HONOLULU	HAWAII	ST. LOUIS COUNTY	MISSOURI	LONG BEACH	CALIFORNIA
BAY COUNTY	MICHIGAN	GRAND FORKS	NORTH DAKOTA	DULUTH	MINNESOTA
BAYONNE	NEW JERSEY	CHATHAM COUNTY	GEORGIA	SUFFOLK COUNTY	NEW YORK
McALLEN	TEXAS	PROVIDENCE AND NORTH KINGSTOWN	RHODE ISLAND	TULSA	OKLAHOMA
LITTLE ROCK	ARKANSAS	OKLAHOMA CITY	OKLAHOMA	CLINTON COUNTY	NEW YORK
KANSAS CITY	MISSOURI	POLK COUNTY & FOREST CITY (DES MOINES)	IOWA	BURLINGTON	VERMONT
SAULT STE MARIE	MICHIGAN	VALDEZ	ALASKA	OAKLAND	CALIFORNIA
KANSAS CITY	KANSAS	JEFFERSON COUNTY	NEW YORK	CHARLOTTE (MECKLENBERG COUNTY)	NORTH CAROLINA
SAN JOSE	CALIFORNIA	ALBUQUERQUE	NEW MEXICO	BANGOR	MAINE
OMAHA	NEBRASKA	JOHN F. KENNEDY INTL AIRPORT	NEW YORK	LINCOLN	NEBRASKA
SUFFOLK/PORTSMOUTH	VIRGINIA	EL PASO COUNTY	COLORADO	NOGALES	ARIZONA
DORCHESTER COUNTY	SOUTH CAROLINA	ELLIS COUNTY	TEXAS	SAN JUAN	PUERTO RICO
CHICAGO	ILLINOIS	PEORIA	ILLINOIS	BROWNSVILLE	TEXAS
BUFFALO	NEW YORK	BEAUMONT	TEXAS	PRINCE GEORGE'S COUNTY	FLORIDA
WILKES--BARRE	PENNSYLVANIA	PORT ARTHUR	TEXAS	PANAMA CITY	FLORIDA
PORT EVERGLADES	FLORIDA	ORANGE	TEXAS	WILMINGTON	NORTH CAROLINA
ATLANTA	GEORGIA	OGDENSBURG	NEW YORK	MOREHEAD CITY	NORTH CAROLINA
BOSTON	MASSACHUSETTS	MINNEAPOLIS--ST. PAUL	MINNESOTA	EL PASO	TEXAS
NEW BEDFORD	MASSACHUSETTS	COWLITZ COUNTY	WASHINGTON	DETROIT	MICHIGAN
LOUISVILLE (JEFFERSON COUNTY)	KENTUCKY	ALBANY	NEW YORK	HARTFORD (WINDSOR LOCKS)	CONNECTICUT
SALT LAKE CITY	UTAH	CORPUS CHRISTI	TEXAS	INDIANAPOLIS	INDIANA
GRANITE CITY	ILLINOIS	DENVER	COLORADO	BWI AIRPORT	MARYLAND
MIAMI	FLORIDA	GRAMERCY	LOUISIANA	BALTIMORE	MARYLAND
PITTSBURGH	PA	SOUTH BEND	INDIANA	PHOENIX	ARIZONA
NAGARA COUNTY	NEW YORK	SPARKS	NEVADA	BRIDGEPORT	CONNECTICUT
PHILADELPHIA	PENNSYLVANIA	WEST COLUMBIA	SOUTH CAROLINA	MEMPHIS	TENNESSEE
GALVESTON	TEXAS	WHATOOM COUNTY	WASHINGTON	NASHVILLE	TENNESSEE
ORANGE COUNTY	NEW YORK	BELLINGHAM	WASHINGTON	TAMPA	FLORIDA
SPARTANBURG COUNTY	SOUTH CAROLINA	BLAINE	WASHINGTON	SAN ANTONIO	TEXAS
FONCE	PUERTO RICO	AUSTIN	TEXAS	RIVERSIDE COUNTY	CALIFORNIA
MUSKOGEE	OKLAHOMA	KLAMATH FALLS	OREGON	DECATUR	ILLINOIS
MIDLAND	TEXAS	CULPEPER COUNTY	VIRGINIA	WACO	TEXAS
HOMESTEAD	FLORIDA	WATERVILLE	MAINE	ERIE	PENNSYLVANIA
BROWN COUNTY	WISCONSIN	TOOLE COUNTY	MONTANA	EUREKA	CALIFORNIA
BRATTLEBORO	VERMONT	MOSES LAKE	WASHINGTON	TUNICA COUNTY	MISSISSIPPI
ATHENS	TEXAS	BRUNSWICK	MAINE	YAKIMA	WASHINGTON
LAWRENCE COUNTY	OHIO	WEST TENNESSEE	TENNESSEE	KENT	MICHIGAN
JO	ILLINOIS	PORTSMOUTH,	NEW HAMPSHIRE	BUTTE--SILVER BOW	MONTANA
LEHIGH & NORTHAMPTON COUNTIES	PENNSYLVANIA	MOBILE	ALABAMA	ONTARIO COUNTY	NEW YORK

Zona Franca	Ubicación	Zona Franca	Ubicación	Zona Franca	Ubicación
HUNTSVILLE	ALABAMA	TRI CITY	TENNESSEE/VIRGINIA	GRAY'S HARBOR COUNTY	WASHINGTON
HOUSTON	TEXAS	PORT HUENEME	CALIFORNIA	TUCSON	ARIZONA
EVERETT	WASHINGTON	MEDFORD-JACKSON COUNTY	OREGON	CEDAR RAPIDS	IOWA
TACOMA	WASHINGTON	RICHMOND	VIRGINIA	PINELLAS COUNTY	FLORIDA
LAKE CHARLES	LOUISIANA	NEW LONDON	CONNECTICUT	RIO RANCHO	NEW MEXICO
GREAT FALLS	MONTANA	PALM BEACH COUNTY	FLORIDA	FAIRBANKS	ALASKA
LAS VEGAS (CLARK COUNTY)	NEVADA	ST. CLAIR COUNTY	MICHIGAN	JEFFERSON COUNTY	PENNSYLVANIA
SYRACUSE (ONONDAGA COUNTY)	NEW YORK	ANNISTON	ALABAMA	WASHINGTON COUNTY	MARYLAND
NEWPORT	VERMONT	TACOMA	WASHINGTON	ROSWELL	NEW MEXICO
GULFPORT (HARRISON COUNTY)	MISSISSIPPI	FORT MYERS	FLORIDA	WEST MEMPHIS	ARKANSAS
QUAD-CITY	IOWA/ILLINOIS	LENOIR COUNTY (KINSTON)	NORTH CAROLINA	BUTTE-SILVER BOW	MONTANA
CHATTANOOGA	TENNESSEE	SEBRING	FLORIDA	LANSING	MICHIGAN
PALM BEACH	FLORIDA	OLYMPIA	WASHINGTON	SEDGWICK COUNTY	KANSAS
BREVARD COUNTY	FLORIDA	OCALA	FLORIDA	NORTH HAVEN	CONNECTICUT
WASHINGTON DULLES INT'L AIRPORT	VIRGINIA	ST. LUCIE COUNTY	FLORIDA	BOUNDARY COUNTY	IDAHO
FRANKLIN COUNTY	OHIO	YUMA	ARIZONA	ROCKFORD	ILLINOIS
SIERRA VISTA	ARIZONA	SIOUX FALLS	SOUTH DAKOTA	EVANSVILLE	INDIANA
FLINT	MICHIGAN	MESA	ARIZONA	PRESIDIO	TEXAS
MONROE COUNTY	NEW YORK	MONTGOMERY	ALABAMA	MADAWASKA	FLORIDA
SALEM	NEW JERSEY	MEMPHIS	TENNESSEE	AKRON/CANTON	OHIO
WEST SACRAMENTO	CALIFORNIA	SPOKANE	WASHINGTON	FORT WAYNE	INDIANA
BRUNSWICK	GEORGIA	SPRINGFIELD	MISSOURI	FORT WORTH	TEXAS
SHREVEPORT	LOUISIANA	MERCED/MADERA/FRESNO COUNTIES	CALIFORNIA	DONA ANA COUNTY	NEW MEXICO
LAWRENCE COUNTY,	ILLINOIS	DURANT	OKLAHOMA	VOLUSIA COUNTY	FLORIDA
BERKS COUNTY	PENNSYLVANIA	WOOD AND JACKSON COUNTIES	WEST VIRGINIA	TEXAS CITY	TEXAS
KNOXVILLE	TENNESSEE	CHARLESTON	WEST VIRGINIA	MERCER COUNTY	NEW JERSEY
FREEPORT	TEXAS	PIEDMONT TRIAD AREA	NORTH CAROLINA	HOLY OKE	MASSACHUSETTS
EL PASO	TEXAS	STOCKTON	CALIFORNIA	IMPERIAL COUNTY	CALIFORNIA
FINDLAY	OHIO	KODIAK ISLAND	ALASKA	BOWIE COUNTY	TEXAS
BURNS HARBOR	INDIANA	DOTHAN	ALABAMA	KOOCHICING COUNTY	MINNESOTA
SAN DIEGO	CALIFORNIA	GREGG COUNTY	TEXAS	LUBBOCK	TEXAS
BATON ROUGE	LOUISIANA	LAKEWOOD	NEW JERSEY	ALEXANDRIA	LOUISIANA
CALHOUN AND VICTORIA COUNTIES	TEXAS	PALM SPRINGS	CALIFORNIA	SOUTHAVEN	MISSISSIPPI
WESLACO	TEXAS	SANTA MARIA	CALIFORNIA	KERN COUNTY	CALIFORNIA
CASPER	WYOMING	DUBLIN	VIRGINIA	WESTERN MARICOPA COUNTY	ARIZONA
VICKSBURG/JACKSON	MISSISSIPPI	TERRE HAUTE	INDIANA	GREENUP AND BOYD COUNTIES	KENTUCKY
ST. PAUL	ALASKA	MARTINSBURG	WEST VIRGINIA	TERREBONNE PARISH	LOUISIANA
ANCHORAGE	ALASKA	FORT LAUDERDALE	FLORIDA	ADA AND CANYON COUNTIES	IDAHO
AUBURN	MAINE	DALLAS/FORT WORTH	TEXAS	MAMI-DADE COUNTY	FLORIDA
WASHINGTON COUNTY	OHIO	CLEVELAND	OHIO	VICTORVILLE	CALIFORNIA
CONROE (MONTGOMERY COUNTY),	TEXAS	SUMAS	WASHINGTON	GENESEE COUNTY	NEW YORK
DANE COUNTY	WISCONSIN	COOS COUNTY	OREGON	CHEYENGO COUNTY	NEW YORK
FARGO	NORTH DAKOTA	LOS ANGELES	CALIFORNIA	CALEDONIA	VERMONT
LIBERTY COUNTY	TEXAS	PALMDALE	CALIFORNIA	CORTLAND COUNTY	NEW YORK
ONEDA COUNTY	NEW YORK	MERIDIAN	IDAHO	CAMERON PARISH	LOUISIANA
AMARILLO	TEXAS	DALLAS-FORT WORTH	TEXAS	LAKE COUNTY	FLORIDA
BUTTE COUNTY	CALIFORNIA	MANATEE COUNTY	FLORIDA	LIMON	COLORADO
EDINBURG	TEXAS	CLARK COUNTY	INDIANA	VANCOUVER	WASHINGTON
SEMINOLE COUNTY	FLORIDA	PENSACOLA	FLORIDA		

Los Estados Unidos cuenta en la actualidad con más de 290 zonas francas, de las cuales la creación de la primera data de los años 1936 ubicada en New York, hasta la más actual que fue creada en octubre del 2016 en Washington, denominada zona franca de Vancouver. En la zonas francas de los Estados Unidos las actividades que realizan son variadas que van desde servicios de energía, comercialización de vehículos, electrodomésticos, etc.

2.2. China

En china se estableció la primera ZFI (Zonas Francas Industriales) en 1979. El número de ZFI establecidas en China/ Asia aumentó a 500 en 1996 (OCDE) y a 2,700 en el año 2003 (OIT). En la actualidad cuenta con 251 Zonas Francas, generan 40 millones de empleo

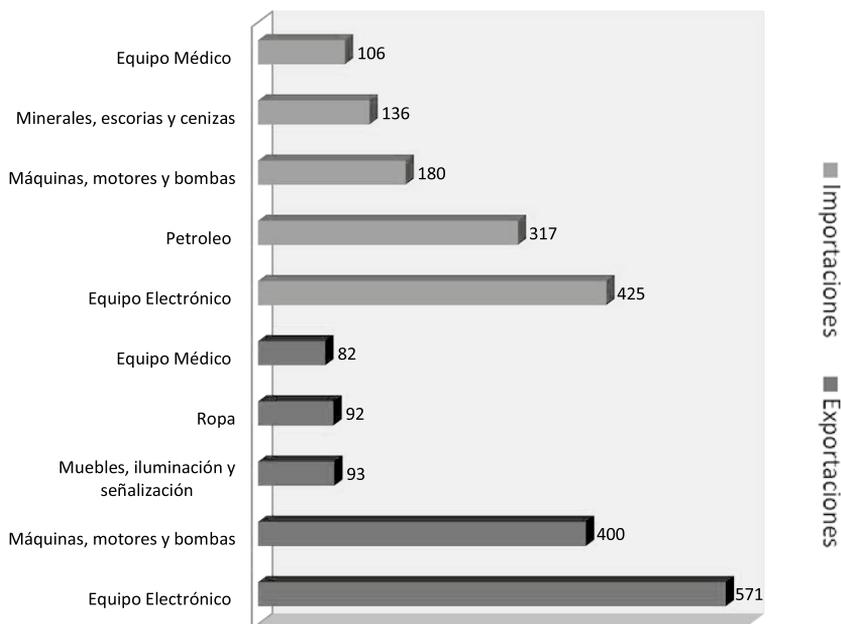
En sus inicios China contaba con cuatro Zonas Económicas Especiales (ZEE) en Shenzhen, Zhuhai, Shantou y Xiamen, más tarde se expandieron a 14 ciudades costeras de libre comercio. Al final de 1992, China había establecido 60 ZEE (5 zonas económicas especiales, 15 ciudades costeras abiertas, 8 ciudades ribereñas abiertas, 19 ciudades interiores y 13 ciudades fronterizas abiertas). Exceptuando las cuatro primeras las demás son consideradas más jurisdicciones que zonas físicas.

De acuerdo a la tipología nacional de China las zonas de desarrollo se dividen en seis tipos principales. Las Zonas de Desarrollo Económico y Tecnológico (ETDZ)), las Zonas de Desarrollo Industrial de Alta Tecnología (HIDZ) y las Zonas de Cooperación Económica Fronteriza (BECZ), están exentos del pago de derechos de aduanas. Las tres restantes se denominan como zona delimitada/ Parque Logístico (BZ/BLZ), Zona Franca Industrial (ZFI) y Polígono industrial, zona de inversión, etc. (IP/IZ).

La transferencia de mercancías de una zona franca a otra sin tener que efectuar el pago de aranceles o de IVA. Las zonas francas de Waigaoqiao en Shanghai y Futian en Shenzhen ofrecen almacenamiento ilimitado libre de impuestos y sin cargo de tasa de vigilancia aduanera.

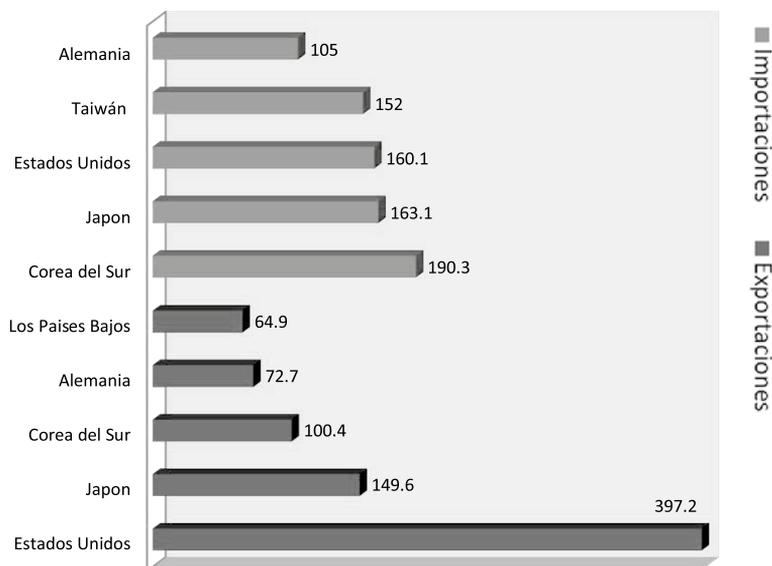
Los productos pueden permanecer en la zona franca un año y, previa solicitud, se puede prorrogar un año más, después del cual los productos deberán ser re-exportados. Sin embargo, los productos destinados a los mercados del interior deberán ser reimportados a través de los canales regulares, estando sujetos a los impuestos correspondientes. Pero aún queda una ventaja más: cuando se envían estos productos a China, es posible agrupar una vez al mes todos los envíos a efectos de documentación aduanera.

Gráfico N.º 2. Principales exportaciones e importaciones 2014 (billones de US\$).



Fuente: Importing and exporting in China, p. 5.

Gráfico N.º 3. Principales destinos - Importaciones y exportaciones 2014 (billones de US\$).



Fuente: Importing and exporting in China, p. 6.

2.3. Panamá

En Panamá existen cuatro tipos de legislaciones para las áreas económicas especiales, de acuerdo PROINVEX (Agencia de Promociones de Inversiones y Exportaciones), que poseen actividades un tanto diferenciadas, así como diferentes incentivos fiscales que se detallan a continuación:

2.3.1. Zona Libre de Colón

Creada mediante el Decreto Ley N.º 18 de 1948, es el primer centro de distribución del hemisferio occidental. Está en constante modernización tanto de sus almacenes como del sistema portuario y de tráfico para sus mercancías.

Localizada a unos pocos kilómetros del Canal de Panamá en el sector caribeño, provincia de Colón y es considerada la primera zona franca en el hemisferio occidental y la segunda más grande del mundo. Conceden facilidades migratorias para los ejecutivos e inversionistas extranjeros.

- a. Actividades permitidas
 - Exportación.
 - Reexportación.
 - Importaciones.
 - Manufacturas.
 - Venta, comercialización y distribución.
 - Refinación y transformación de mercancías.
 - Demás operaciones, transacciones, negociaciones y actividades propias o incidentales, al establecimiento y funcionamiento de zonas de comercio internacional libre.
- b. Incentivos fiscales
 - 0% de impuestos en ganancias por operaciones en el exterior.
 - 0% de impuestos en los productos importados para su reexportación.
 - Exonerados los servicios específicos que surtan efectos en el extranjero.
 - Costos altamente competitivos.
- c. Formas de establecer operaciones
 - Permiso de operación.
 - Convenio de representación.

- Arrendamiento local.
- Arrendamiento de lote.
- Depósito público.

2.3.2. Zonas francas

Se definen como Zonas de Libre Empresa, especialmente delimitadas, regidas por la Ley N.º 32 del 5 de abril de 2011. Desarrollan la organización operativa y la gestión administrativa que sean necesarias para establecer empresas de todas partes del mundo cuya actividad sean producción de bienes, servicios, alta tecnología, investigación científica, educación superior, servicios logísticos, servicios ambientales, servicios de salud y servicios generales.

a. Actividades permitidas:

- Empresas que realizan actividades de manufactura.
- Servicios logísticos.
- Educación superior.
- Investigación científica.
- Alta tecnología.
- Servicios ambientales.
- Prestación de servicios de salud.
- Servicios generales.

b. Incentivos fiscales

- Los promotores de zonas francas están exonerados del impuesto sobre la renta en el arrendamiento y subarrendamiento.
- Las empresas de servicios, empresas de servicios logísticos, empresas de alta tecnología, centros de investigación científica, centros de educación superior, empresas de servicios generales, centros especializados para la prestación de servicios de salud y empresas de servicios ambientales, estarán cien por ciento (100%) exentas del impuesto sobre la renta por sus operaciones exteriores y por sus operaciones entre sí.
- Exoneración de impuestos y derechos de importación sobre materias primas, productos semielaborados, compra e importación de equipo y materiales de construcción, maquinarias, repuestos, herramientas, accesorios, insumos, materiales de empaque y todo bien o servicio requerido para sus operaciones.

2.3.3. Área económica especial Panamá Pacífico

Es un área designada para la producción de bienes y servicios de alto valor agregado y tecnología. Se encuentra ubicada en la antigua base aérea de Howard. Panamá Pacífico rige sus relaciones con el estado panameño mediante la Ley N.º 41 de 2004.

a. Actividades incentivadas:

- Sedes corporativas.
- Operaciones de funciones administrativas (*back office*).
- Centros de llamadas.
- Servicios multimodales y logísticos.
- Productos de alta tecnología y fabricación de procesos.
- Mantenimiento, reparación y reacondicionamiento de aeronaves.
- Transferencia de servicios a la industria de la aviación.
- Servicio de *offshore*.
- Industria cinematográfica.
- Transmisión de datos, radio, televisión, audio, video.
- Transferencia de inventarios entre empresas del lugar.
- Transferencia de bienes y servicios a barcos, aviones y sus pasajeros.
- Venta de mercancía no fabricada en Panamá Pacífico, destinada para la exportación, cuando se hecha por empresas multinacionales o cualquier de sus afiliados, subsidiarias o empresas del mismo grupo económico.

b. Incentivos fiscales

- Exención de cualquier impuesto, tasa, tarifa, gravamen o aranceles de importación sobre cualquier mercancía, producto, equipo, servicio y otros bienes en general que sean ingresados en Panamá Pacífico.
- Exención del Impuesto de Transferencia de Bienes Muebles y Servicios (ITBMS).
- Exención de cualquier impuesto, arancel, tarifa, tasa o cargo con respecto al movimiento o almacenamiento de combustible u otros hidrocarburos y sus derivados.
- Exención sobre cualquier licencia comercial o industrial o impuesto de registro.

- Exención del impuesto del timbre.
- Exención del impuesto de inmuebles sobre terrenos y mejoras comerciales / industriales, al igual que del impuesto de transferencia de bienes inmuebles.
- Exención del impuesto de exportación/reexportación de cualquier tipo de mercancía, productos, equipos, bienes o servicios.
- Exención de cualquier impuesto, tarifa, arancel, gravamen, retención u otros cargos de naturaleza similar aplicados a pagos acreedores extranjeros, por el interés, comisiones, regalías y otros.

2.3.4. Ciudad del saber

La Ciudad del Saber es un parque científico, tecnológico y empresarial ubicado a orillas del Canal de Panamá. Ocupa el área y las instalaciones de la antigua base militar estadounidense de Clayton, constituyendo un excelente ejemplo de cómo transformar un lugar de armamento y entrenamiento bélico en un centro dedicado a la ciencia, la tecnología y la educación. La Ciudad del Saber rige sus relaciones con el estado panameño mediante el Decreto de Ley N.º 6 del 10 de febrero de 1998. Se puede contratar el personal internacional que sea necesario para llevar a cabo las labores de la empresa, Se conceden visas especiales a empleados extranjeros de empresas afiliadas y a sus cónyuges e hijos dependientes.

a. Actividades permitidas:

- Científicas.
- Tecnológicas.
- De desarrollo humano.
- Culturales.

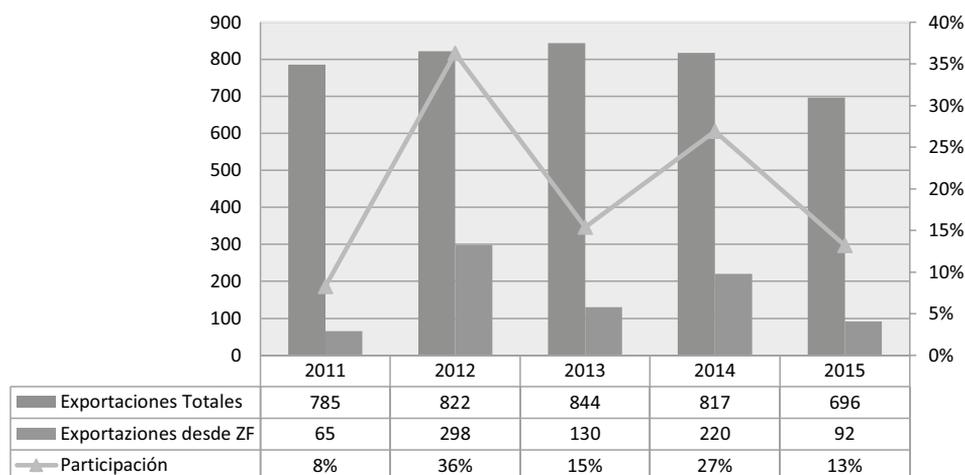
b. Incentivos fiscales

- Exoneración de impuestos sobre la renta.
- Exoneración de impuestos de importación.
- Exoneración de ITBMS.
- Exoneración de impuestos de inmuebles.
- Exoneración sobre las transferencias al extranjero.
- Las empresas que producen bienes o servicios tecnológicos en el TIP no pagan impuestos directos ni de licencias.

Panamá cuenta con un total de 20 zonas francas, en las cuales se tienen registradas un total de 154 empresas, en el periodo 2014 / 2015. Se han generado en este mismo periodo un total de 5,115 empleos directos y 6,234 empleos indirectos.

La participación de las exportaciones desde las zonas francas sobre las exportaciones ha tenido su pico más alto en los años 2012 y 2014 con 36% y 27% respectivamente. En el año 2015 las exportaciones desde zonas francas han disminuido a 92 millones de dólares, a pesar de esto su participación en las exportaciones totales tiene un valor del 13%.

Gráfico N.º 4. Exportaciones totales / Exportaciones de zonas francas (mill. de US\$).



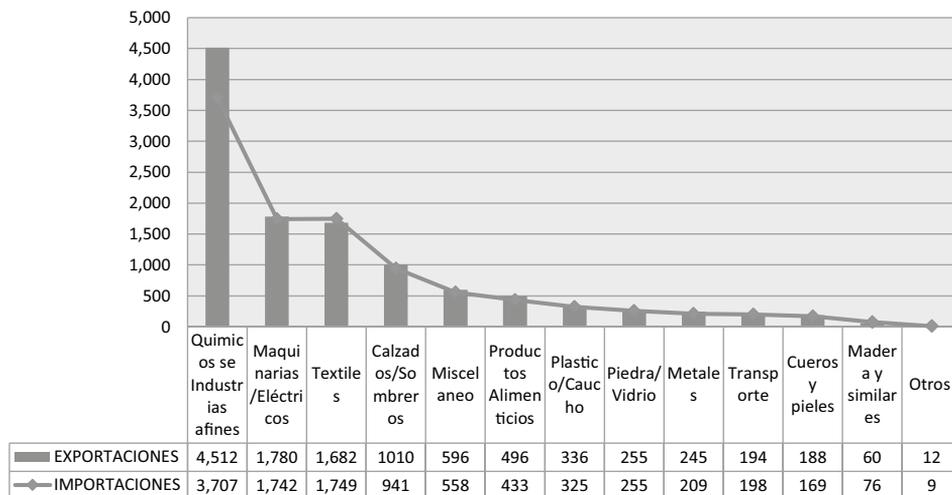
Fuente: *Revista de Estadística de AZFA* (2015), 2.ª ed., p. 13.

La zona libre de Colón es el área económica especial más importante de Panamá, en el año 2015 aportó el 5.6% del PBI de este país, ha generado 20,300 puestos de empleo, un total de 4,371 millones de USD en importaciones y 4,997 millones de USD en reexportaciones, todo lo mencionado en el año 2015.

De acuerdo al gráfico N.º 5, se ve que los principales productos de importación de la zona libre de Colón son los farmacéuticos y productos químicos, textiles, maquinarias y artefactos eléctricos, calzados y otros textiles.

Estos productos provienen principalmente de China, Singapur, Estados Unidos, Taiwán y México. Mientras tanto, estos mismos productos son reexportados hacia los mercados de Latinoamérica, principalmente a Venezuela, Colombia, Puerto Rico, Panamá y República Dominicana.

Gráfico N.º 5. Importaciones y exportaciones por grupo de productos - Zona libre de Colón 2015 (mill. de US\$)



Fuente: Georgia Tech Logistics Innovation & Research Center-Estadísticas Zona libre de Colón.

2.4. México

De acuerdo con la Secretaría de Economía del Gobierno de México, el “Programa para la Industria, Maquiladora y de Servicio de Exportación”, conocido como “Programa IMMEX” es un instrumento que surge en la década de los sesenta, en la frontera norte con Estados Unidos, para generar empleos. El objeto actual de este programa es permitir a las empresas, a pesar de su ubicación física, la importación temporal de bienes necesarios para ser utilizados en un proceso industrial o de servicio destinado a la elaboración, transformación o reparación de mercancías de precedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación o a la prestación de servicios de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado y, en su caso de las cuotas compensatorias.

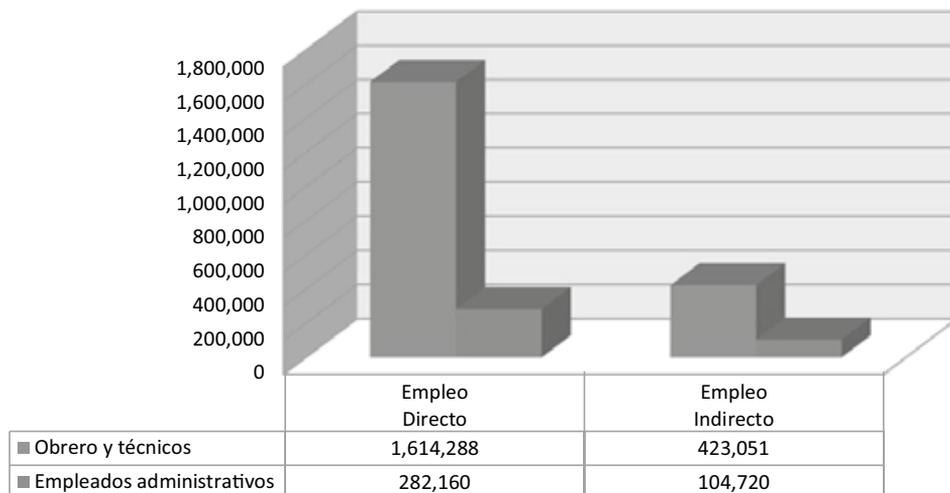
Cuenta con un total de 6,142 establecimiento, de los cuales 1,115 son establecimientos no manufactureros y el 5,037 representan a los establecimientos manufactureros. En el periodo de abril de 2015 a 2015 se ha importado un valor de 184,593 millones de USD y exportado 241,825 millones de USD.

México es de lejos el primer país en términos de intercambio comercial de América Latina, con un comercio exterior que tiene un monto global que en el año 2014 representó cerca de US \$ 800.000 millones. México se había negado a adoptar la muy popular figura de las Zonas Francas o Zonas Económicas Especiales (ZEE).

Las principales características de estas novedosas ZEE son las siguientes:

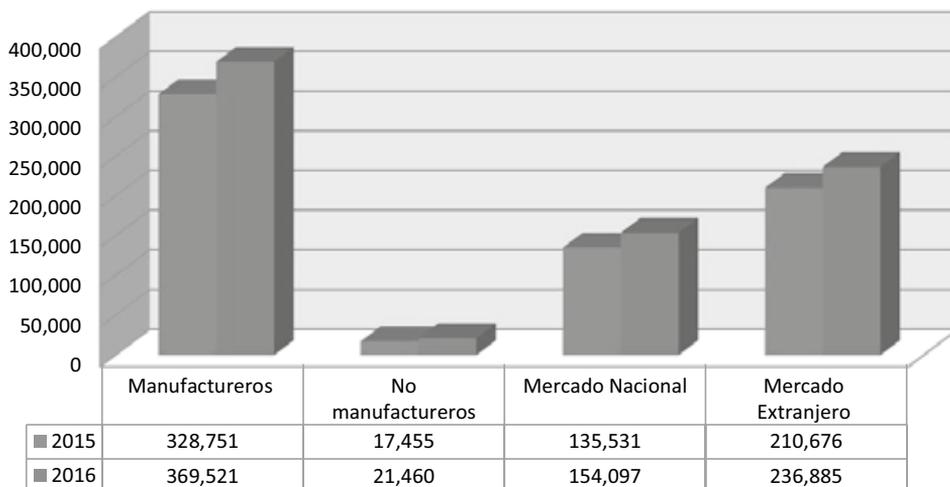
1. Solo se aplicarán en aquellas regiones con mayor rezago económico y social (deben ser en una de las diez entidades federativas con mayor índice de pobreza y con el mayor número de personas en esta situación).
2. Las poblaciones que aspiren a su declaratoria no deben tener ni menos de 50,000 habitantes, ni más de 500,000.
3. Solo se autorizarán en lugares con comprobada conectividad (cerca de puertos, aeropuertos, ferrocarriles, carreteras y corredores interoceánicos) siguiendo el modelo coreano.
4. Deberán definir previamente su vocación productiva y esta será diferenciada entre las distintas zonas.
5. Pueden ser unitarias (una sola ZEE delimitada desarrollada por un único administrador) o por secciones (varios conjuntos industriales ubicados dentro de un polígono de mayor extensión).
6. Se declara de utilidad pública el área de la ZEE para fines de expropiación y dotación de infraestructura y servicios público.
7. Los incentivos los otorga el gobierno federal caso por caso, para poder graduarlos “sobre medida” y pueden ser fiscales, aduaneros, administrativos y financieros.
8. El plazo de autorización puede ser hasta de 30 años, prorrogables de manera sucesiva por periodos iguales.
9. Los incentivos fiscales tendrán una duración mínima de 8 años y serán decrecientes en el tiempo.

Gráfico N.º 6. Personal ocupado según condiciones de contratación durante junio de 2016.



Fuente: INEGI-Instituto Nacional de Estadística y Geografía, p. 2.

Gráfico N.º 7. Ingresos de los establecimiento con programa IMMEX durante junio (mil. de pesos mx).



Fuente: INEGI - Instituto Nacional de Estadística y Geografía, p. 3.

El gráfico N.º 6 da un alcance, del número personal ocupado registrado hasta el mes de junio de 2016, haciendo una diferenciación entre los empleos directos e

indirectos, que a su vez ambos pueden subdividirse entre las labores de Obreros y técnicos, con los que vendrían a ser los empleados administrativos. Los Obreros y técnicos ubicados en empleos directos, son lo que representan e valor más representativo del total y los administrativos del lado de los empleos indirectos son parte de la población minoritaria.

En el gráfico N.º 7, tenemos que observar los resultados de dos formas, en primer lugar diferenciar los ingresos que se han generado con el Programa IMMEX, en los meses de junio de los años 2015 y 2016, tanto en los sectores manufactureros como en los no manufactureros, donde primero representa el 95% del total en junio del 2015 y 94.5% en junio del 2016. En segundo lugar debemos observar los ingresos generados para el mercado nacional y para el internacional, en el mismo periodo de tiempo que el caso anterior, observándose que en promedio el mercado nacional obtiene un 40% del ingreso total y el mercado internacional el 60% restante.

2.5. Hong Kong

Las zonas francas crean una sinergia importante para la atracción de inversión extranjera en un país y complementan la diversificación de la inversión local. Así, Hong Kong es la principal zona franca del mundo.

Varias son las razones sobre las que se asienta que Hong Kong es la principal zona franca del mundo, lo que explica que con solo 7 millones de habitantes sea el segundo receptor de inversión extranjera directa de todo Asia tan solo por detrás de China continental, y el séptimo a nivel internacional.

Las reexportaciones son el motor de su comercio de mercancías. La China continental es su principal socio comercial, el cual recibe el 55% de las reexportaciones de Hong Kong, y suministra el 48% de las importaciones de mercancías del territorio esto segunda data del 2013.

Hong Kong, aplica un régimen de franquicias arancelarias sobre una base NMF (Nación Más Favorecida), pero más de la mitad de su arancel aduanero sigue sin consolidar en la OMC. Como resultado de su condición de puerto franco, los procedimientos aduaneros en Hong Kong, se encuentran entre los más sencillos y rápidos del mundo, y prácticamente todas las declaraciones de aduanas y documentos conexos se tramitan electrónicamente.

Entre las medidas aplicadas por Hong Kong, en los últimos años para facilitar el comercio y consolidar la función que cumple como centro de tránsito cabe mencionar que el establecimiento formal de un programa de operadores económicos autorizados y de un sistema de facilitación del transbordo intermodal, y la reducción de las tasas de declaración de aduana. La valoración en aduana solo se

utiliza para recaudar los impuestos especiales que gravan el consumo de cuatro productos (bebidas alcohólicas, tabaco, aceites hidrocarbonados y alcohol metílico) y el impuesto de primera matrícula de vehículos.

Las medidas no arancelarias son pocas, y las medidas relativas a la prohibición de importar las licencias de importación se aplican principalmente por motivos de seguridad, sanitarios y medioambientales, o en cumplimiento de obligaciones internacionales.

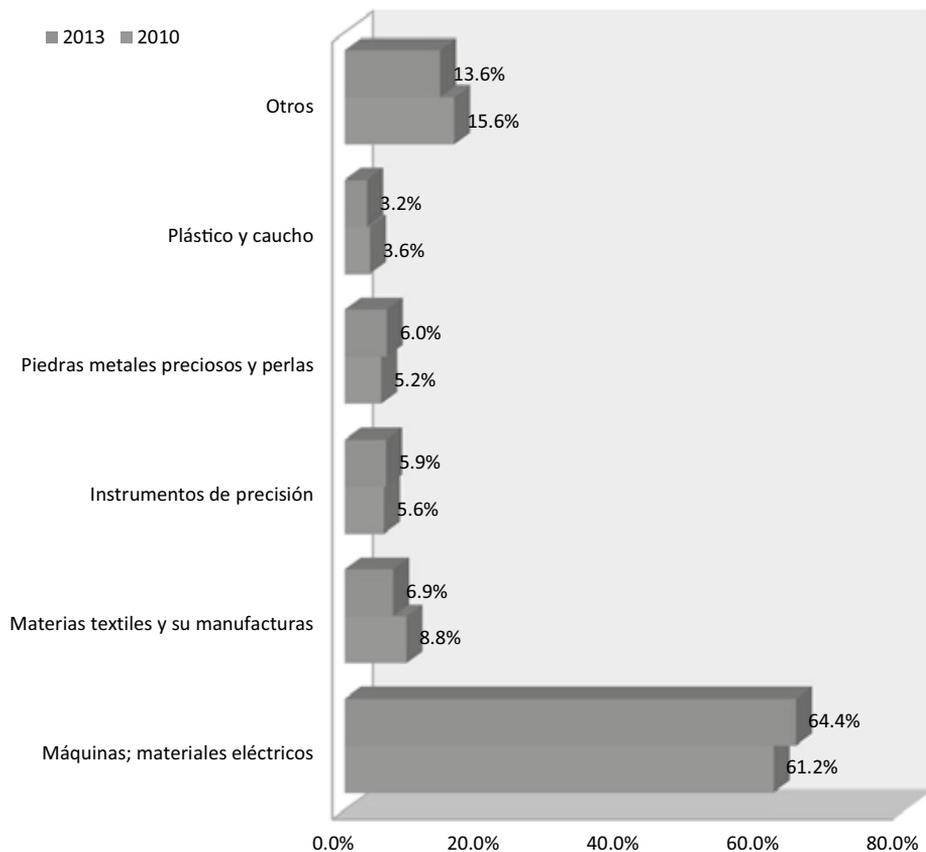
Las importaciones destinadas a las reexportaciones representan alrededor de las tres cuartas partes de las importaciones totales de mercancías, mientras que el resto correspondió a las “importaciones no reexportadas”, es decir, las que son destinadas al mercado interno. La China continental, el territorio aduanero distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu y el Japón son las principales economías de origen de las reexportaciones.

En el 2013, las reexportaciones de mercancías aumentaron en 3,0% en valores reales. En lo que se refiere a la composición por productos, las máquinas y el material eléctrico fueron el principal componente de las reexportaciones, seguidos de las materias primas textiles y sus manufacturas lo que vemos en el gráfico N.º 8. Otras reexportaciones importantes son las piedras y los metales preciosos y las perlas, los instrumentos de precisión y el plástico y el caucho.

Las exportaciones de productos locales disminuyeron un 9,4% en valores reales. Los principales productos locales que exporta Hong Kong son: piedras, metales preciosos y perlas, máquinas y materiales eléctrico, plástico y caucho, preparaciones de las industrias alimentarias, bebidas y tabaco, productos químicos y metales comunes.

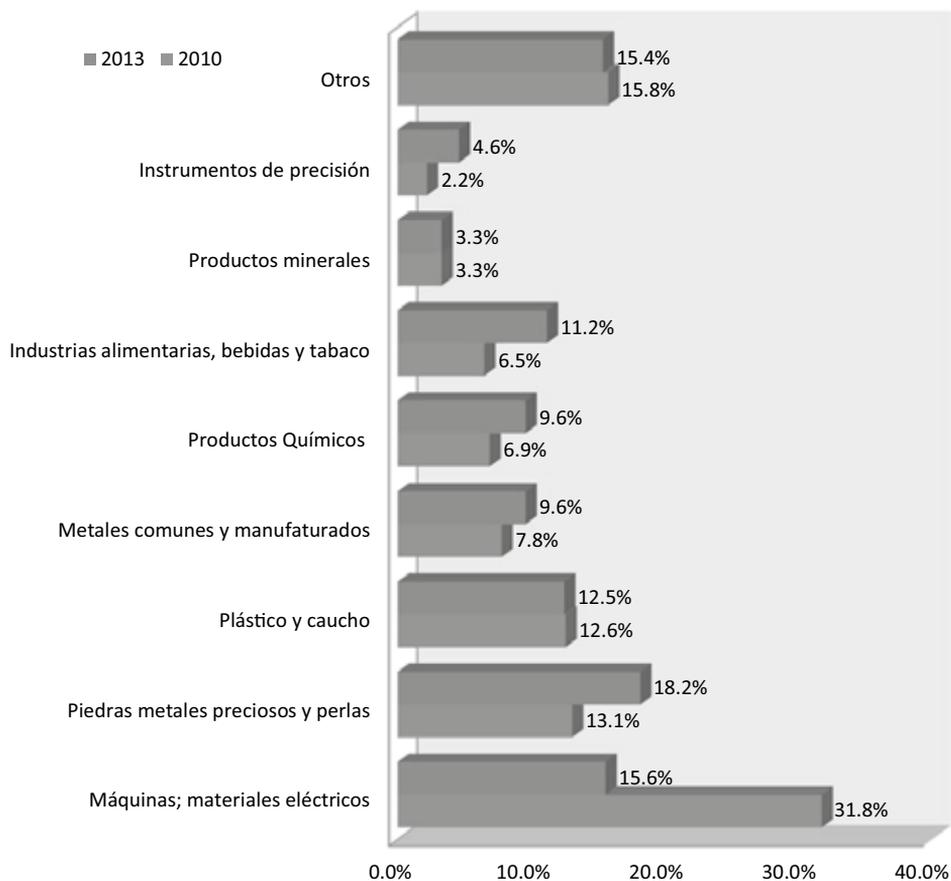
Las importaciones de mercancías de Hong Kong aumentaron un 3,9% en valores reales en 2013; las importaciones no reexportadas aumentaron en un 6,3% en valores reales. La composición de las importaciones se ha mantenido mayormente constante desde el 2010. La proporción más importante corresponde a las maquinarias y el material eléctrico, seguidos de las piedras, los metales preciosos y las perlas, los instrumentos de precisión, las materias textiles y sus manufacturas y los combustibles minerales.

Gráfico N.º 8. Composición por productos de las reexportaciones en Hong Kong (2010 - 2013)



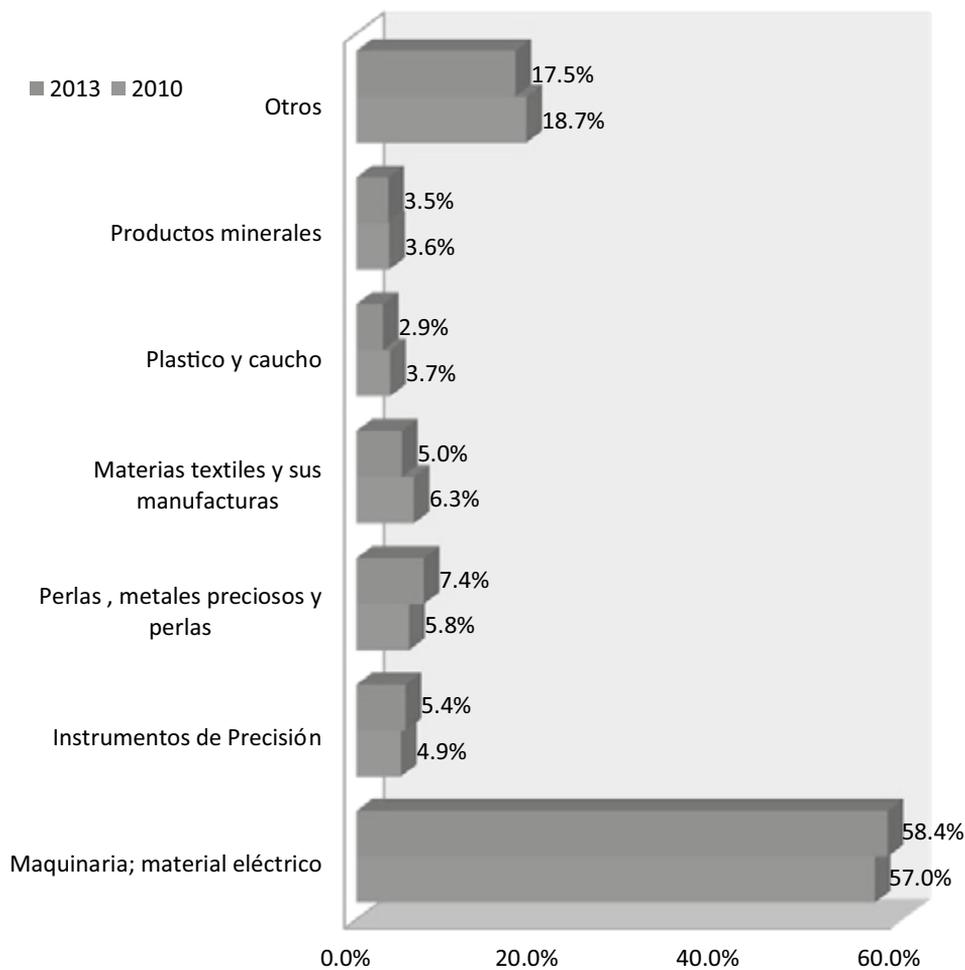
Fuente: Examen de las políticas comerciales - Informe de la secretaría 2014, p. 20.

Gráfico N.º 9. Composición por productos de las exportaciones locales en Hong Kong (2010 - 2013).



Fuente: Examen de las políticas comerciales - Informe de la secretaría 2014, p. 20.

Gráfico N.º 10. Composición por productos de las importaciones en Hong Kong (2010 - 2013)



Fuente: Examen de las políticas comerciales - Informe de la secretaría 2014, p. 20.

3. SITUACIÓN ACTUAL DE LAS ZONAS FRANCAS EN EL PERÚ

En los últimos años el gobierno ha anunciado que plantearía incentivos para atraer inversiones a zonas francas y los ahora denominados (ZED) Zonas Especiales de Desarrollo, ley que se aprobó en junio de este año. Las ZED de Ilo, Matarani y Paita requieren apoyo de las inversiones extranjeras y nacionales debido a que se viene operando a un 40% de su capacidad aproximadamente.

De acuerdo al informe de la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (ComexPerú), la zona franca y ZED que vienen funcionando, solo han generado evasión tributaria, además de competencia desleal que en condiciones normales de acuerdo a la ley nacional sería sancionado, además de contaminación ambiental y perjuicio para el tesoro público.

Como se planteó en la definición de zona franca, se consideran a estas zonas industriales que incentiven el intercambio comercial de productos y servicios. Las empresas que se encuentran dentro de esta jurisdicción están exoneradas, en el Perú, de pagar el impuesto a la renta, impuesto general a las ventas, así como impuestos municipales e impuesto selectivo al consumo

De acuerdo a los resultados obtenidos en cuando al desempeño de la Zofra Tacna y ZED, en el Perú es necesario mencionar que no ha sido del todo eficiente debido a que hasta la actualidad no han podido convertirse en gigantes polos de desarrollo industrial, el cual es el objetivo primordial de estas zonas.

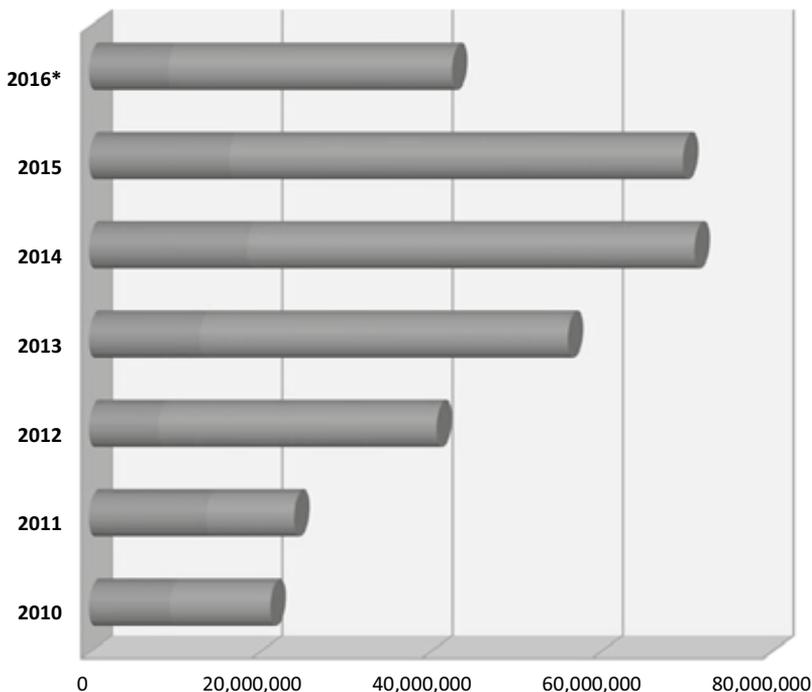
En el Perú existen seis zonas económicas especiales de las cuales cuatro están en funcionamiento (Paita, Matarani, Ilo y Zofra Tacna) y dos en proceso en Tumbes y Puno.

3.1. Exportaciones e importaciones de la zona franca peruana

En el gráfico N.º 11 se observa la evolución de las exportaciones e importaciones de las zonas francas en el Perú en el periodo de 2010 a 2015. El valor de las exportaciones sigue una tendencia creciente teniendo su punto más bajo en el año 2012, para experimentar un crecimiento durante los periodos de 2013 y 2014, cayendo levemente en el año 2015.

Las importaciones experimentan valores cada vez mayores a lo largo del periodo de análisis incrementándose en un 73% si comparamos el año 2010 y 2015. En general la balanza comercial en las zona franca es negativa debido al valor de las importaciones que supera a las exportaciones a excepción del año 2012.

Gráfico 11. Exportaciones e importaciones zona franca de Perú (2010 - 2016)
(Valor FOB Y CIF USD)



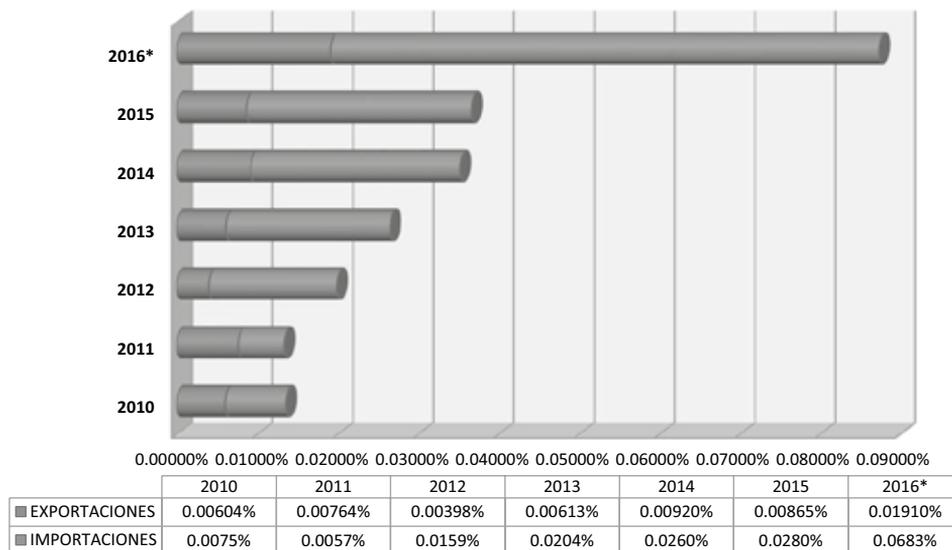
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016*
■ EXPORTACIONES	9,504,734	13,791,673	8,155,663	12,996,060	18,581,546	16,476,229	9,319,079
■ IMPORTACIONES	11,798,469	10,300,484	32,660,822	43,239,530	52,509,603	53,263,406	33,310,676

Fuente: [www.sunat.gob.pe/RecopilacióndeBoletines\(2010-2016\)](http://www.sunat.gob.pe/RecopilacióndeBoletines(2010-2016))

3.2. Participación de las zona franca en el PIB peruano

En este apartado se representa la participación porcentual, tanto de las exportaciones como de las importaciones de las zonas francas, sobre el PIB del Perú durante el periodo de los últimos siete años. Tanto las exportaciones como las importaciones en las zonas francas no representan ni el 1% del PIB Nacional, lo que debe dar lugar a la participación del gobierno central propiciando el desarrollo de las Industrias en estos sectores de tal modo que se eviten las evasiones tributarias y las prácticas desleales, buscando incrementar el nivel de exportaciones de productos manufacturados con un valor agregado más alto, generando nuevas fuentes de empleo y bienestar para la sociedad.

Gráfico N.º 12. Participación de las exportaciones e importaciones en el PBI (2010 -2016).



* Hasta el primer semestre.

Fuente: [www.sunat.gob.pe/RecopilacióndeBoletines\(2010-2016\)](http://www.sunat.gob.pe/RecopilacióndeBoletines(2010-2016)).

4. CONCLUSIONES

1. Analizando el manejo de las zonas francas en países vecinos, tanto de América del Sur, como Centro América y los Estados Unidos, podemos ver que a pesar de que poseen similitudes en cuanto al objetivo de la creación de estos sectores de libre comercio, son estructuralmente diferente debido a que el manejo y la relevancia que las autoridades le dan a sus zonas francas afecta directamente a sus eficiencia en cuanto a tratados comerciales se refiere.
2. Las exportaciones que se realizar dentro de las zona franca en el Perú, representa menos del 1% del total de exportaciones realizadas en el País, esto a pensar de que el tiempo que estas actividades se vienen realizando poseen más de 20 años de creación lo que refleja la ineficiencia en su manejo.
3. Se puede decir que las ZED son instrumentos que contemplan dentro de su aplicación mejorar las ventajas comparativas y competitivas que el país requiere para promover el presente y el futuro del desarrollo de nuestro comercio exterior, siempre y cuando sea llevados de la mejor manera con un alto grado de responsabilidad por parte de las empresas

que no busquen hacer malas prácticas como competencia desleal o evadir impuesto como viene sucediendo actualmente en el Perú lo cual dista mucho del objetivo primordial de una zona franca.

4. El valor de las exportaciones dentro de las zonas francas del Perú son superados con un gran margen por las importaciones lo cual genera un balance negativo dentro del saldo de la balanza comercial. Se analizaron los años desde el 2010 hasta en segundo trimestre del 2016 y las exportaciones sol superaron a las importaciones en el año 2011.
5. El gobierno debe de conocer los costos y beneficios, de los incentivos que se ofrecen a las zonas francas en el Perú. Los cuales deben de ser compatibles con los intereses nacionales en cuanto al desarrollo y la correcta distribución de recursos que promueva la generación de empleo y la búsqueda del bienestar general.
6. Tanto la política monetaria y la política fiscal deben ser adecuadas, para incrementar la probabilidad de éxitos en las zonas franca del Perú, en cuanto a temas de propiedad privada e inversiones, para que las empresas puedan repatriar sus ingresos a tasas de mercado, y cuando no existen restricciones en materia de divisas.
7. Se debe de moderar la carga impositiva de las empresas. No es necesario establecer incentivos tributarios excesivamente amplios (exoneraciones tributarias permanentes, exención de todos los tributos). Deben racionalizarse y reducirse al mínimo los impuestos indirectos y los requisitos de obtención de licencias, y las importaciones y exportaciones de la zona deben estar exentas de tributos sobre el comercio exterior y de aranceles.

5. RECOMENDACIONES

1. El manejo integrado de las zona franca y las ZED en el Perú, con la economía local es fundamental para el éxito de las mismas. Resulta necesario que las empresas desarrollen una sinergias locales con las Industrias que se ubican en las zonas francas con el objetivo de generar una transferencia tecnológica ideal, para lo cual es necesario que los productores locales cumplan con los requerimientos tanto de calidad, plazos de entrega y precios de acorde a las exigencias y requerimientos internacionales.
2. Las ZofraTacna y las ZED en el Perú, pueden cumplir un papel protagónico dentro del desarrollo del país en un largo plazo, si se albergan adecuadamente, se administran de forma adecuada y se integran en un programa nacional de reforma y liberalización.

3. Se debe de buscar que las que las ZofraTacna y las ZED, se establezcan en un modelo de economía liberal, en primer lugar porque las inversiones extranjeras en muchos casos no llegan al nivel previsto, debido a una legislación o reglamentación inadecuada, en segundo lugar , las zonas son instrumentos de distorsión es introducen un factor de discrecionalidad en el entorno de políticas, y finalmente una zona franca puede o no ser el mecanismo ideal para alcanzarla promoción apropiada de las exportaciones, por lo que debe hacerse un análisis de rentabilidad.
4. Debe de tomarse en consideración el proceso histórico del desarrollo de las zona franca y ZED antes llamadas CETICOS, para no corregir los errores que se viene cometiendo a lo largo de los años, ejemplo de ello es la nacionalización de vehículos usados , traídos en su mayoría del continente asiático, a través de los talleres de reparación y reacondicionamiento, que incrementan aún más el parque automotor del Perú.
5. Como se mencionó en el desarrollo de nuestro análisis, las zona francas de Perú, no están desarrollándose debidamente ya que viene trabajando aproximadamente a un 40%, lo que hace referencia a la necesidad de atraer un suficiente número de empresas para desarrollar la economía local y nacional, por otro lado se debe tener especial cuidado en dar excesivos subsidios a las pocas empresas que se atraen.
6. Factor primordial dentro del desarrollo de cualquier industria o sector económico es lo que se denomina capital humano, motor del desarrollo de las economías emergentes, la falta de atención en el desarrollo de habilidades del recurso humano y mejoras en el desarrollo social enfocado a la especialización de los trabajadores en labores técnicas ocasiona que este modelo no pueda adaptarse a la velocidad de las demandas de los mercados externos.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Cindy, M. & Erick Mora (2015). Balance de zonas francas: beneficio neto del régimen para Costa Rica 2010-2014. Recuperado el 12 de noviembre del 2016.

<http://www.camscat.org/wp-content/uploads/Interes/2015/Balance>

Banco Mundial. (1998). “Zonas francas industriales”. Documento de la serie de *Política económica* N.º 11.

<http://www.worldbank.org/prem/premnotes/es/notes11es.pdf>

Compendio estadístico de comercio exterior de Chile (junio 2016) Recuperado el 8 de noviembre de 2016

www.aduana.cl/aduana/site/artic/20160729/asocfile/20160729162256/compendio_estadistico_junio_2016.pdf

Estadísticas zonas francas de América Latina y el Caribe (2015). Recuperado el 8 de noviembre de 2016.

www.asociacionzonasfrancas.org/es/285-revista-azfa-2da-edicion

Foreign trade zone board action cross reference (n.d) Recuperado el 11 de noviembre de 2016.

<http://enforcement.trade.gov/ftzpage/51-100.html>

Indicadores de desempenho do polo industrial de Manaus (2011-2016). Recuperado el 11 de noviembre de 2016.

http://www.suframa.gov.br/servicos_principal.cfm

Influencia de las zonas francas en la diversificación productiva y la inserción de los países de América Latina y el Caribe (2012). Recuperado el 18 de octubre de 2016.

www.andi.com.co/czf/Documents/DocumentosdeInteres/2/SELADT_NInfluencia_de_las_Zonas_Francas_Diversificacion_productiva_insercion_paises_ALCDocumento.pdf

Informe de zonas francas en Uruguay (2016). Recuperado el 18 de octubre de 2016.

www.uruguayxxi.gub.uy/informacion/wpcontent/uploads/sites/9/2016/05/Informe-Zonas-Francas-Mayo-2016.pdf

Indicadores industriales ZFM (2015). Recuperado el 8 de noviembre de 2016.

www.suframa.gov.br/invest/es-zona-franca-de-manaus.cfm

José, G. (2015). *Proyecto Ilo*. Recuperado el 22 de enero de 2016.

http://correodelsur.com/opinion/20150504_el-proyecto-ilo.html

José, W. (2006). *Las zonas francas y su tratamiento en las estadísticas de comercio exterior en la CAN*. Recuperado el 12 de noviembre de 2016.

<http://segen.comunidadandina.org/andestad/>

Jorge, R. & Andrés, R. & María, C. Marcela, C. (2005). *Estudio económico y de competitividad de las zonas francas*. Recuperado el 18 de octubre de 2016.

www.andi.com.co/czf/Documents/DocumentosdeInteres/ESTUDIOFINALUNIANDES%202005.pdf

La zona franca de Iquique como plataforma comercial de Asia Pacífico en Sudamérica (2013). Recuperado el 22 de octubre de 2016.

<http://observatorio.bcn.cl/asiapacifico/noticias/zona-franca-iquique-plataforma-asia-pacifico>

National association of foreign - Trade zone (2014 -2015). Recuperado el 22 de octubre de 2016.

www.naftz.org/wp-content/uploads/2015/01/NAFTZ-2014-15-Annual-Report.pdf

Memoria anual zofra Tacna (2015). Recuperado el 12 de noviembre de 2016.

<http://www.zofratacna.com.pe/>

Ricardo, M. & Julio, G. & Bilberto, A. (2005) Análisis costo- beneficio del régimen de zonas francas. Recuperado 18 de octubre de 2016.

www.sedi.oas.org/DTTC/TRADE/PUB/STUDIES/TU17_Monge_Spa.pdf

www.bcrp.gob.pe

<https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/>

www.sunat.gob.pe

www.sunat.gob.pe/estad-comExt/modelo_web/anuario15.html

William, M. & Mattheew, A. (2008). *Desarrollo económico y condiciones laborales en las zonas francas industriales: un examen de tendencias*. Recuperado el 18 de octubre de 2016.

<http://ilo.org/public/french/dialogue/download/wp3espanolfinal.pdf>

Xiaolan, F. & Yuning, G. (2007). *Estudio sobre la zonas franca industriales en China*. Recuperado el 18 de octubre de 2016.

www.ilo.int/public/french/dialogue/download/epzchineespanol.pdf

¡UN RICO TREN PARA LA POBRE GENTE!

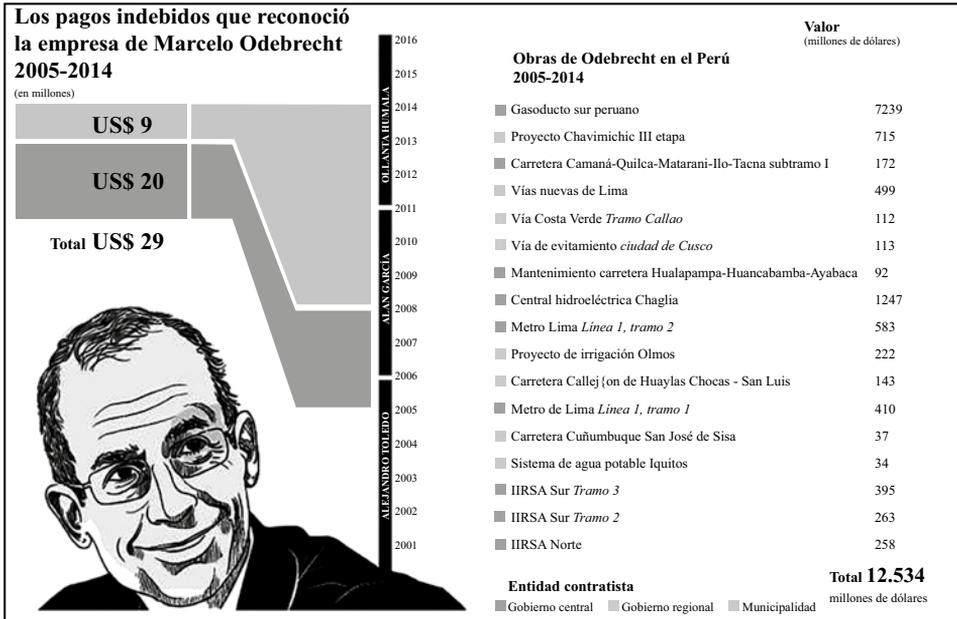
GILBERTO JOSÉ RAFAEL CÁRDENAS NÚÑEZ

1. INTRODUCCIÓN

Es casi imposible cerrar este trabajo debido a las recientes noticias sobre la investigación realizada por el Departamento de Justicia de los Estados Unidos con respecto al reconocimiento de pago de coimas por 29 millones de dólares a funcionarios del Estado peruano a cambio de lograr contratos de obras entre los años 2005 y 2014 por parte de la empresa brasilera ODEBRECH. La investigación es parte del caso Lava Jato que ha remecido Brasil por las prácticas usuales y generalizadas para con las obras y proyectos emprendidos, entre otros países, en el Perú contemporáneo¹.

El caso específico reconocido por el empresario Marcel Odebrecht y que tiene que ver con este trabajo, es el de un pago por 1.4 millones de dólares realizado por el empresa a un alto funcionario del gobierno y a los miembros del comité de licitación de una obra de transporte. Además de Odebrecht están involucradas las constructoras Andrade Gutierrez, Camargo Correa, Queiroz Galvão y OAS.

1 Odebrecht, 5 claves sobre su coimas en el Perú, *El Comercio*, 23/12/2016, 8:48. Lima Perú.



Diario *El Comercio*²

Y hago ésta presentación inicial, debido a que el concepto de gestión de proyectos públicos que corresponde al ámbito profesional no alcanza a la gestión política por parte de funcionarios del Estado cuya meta es enriquecerse mediante prácticas corruptas.

2. LA POLÍTICA ECONÓMICA

La política económica de un gobierno tiene cinco grandes campos de actividad que son la política fiscal (ingresos y egresos del Estado); la política monetaria (oferta monetaria y la velocidad del dinero); política cambiaria (valor de la divisa con respecto a otras divisas), la política de controles y regulaciones (supervisión y normas al respecto) y la política de reformas institucionales o estructurales.

Los últimos gobiernos en el Perú, que casualmente han sido mencionados por el empresario Odebrecht, le han dado especial énfasis a la política fiscal debido a la gran disponibilidad relativa de liquidez que tuvo el Estado proveniente de los altos precios de los minerales hasta el año 2014, y a la carencia de una concepción del desarrollo económico que priva a los gobernantes y sus equipos profesionales de un horizonte que les permita visualizar con claridad los grandes objetivos nacionales.

2 Supra ii.

3. EL TREN ELÉCTRICO LÍNEA 2

En la política económica del gobierno de Humala³ resalta la inversión en la línea 2 del Metro de Lima, proyecto actualmente en construcción y que tiene un costo de alrededor de los 6,000'000,000 de dólares americanos (a precios actuales en moneda nacional alrededor de 20,000'000,000 de soles). Según PROINVERSION el proyecto consiste en la implementación de una línea de metro subterráneo en el eje Este - Oeste de la ciudad, de 27 km de longitud (Línea 2 de la Red Básica del Metro de Lima), y un ramal de 8 km correspondiente a la Av. Elmer Faucett, desde la Av. Oscar Benavides (Colonial) hasta la Av. Néstor Gambetta, pasando por el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez⁴.

Esta Línea conectará a 13 distritos de Lima y Callao: Ate Vitarte, Santa Anita, San Luis, El Agustino, La Victoria, Breña, Jesús María, Cercado de Lima, San Miguel, La Perla, Bellavista, Carmen de la Legua, Cercado del Callao. Transportará a más de 1 millón de habitantes y conectará Ate con el Callao en 45 minutos.

La inversión total en la Línea 2 será de US\$ 5,658 millones incluido IGV.

Lo espectacular e importante de esta obra está tanto en el costo del proyecto que representa alrededor del 14% del presupuesto nacional del año 2017⁵ y que recientemente ha sido aprobado por el Congreso Nacional de la República mediante Ley N° 30518.- Ley de Presupuesto del Sector Público para el Año Fiscal 2017.

El proyecto de la línea 2 del Metro de Lima ha sido diseñado a través de diferentes consultorías realizadas por PROINVERSION en el lapso de los años 2011 al 2014, licitada y concesionada al consorcio Nuevo Metro de Lima. El Consorcio Nuevo Metro de Lima está integrado por Cosapi S.A. (Perú), Impregilo S.p.A. (Italia), Iridium Concesiones de Infraestructura S.A. (España), Vialia Sociedad Gestora de Concesiones de Infraestructura S.L. (España), Ansaldo Breda S.p.A. (Italia) y Ansaldo STS S.p.A (Italia).

Ésta obra fue exceptuada de las pautas establecidas por el recientemente desactivado Sistema Nacional de Inversión Pública (SNIP), pues el Consorcio Nuevo Metro de Lima, el único postor del concurso, y el sustento de la rentabilidad del proyecto se basó en las externalidades positivas que el transporte masivo de pobladores generaría a través del ahorro de tiempo en los viajes domicilio - trabajo, domicilio - centro de estudios, domicilio - centro comercial, y viceversa así como la revalorización de los terrenos aledaños, la actividad comercial de los comercios cercanos a las estaciones y en las diversas y múltiples interacciones entre estas

3 Ollanta Humala gana las elecciones en Perú el año 2011.

4 Página web PROINVERSION 2012.

5 La Ley de Presupuesto del Sector Público para el año fiscal 2017 establece un gasto del Estado de 142.471 millones 518.545 soles.

actividades. También se incluyó como un ingreso imputable al proyecto el ahorro de combustible que ocasionaría el desplazamiento del vehículo particular por el uso de las líneas del Tren, que son de uso masivo y en los efectos de menor contaminación y menores daños en la salud de la población.



4. LA CAPACIDAD DE GESTIÓN DEL GOBIERNO

El aparato del Estado a efectos de la construcción del Metro de Lima tiene tres organismos vinculantes, cada uno con su ámbito específico. Por un lado, la Municipalidad Metropolitana de Lima, en cuyo ámbito geográfico se está ejecutando el proyecto, organismo que tiene la obligación de considerar al Metro de Lima dentro de su planeamiento regional de infraestructura de transporte con sus derivaciones en lo que se refiere a un movimiento masivo de personas, estaciones, energía, abastecimiento de agua y otros; actividades que en la mayoría de los casos son propias del sector no público, pero que está obligada por ley a regular y organizar. del sector privado con las cuales esta obligada a coordinar la municipalidad de lima de acuerdo a la ley organica de municipalidades (artículo N° 73.- Materias de competencia municipal)⁶.

Por otro lado, interviene en el proceso de desarrollo del proyecto de transporte masivo de Lima Metropolitana la Autoridad Autónoma del Tren Eléctrico, entidad

6 Ley orgánica de municipalidades, ley N° 27972.

encargada por parte del Estado de pagar los subsidios correspondientes por unidad de pasajero en la línea 1 del Metro de Lima y cuya actividad continuaría con la línea 2 y demás líneas del sistema de transporte masivo. La Autoridad Autónoma del Sistema Eléctrico de Transporte Masivo de Lima y Callao (AATE), Proyecto Especial del Ministerio de Transportes y Comunicaciones, adscrito al Viceministerio de Transportes, es encargado de las actividades de proyección, planificación, ejecución y administración de la Infraestructura Ferroviaria correspondiente a la Red Básica del Metro de Lima⁷.

Asimismo, interviene PROINVERSION⁸, encargado por ley del diseño del proyecto, su concurso, aprobación, licitación y concesión de la construcción y administración de la línea. La Agencia de Promoción de la Inversión Privada - PROINVERSIÓN, es un organismo público ejecutor, adscrito al Ministerio de Economía y Finanzas, con personería jurídica de derecho público, autonomía técnica, funcional, administrativa, económica y financiera. Constituye un pliego presupuestal.

PROINVERSIÓN promueve la incorporación de inversión privada en servicios públicos y obras públicas de infraestructura, así como en activos, proyectos y empresas del Estado y demás actividades estatales, en base a iniciativas públicas y privadas de competencia nacional, así como en apoyo a los entes públicos responsables a su solicitud, a quienes brinda soporte de asistencia técnica especializada.

PROINVERSIÓN podrá suscribir convenios de asesoría y/o actuar bajo la modalidad de encargo.

Es notorio que estos tres organismos del Estado no coordinan. Más bien, al parecer entran en conflicto de competencias y cada uno de ellos trata de mantener su influencia a pesar de trabar las obras que avanza o ejecuta otro de ellos. Con esto, trato de recalcar que el diseño de las líneas y del tipo de tren no está vinculada a la gestión de operación de las líneas, al planeamiento regional de la ciudad ni a las actividades de supervisión y administración de recursos para el pago del subsidio creados por los gobiernos de los presidentes Alejandro Toledo, Alan García (segundo gobierno) y de Ollanta Humala.

Se puede apreciar que existe una gran inconsistencia de la administración de la gestión pública en materia de transporte urbano, pues en el caso de la ciudad capital del Perú, se manifestarían tres visiones de política fiscal, por un lado privatista por la concepción de construcción y concesión de las operaciones por parte de PROINVERSIÓN, estatista por la intervención de la Autoridad Autónoma, organismo dependiente del Ministerio de Transportes y Comunicaciones del país

7 Página web de la AATE.

8 Página web de PROINVERSIÓN.

y por último, la política de desarrollo regional, implementada por el alcalde de la municipalidad de Lima Metropolitana.

5. LOS GESTORES DEL TRANSPORTE MASIVO

El equipo gobierno del actual presidente de la república Pedro pablo Kuczynski, a través de diversos voceros ha manifestado que los diversos problemas del país en cuanto a la gestión pública es que no hay gestores públicos altamente calificados. Es en ese sentido que el elemento crucial de su plataforma electoral fue que contaba con un equipo de lujo para la gestión de los diversos órganos del aparato del Estado. Sin tener que entrar a comentar la certeza o validez de la oferta electoral del presidente actual, sí es interesante poder medir de alguna manera la calidad o pertinencia del equipo de gestión de las entidades del Estado.

El punto 18 del programa del partido político PPK⁹, considera que subsisten problemas importantes que obstruyen esta modernización. Los de más urgente solución son los siguientes: falta de liderazgo, coordinación y seguimiento en las políticas prioritarias de gobierno; ausencia de una carrera publica y falta de gestión del talento humano; ausencia de planeamiento y desarticulación con el sistema de presupuesto y de inversiones; complejidad administrativa que burocratiza los procesos y genera duplicidades, trámites engorrosos, sobre- costos al ciudadano y riesgos de corrupción; falta de transparencia en el gasto público y deficiente rendición de cuentas.

El país requiere un nuevo modelo de gestión pública, que sea moderno y eficiente y donde exista liderazgo, planeamiento estratégico, carrera pública, profesionales capacitados y honestos. El nuevo modelo de gestión requiere que los procedimientos sean ágiles y simples, respaldados por la tecnología de la información.

En tal sentido, es que en diciembre del año 2014 se procedió a aplicar una encuesta al personal técnico y de gestión de la Autoridad Autonoma del Tren Eléctrico a fin de identificar sus capacidades y competencias y la relación de estas con la labor que desempeñaban dentro de tal institución. Es importante precisar que la encuesta y sus resultados son pertinentes para ese momento y tratan de medir el comportamiento organizacional del personal mencionado.

6. EL PERSONAL DE LA ORGANIZACIÓN

En la actualidad, a mediados de la segunda década del siglo XXI, los fenómenos globalizados y la competitividad resultante en los ámbitos gerenciales, impulsan a los gerentes de organizaciones complejas, y en especial, prestadoras de servicios

9 Programa del partido PPK.

públicos de elevada incidencia en la vida económica, social, cultural y política de una sociedad emergente, el cómo lograr la integración del personal de la organización, ya que éste es un factor determinante dentro de la posibilidad de alcanzar las metas de la institución o empresa.

Estudiar y conocer el comportamiento que tienen las personas dentro de una organización constituye un área de oportunidad para la alta dirección de cualquier organización, en especial las que cumplen un rol central en el desarrollo nacional, regional o local.

De acuerdo a la normatividad existente, la Autoridad Autónoma del Sistema Eléctrico de Transporte Masivo de Lima y Callao - AATE, es una unidad ejecutora del Ministerio de Transportes y Comunicaciones, dependiente del Viceministerio de Transportes y constituye un proyecto especial. Es responsable de la proyección, planificación, ejecución y administración de la infraestructura ferroviaria correspondiente a la Red Básica del Metro de Lima y Callao.

La proyección actual del Metro de Lima, condiciona a la AATE a perfeccionar sus procedimientos y metodologías para el desarrollo de las capacidades y destrezas del recurso humano encargado de la complicada tarea de la administración de la inversión realizada y la que está por realizarse en la infraestructura ferroviaria del Metro de Lima. En tal sentido, conocer, la cultura organizacional, el clima institucional y el comportamiento humano involucrado es de crucial importancia.

El presente estudio presenta el avance del análisis de las especificidades de la toma de decisiones del personal profesional y directivo involucrado en la gestión directa de la AATE en noviembre del 2013.

La encuesta aplicada es propuesta por Stephen P. Robbins y Timothy A. Judge, en su tratado “Comportamiento Organizacional”¹⁰. También se anexa copia de las encuestas realizadas al personal directivo y profesional de la AATE, luego de la conferencia “En busca de una gestión pública moderna” realizada por el autor del presente.

10 Robbins, Stephen P., y Judge, Timothy A. (2013). *Comportamiento organizacional*, México: Ed. Pearson.

La encuesta aplicada es la siguiente:

Parte I

Encierre la respuesta que se acerca más a la manera en que usualmente se siente usted o actúa. No existen respuestas correctas o no incorrectas para estos enunciados.

1. Me importan más
 - A. Los sentimientos de las personas
 - B. Sus derechos
2. Usualmente me llevo mejor con
 - A. Gente imaginativa
 - B. Gente realista
3. Es un alto cumplido ser llamado
 - A. Una persona de sentimientos reales
 - B. Una persona consistentemente razonable
4. Al hacer algo con otras personas, prefiero mas
 - A. Hacerlo de la forma aceptada
 - B. Inventar una forma propia
5. Me molesto más con
 - A. Teorías extravagantes
 - B. Gente que no le gustan las teorías
6. Es de mayor respeto llamar a alguien
 - A. Una persona con visión
 - B. Una persona con sentido común
7. Permito más a menudo que
 - A. Mi corazón gobierne mi cabeza
 - B. Mi cabeza gobierne mi corazón
8. Pienso que es una horrible falta
 - A. Mostrar mucha calidez
 - B. Ser antipático

9. Si fuera profesor, preferiría impartir
- A. Cursos teóricos
 - B. Cursos prácticos

Parte II

¿Cuál palabra de cada uno de los siguientes pares le atrae más? Encierre **a** o **b**.

- 10. **a.** Compasión **b.** Inteligencia
- 11. **a.** Justicia **b.** Misericordia
- 12. **a.** Producción **b.** Diseño
- 13. **a.** Gentil **b.** Firme
- 14. **a.** No crítico **b.** Crítico
- 15. **a.** Literal **b.** Figurado
- 16. **a.** Imaginativo **b.** Que busca los hechos

7. ALGUNOS ASPECTOS TEÓRICOS RELEVANTES

a. Sobre el comportamiento organizacional

El comportamiento organizacional es el estudio del comportamiento humano en el lugar de trabajo, la interacción entre las personas y la organización misma. Los objetivos principales del comportamiento organizacional son explicar, preceder y controlar dicha conducta (Dubrin, 2003)¹¹.

El comportamiento organizacional (CO) es un campo de estudio que investiga las características del impacto que los individuos, grupos constituidos y la estructura de la institución, tienen sobre el comportamiento humano dentro de las organizaciones, con el propósito de aplicar tal conocimiento al mejoramiento de la eficacia de la organización. (Robbins, 2013).

Usualmente se estudia tal comportamiento conociendo las características de las llamadas Teoría X y Teoría Y de McGregor¹², con supuestos distintos sobre los empleados en la una o en la otra.

11 Dubrin, Andrew J. (2000). *Fundamentos de administración*, México: Ediciones PARANINFO S.A.

12 La teoría X y la teoría Y son dos teorías contrapuestas de dirección definidas por Douglas McGregor en su obra: *El lado humano de las organizaciones*, en la década de 1960, en la MIT Sloan School of Management.

Teoría X

Al individuo común le desagrada trabajar y lo evitará de ser posible. El trabajo es considerado como un “desbien”, y para realizarlo exigirá una compensación económica así como otro tipo de estímulos no económicos.

El individuo común carece de responsabilidad, posee escasas ambiciones y busca la seguridad ante todo.

La mayoría de los individuos deben ser forzados, controlados y amenazados con castigos para conseguir que trabajen.

Con base en estos supuestos, es función de los administradores forzar y controlar a los empleados.

Teoría Y

El trabajo es tan natural tan natural como la diversión o el descanso. Forma parte de la vida y es altamente realizador.

Los individuos no son inherentemente perezosos. Se ven inducidos a serlo como resultado de la experiencia.

Los individuos ejercerán autodirección y autocontrol en beneficio de los objetivos con los que se comprometen.

Todos los individuos poseen potencialidades. En condiciones adecuadas, aprenden a aceptar y buscar responsabilidades. Poseen imaginación, ingenio y creatividad, los cuales pueden aplicarse al trabajo.

Con base en estos supuestos, es función de los administradores desarrollar la potencialidad de los empleados y ayudarlos a explotarla a favor de objetivos comunes.

Algunas de las variables dependientes del modelo del Comportamiento Organizacional son referidas a la Productividad. Una organización es productiva si logra sus metas y si lo hace transfiriendo los insumos a la producción al menor costo. Como tal, la productividad implica el entendimiento tanto de la eficacia como de la eficiencia.

El mundo del trabajo ha cambiado considerablemente en las últimas décadas. El escenario laboral es ahora tecnológico y pluricultural. El trabajo es llevado a cabo por grupos, más que por individuos.

Aun cuando las capacidades intelectuales siguen siendo atributos importantes para predecir el éxito laboral, la personalidad y las habilidades interpersonales atraen cada día más la atención. Por ello, se hace hincapié en la toma de decisiones racionales, tomando en cuenta la compleja sociedad de organizaciones en la cual estamos inmersos. (Ivancevich, 2007)¹³

13 Ivancevich, John M.; Konopaske, Robert; Matteson; Michael T (2006). *Comportamiento organizacional*, 7.ª ed., España: Ed. McGraw-Hill.

b. Sobre la toma de decisiones

Entre las funciones de la administración se encuentra la de tomar decisiones. En las empresas o instituciones, se clasifica a los directores por su historial, estilo de vida y distancia, pero tarde o temprano todos tienen que tomar decisiones. Aunque el proceso de toma de decisión suele ser muy participativo por naturaleza, y en el cual normalmente participan activamente el personal profesional en especial y el de apoyo en su campo específico, el director o quien cumpla la labor de máxima responsabilidad de dirección, es el responsable en último término de los resultados de una decisión.

En el proceso de asunción de una medida de política institucional, a las decisiones se les debe considerar medios más que fines; y esto debido a que son los mecanismos organizacionales por medio de los cuales se pretende lograr un estado deseado diferente del estado actual no deseado; para cualquier efecto, son una respuesta organizacional a un problema. Toda decisión es resultado de un proceso dinámico en el que influyen múltiples fuerzas.

Cualquier decisión es poco más que una abstracción si no se instrumenta, si no se ejecuta o no se lleva a cabo en la realidad circundante a la empresa o institución. Ésta ejecución o instrumentación debe ser eficaz para lograr el objetivo deseado. Es por ello que suele suceder y es altamente probable que una mala aplicación de la decisión perjudique a una acertada decisión.

Para acercarse a caracterización de los estilos de toma de decisiones, normalmente se reconoce la influencia que el estilo cognoscitivo de un autor de decisiones desempeña en la formación e implantación de soluciones. El término estilo cognoscitivo, se refiere a la forma en que un individuo realiza “actividades perceptuales e intelectuales”. En el estilo cognoscitivo de un individuo intervienen factores diversos como la estructura genética y factores del medio como educación y experiencia.

La combinación de los estilos de toma de decisiones es muy grande, pues recorre toda una gama de posibles combinaciones que pueden ir en un continuo de analítico a heurístico, con todas las posibilidades entre ambos puntos.

El razonamiento analítico generalmente se reconoce como lógico; está estructurado con una tendencia para desintegrar en partes un problema. El razonamiento heurístico es más intuitivo; trata de abarcar globalmente un problema. Otros nombres proporcionados a los extremos de este continuo son campo independiente y campo dependiente (campo altamente analítico y poco analítico, respectivamente), en base a la habilidad de

un autor de decisiones para diferenciar un objeto de su contexto. Estos procesos de razonamiento también se han llamado estilos cognoscitivos lógico-analítico (LA) e intuitivo-sintético (IS).

Los estilos cognoscitivos o procesos de pensamiento del máximo o máximos decisores, también han sido el estudio de muchos proyectos de investigación. En uno de ellos, se clasificó a los pensadores como sistemáticos, intuitivos, receptivos o preceptivos, con referencia a las pruebas estudiadas con ese propósito se encontró que cada uno de esos tipos de pensamiento se acercaba al problema y evaluaba la información disponible en forma diferente. Por tanto, el estilo cognoscitivo proporciona al director evaluación de su medio.

La clasificación que se utiliza en la encuesta aplicada sobre toma de decisiones es la planteada por C. G. Jung, para describir cuatro tipos diferentes de organización y toma de decisiones, y para mostrar el impacto de las variables de personalidad en: a) las nuevas imágenes que los directores tienen de su ideal de organización, y b) las clases de fuentes de información y metodologías que prefieren usar más comúnmente en situaciones complejas de toma de decisiones. Los cuatro tipos de personalidad jungiana, abarcan el espectro de sensación-pensamiento, sensación-sentimiento, intuición-pensamiento, e intuición-sentimiento.

Toma de decisiones intuitiva

Los directores toman a veces decisiones con base en -corazonadas- o en la intuición. Una persona intuitiva que toma decisiones se basa en la experiencia, la confianza en sí misma y la auto motivación para procesar la información, los datos y el ambiente, o para encarar un problema o aprovechar una oportunidad. La toma intuitiva de decisiones implica un proceso inconsciente que incorpora la personalidad y experiencia de quien toma las decisiones para llegar a una decisión.

Toma de decisiones lógico analítica

En este estilo se supone que la toma de decisiones es racional. El proceso es tal que el director o gerente realiza una selección consistente con el objetivo de maximizar valores, en el marco de un conjunto de restricciones específicas. Es de suponer que la persona que tome decisiones en forma perfectamente racional sería totalmente lógica y objetiva. Además se supone que es persona tiene clara la meta a lograr, y definirá cuidadosamente cada problema a resolver.

El proceso involucra claridad en el problema, orientación hacia la meta, conocimiento de las opciones viables, preferencias claras, identificación completa de las restricciones y costos, y los beneficios máximos factibles de obtener.

8. APLICACIÓN Y RESULTADOS DE LA ENCUESTA

a. Válidas y no válidas

Se aplicó la encuesta sobre toma de decisiones, en forma anónima, a 31 personas, funcionarios y profesionales de la AATE. De las encuestas recibidas, se puede mostrar un primer cuadro sobre las respuestas obtenidas, relativo a aquellas que se pueden considerar válidas y aquellas que no se consideran válidas.

Encuestados	Encuestas válidas	Encuestas no válidas	Total
1	15	1	16
2	16	0	16
3	16	0	16
4	16	0	16
5	16	0	16
6	16	0	16
7	16	0	16
8	16	0	16
9	16	0	16
10	16	0	16
11	16	0	16
12	14	2	16
13	14	2	16
14	14	2	16
15	14	2	16
16	16	0	16
17	16	0	16
18	12	4	16
19	15	1	16
20	16	0	16
21	16	0	16
22	16	0	16
23	16	0	16
24	7	9	16
25	8	8	16
26	14	2	16
27	9	7	16
28	16	0	16
29	16	0	16
30	9	7	16
31	16	0	16

Se puede apreciar que 4 de los encuestados no respondieron las preguntas de la encuesta o lo hicieron erradamente (marcando las dos opciones simultáneamente). Estas encuestas no han sido consideradas para el análisis consecuente, y revelan la discorformidad del encuestado con la realización del estudio.

Se aprecia que un encuestado no respondió a 4 de las preguntas o lo hizo erradamente. Asimismo, 5 de los encuestados no respondieron a 2 de las preguntas siendo la razón de ello que las preguntas 8 y 9 están en el reverso de la hoja de la parte I de la encuesta. Es probable que no hayan notado la secuencia y por ello se les haya pasado desapercibidas tales preguntas. Estas encuestas sí han sido consideradas en el estudio.

b. La media

El cálculo de la media para los 4 criterios del análisis sobre las características de la toma de decisiones dio los siguientes resultados:

Tipo	Sensación	Intuición	Razonamiento	Sentimiento
Media	5.481	1.630	7.556	1.296

Se puede apreciar que predomina en el cuerpo profesional y directivo el estilo lógico analítico en la toma de decisiones. El estilo intuitivo está bastante por detrás del primero.

Asimismo, la característica del personal indicado es de apreciaciones en que predomina la sensación sobre el sentimiento.

c. La varianza

El cálculo de la varianza para los 4 criterios de análisis sobre las características del personal profesional y directivo es el siguiente:

Tipo	Sensación	Intuición	Razonamiento	Sentimiento
Varianza	5.287	1.344	2.249	0,727

Se puede apreciar que la varianza es notable en cuanto a sensación y casi imperceptible en cuanto a sentimiento. También predomina razonamiento sobre intuición.

d. La desviación estándar

El cálculo de la desviación estándar permite saber definir qué es normal en la organización, qué es algo mayor a los normal o grande, o que es menor a lo normal o sea pequeño.

Tipo	Sensación	Intuición	Razonamiento	Sentimiento
Desviación estandar	2.299	1.159	1.498	0.852

En una primera aproximación a los resultados de la encuesta, se puede apreciar que son 6 de 27, los profesionales o funcionarios que tienen una captación predominantemente sensitiva de la realidad; son 2 de 27, los que son fundamentalmente intuitivos en su estilo de decisiones; son 9 de 27 los que tienen el estilo lógico analítico en sus decisiones y 3 quienes aprecian la realidad predominantemente en base a sus emociones.

9. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Los resultados de la encuesta presentan inicialmente algunas características saltantes:

- a. No todos desean colaborar con los estudios relativos a conocer el comportamiento organizacional de la AATE en vistas a su mejora en previsión a la intensificación de sus actividades futuras.
- b. El estilo predominante, sin ser mayoritario, en la toma de decisiones del recurso humano en la AATE es lógico analítico.
- c. La captación de la realidad del personal de la AATE es principalmente, aunque no mayoritariamente, en base a hechos.
- d. El enfoque intuitivo u holístico del personal de la AATE está casi ausente.
- e. Son muy pocos también quienes aprecian la realidad a través de las emociones.

10. CONCLUSIONES

Este estudio nos aproxima a un conocimiento técnico del comportamiento organizacional de las personas que conforman el cuerpo directivo y profesional de esta importante organización.

Nos permite aproximar dos grandes y generales conclusiones.

1. La identificación con los objetivos y cambios en la AATE no es general, aunque sí mayoritario en el personal.
2. Existen importantes y valiosos recursos humanos que pueden potenciar el impacto administrativo de la red de transporte del Metro de Lima.

11. RECOMENDACIONES

Las primeras recomendaciones que se pueden realizar en base a los resultados de la encuesta son las siguientes:

1. Es necesario incentivar, promover, desarrollar una dinámica orientada a mejorar el clima institucional a fin de lograr una mayor identificación del personal con los objetivos de la organización.
2. La calificación técnica y profesional permanente del personal en labores específicamente técnicas y administrativas es necesaria para poder lograr los objetivos y metas planteadas para los años futuros.
3. Sería conveniente desarrollar mayor aplicaciones sobre el comportamiento organizacional, orientadas a conocer otros aspectos del personal que permitan optimizar su eficiencia y eficacia. Pueden ser sobre aspectos relativos a asunción de riesgos, autoestima, locus control, estilos de aprendizaje, motivación, escucha, actitud, confianza liderazgo o alguna otra característica que preocupe especialmente a la alta dirección de la organización.

ASIA, EUROPA Y EE.UU

VÍCTOR GIUDICE BACA
JULIÁN AVENDAÑO ARANCIAGA

RESUMEN

El Centro de Gravedad de la Economía Mundial se ha trasladado de la Cuenca del Atlántico a la Cuenca del Pacífico en el pasado cuarto de Siglo (1990 - 2015). La industrialización de las Nuevas Estrellas de Asia (Pakistán, Indonesia, Myanmar, Tailandia, Bangladesh y Vietnam) convertirán al continente asiático en la Potencia Definitiva del Siglo XXI. El ascenso de Asia ha revelado las debilidades de EE.UU y Europa, pero no es la causa. ¿Qué hacer después del fin de la Hegemonía de EE.UU y Europa en el Mercado Mundial? Michael Porter y un equipo de Harvard han propuesto soluciones interesantes (Harvard University. “Problems Unsolved and a Nation Divided”. Setiembre 2016). Ver: www.hbs.edu/competitivines/documents.pdf

Perú está conectado al Asia hace 25 años. No le conviene firmar el TPP (Acuerdo Transpacífico) y aislar a Rusia y China en la Cuenca del Pacífico, países en los que Perú ya se ha establecido hace un Cuarto de Siglo. Perú no debe contribuir a aislar al Mercosur de Asia.

Palabras clave: Asia, Europa, EE.UU.

Clasificación JEL: N13, N14, N15

ABSTRACT

The World Gravity Center has moved from The Atlantic Basin to The Pacific Basin in The last Quarter of Century (1990 - 2015). The Industrialization of The new Stars of Asia (Pakistan, Burma, Indonesia, Bangladesh and Vietnam) will transform Asia into the definitive power of The XXI Century. The ascense of Asia has revealed the weaknesses of USA and Europe, but it is no the cause. ¿What to do after the end of The Hegemony of USA and Europe in The World Market? Michael Porter and a Harvard team have proposed interesting solutions. (Harvard University “Problems unsolved and a Nation Divided”. September 2016). See: www.hbs.edu/competitiveness/

docs/pdf. Perú has shifted to Asia in The last 25 Years. Perú is well established in China, Corea and Rusia. Perú does not need to firm The TPP and brake relations with China, Rusia, or isolate Mercosur from Asia.

Keywords: Asia, Europe, USA.

Clasificación JEL: N13, N14, N15

INTRODUCCIÓN

La presente Investigación examina la megatendencia de Asia a convertirse en el Centro Industrial y Comercial del Siglo XXI.

¿Qué Política adoptarán EE.UU y Europa al perder la Hegemonía en el Mercado Mundial? Europa exporta a Europa el 76% de sus ventas. Es el mercado más cerrado del Mundo. Asia exporta al Asia el 66%. El Principal Mercado de EE.UU es el NAFTA (30.2%) mientras Europa exporta a EE.UU 18% y al África 17% (Ver Cuadro N° 2).

Las Potencias EE.UU y Europa están tratando de incluir a China en las Instituciones de Post-Guerra: el FMI y el Banco Mundial. China está creando sus propias instituciones. En el Caso del Banco de Inversión e Infraestructura de Asia (BAII) China ha invertido en Capital 100,000 millones de \$USA. El BAI cuenta con 56 países miembros, dos veces más miembros que la Unión Europea.

Z. Brzezinski informó en una Conferencia en Honolulu (2008) que fue invitado a China por varias Conferencias. Las preguntas más continuas que le formularon era “Como veía los próximos 20 - 40 Años” (Z. Brzezinski 2008).

Es oportuno recordar que el Gobierno chino declaró en 1948: “Tenemos un Siglo para alcanzar y sobrepasar a EE.UU”.

EE.UU ha vuelto al Asia luego de 40 años (1975 - 2016) y ha encontrado un país con el doble de PBI que Japón: China. Así mismo ha encontrado un país con casi tres veces la población que la Unión Europea: China. También se ha encontrado con el Primer Exportador del Mundo y el Primer País de Reservas Internacionales del Mundo: China. Las Reservas Internacionales de China se han formado en casi 18 años de superávit comercial con el Resto del Mundo. Las reservas indicadas (en efectivo, valores por cobrar y oro) equivalen al PBI de Alemania.

Los geoestrategas consideran que EE.UU tiene un objetivo Mundial - uno - es decir que no surja en el mundo un país líder que le complique la Hegemonía Mundial. También evitar que se formen **Bloques de Estados** que le disputen las Regiones y el Mercado de Armas. EE.UU no aceptaría nunca una Alianza Unión Europea - Rusia. Menos aún Europa - China y aún menos una Alianza UE - Rusia - China.

GUERRAS DE CUARTA GENERACIÓN (G4G)

Las G4G son guerras contra países rebeldes que cuentan con importantes Reservas de Gas, Petróleo o Minerales Estratégicos (Bolivia y Venezuela tienen los tres). **Las G4G destruyen con especial énfasis las Fuerzas Armadas de los países objetivo.** Así el país queda sin Defensa Nacional. Si se les destruye además la infraestructura de oleoductos, represas, carreteras, fábricas y puentes - los países pueden quedar en ruinas 50 - 100 años adelante. **Libia es el país de las mayores Reservas de Petróleo de África. En Reservas de Gas es el Segundo en África.** El país está ingobernable. Inglaterra ya posee destacamentos de soldados instructores para organizar Fuerzas Armadas favorables a Inglaterra. Ha procedido en **secreto**, sin autorización de las Naciones Unidas. Ni de Estados Unidos. Irak fue el país más industrial del Medio Oriente. Era una República, emancipada de las medievales monarquías del Medio Oriente. Poseía (y posee 2017) más Reservas de Petróleo que Rusia. En 1990, Irak tenía petróleo para más de 100 años - en tanto que EE.UU solo tenía Reservas para diez años. Las G4G se han extendido a las Guerras Híbridas (Universidad Nueva Granada, 2015).

Siria es el país puente entre el Medio Oriente y Europa. Por sus puertos en el Mediterráneo deberían salir los Oleoductos y Gasoductos de Qatar, Irán, Irak y Arabia Saudita hacia Europa. El país ha sido destruido en 5 años de Guerra Civil. Las Guerras de Cuarta Generación se han aplicado en Irak, Siria, Libia y un Bloqueo de 37 años a Irán. (1980 - 2017).

El Peligro en América Latina es que Venezuela y Bolivia estén en la Lista de "Guerras de Cuarta Generación" (G4G). Bolivia tiene 3 veces más gas que Perú y Venezuela tiene 10 pozos del tamaño de Camisea (150 Trillones de Pies Cúbicos de Gas). Venezuela es el país con la Primera Reserva Mundial de Petróleo. Posee más petróleo que Arabia Saudita y Canadá. Ahora que Colombia ha firmado un Pacto con la OTAN- el Potencial de derribar al Gobierno de Venezuela es más grande que nunca (2017).

BRICS

EE.UU teme que el Bloque Brasil - Rusia - China y Sudáfrica (BRICS) se fortalezca en el Mundo. Ya ha "cambiado" los gobiernos de Brasil y Argentina (2016). EE.UU se encuentra en una batalla campal contra Rusia, Brasil y China, es decir contra un Bloque pronosticado a ser la Potencia Mundial hacia el Año 2050: Los BRICS.

ASIA

Asia se ha industrializado en 36 años (1980 - 2016). Hoy posee autonomía tecnológica de Europa y EE.UU. Las Firmas Asiáticas exportan 61% al Mercado

Asiático. **Asia es el Principal Mercado del Mundo.** Ya no lo son Europa ni EE.UU. En tales circunstancias el veto y las sanciones comerciales a China no tendrían el efecto que tienen sobre Rusia. **Se ha estimado que las sanciones (2014) de la OTAN y EE.UU a Rusia, deberán reducir el PBI de Rusia al 48% en 10 años.**

Ni Rusia ni la Unión Soviética tuvieron acceso a más de 100 mercados de venta que hoy tiene China. No hay continente donde China no tenga puntos de venta. Además, China es un gran tenedor de Bonos de la Deuda Pública de EE.UU. Rusia ni la URSS nunca tuvieron tal poder sobre los EE.UU. Hace poco (2014) Obama pidió un “préstamo” a China para continuar la Guerra en Afganistán. Asia es ya un Productor de Industria Pesada, Automotriz e Industria Electrónica aplicada a la Industria Pesada. En ambos rubros, EE.UU y Europa han quedado atrás. **China sola está produciendo diez veces más Acero que EE.UU (2015).** **El más grande Mercado para ISOS de Calidad es Asia.** Se estima que hacia el año 2035, las Primeras Universidades del Mundo estarán en Asia. China (2015) es el Primer Productor de Papa en el Mundo. También el Primer Productor de Arroz del Mundo. Así mismo China es el Primer Importador Mundial de Soya. La URSS nunca pudo romper el Cerco Europeo. China no sufrió el Cerco en Asia. EE.UU estaba “ocupado” en el Medio Oriente y el petróleo (1975 - 2016).

LA ESTRATEGIA DE EE.UU EN EUROPA 1944

El Plan Marshall (1944) fue un Plan para reconstruir Europa y convertir a Europa en un grupo de países industriales que comerciaran entre sí y **aislarán a la URSS 50 años adelante.** Se consiguió. La URSS estuvo fuera del Progreso Tecnológico Occidental hasta su caída en 1991. (1945-1991, fueron 46 años de aislamiento tecnológico y comercial de la URSS).

EL TPP

El TPP (Acuerdo Transpacífico) es una segunda edición del Plan Marshall. Se trata de **construir un Grupo de Países Industriales en Asia y la Costa del Pacífico de América Latina** que aislen a China y Rusia por otros 50 años. De paso se crea un gran mercado para EE.UU en Asia (sin Europa) y se aísla al Mercosur de Asia. Pero los “sueños son”. China no está en la situación de la URSS en 1945. China y Asia son ya un Mercado Independiente del Mundo Occidental. Sería interesante que Asia adopte **una estrategia de separar la economía del Asia de las Crisis del Mundo Occidental.**

La URSS nunca tuvo las Reservas Internacionales (Divisas, Bonos de la Deuda de EE.UU, Oro, Cuentas por Cobrar, Inversiones en Minas de Oro, etc.) que hoy posee China. En Europa han propuesto una Ley que prohíba la compra de ciertas

empresas estratégicas. Pero **las Consultoras sostienen que Asia y China ya no tienen mucho que comprar en Europa y EE.UU.** Tal vez sólo queda en Suiza una avanzada Industria Farmacéutica y un Sistema Bancario muy cotizado. En Italia ya no hay nada que comprar: Asia ha superado en todas las industrias a Francia, **Inglaterra e Italia. Se considera que Inglaterra es ya un Museo de las Industrias del Siglo XX.** Solo Alemania está interesante para Asia en las Industrias de Cuarta Generación (Industrias 4G). Por otro lado, China ha puesto los ojos en la Agricultura Satelizada de Estados Unidos (Agricultura de Precisión, Agricultura 4G).

Es muy interesante considerar que en 30 años - Asia se puede convertir en el Principal Centro Mundial de Innovación (2047). ¿Puede ocurrírsele a alguien que un país pueda tener **Cuatro Ministerios de Industria?** ¿80 Zonas Francas de Exportación? ¿800 Millones de Trabajadores y 400 Millones de Clase Media? ¿Hay algún país que tenga 1500 Universidades y 30 Millones de Estudiantes Universitarios?

GUERRA DE DESGASTE

Definitivamente Asia es muy superior a la antigua URSS para ser aislada. **El mayor peligro es el desgaste militar de Asia.** La carrera armamentista en Asia no favorecerá a las Industrias Militares de Europa, Rusia ni China. **EE.UU tiene los mercados de armas de Asia cautivos a través de Acuerdos Militares.** En un conflicto con EE.UU las Rutas Comerciales de China quedarían bloqueadas. China no tendría petróleo ni minerales importados.

Asia puede caer en la Trampa Estratégica de gastar sus recursos en crear un Sector Militar Colectivo y desgastarse 20 - 30 años. Precisamente ese es el tiempo que necesita Asia para convertirse en el Centro de la Economía Mundial con amplias ventajas y estabilidad de largo plazo.

BLOQUEOS AL ASIA

Se estima que EE.UU y sus potenciales aliados pueden **cerrar el paso de Malaca,** paso del petróleo del Medio Oriente y minerales hacia China, Japón y Corea del Sur. **Los tres países son los rivales de Europa y EE.UU en el Mercado Mundial de Automóviles, Productos Electrónicos y Maquinaria.** China sin duda comprende esta vulnerabilidad. Por ello se ha dedicado a construir 4 Rutas de la seda:

1. **La Ruta de la Seda Terrestre**, hacia Afganistán - Irán - Siria - Mar Mediterráneo
2. **La Ruta de la Seda Marítima**, con puertos en África y Pakistán
3. **La Ruta de la Seda Aérea**, de China a Moscú y Ámsterdam
4. **El Tren Bala**, que unirá Laos, Vietnam, Malasia y Tailandia con China. Se trata de unir por tierra la Península Indochina con China y evadir el Paso de Malaca.

Debilidades de China: su única fuente confiable de Armas avanzadas es Rusia. Ningún país europeo le venderá armas en un Conflicto con EE.UU... tal vez!

A ningún país le conviene una Guerra Regional en Asia. Tampoco a EE.UU. Sin embargo el **desgaste de Recursos Humanos** (soldados, en vez de Empresarios, Ingenieros, Científicos y Obreros Calificados) **si beneficia a Europa y EE.UU:** Asia es el principal competidor de EE.UU y Europa en el Mercado Mundial de Bienes de Consumo y Equipos de Capital. Asia no ha alcanzado aún la Cumbre de su Potencial Económico. Vietnam (90 Millones) Indonesia (250 Millones), India (1,100 Millones). Corea del Sur (50 Millones) son los países que se desgastarían en simulacros de guerra en uso improductivo de Recursos Humanos (soldados, oficiales) y en especial en gastos de Defensa de dudable uso futuro. Ningún país puede alcanzar a EE.UU en Potencial Militar. EE.UU vive de la Venta de Armas, es el Primer Exportador Mundial de Armas.

La misión principal de los gobiernos de Asia en el Siglo XXI es convertir al Asia en un Continente de Paz. Esta misión equivale a cerrar el Mercado Asiático a la Industria de Armas de Europa y EE.UU. El Instituto Hyundai de Corea del Sur opina que la Unificación de las dos Coreas creará un país de 74 millones de habitantes. Una población mayor a las poblaciones de Inglaterra, Francia e Italia. Hacia el año 2050 el PBI de Corea unificada será mayor a los PBI de Japón, Alemania e Inglaterra (Corea Observer, 2016).

Cuadro N.º 1. Poblaciones chinas en ultramar.

1. Singapur	2'547,300 (mayoría de la población)
Minorías chinas en:	
2. Tailandia	9'382,792
3. Malasia	6'960,900
4. USA	3'794,673
5. Indonesia	2'832,510
6. Miammar	1'487,580
7. Filipinas	1'350,000
8. Perú	1'300,000
9. Canadá	1'487,580

Fuente: Is there a chinese diaspora? Cuadro - 17 www.aabri.info/notes/pdf
 Elaboración: Propia.

Según me ha informado el Dr. Wong Valdivieso, China está colonizando Groenlandia. Millonarios Chinos están comprando terrenos en Australia Oriental deshabitada. También Empresas Chinas han comprado el Puerto de Sidney, el puerto más importante de Australia.

Cuadro N.º 2. Asia: El Boom del Comercio Intrarregional (1990 - 2006 y %)

	Asia	Asia emergente	Asia industrial	NAFTA	UE-15	Resto del mundo
Asia	51.9 (9.2)... Tasa de crecimiento promedio en 16 años	42.1	9.9	20.7	14.2	13.2
Asia emergente	51.6 (4.1)	40.8	10.8	20.1	14.6	13.6
Asia industrial	53.1 (16.2)	46.5	6.6	22.5	12.8	11.6
NAFTA	19.5 (- 5.8)	13.5	6.0	52.5	14.6	13.4
UE - 15	8.2 (0.7)	6.1	2.2	9.6	59.2	23.0

Fuente: FMI. Comercio Internacional 1990 - 2006.
 Elaboración y traducción del inglés: Propia.

Se observa que el principal Mercado de Exportación de Asia (51.9%) es Asia. El principal Mercado de NAFTA es NAFTA (52.5%) y el Principal Mercado de Exportación de la UE es la UE (59.2%).

Cuadro N.º 3. Exportaciones comparadas en la cuenca del Atlántico y cuenca del Pacífico 2012

	%
Exportaciones del Asia al Asia	66
Exportaciones de Europa a Europa	76
Exportaciones de América Latina a América Latina	25
Exportaciones de EE.UU al NAFTA	32
Exportaciones de América Latina a EE.UU	32
Exportaciones de América Latina a Europa	12
Exportaciones de Europa al África	17
Exportaciones de América Latina al Asia	32
Exportaciones de Europa a EE.UU	15

Fuente: El Comercio en la Cuenca del Atlántico 2000 - 2012

Elaborado en base a COMTRADE Lorena Ruano. CIDE. Ver Revista CIDOB.

www.cidob.org

Se observa que América Latina exporta a Europa (12%) y a EE.UU 32%. Sumando ambos mercados (40%), América Latina es más dependiente de la Cuenca Atlántica que Europa. Europa comercia con África 17% más que con América Latina (12%).

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. El Centro de Gravedad de la Economía Mundial se ha desplazado definitivamente a la Cuenca del Pacífico. Se reforzará con la incorporación del sudeste y Asia del Sur al Mercado del Pacífico. (India, Bangladesh y Pakistán a los Mercados de Japón, China y Corea del Sur).
2. El desarrollo de las Nuevas Estrellas Industriales de Asia (Pakistán, Birmania, Tailandia, Indonesia y Vietnam), junto con China, Corea del Sur y Japón convertirán al Continente Asiático en la Potencia definitiva del Siglo XXI.

3. El ascenso de Asia en la Economía Mundial ha revelado las debilidades de EE.UU y Europa, pero no es la causa.
4. La Gran Depresión 2008 - 2016 en Europa y EE.UU orientó el crecimiento de la Economía Mundial hacia la Cuenca del Pacífico. Los países industriales de Asia han sido afectados débilmente por la Gran Depresión del Mundo Occidental.
5. J.R. Chaponiere, experto francés en Asia opina que en China podrán aparecer ciudades de un millón de habitantes cada mes a partir del año 2030. También afirma el mismo fenómeno para la India, pero cada dos meses.
6. Asia no necesita ganar una guerra a la OTAN - USA - Unión Europea. No es necesario. Ni es posible. ¿Qué hacer? Nos permitimos formular seis Recomendaciones para una Estrategia de Asia:
 - Convertir al Asia en un Continente de Paz.
 - Transformar al Asia en el Principal Mercado de Asia.
 - Separar el Continente Asiático de las Crisis del Mundo Occidental.
 - Asegurar la Autonomía Alimentaria y de Salud de Asia.
 - Convertir al Asia en el Primer Centro Mundial de Innovación.
 - Firmar Acuerdos Nacionales de Paz con EE.UU y la Unión Europea
7. El año 2030 habrán Cinco Potencias Mundiales. Cuatro estarán en Asia: Indonesia, India, China y Japón. Los cuatro habrán sobrepasado en PBI a cada país de Europa. En el Mundo Occidental sólo quedará como representante los EE.UU.
8. Hacia el año 2030, EE.UU continuará siendo una Potencia Económica y Militar. Pero no será la única Potencia.
9. Los EE.UU han ingresado a un declive estratégico: Las Industria pesada y ligera de Asia la han debilitado en los Mercados Mundiales. Los gastos de 76 años de Guerras (1941 - 2017) han erosionado la Capacidad de Crecimiento Económico del Sector Civil de la Economía. La frecuencia de inventos se ha reducido. Se observa reducción de inventos cruciales en creación de empleos masivos. Se destaca una reducción de los conglomerados regionales de industrias en Chicago, Pensilvania, Texas y California. (Ver Porter y Equipo de Harvard).
10. El declive de EE.UU se viene acentuando. No pudo imponer el ALCA en América Latina. La Guerra en Irak no ha dado frutos económicos que paguen la guerra. El ATP Acuerdo Transpacífico y otros son presentados

como secretos de Estado y sin consulta a las Instituciones de Países Signatarios.

11. A través de los ATP y otros tratados EE.UU se propone crear un Mundo sin Aduanas. Sin (OMC) Organización Mundial de Comercio. Los Acuerdos con Asia, Europa y América Latina remplazarán a la OMC y a las Constituciones Nacionales.
12. A través del Acuerdo Transpacífico (TPP) que excluye a Rusia y China, EE.UU está disputando el Mercado de Asia a ambas Potencias de la Región.
13. La Unión Europea (ex CEE) no ha cumplido en convertir a Europa en un continente de países desarrollados después de 62 años de fundación. Por el contrario, Alemania y Francia han creado una periferia semi colonial y endeudada en el Mediterráneo.
14. El Proteccionismo de Europa y el cierre del Mercado a los productos de América Latina ha conducido a una Crisis Adicional a la Gran Depresión 2008 - 2016. Los Sistemas Fiscales de la UE son Sistemas de Extorsión a las Empresas y Población. Las poblaciones de trabajadores pagan Impuestos 5 - 6 meses de sus sueldos y salarios.
15. La Ampliación de la UE al Este ha traído altos Costos Presupuestarios que Inglaterra no deseaba pagar. Europa del Este ha reducido la ayuda al Desarrollo en los países del Mediterráneo. Los Ingleses (2016) opinaron que luego del Brexit Alemania cargará con los Costos de Europa del Este y Alemania se arruinará. Luego, Inglaterra se convertirá nuevamente en el Líder de Europa.
16. El Perú es un Miembro Nativo de la Cuenca del Pacífico. Durante la Segunda Guerra Mundial (1936 - 1945) Perú se orientó al Comercio con Asia. Perú (2017) ya está establecido en Asia. No necesita firmar el Acuerdo Transpacífico con EE.UU. Tampoco nos conviene aislar al Mercosur, pues ellos salen al Asia por las Carreteras Transoceánicas del Perú.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bjorklund M. (s/f). *La gran estrategia de las grandes potencias*. (en español) Disponible desde: <file:///C:/users/usuario/Downloads/RPI.pdf>. [Fecha de consulta: 04 /01/2017].
- Corea Observer (2016). *Corea unificada será potencia el año 2050*. Hallazgos del Instituto de Investigaciones de Hyundai. [Fecha de consulta: 02/01/2016]. Disponible desde: www.coreaobserver 2050think tank

- Crespo Alcazar, A. (2016). *De Bretton Woods a Barack Obama*. Barcelona: Centro de Investigación de Barcelona (CIDOB).
- Chaponiere, J.R. (2008). *La crisis y el momento de Asia*. Agencia Francesa para el desarrollo (Grupo Asia 21). Dialnet. [Fecha de consulta: 02/01/2017].
- Davidov, Vladimir (2014). *La política exterior desde Moscú. Reposicionar a Rusia en la política mundial*. Davidov es Director de Instituto para América Latina de Rusia. Revista Nueva Sociedad.
- Giudice Baca, Víctor (2005). Teorías geopolíticas. *Revista Gestión del Tercer Milenio*. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
Disponible desde: revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.
- Hooker Jr., R. (2014). The grand strategy of the USA. Universidad de Defensa Nacional, Washington DC. USA: Instituto de Estudios Estratégicos. La Gran Estrategia es la estrategia suprema, que se sitúa por encima de las estrategias sobre continentes, países y océanos. 44 pp.
Disponible desde: inss.ndu.edu/portales/68.
- Kacef, Osvaldo (2016). Oportunidades y desafíos en las relaciones América La Latina y Asia. *Revista CIDOB*. Barcelona. [Fecha de consulta: 03/01/2017].
Disponible desde: www.cidob.org
- Kuehn, Jhon (2011). Una discusión de la gran estrategia (en español). *Revista militar del ejército de EE.UU* [Fecha de consulta: 07/01/2016].
Disponible desde: webcache.googleuser.com
- Laborie Iglesias, M. (2015). La estrategia de seguridad nacional de la federación rusa. España: Instituto de Estudios Estratégicos. [Fecha de consulta: 05/12/2016].
Disponible desde: www.ieee.e/ficheroopinion2016
- Li Xin, Phd (2013). *La política exterior de China en pocas palabras*. Pág. 7. La Dra. Li es de nacionalidad china y directora de los Institutos de RRII de la República Popular de China. [Fecha de consulta: 20/12/2016].
Disponible desde: www.uv.mx/chinaveracruz/2013
- Los Próximos Once (2015). Next Eleven, Estudio de las próximas once nuevas potencias en el año 2050. Wikipedia.
- Miller, John (2004). *The outlier: Japón entre Asia y el mundo occidental*. Honolulu. Asia Pacific Center for Security Studies [Fecha de consulta: 20/11/2016].
Disponible desde: apcss.org/publications
- Oliveira Da Silva (2008). *Brasil: la gran estrategia de un país continente*. [Fecha de consulta: 20/11/2016].
Disponible desde: dialnet.brasil-4199308.pdf

- Porter, Michael *et al.* (2016). *Problems unsolved and a nation divided*. [Fecha de consulta: Noviembre de 2016].
Disponible desde: www.hbs.edu/competitiveness.pdf
- Puricel, Ion (2014). *Rusia grand strategy. Un modelo probable*. La gran estrategia de Rusia. Puricel es militar del ejército rumano, con estudios en la Universidad de Defensa Nacional (NDU). Washington. [Fecha de consulta: 05/12/2016].
Disponible desde: Universidad de Targujiv, 2014.
- Rodríguez Morales, F. (2014). La gran estrategia de los EE.UU. En busca de las fuentes doctrinales de seguridad internacional de los gobiernos de EE.UU. Disponible desde: CEPI Centro de Estudios: Políticos e Internacionales. Universidad del Rosario, Colombia. Estudia el “Liberalismo de cruzadas”.
- Universidad Militar de Nueva Granada, Colombia (2015). *Guerras de cuarta generación*. 6 p. El documento explica las G4G, las guerras híbridas y guerra convencional. Le falta incorporar la ejecución de las guerras del futuro por empresas privadas. [Fecha de consulta: 05/12/2017].
Disponible desde: www.iegap.unimilitar.edu.co
- Zbigniew, Brzezinski y Spence, Jonathan (2008). China rising (El ascenso de China). La revista de política exterior *Brzezinski* estima que China no puede ni desea expulsar a EE.UU de Asia. En semanas, indica, Japón se convertiría en país nuclear.
Disponible desde: CarnegieEndowment.org/files.brzsinski

ORGANIZACIÓN Y OFERTA DE SERVICIOS DE SALUD EN EL PERÚ: DESORDEN Y FRAGMENTACIÓN

CÉSAR AUGUSTO SANABRIA MONTAÑEZ

RESUMEN

En este breve documento se busca responder a la pregunta: ¿Dónde están los pilares del desorden de la oferta de servicios de salud en el Perú?, la primera hipótesis que surge está en el marco organizativo que tiene el país y la existencia de subsectores de salud; así, el sector público en salud, no ha tenido un crecimiento adecuado a las necesidades de salud, y más aún, se ha desordenado, concentrado en la capital, fragmentado y con rectorías múltiples. La segunda hipótesis y no menos importante, es la escasa importancia que tiene el sector salud para la política nacional (para los gobernantes de turno) y para el empresariado, por tanto, la escasez de recursos asignados.

Palabras clave: Oferta de servicios de salud, sistema de salud, sector público en salud, asignación de recursos en salud, Perú.

Clasificación JEL: I110 Analysis of health care markets.

ABSTRACT

This paper seeks to answer the question: Where are the pillars of the healthcare supply disorder in Peru?, the first hypothesis is in the organizational framework that have the country and the existence of health sub-sectors Health; thus, the public health sector has not had adequate growth to health needs, and further, it has been disordered concentrated in the capital, fragmented and with multiple rectories. The second hypothesis is the low importance of the health sector to the national policy (for those in power) and for the business, therefore, the shortage of resources allocated.

Keywords: Supply of health services, health system, public health sector, health resource allocation, Peru.

Classification JEL: I110 Analysis of health care markets.

1. INTRODUCCIÓN

El sector salud refleja la estructura de la economía peruana, donde el marco del crecimiento económico del país en los últimos 15 años, no logra esconder las bases muy precarias en su ordenamiento y respuesta a las necesidades de salud de los peruanos.

La oferta de servicios de salud está organizada en tres subsectores: público, seguridad social y privado. Desde el año 2003, se inició una serie de cambios tratando de facilitar que el sector privado tenga un rol importante en la salud del país, sin embargo, el resultado es que el sector público sigue siendo el más importante y el sector privado a cualquier sector económico del país, donde resalta la existencia de un minúsculo grupo de empresas grandes y la multiplicación de la pequeña empresa. Dejando en claro que es una creencia pensar que el sector privado curará las heridas, males y limitaciones del sector.

2. LA NORMATIVIDAD DEL SISTEMA DE SALUD

Las normas que rigen el sistema de salud peruano están basadas, primero, en la Constitución Política del Perú (1993), que recoge los aspectos fundamentales de la organización del sistema de salud peruano: el derecho a la protección de su salud que tenemos los peruanos, el rol que asume el Estado de “liderar la política nacional de salud, normando, supervisando, diseñando y conduciendo en forma plural y descentralizadora el acceso equitativo a los servicios de salud”¹ y el acceso debe ser libre a través de entidades públicas, privadas o mixtas. Entonces se declara el derecho a la salud, el rol del estado y el acceso libre están en nuestra Constitución.

Pero, luego en la organización, empieza el desorden, si nos preguntamos ¿qué institución es responsables de la salud?, según la Constitución Política y la Ley General de Salud (LGS) del año 1997, el rol rector y normativo, a nivel nacional lo ejerce el Ministerio de Salud, y los órganos desconcentrados o descentralizadas tienen a su cargo medidas (en su ámbito) de prevención y control de carácter general o particular en las materias de su competencia. Esto ha sido reforzado a través de la Ley del Ministerio de Salud.²

Se debe también tener presente, que la Constitución Política señala la descentralización del país, este proceso se inicia en el año 2003, donde el Gobierno Peruano se organiza a través del Poder Ejecutivo, de Gobiernos Regionales y de Gobiernos Locales, con funciones y ámbitos específicos. Ello llevó a que cada Gobierno Regional, herede los establecimientos de salud del gobierno nacional

1 Artículo 9 de la Constitución Política del Perú.

2 Ley N.º 27657, dado en enero de 2002.

y que además decida sobre el presupuesto de salud en su ámbito. Ello a pesar de que en el año 2002 se promulgó la Ley 27813 del Sistema Nacional Coordinado y Descentralizado de Salud (SNCDS) que busca integrar a los sectores de la sociedad civil y de salud para que la política de salud sea coordinada y organizada a nivel nacional, regional y local.

Por otra parte, en la LGS se prioriza la responsabilidad del Estado por la salud pública (lo que es correcto); pero se deja como responsabilidad compartida por el individuo, la sociedad y el Estado, a la salud individual de las personas. Y como correlato de ello, “el financiamiento del Estado se orienta preferentemente a las acciones de salud pública y a subsidiar total o parcialmente la atención médica a las poblaciones de menores recursos” y que no tengan un seguro”.

Así, el rol del Estado en salud pasa a ser promotor (*no responsable de la prestación, ni financiamiento*) de las condiciones que garanticen una adecuada cobertura de prestaciones de salud a la población. Así, *promueve* la búsqueda de formas de participación de la actividad privada en salud, como también *promueve* el aseguramiento universal en salud y garantiza la libre elección de las personas de sistemas previsionales.

Asimismo, en el año 1997, mediante la Ley de Modernización de la Seguridad Social en Salud se admite la participación del sector privado como complementario en la prestación de servicios de la población asegurada (a través de Empresas Prestadoras de Salud - EPS-), mediante con un plan mínimo de atención (atención primaria y no compleja), participación en adición del Seguro Social de Salud (EsSalud) que existe desde 1936. Cerca de 20 años después, no existe un balance de esta decisión.

En cuanto al financiamiento del sector público, el hecho que se iniciara la descentralización en el año 2003, el Ministerio de Salud se hace cargo de los Establecimientos de Salud de Lima, cada Gobierno Regional conduce la gestión y financiamiento de los servicios de salud en su ámbito, y antes, en el 2002, se crea el Seguro Integral de Salud, fusión del Seguro Escolar Gratuito y Seguro Materno Infantil, su función ha sido financiar los servicios de salud a la población pobre y vulnerable del país; presentándose un subsidio estatal a la prestación de servicios desordenado, a) financiamiento mediante el presupuesto público mediante el presupuesto regional y b) financiamiento del SIS por la atención de la población adscrita a dicho seguro de salud. Y no es que sea subsidio amplio y duplicado, sino que dados los limitados recursos en el sector siempre resulta insuficiente.

Por otra parte, la idea de la participación del sector privado como parte importante del sistema de salud en nuestro país ha estado siempre presente, la existencia de Clínicas y establecimientos de salud privados y seguros privados; ello ha sido reforzado por la Constitución y la LGS, y las leyes de seguridad social; sin em-

bargo la inversión privada siempre ha sido escasa y muy pequeña frente a la dimensión del problema salud y ante una sociedad en crecimiento como la peruana; y ante ello desde el Estado se ha estado mirando como credo y salvación, que la inversión privada resuelva las limitaciones del sector público en salud; así, desde el año 2008, a través del Decreto Legislativo 1012, Ley Marco de Asociaciones Público - Privadas (APP), se permite que la inversión privada sea participe en sector público, lo que ha llevado a que el Seguro Social de Salud (EsSalud) haya iniciado contratos de APP para las atenciones de salud.

Finalmente, La Ley Marco de Aseguramiento Universal en Salud (Ley N.º 29344), cuyo objetivo es que la población disponga de un seguro de salud, a partir de un Paquete Mínimo de Atención (denominado Plan Esencial de Aseguramiento en Salud -PEAS-), y donde se distingue dos tipos de organizaciones, las que administran fondos para la salud y las que prestan servicios de salud, ambos tipos a partir de la ley deben ser reguladas y supervisadas por el Ministerio de Salud a través de un Superintendente. Así, la prestación de servicios debe ser supervisada por la Superintendencia de Salud (SUSALUD) y la supervisión de los seguros privados de salud a cargo de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

3. ORGANIZACIÓN DE LA OFERTA DE SERVICIOS DE SALUD

Siendo un sistema de salud la respuesta organizada de una sociedad frente al problema de la salud de una población, en el Perú, la organización del sistema de salud resulta ser un sistema mixto, es decir coexisten todos los modelos de organización en salud³ y que en sí da origen a la fragmentación y segmentación, en el sentido de que coexisten tres sectores con distintas rectorías, financiamiento y coordinación: El sector público, el sector de la seguridad social en salud y el sector privado.

3.1. El sector público

El sector público a su vez también está internamente fragmentado, con rectoría y organización diversa, pues si bien es cierto el MINSa ejerce rectoría sobre la política nacional de salud y normas técnicas de atención de la salud, existen otros organismos públicos que prestan servicios de salud y que dependen funcionalmente y económicamente de instancias distintas del MINSa.

3 Existe el Modelo donde el Estado organiza, presta y financia los servicios, el Modelo de la Seguridad Social y el Modelo de atención privada, con pago de bolsillo y seguros privados.

a. El sector público: MINSA

Si bien el Ministerio de Salud (MINSA) tiene un rol rector de alcance nacional, pero restringido a la parte técnica, es el encargado de la conducción, regulación y promoción de la intervención del Sistema Nacional Coordinado y Descentralizado de Salud, por tanto, norma los procesos de atención integral, servicios de salud, calidad, gestión sanitaria, salud mental; salud ambiental; la autorización, el uso, el acceso y autorizaciones de los medicamentos y drogas; la infraestructura y equipamiento en salud; el sistema de vigilancia epidemiológica, la investigación, entre otros aspectos.

También cumple un rol en la financiación de la salud pública e individual de alcance nacional a través de Seguro Integral de Salud (SIS) y actúa como organizador y conductor de Establecimientos de Salud (ahora denominados Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud - IPRESS) para la prestación de servicios de salud, aunque con alcance limitado, pues cubre sólo a la población de la capital del país y de la Región Lima.

Para ello, el MINSA se organiza a través de Órganos Desconcentrados constituidos por:

- **Las direcciones de salud** que dirigen la gestión de la prestación de servicios de salud a través Hospitales, Centros y puestos de salud organizados en Redes de Salud.
- **Los institutos especializados**, establecimientos de salud de alta complejidad, ubicados en Lima Metropolitana.
- **La Dirección de Abastecimiento de Recursos Estratégicos en Salud**, se encarga de la programación, adquisición, almacenamiento y distribución de recursos estratégicos como medicamentos, insumos médicos y odontológicos, material de laboratorio, material de ayuda al diagnóstico, instrumentales y equipos médicos y odontológicos no considerados como inversión para la red asistencial de salud pública a nivel nacional.
- **Los hospitales**, ubicados en Lima Metropolitana, son establecimientos de salud de referencia Nacional y de las Redes de Salud de las Direcciones de Salud de Lima.

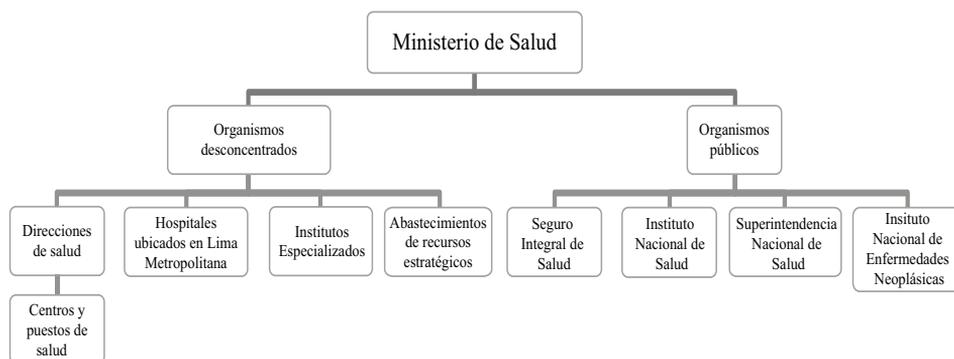
El MINSA también se organiza a través de los denominados Organismos Públicos, así tiene al Seguro Integral de Salud (SIS), que es un seguro nacional de salud cuyo financiamiento principal está dado por los impuestos y dirigido a la población en condiciones de pobreza (Régimen Subsidiado). Su alcance es nacional y cubre un paquete básico de

atenciones de salud (listado de intervenciones del Plan Esencial de Aseguramiento en Salud). En el marco del aseguramiento universal, cubre a grupos poblacionales no pobres dentro de un régimen contributivo y semicontributivo (dependiendo de su condición socioeconómica). Además, se ha incorporado a la población vulnerable, no necesariamente pobre, pero dado sus condiciones de salud, pueden ser adscritos al SIS.

Tres organismos adicionales forman parte de los llamados Organismos Públicos, la Superintendencia Nacional de Salud, que es la encargada de la supervisión a las instituciones administradoras de fondos de salud (IAFAS) y a las Instituciones prestadoras de salud (IPRES); el Instituto Nacional de Salud cuyo fin es el desarrollo y difusión de la investigación científica-tecnológica y la prestación de servicios de salud en los todos los campos de la salud; y por último el Instituto Nacional de Enfermedades Neoplásicas.

Esto mencionado se puede observar en el Gráfico N° 3, donde a los prestadores de servicios de salud se les ha marcado con color amarillo.

Gráfico N.º 1. Organización del MINSA y prestación de servicios.



Así entonces, si se examina al MINSA como prestador de servicios de salud, se encuentra primero que su ámbito de acción sólo, es la ciudad capital Lima y la Región Lima (el país se ha regionalizado desde el año 2003 y está dividido en 25 regiones). En este ámbito dirige a través de las Direcciones de Salud (de Lima) las Redes de Salud: Centros y Puestos de Salud.

También dirige la prestación de los servicios de salud de Hospitales ubicados en Lima (algunos de ellos denominados Hospitales Nacionales, que dado su mayor nivel de atención, son centros de referencia de población nacional que pertenece al SIS). Asimismo dirige los

denominados Institutos Especializados (de atención más compleja y ubicados en la capital del país), y como se observa en el Gráfico N.º 3, uno de los Institutos es considerado como Organismo Público y los otros son considerados Organismos Desconcentrados, ello se debería a que el Instituto del Cáncer dirige junto al MINSA el Plan Esperanza, Programa del Gobierno que permite el acceso y atención de la salud, a la población pobre enferma de cáncer en el país.

b. El sector público: Los gobiernos regionales

El Perú al estar dividido territorialmente en Regiones⁴, éstas coordinan con el Gobierno Nacional a través de la Presidencia del Consejo de Ministros y en términos financieros y presupuestales con el Ministerio de Economía y Finanzas; en cada Región existe un Gobierno Regional, a cuyo cargo se encuentra la organización de la prestación de servicios de salud en su ámbito; ello lo realiza a través de las Direcciones Regionales de Salud, quienes organizan y administran Redes de Salud (compuestas por establecimientos de distintos niveles de atención, principalmente atención primaria), es necesario señalar que el financiamiento de la prestación de servicios es coordinado por los Gobiernos Regionales directamente con el Ministerio de Economía y Finanzas.

c. El sector público: Las fuerzas armadas y policiales

Otro aspecto de la fragmentación de la organización del sector público se encuentra los organismos vinculados a las Fuerzas Armadas (Aviación, Ejército y Marina) y Fuerzas Policiales, cada uno independiente del otro, e independientes de la rectoría del MINSA, pues están adscritos respectivamente al Ministerio de Defensa y al Ministerio del Interior; cada uno con presupuesto propio y población adscrita propia, con un manejo de los recursos distintos y enfocados a sus propios objetivos.

La prestación de servicios de salud está organizada a través de las Direcciones de Sanidad de cada fuerza armada y policial, cada Sanidad tiene una población objetivo vinculada a sus miembros de dichas instituciones y familiares.

d. El sector público: Los gobiernos locales

Los Gobiernos Locales o Municipios, desarrollan la prestación de servicios principalmente en las ciudades y con un esquema organizativo privado,

⁴ La Constitución del país y la Ley N.º 27680 de descentralización (dada en el año 2002), han creado y normado las competencias de las Regiones territoriales en el Perú, una forma de organización para revertir la estructura centralista del Estado.

donde se otorga permiso, previo contrato, a particulares o empresas privadas para utilizar el nombre o membrete municipal, y de este modo se pueda prestar servicios de salud de distinto tipo, principalmente consulta externa, a precios más cómodos y con la oportunidad que carecen otros sectores públicos.

En Lima, se ha instituido bajo el nombre de “Sistema Metropolitano de la Solidaridad- SISOL” desde el año 2004. Este modelo está extendido en algunas ciudades del país; destacan por su precariedad, aunque no en todos los casos, y haber acondicionado lugares y locales con infraestructura destinada a otros usos, como son los parques, contenedores de carga, mercados o lugares deportivos. Se debe hacer notar que los servicios son utilizados también por el sector público, cuando existen problemas de huelgas en los profesionales de la salud.

La existencia de atención de la salud por parte de la pequeña empresa privada, organizada a través de los Gobiernos Locales, es una muestra de la escasa inversión del sector público para ofertar servicios de salud, conduciéndonos a una característica de la economía peruana, cual es la presencia de la pequeña empresa en la oferta de bienes y servicios.

e. El sector público: Otros

Además de lo señalado en las líneas anteriores, el sector público tiene el manejo de las cárceles, ello a través del Instituto Nacional Penitenciario (INPE) órgano adscrito al Ministerio de Justicia y Derechos Humanos; así el INPE también administra establecimientos de salud de atención primaria para los internos en las cárceles del país.

3.2. El sector de la seguridad social en salud

La seguridad social en salud forma parte del sistema de salud desde el año 1936⁵, cuando se inicia la cobertura de salud primero de los obreros, luego con los años se incorporaron los empleados, amas de casa, y en general a los trabajadores formales y sus familiares (también llamados derechohabientes).

La principal institución que presta servicios de salud, es el Seguro Social de Salud (EsSalud), que tiene una organización que cubre a todo el país, institución adscrita al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

EsSalud se organiza a partir de un Directorio, liderado por representantes del Estado, sector privado y trabajadores, en lo que corresponde a la prestación de servicios de salud, se organiza a través de Órganos de Línea, conformados por

5 Mediante Ley N.º 8433, que crea el Seguro Social Obrero Obligatorio y la Caja Nacional del Seguro Social.

Gerencias de aseguramiento, prestaciones de salud y prestaciones económicas y sociales. La de aseguramiento, es la encargada de administrar el régimen contributivo de la institución y otros seguros de salud y riesgos humanos. La gerencia de prestaciones de salud organiza, conduce y controla la prestación de servicios de salud a nivel nacional, mientras que la de prestaciones económicas y sociales, organiza y dirige los pagos que realiza EsSalud a la población asegurada por concepto de lactancia, incapacidad temporal, sepelio, entre otros.

La prestación de servicios de salud se organiza a través de los denominados Órganos Desconcentrados, vía las Redes Asistenciales, los Institutos especializados y la Gerencia de Oferta Flexible.

Las Redes Asistenciales están distribuidas en todas las regiones del país y cada Red es liderada por un establecimiento de mayor complejidad, e integrado por un conjunto de establecimientos de salud de menor complejidad, pertenecientes a EsSalud o del sector privado (contratado para fines específicos de atención o a través de contratos de Asociación Pública Privada -APP-, de diversa característica, puede ser que EsSalud entregue una infraestructura hospitalaria para que la prestación de servicios esté a cargo de una empresa privada; puede ser que el establecimiento de salud y la prestación pertenezcan a privados, y EsSalud contrata todos los servicios del establecimiento). Las Redes asistenciales brindan prestaciones de salud organizadas por nivel de atención, existiendo para ello las referencias y contrareferencias. Las personas (asegurados y familiares) pertenecen a una Red Asistencia, según el domicilio que señala su documento de identidad.

Los Institutos especializados de EsSalud son el Instituto Nacional Cardiovascular (INCOR) y el Instituto Nacional de Salud Renal, son parte de la Red de atención de alta complejidad. Prestan servicios de salud a pacientes referidos de Hospitales Nacionales.

La denominada oferta flexible que organiza EsSalud, es la atención pre y post hospitalización, es decir la prestación de servicios en el domicilio de los asegurados y atención extramural, es decir a través de un “hospital” móvil o itinerante de EsSalud que otorga prestaciones de salud mediante operativos de apoyo contingencial, para ampliar o complementar los servicios de algunos Centros Asistenciales a nivel nacional.

3.3. El sector privado

El sector privado, no tiene una organización que plantee un orden en la prestación de servicios de salud, así participan diversos agentes de modo particular, pueden ser estos individuales a través de consultorios médicos y de otros profesionales de la salud, pueden ser también Empresas Prestadoras de Salud, clínicas, policlínicos, etc. Que dependiendo del nivel de inversión y desarrollo prestan servicios

de salud a los distintos sectores de la población, la mayor parte de prestadores de salud privados se encuentra en Lima y en las principales ciudades del país.

4. RECURSOS DE LA OFERTA DE SERVICIOS DE SALUD EN EL PERÚ

4.1. Establecimientos de salud (EESS)

La oferta de servicios de salud en Perú, al año 2013, muestra que el número de establecimientos de salud era de 9,746⁶. Con una tasa de establecimientos por 10,000 habitantes igual a 3.16, cifra similar a los años 1996 y 2000. Cifras que demuestran que la oferta de servicios de salud está estancada frente a un crecimiento de necesidades de salud de la población.

La distribución de establecimientos de salud, muestra que, en la ciudad capital, Lima, se ubica el 32% de Hospitales, el 60% de Institutos especializados. Estas cifras nos explican la centralización y concentración en Lima de los establecimientos de salud de mayor nivel de atención.

Asimismo, para el año 2012 existían 3.4 EESS por 10,000 habitantes, que resulta de la suma de 0.2 hospitales, 1.2 centros de salud y 2.2 puestos de salud por 10,000 habitantes⁷.

Tabla N.º1 Perú: Establecimientos de salud del sector salud por tipo de establecimiento. 2013

Ámbito	Hospitales 1/	Instituto de Salud Especializado 2/	Centros de salud 3/	Puestos de salud 4/	Total
Total	511	15	2,096	7,124	9,746
Lima	162	9	340	756	1,267
Regiones	349	6	1,756	6,368	8,479

Fuente: Ministerio de Salud (MINSa) - Oficina General de Estadística e Informática - Registro Nacional de Establecimientos de Salud.⁸

6 Esta cifra es preliminar, debido a que desde el año 1996, no se hace un censo de infraestructura de establecimientos de salud en el Perú, y que desde la creación del Registro Nacional de Establecimientos de Salud (RENAES) a cargo de la Superintendencia Nacional de Salud, se está organizando la información sobre el número y nivel de atención de dichos establecimientos de salud; por lo que la cifra que se presenta proviene de la RENAES y no es comparable con cifras dadas anteriormente por la Oficina de Estadística del MINSa. Por otra parte según la Dirección General de Epidemiología del MINSa, se señala la Situación de Salud del Perú, Indicadores básicos 2012, que existen 10,241 EESS que tienen más de 10 camas hospitalarias.

7 Análisis Situacional de la Salud del Perú. ASIS 2012 - MINSa - DGE. Publicado en 2013.

8 Extraído de la página del INEI: <http://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/sociales/> El INEI explica en una Nota las limitaciones de esta información

De acuerdo a una información más amplia, Tabla N° 2, que muestra a los EESS prestadores de servicios de salud y otros tipos de prestadores de servicios de salud, consultorios, servicios de apoyo y otros, inscritos en el Registro Nacional de Establecimientos de Salud, y que están categorizados por nivel de atención. Se observa que el MINSA, cuenta con 388 de EESS y Servicios Médicos de Apoyo (SMA), de los cuales 357 se ubican en la Categoría I, establecimientos de salud principalmente dedicados a la atención primaria. Los EESS con mayor categoría e Institutos Especializados suman 25. No están categorizados 6 establecimientos de salud del MINSA.

Los Gobiernos Regionales (GR) tienen a su cargo la mayor cantidad de EESS, así administran a 7,607 EESS y servicios de apoyo del sector público, de los cuales 7,546 están categorizados. La distribución de los EESS según nivel de atención, señala que 9 de 10 son de primer nivel de atención; 1 de 2 EESS son puestos de salud sin médico, y sólo el 23.6% del total de EESS son puestos de salud con médico. También se observa que el 13 de 100 de EESS son Centros de Salud sin camas de internamiento y el 4% del total de EESS, son Centros de Salud con camas de internamiento.

Asimismo, los EESS de segundo nivel de atención de los GR, son pocos y suman 136, en su mayoría son Hospitales Generales que cuentan con camas y las especialidades básicas. Finalmente, los GR tienen a su cargo 14 EESS de nivel 3.

Nota: A partir de este año se considera información del Registro Nacional de Establecimientos de Salud-RENAES, por lo que las cifras no son comparables con lo publicado anteriormente. Se considera a los hospitales o clínicas de atención general y especializada. La información es preliminar y corresponde al 15 de mayo 2013.

Para cada tipo de establecimiento de salud se tiene las características siguientes:

1/ Hospital: Establecimiento de salud destinado a la prestación de servicios de atención médica integral, ambulatoria y hospitalaria en las cinco especialidades básicas, se diferencia entre ellos el nivel de complejidad, además brinda atención ambulatoria y hospitalaria especializada. En este tipo de establecimiento se incluye a los hospitales y clínicas particulares de atención general y especializada.

2/ Instituto de Salud Especializado: Establecimiento de Salud a nivel de hospital que tiene características de atención especializada en determinadas enfermedades, para su tratamiento y recuperación.

3/ Centro de Salud: Establecimiento encargado de desarrollar actividades de promoción, protección y recuperación de la salud. Prestan servicio de consulta médica (medicina general, cirugía menor, obstetricia y pediatría), consulta odontológica, inmunizaciones, saneamiento ambiental, visitas domiciliarias de enfermería, algunos centros pueden tener camas de internamiento. Incluye a los Centros de Salud o Centros Médicos y Centro Especializados, Institutos de los Gobiernos Regionales, y privados.

4/ Puesto de Salud: Establecimiento encargado de desarrollar actividades de promoción, protección y recuperación de la salud, tales como atención médica elemental, primeros auxilios, inmunizaciones, promoción de saneamiento ambiental, son atendidos por técnicos en salud y auxiliares debidamente adiestrados. Reciben supervisión periódica del Centro de Salud. Incluye a Postas de Salud, Policlínicos de las Fuerzas Armadas / Policiales y privados.

Dentro de la Sanidad de las Fuerzas Armadas y Policiales, destaca un mayor número de EESS de la Sanidad Policial, 79 de un total de 132 EESS de la sanidad Policial son del primer nivel de atención, y tienen 1 EESS de segundo nivel y otro de tercer nivel. Así en general los EESS de las Fuerzas Armadas y Policiales, cuentan con 200 EESS con fuerte énfasis en la atención primaria.

Según la Tabla N° 2, EsSalud cuenta con un total de 373, sin embargo, en el portal de dicha institución, se indica que cuentan con 391 EESS⁹ más 15 EESS denominados Oferta extra institucional, donde 5 son empresas que brindan atención primaria (son las denominadas Unidad Básica de Atención Primaria - UBAP-), 6 son Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud (IPRES) que bajo contrato prestan servicios de salud específicos para pacientes de EsSalud, y 4 son Alianza Público Privadas.

Por otra parte, la Tabla N° 6, muestra que el 50% de EESS de los registrados de EsSalud en la RENAES están categorizados como prestadores de servicios de salud de primer nivel de atención, 15% son Hospitales de segundo nivel de atención y 2.4% son EESS de tercer nivel, se debe anotar que existe un 32.4% de EESS de EsSalud inscritos en RENAES que no están categorizados.

El Sector Privado, tiene registrado en el RENAES 8,715 EESS y SMA; de ellos 3,318 son consultorios, de otros profesionales de la salud o sin médico (1,986) y consultorio con médico (1,332). Restando estos consultorios, la oferta privada quedaría en 5,397 EESS, de los cuales 4,271 no están categorizados, quedando entonces 1,126 EESS categorizados con niveles de atención. Así el 72.7% de estos 1,126 EESS son policlínicos o centros de salud que brindan atención primaria, el 5.5% de los 1,126 EESS son policlínicos p Centros de salud con internamiento, y el 21% de los 1,126 EESS son clínicas de segundo nivel de atención, y sólo 8 EESS privados prestan servicios de salud de alta complejidad.

Esta mirada del sector privado, nos señala que hay una gran dispersión de consultorios y EESS, vinculados principal a la atención primaria, con escaso número de EESS de niveles altos de complejidad, y sobretodo muestra un sector disperso y muy fragmentado. Se debe anotar que en los últimos años hay un crecimiento de la inversión en el sector privado, para ello “debemos remontarnos a alrededor del 2011, cuando las empresas aseguradoras, principalmente, comenzaron las compras e inversiones en el mercado de la clínicas, lideradas por Pacífico, Rímac y el Complejo Hospitalario San Pablo”¹⁰.

9 Ver Portal de EsSalud, Relación de Centros Asistenciales (Actualizado Mayo 2014) en la página web: <http://www.essalud.gob.pe/estadistica-institucional/> visitado el 30/09/2014.

10 Ver diario Gestión, de fecha 24 de agosto de 2014. En <http://gestion.pe/economia/todo-pulmon-crecimiento-sector-salud-y-aseguramiento-privado-2106447>

Tabla N.º 2. Perú: Establecimientos de salud y servicios médicos de apoyo por prestador según categoría. 2014¹¹.

Prestador	I-1	I-2	I-3	I-4	II-1	II-2	II-E	III-1	III-2	III-E	Con categoría	Sin categoría	Total
MINSA	3	160	163	31	2	3	0	11	8	1	382	6	388
EsSalud	1	98	79	10	40	15	1	6	2	0	252	121	373
Sanidad Ejército	9	8	4	7	1	0	0	1	0	0	30	14	44
Sanidad Fuerza Aérea	2	8	1	5	3	0	0	1	0	0	20	8	28
Sanidad Policía	26	23	20	10	1	0	1	1	0	0	82	50	132
Sanidad Naval	12	15	4	2	0	0	0	1	0	0	34	31	65
Gobierno Regional	4307	1,793	998	298	96	32	8	9	3	2	7,546	61	7,607
Gobierno Provincial	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	3	3	6
Gobierno Local	2	12	35	1	0	0	0	0	0	0	50	17	67
Privado	1,986	1,332	819	62	130	37	70	6	1	1	4,444	4,271	8,715
Otro	4	10	4	2	1	0	0	0	0	0	21	44	65
Mixto	3	1	4	1	0	1	0	0	0	0	10	2	12
INPE	3	2	1	0	0	0	0	0	0	0	6	17	23
TOTAL	6,358	3,462	2,135	429	274	88	80	36	14	4	12,880	4,645	17,525

Fuente: <http://app12.susalud.gob.pe/views/ReportePrestadorxCategoria.aspx>
Revisado el 30/09/2014.

11 De acuerdo a la Resolución Ministerial N° 546-2011/MINSA, se reconoce 3 niveles de atención y agrupa por Categorías de Establecimientos del Sector Salud, al primer nivel de atención, le corresponde la Categoría I con especificaciones para cada subnivel: (I-1: puestos de salud o postas de salud sin médico, consultorio de profesional de salud no médico, I-2: puestos o postas de salud o consultorio con médico, I-3: Centro de Salud, Centro Médico, Centro Médico especializado, Policlínico sin internamiento, y I-4: Centro Médico o Centro de Salud con camas de internamiento). El segundo nivel de atención tiene la categoría de II, y se subdivide en II-1: Hospitales de atención general y Clínicas de atención general, atención ambulatoria, de emergencia y de hospitalización con ciertos mínimos de Unidades prestadoras de servicios de salud, especialidades y profesionales, II-2: Hospitales de atención general y Clínicas de atención general, atención ambulatoria, de emergencia y de hospitalización con ciertos mínimos Unidades prestadoras de servicios de salud, de especialidades y profesionales de la salud y otros profesionales, II-E: Hospitales y Clínicas de atención especializadas. El Tercer nivel de atención, a través de Establecimientos de Salud de categoría III (III-1: Hospitales y Clínicas de atención ambulatoria, de emergencia, de hospitalización y de cuidados intensivos, III-E: Hospitales y clínicas de especializada con atención ambulatoria, emergencia y hospitalización, cuentan con todos los servicios subespecializados derivados de la especialidad principal. Y III-2: Institutos de Salud Especializados).

3.2. Oferta de camas hospitalarias

Si se examina el número de camas existentes en el país, la Tabla N.º 3 nos muestra que al año 2012, la Oficina de Estadística del MINSA, registraba un total de 45,922 camas disponibles en el país. El 57% de las camas hospitalarias estaban a cargo del Sector Público (MINSA + GR) y el 43% restante a cargo de EsSalud y el Sector Privado.

El crecimiento de la oferta de camas hospitalarias ha sido bajo (1.03% promedio anual), y ello se refleja en el número de camas hospitalarias por 10,000 habitantes, que ha ido disminuyendo a 15.2 para el año 2012.

Si se examina el número de camas por Región, en Lima se concentra el mayor número de ellas, en el año 2012 existía una oferta de 17,817 camas (38.8% del total de camas hospitalarias del Perú). “El MINSA cuenta con casi la mitad de las camas, y EsSalud representa cerca del 30%. Estas dos instituciones acumulan más del 80% de las capacidades de cuidados intensivos y la mayoría de las salas de operaciones. Las Sanidades, por su parte, cuentan con pocos hospitales (tres de las Fuerzas Armadas y uno de la PNP) pero de gran capacidad, sumando el 14% de las camas. A su vez, las clínicas privadas representan el 10% del número total de camas. Globalmente, la aglomeración de Lima y Callao dispone de unas 18,3 camas por 10,000 habitantes, cifra relativamente baja”¹². Además, si se examina sólo al Sector Público (MINSA + GR), el número de camas por 1,000 habitantes se estacionó en 1.5 desde el año 2009 al 2011¹³ y en el año 2014, se señala 16 camas por 10,000 habitantes. Cifra mucho menor que Argentina (50) y Uruguay (28), similar a Colombia (15) y mayor que Bolivia (11) y Venezuela (8).

Es evidente que la distribución de camas hospitalarias en el ámbito nacional es disímil, destacan por su mayor número de camas, las regiones de La Libertad (2,476), Arequipa (2,148), Piura (2,041) y Callao (1,988 camas hospitalarias).

A diciembre de 2013, la oferta de camas hospitalarias en EsSalud alcanzó el número de 7,826 camas disponibles¹⁴, de ellas, la mitad se ubica en Lima.

12 Perú, Instituto Nacional de Defensa Civil (INDECI), Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Estudio SIRAD Recursos de respuesta inmediata y de recuperación temprana ante la ocurrencia de un sismo y/o Tsunami en Lima Metropolitana y El Callao. 2010. Página 85.

13 Ver: CEPAL, Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, 2014.

14 EsSalud: Sistema Estadístico de Salud (SES) Diciembre 2013.

Tabla N.º 3. Perú: número de camas hospitalarias según tipo de institución y por habitantes.

Año	Ministerio de Salud y Gobiernos Regionales	Las demás instituciones públicas y privadas	Total de camas hospitalarias	Camas x 10,000 h
2003	23,889	17,935	41,824	15.5
2004	23,889	17,913	41,802	15.2
2005	24,055	18,104	42,159	15.1
2006	24,171	18,442	42,613	15.6
2007	25,389	18,806	44,195	16.0
2008	25,337	19,118	44,455	16.0
2009	25,607	19,011	44,618	15.3
2010	25,580	19,346	44,926	15.2
2011	25,969	19,613	45,582	15.3
2012	26,145	19,777	45,922	15.2

Fuente: Base de datos de establecimientos de salud. Ministerio de Salud - Oficina de Estadística e Informática.

3.3. Recursos humanos

En el Perú, trabajaron en el 2013, en el Sector Salud 35,064 médicos, que representan el 21% del total del personal asistencial; en el MINSa y los GR trabajan 18,723 médicos, que representan el 53.4% de médicos que trabajan en el sector. EsSalud brinda su oferta de servicios con 10,102 médicos (28.8% del total de médicos en el sector). Sumados el total de médicos del MINSa, GR y EsSalud, representan el 82.2% del total de médicos que trabajan en el sector salud del país.

Así, el promedio de habitantes por médico alcanzaría a 869. O lo que es lo mismo, la densidad de médicos por 1,000 habitantes en el Perú para el año 2013 ha sido de 1.15.

El principal grupo ocupacional en el sector salud viene dado por los Técnicos asistenciales y auxiliares asistenciales, que representan el 38.1% del personal asistencial.

Las enfermeras(os) son la tercera fuerza laboral en el sector, representan el 21.6% del personal asistencial. El MINSa, los GR y EsSalud son las instituciones donde trabaja el 92% de enfermeras(os).

El MINSa y GR congregan al 65.9% de personal asistencial del Sector y EsSalud, congrega al 23.4%, confirmando que ambas instituciones son las principales empleadoras del personal asistencial.

El total de personal asistencial en sector suma 167,137 profesionales, técnicos y auxiliares asistenciales, y el personal administrativo llega a 56,666 personas. Siendo entonces la relación de trabajadores en el sector salud de 3 asistenciales por 1 administrativo.

Tabla N.º 4. Perú: Recursos humanos del sector salud por institución prestadora de salud y según cargo o grupo ocupacional. 2013.

Cargo / Grupo ocupacional	Minsa y gob. reg.	Essalud	PNP	FFAA	SISOL	Sector privado	Total	%
Médico	18,723	10,102	830	1,071	749	3,589	35,064	21.0
Enfermera (o)	22,665	10,391	797	1,343	206	691	36,093	21.6
Obstetra	10,925	1,314	107	82	59	75	12,562	7.5
Odontólogo	3,186	776	177	284	18	604	5,045	3.0
Biólogo	1,420	123	27	21	0	5	1,596	1.0
Técnico asistencial	42,361	11,249	289	1,430	260	0	55,589	33.3
Auxiliar asistencial	3,546	1,092	2,085	1,361	1	0	8,085	4.8
Otro profesionales de la salud	7,309	4,132	181	650	53	778	13,103	7.8
Total asistencial	110,135	39,179	4,493	6,242	1,346	5,742	167,137	100.0
Total administrativo	40,790	11,669	2,256	322	1,629	0	56,666	-
Total RRHH	150,925	50,848	6,749	6,564	2,975	5,742	223,803	-
% del total asistencial	65.9	23.4	2.7	3.7	0.8	3.4	100.0	-
% del total administrativo	72.0	20.6	4.0	0.6	2.9	0.0	100.0	-
% del total RRHH	67.4	22.7	3.0	2.9	1.3	2.6	100.0	-

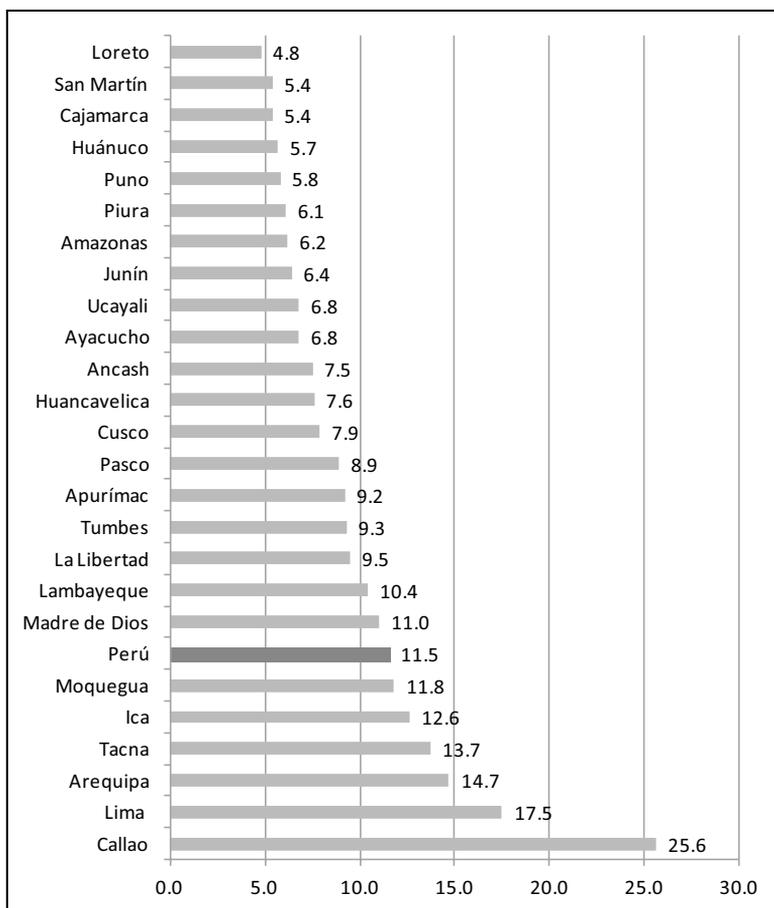
Fuente: Observatorio de Recursos Humanos en Salud del Perú - DGGDRH - MINSA.
En <http://observatorio.inforhus.gob.pe/?q=node/120> Revisado el 30/09/2014

La distribución del personal asistencial nos indica mayor concentración de médicos en Lima y Callao. El Gráfico N.º 5 nos señala que sólo 6 de 25 regiones tienen una densidad de médicos (por 10,000 habitantes) mayor a la media nacional, que alcanza una cifra de 11.5 médicos por 10,000 habitantes. Asimismo, sólo 8 de 25 Regiones tiene una densidad de médicos mayor a 10 médicos por 10,000 habitantes. Esta mala distribución estaría en relación a la concentración de hospitales en la ciudad capital y en las ciudades con más desarrollo en el país.

Esta concentración también se observa, si se examina el número de médicos especialistas, de 6,074 registrados en el año 2010, en Lima Metropolitana (incluye Callao) laboraban 3,402 de ellos (56% del total de médicos especialistas)¹⁵.

15 Ver análisis de la situación de salud del Perú. MINSA - DGE. Setiembre 2013. Página 47.

Gráfico N.º 2. Densidad de médicos (por 10,000 habitantes). Según eegión. Año 2013.

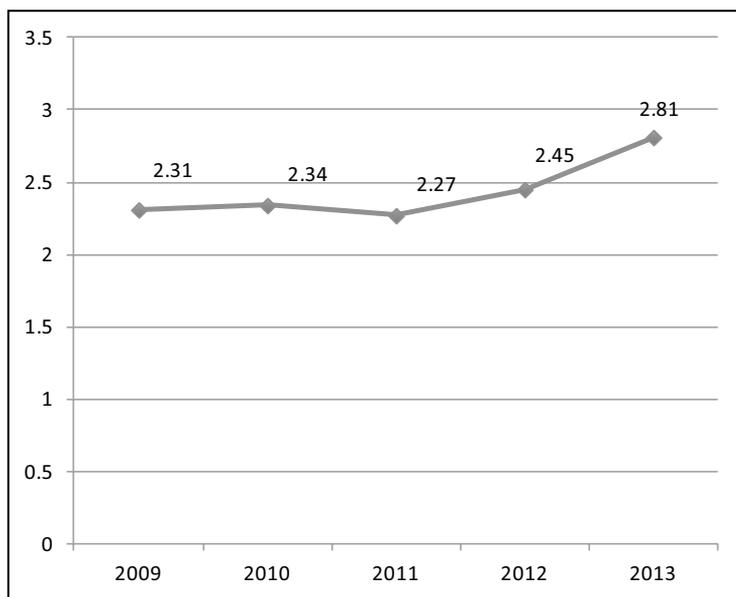


Fuente: Observatorio de Recursos Humanos en Salud del Perú - DGGDRH - MINSA.
 En: <http://observatorio.inforhus.gob.pe/?q=node/120> Revisado el 30/09/2014

4. LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE SALUD: CONSULTAS AMBULATORIAS Y HOSPITALIZACIÓN

Respecto de las atenciones ambulatorias, el MINSA y los GR, muestran un ligero aumento entre los años 2009 y 2013, donde el Número de atenciones ambulatorias por habitante llegó a 2.81 en el año 2013 (Ver Gráfico N.º 3). Este promedio de atenciones ambulatoria, también cobija grandes diferencias entre las regiones, así según la fuente consultada, en las Regiones de Lambayeque y Lima, se registra un menor promedio, respectivamente, 1.46 y 1.97 atenciones ambulatorias promedio por año; y en las Regiones de Ayacucho y Huancavelica, se registra un promedio de 6.05 y 5.08 de atenciones ambulatorias por habitante año.

Gráfico N.º 3. Evolución del número de atenciones ambulatorias por habitante.



Fuente: Base de datos del sistema HIS.

Disponible en: http://www.app.minsa.gob.pe/bsc/detalle_indbsc.asp?lcind=83&lcobj=14&lcper=11&lcfreq=8/9/2014

Revisado el 30/09/2014.

En el Seguro Social de Salud (EsSalud), el número de consultas externa médica entre enero y agosto de 2014, alcanzó a un poco más de 12 millones, que incluyen las consultas de atención inmediata (CAI) - Ver tabla N.º 5 -; así en promedio se realizaron 1.5 millones de consultas médicas externas por mes, y se atendió a 4,4 millones de personas (es decir una persona en promedio se atendió 2.7 veces en dicho período). La información también nos señala que el promedio mensual de consultas externas realizadas por los médicos alcanzó a 203 atenciones; asimismo, se atendieron en los consultorios físicos en promedio, 561 consultas externas por mes, y en los consultorios funcionales 366 consultas médicas por mes.

Tabla N.º 5. EsSalud: prestaciones y recursos de los servicios de consulta externa médica. Datos preliminares al mes de agosto de 2014

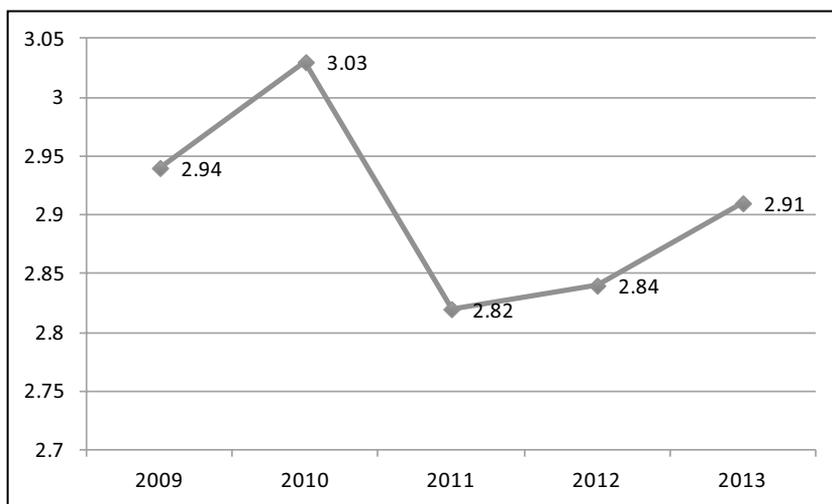
Redes asistenciales	Consultas	Consultantes	Consultas CAI	Médicos	Consultorios físicos	Consultorios funcionales
Total general	12,033,736	4,455,223	457,592	7,411	2,680	4,108

Fuente: EsSalud en cifras: Informativo mensual (Preliminar al mes de agosto de 2014).

En: <http://www.essalud.gob.pe/estadistica-institucional/> Revisado el 25/09/2014

Respecto de la hospitalización, la evolución del promedio de egresos hospitalarios por 100 pacientes en los EESS del MINSA y GR no tiene una tendencia definida, aunque en los últimos 3 años hubo una tendencia de mejora, aunque mínima, así en el año 2013, el promedio de egresos hospitalarios en el sector MINSA y GR alcanzó a 2.91 egresos de hospitalización por 100 habitantes. Este promedio nacional, examinado por regiones muestra que existen diferencias marcadas, así en Piura y Puno, respectivamente, registran promedios de 1.93 y 1.96 de egresos hospitalarios por 100 habitantes, mientras que en la región de Madre de Dios se registra un promedio de 6.36 egresos hospitalarios por 100 habitantes.

Gráfico N.º 4. Evolución del promedio de egresos de hospitalización por 100 habitantes. Años 2009 - 2013.



Fuente: Base de datos del sistema HIS. Disponible en: http://www.app.minsa.gob.pe/bsc/detalle_indbasc.asp?lcind=82&lcobj=14&lcper=11&lcfreg=8/9/2014

Revisado el 20/09/2014.

EsSalud presenta de manera más desagregada sus cifras, así se tiene que para el año 2013, los egresos hospitalarios alcanzaron a 514,054 pacientes, el promedio de estancia hospitalaria fue de 5.2 días y el porcentaje de ocupación de las camas fue de 90%. La tasa bruta de mortalidad hospitalaria alcanzó a 2.3% de los hospitalizados en el año 2013 y el rendimiento de una cama es de 65.7 pacientes al año.

Tabla N.º 6. EsSalud: Prestaciones y recursos de los servicios de hospitalización.
Año 2013

Red asistencial y centros asistenciales	Egresos	Estancias	Camas hospitalarias	Promedio día estancia	% De ocupación de cama	Tasa bruta de mortalidad hospitalaria	Rendimiento cama
Total	514,054	2,685,838	7,826	5.2	90.0%	2.3%	65.7

Fuente: EsSalud en cifras: Informativo mensual (preliminar al mes de agosto de 2014).

Ver en: <http://www.essalud.gob.pe/estadistica-institucional/>

Revisado el 25/09/2014

5. CONCLUSIONES

1. En el sistema de salud en el Perú coexisten tres sectores, el público, la seguridad social y el privado; si bien es cierto el liderazgo de las políticas de salud está a cargo del Ministerio de Salud, sin embargo, cada sector se organiza y responde a distintos órganos de dirección y organización, por lo que el sistema está fragmentado y segmentado, con distintas rectorías, organización y público para la prestación, y distintos tipos de financiación de los servicios de salud, siendo la principal fuente el gasto de bolsillo.
2. La fragmentación y segmentación del sector salud, se muestra en que cada subsector responde a una rectoría distinta, e incluso hay mayor fragmentación en el sector público, que tiene rectorías distintas: el MINSA, la Presidencia del Consejo de Ministros, el Ministerio del Interior y el Ministerio de Defensa. El Seguro Social de Salud (EsSalud) responde a la rectoría del Ministerio de Trabajo y Promoción Social. El Sector privado, para la prestación de servicios es supervisada por el MINSA y las Compañías de Seguros por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.
3. La oferta de servicios de salud en Perú, está estancada frente a un crecimiento de necesidades de salud de la población. Desde 1996 hasta el año 2013, la tasa de establecimientos de salud por 10,000 habitantes no ha crecido, es de 3.1, reflejando la escasa inversión del país en salud.

4. La oferta de servicios de salud de los Gobiernos regionales es el 79% del total de Establecimientos de Salud que existen en el país, dependen de cada Gobierno Regional, coordinan con la Presidencia del Consejo de Ministros y dependen financieramente del Ministerio de Economía, por tanto, se ve disminuida la rectoría del MINSA.
5. El MINSA y EsSalud, responden por el 80% de camas hospitalarias, en Lima se dispone de 18.3 camas por 10,000 habitantes, a nivel país esta cifra es de 16 camas para 10,000 habitantes para el año 2014, cifras muy bajas ante un desastre. Cifra mucho menor que Argentina y Uruguay, similar a Colombia y mayor que Bolivia y Venezuela. Sin embargo, se destaca una distribución disímil a nivel nacional, concentrándose en las regiones más importantes del país; La Libertad (2,476), Arequipa (2,148), Piura (2,041) y Callao (1,988 camas hospitalarias).
6. Respecto de los profesionales médicos, su distribución en el país, señala la existencia de una concentración en Lima y Callao. Asimismo, sólo 8 de 25 Regiones tiene una densidad de médicos mayor a 10 médicos por 10,000 habitantes Esta mala distribución estaría en relación a la concentración de hospitales en la ciudad capital y en las ciudades con más desarrollo en el país. Esta concentración también se observa, si se examina el número de médicos especialistas, más de la mitad trabaja en Lima y Callao.
7. Las consultas ambulatorias indican que a mayor población menor consulta por habitante y a menor población mayor consulta ambulatoria por habitante año. En EsSalud, que tiene mayor transparencia en su información hospitalaria, los egresos hospitalarios alcanzaron a 514,054 pacientes en el año 2,013, el promedio de estancia hospitalaria fue de 5.2 días y el porcentaje de ocupación de las camas fue de 90%.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alcalde-Rabanal JE, Lazo-González O, Nigenda G (2011). Sistema de salud de Perú. *Salud Pública Mex* 53 supl 2: S243-S254.
- Buris P. Bustamante N., Rojas J.: *Análisis crítico del sistema de salud chileno. La Puja distributiva y sus consecuencias*. Chile. Enero de 2014.
- CEPAL (2014). *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe*.
- Cetrángolo, Oscar y col. (2013). *El sistema de salud del Perú: situación actual y estrategias para orientar la extensión de la cobertura contributiva*. EsSalud - OIT.

EsSalud. Sistema Estadístico de Salud (SES). Diciembre de 2013.

Instituto Nacional de Defensa Civil (INDECI) (2010). Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Estudio SIRAD Recursos de respuesta inmediata y de recuperación temprana ante la ocurrencia de un sismo y/o Tsunami en Lima Metropolitana y El Callao.

Maya Mejía, JM. (2003). Capítulo 2, Sistemas de servicios de salud. En: *Fundamentos de salud pública*, tomo II (administración de la salud pública., 1ª ed. Medellín: Blanco Restrepo H. & Maya Mejía JM (editores).

MINSA - Consorcio de Investigación Económica y Social (2008). *Cuentas nacionales de salud. Perú, 1995-2005*. Lima: MINSA / CIES.

MINSA - Consejo Nacional de Salud (2013). *Lineamientos y medidas de reforma del sector salud*.

MINSA - DGE (2013). *Análisis situacional de la salud del Perú. ASIS 2012*.

MINSA (2013). Informe final de la Comisión Multisectorial encargada de revisar el sistema remunerativo del sector salud y proponer la política integral de remuneraciones de los servidores médicos, profesionales de la salud y personal asistencial del sector salud.

OPS (2011). *Contribuyendo al financiamiento sostenible de sistemas de salud de cobertura universal. Memorias de la I conferencia internacional aseguramiento universal en salud*. Organización Panamericana de la Salud. Lima: OPS.

ADMINISTRADORAS DE FONDOS DE PENSIÓN EN PERÚ: MODELO DE MACRO ATRIBUTOS PARA EL ANÁLISIS DE DESEMPEÑO DE CARTERA (PARTE L)

CARLOS PALOMINO SELEM

RESUMEN

Este documento analiza la industria de fondos de pensión en Perú desde la perspectiva de la gestión de cartera en renta variable invertida en mercados extranjeros bajo estrategia pasiva empleando fondos mutuos. Para ello se emplea el Modelo de Macro Atributos, el mismo que permite descomponer el rendimiento alcanzado por las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) en términos de la contribución por asignación de categorías de activos (asset allocation). En los últimos años, la discusión en torno a los rendimientos alcanzados por las AFP se ha convertido en materia de preocupación para quienes siguen al sistema de capitalización individual, por este motivo corresponde aplicar un modelo que explica las fuentes de formación de la rentabilidad del portafolio por fondo. Este documento, se ha aplicado para un fondo mutuos en el año 2014 cuando la política monetaria de flexibilización cuantitativa estaba llegando a su término.

Palabras clave: Administradoras de fondos de pensiones, asignación de activos por categorías, modelo de macro atributos, exchange traded fund, parámetro de referencia, producto bruto interno.

Clasificación JEL: G10, G15.

ABSTRACT

This paper analyzes the pension fund industry in Peru from the perspective of portfolio management in invested variable income in foreign markets under passive strategy using mutual fund. For this purpose, the Macro Attributes Model is used, the same one that allows to decompose the performance achieved by the Pension Fund Administrators (AFP) in terms of the contribution by allocation of assets by categories (asset allocation). In recent years, the discussion about the yields achieved by the AFPs

have become a matter of concern for those who follow the individual capitalization system, for this reason it is necessary to apply a model that explains the sources of formation of the return of the portfolio by fund. This working paper was applied for a mutual fund in the year 2014 when the monetary policy of quantitative easing was coming to an end.

Keywords: Pension funds, asset allocation, macro attribution model, exchange traded fund, gross domestic product.

Clasificación JEL: G10, G15

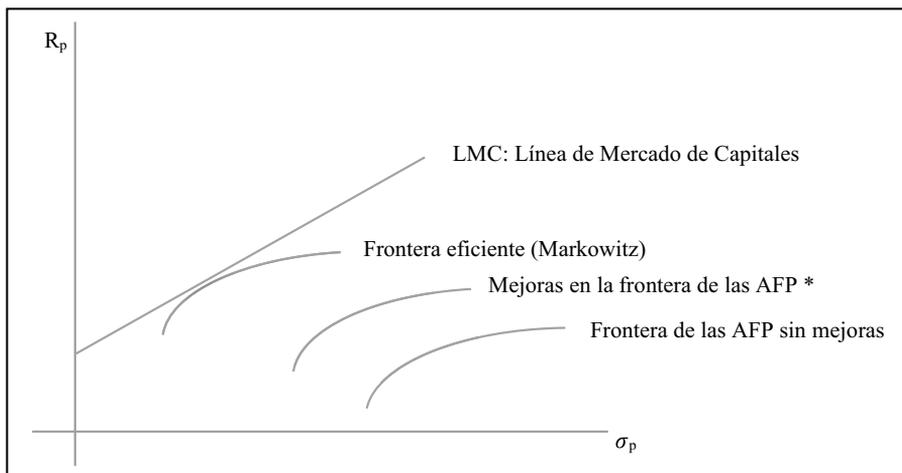
1. LAS ADMINISTRADORAS DE FONDOS DE PENSIONES: CONCEPTO

Las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP), son inversionistas institucionales dedicados a la gestión de fondos captados para fines previsionales dentro de un esquema de capitalización individual que permite al pensionista, basado en su capacidad de ahorro presente, obtener un ingreso futuro de acuerdo a los aportes realizados por éste durante el horizonte de vida laboral en el cual contribuyó.

En la literatura financiera, el término inversionista institucional hace referencia a compañías especializadas en la gestión de fondos aportados por inversores individuales que ostentan un objetivo particular. Debe además acotarse que los inversionistas institucionales dedicados a la gestión de fondos pensionables se encuentran normados en niveles por encima del promedio del resto de fondos especializados; es decir, sujetos a rigideces en los límites de exposición por categorías de activos dentro de la cartera. Esto hace que no sean únicamente los participantes, las AFP y/o los inversores (futuros pensionistas), quienes definan la exposición rendimiento/riesgo en la cartera del fondo por categoría de activo; sino, que esto sea impuesto por un ente supra al mercado quien lo defina. Para el caso peruano quien define los límites de exposición de la cartera en activos del exterior es el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Este mecanismo hace que los resultados expresados en rentabilidad/riesgo se encuentre por debajo de la frontera eficiente de inversión, como hace mención el trabajo de Camargo-Rivas Llosa (2002), la cual permite alcanzar sólo una sub-optimización de cartera por parte del gestor de fondos. Esto significa que a los pensionistas se les castiga en términos de rendimientos para evitar la exposición al riesgo en que incurriría la AFP.

La industria de fondos de pensión en el Perú ha mejorado significativamente respecto a los productos en que puede invertir; en efecto, bajo la Resolución SBS N.º 3233-2015 que normó el empleo de *instrumentos derivados* y las denominadas *inversiones alternativas*, permite hoy que las AFP enriquezcan y mejoren notablemente su portafolio de inversiones; y por consiguiente, su nivel de eficiencia. La Figura N.º 1 expresa el efecto de la mencionada resolución.



Fuente: *Incluyendo mejoras establecidas en la Resolución SBS N.º 3233-2015.
Elaboración propia.

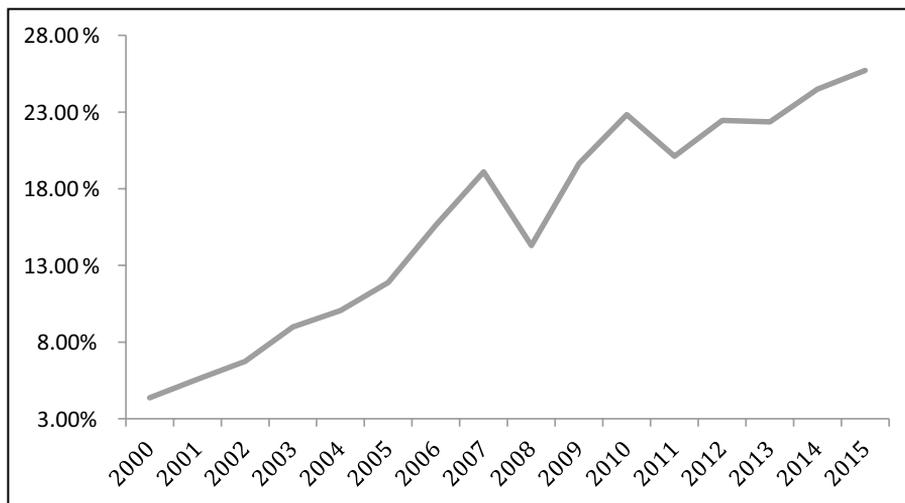
Figura N.º 1. Desempeño potencial de las AFP.

2. ASPECTOS DE RELEVANCIA MACROECONÓMICA DE LOS FONDOS PENSIONABLES EN PERÚ

La evolución del patrimonio administrado por las AFP se encuentra condicionado por el perfil de formalidad de la actividad económica; en esta dirección, la relación respecto a dos variables importantes: 1) el producto bruto interno (PBI) y 2) la población económicamente activa (PEA) determina el perfil de flujo de fondos de las AFP.

En el gráfico N.º 1 presentamos la evolución de la relación cartera total administrada por las AFP respecto al PBI, hasta el 2015, ésta se encontraba en 25.71%, experimentando crecimiento durante todo este lapso de tiempo.

Gráfico N.º 1. Relación entre monto de la cartera total administrada por las AFP respecto al PBI desde el 2000 hasta el 2015.



Fuentes: <https://www.sbs.gob.pe/principal/categoria/sistema-privado-de-pensiones/150/c-150> y <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/>.

Elaboración propia.

En el gráfico N.º 2 se presenta la relación afiliados activos¹ respecto al PEA. Al 2015 los afiliados activos llegaron a ser el 36% del PEA.

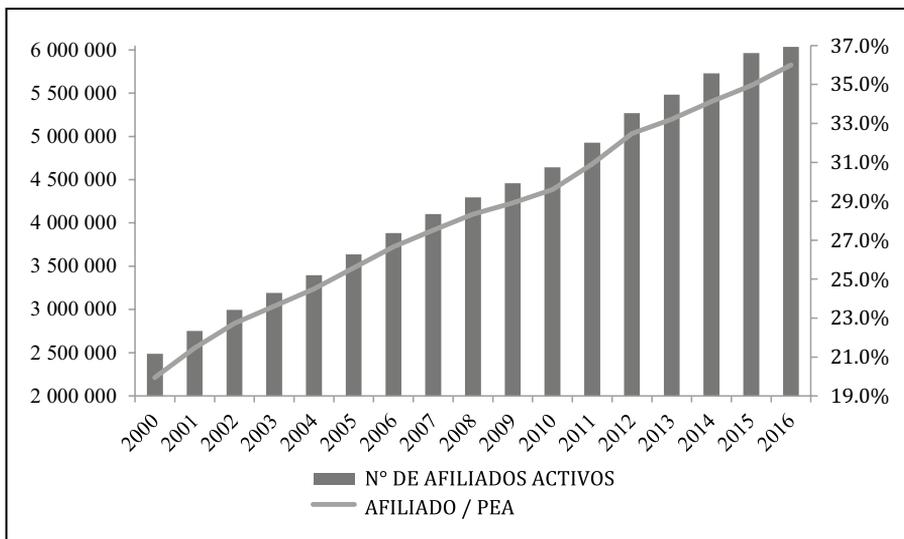
Otro aspecto de relevancia en el proceso de inversión de las AFP corresponde a los límites de inversión en el exterior. Por inversiones en el exterior, se entiende a la asignación de activos por categorías de títulos financieros que se han originado en el exterior, y que por su calificación de riesgos se encuentran sujetos a ser comprados por las AFP².

Los límites de inversión en el exterior son establecidos por el BCRP debido al impacto que el movimiento de capitales hacia el exterior tiene sobre el comportamiento del tipo de cambio (Soles/US Dólar = USDPEN), variable administrada por el BCRP. En ese sentido, las inversiones en el exterior se constituyen en un factor de riesgo cambiario para el sistema; por consiguiente, el BCRP administra bajo un enfoque macroeconómico los límites de inversión en el exterior, los cuales han venido incrementándose gradualmente (gráfico N.º 3). De esto podemos concluir que lo asignado hacia el exterior en cuanto a fondos pensionables ha encontrado una restricción de tipo discrecional proveniente del BCRP.

1 Se refiere a personas incorporadas al Sistema privado de pensiones pero que no reciben pensión alguna.

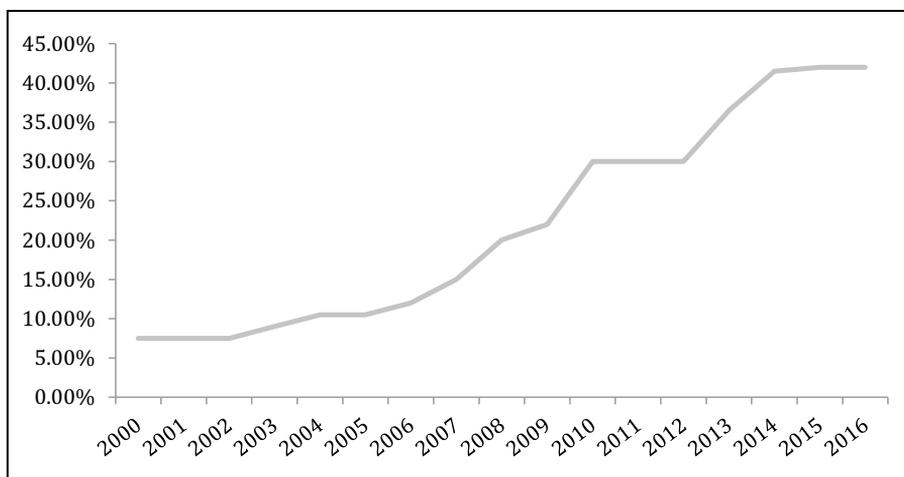
2 Lo que se conoce como títulos *afpeables*.

Gráfico N.º 2. Evolución del número de afiliados activos y su relación con el PEA desde el año 2000 hasta el 2015.



Fuente: <http://proyectos.inei.gov.pe/web/biblioineipub/bancopub/Est/Lib0940/index.htm/>.
Elaboración propia.

Gráfico N.º 3. Límites de inversión en el exterior para las carteras de las AFP desde el 2000 hasta el 2016.



Fuente: Circulares varias BCRP.
Elaboración propia.

3. ASPECTOS DE LA INDUSTRIA DE FONDOS DE PENSIÓN EN EL PERÚ

3.1. Estructura de la industria

La industria de Fondos de Pensiones en el Perú (FP), se encuentra constituida por dos tipos de sistemas; por un lado, se tiene al Sistema Nacional de Pensiones (SNP), y por otro al Sistema Privado de Pensiones (SPP). El SNP es de naturaleza público, y se caracteriza porque por el lado de la oferta el ente de inversión es la Oficina de Normalización Previsional (ONP) quienes realizan una labor análoga a una gestora de fondos en representación de los afiliados. El SNP se encuentra distante a sistemas precio/eficiencia que siguen los mecanismos de mercado por el lado del reparto de beneficios a los aportantes al sistema; en efecto, es un sistema de reparto proporcional en el sentido que no individualiza los aportes, y no remunera en el futuro (las pensiones) en proporción a los ingresos obtenidos y aportados por el afiliado; sino, que se trata de un pago uniforme indistinto para cada aportante.

El SPP es un sistema basado en una cuenta de capitalización individual (CCI), a través de la cual el inversor realiza sus aportes a las AFP, quienes son las gestoras de dichos fondos; recibiendo pensiones en proporción al ingreso aportado durante el periodo de vida laboral del afiliado.

El SPP se encuentra basado en un mecanismo de mercado debido a que primero la pensión dependerá de los ingresos que son aportados a la CCI por el afiliado; y segundo, porque el sistema ofrece productos, denominados tipos de fondo, que aproximan al afiliado a una cartera que refleja sus preferencias de rendimiento / riesgo.

3.2. Los participantes de la industria del SPP

Debido a que nuestro trabajo que enfoca en el SPP, presentaremos a los participantes dentro de este sistema.

Como se desprende del acápite anterior, los participantes en el SPP son dos: por un lado, tenemos a los inversores (afiliados); por otro lado, a las AFP. Para fines de nuestro espacio de tiempo muestral: 2000-2015, la composición del mercado ha cambiado, experimentando lo que se conoce como “sesgo del sobreviviente” (*survivor bias*), que implica que durante todo el tiempo de estudio los participantes no han sido los mismo ni en número ni en AFP que se hayan mantenido en el mercado como tales.

En el cuadro N.º 1 presentamos las AFP que han venido participando en la industria y las que aún sobreviven en su gestión y propiedad. Integra y Profuturo han permanecido desde el inicio del periodo de estudio, mientras que dos han ingresado más recientemente, nos referimos a PRIMA y Habitat; esta última su vida en la industria de Perú es de corta data. Otras como Horizonte y Unión Vida salieron del mercado y sus patrimonios fueron transferidos a las sobrevivientes.

El caso de AFP Unión Vida, por Resolución SBS N° 1512-2006, se autorizó su fusión por PRIMA; y AFP Horizonte (grupo BBVA), por Resolución SBS N.° 4747-2013, transfirió su patrimonio en partes iguales a Integra y PRIMA.

Cuadro N.° 1. AFP participantes en el SPP entre el 2000 y 2016.

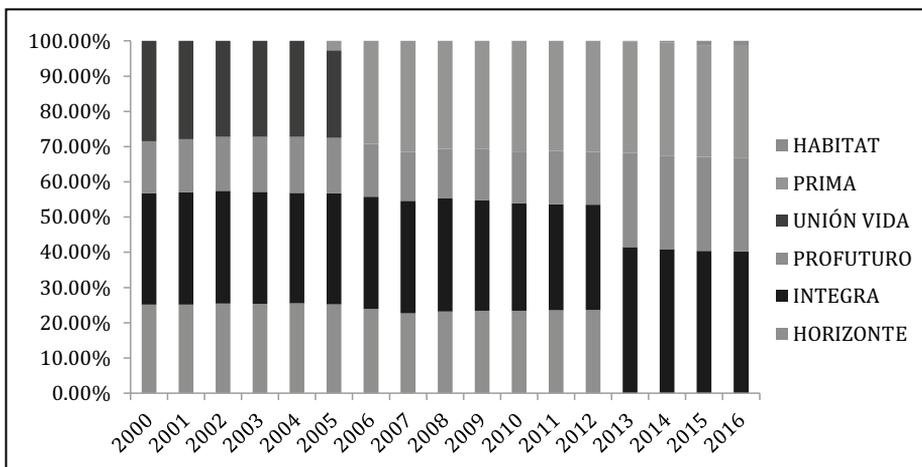
AFP	Años
Horizonte	2000-2012
Integra	2000-2016
Profuturo	2000-2016
Unión Vida	2000-2005
PRIMA	2005-2016
Habitat	2013-2016

Fuente: <https://www.sbs.gob.pe/principal/categoria/sistema-privado-de-pensiones/150/c-150>
Elaboración propia.

3.3. Concentración en la industria

La industria se encuentra concentrada durante el periodo de estudio, pero esta concentración en los tres últimos años ha venido pronunciándose (gráfico N. 4), en la actualidad tres AFP administran el 98.6% del patrimonio total del SPP.

Gráfico N.° 4. Concentración del patrimonio del SPP por las AFP desde el 2000 hasta el 2016.



Fuente: <https://www.sbs.gob.pe/principal/categoria/sistema-privado-de-pensiones/150/c-150>
Elaboración propia.

4. EL ESQUEMA ESTRATÉGICO DE *ASSET ALLOCATION* DE LAS AFP PARA EL TEMA DE LAS INVERSIONES EN EL EXTERIOR

4.1. *La Asignación por categoría de activos (Asset Allocation)*

Las AFP captan recursos los cuales, como mencionamos, se invierten en categorías de activos; con fines de nuestro estudio, podríamos clasificar estas categorías en dos grandes grupos:

- a. Las Inversiones Locales (IL).
- b. Las Inversiones en el Exterior (IE).

Denominamos IL aquellas que se realizan en títulos originados en el Perú, de instituciones y/o compañías que realizan sus ingresos desde Perú. Las IE se refiere, como ya lo mencionamos, a títulos originados en el exterior de instituciones y/o compañías que realizan sus ingresos en el exterior. En cada grupo se puede invertir en instrumentos convencionales como las acciones y bonos; así como, en *instrumentos alternativos* como algunas clases de *vehículos de inversión* (Ej. Fondos mutuos) y en algunos tipos de derivados³ que se denominan como simples, por ejemplo: los *forwards* y *swap* del tipo *vanilla*. Hoy en día las AFP se encuentran permitidas de invertir, también, en productos estructurados. En esta, dirección, las AFP disponen, como mencionamos en el punto I del presente trabajo, de una diversidad importante de instrumentos en los que pueden invertir.

La inversión en el esquema de las AFP es un proceso complejo de construcción de portafolio que permite a estas invertir a nivel global, lo que se denomina en la teoría del portafolio como el *Asset Allocation*: asignación de las inversiones por categoría de activos en un sentido amplio.

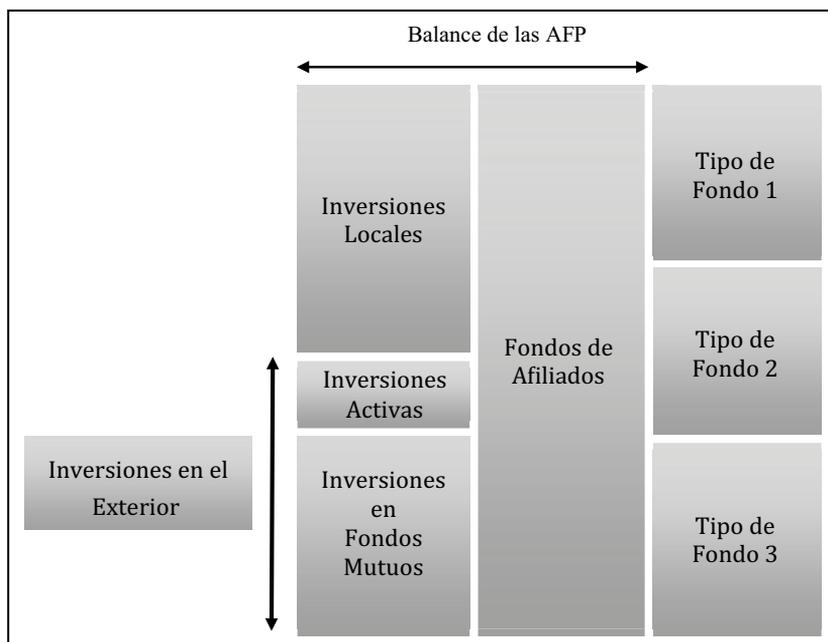
De otra parte, sobre el portafolio de las AFP, estas ofertan a sus afiliados diferentes tipos de producto donde colocar sus aportes, estos tipos de productos se denominan Tipos de Fondos (TF). Los TF generan un compromiso por parte de la AFP de remunerar de acuerdo a la propuesta de TF que ofrecen a sus afiliados; es decir que, con la asignación por categoría de activos de los fondos las AFP deben remunerar a estos últimos por el TF en el cual se suscribe. Esto genera un proceso de *asset-liabilities*; es decir, una gestión de activos y pasivos simultáneamente (Figura N.º 2) debido a que cada tipo de fondo detenta un perfil de retorno y riesgo que debe asumir la AFP para cumplir con sus afiliados sobre la base de cómo estructura y ajusta el portafolio de inversiones.

Los tipos de fondos que ofrecen las AFP a sus clientes son cuatro⁴:

3 Resolución SBS N.º 3233-2015.

4 De acuerdo a la asociación AFP.

1. El Fondo Tipo 0: de Protección al Capital, pero que no se encuentra implementado por no existir reglamentación a su respecto.
2. Fondo Tipo 1: Conservador de Preservación del Capital, fondo de bajo riesgo y retornos moderados. Crecimiento estable, baja volatilidad y concentrado en instrumentos de renta fija.
3. Fondo Tipo 2: Balanceado Mixto, crecimiento estable, riesgo medio: invierte en instrumentos de renta fija y renta variable.
4. Fondo Tipo 3: Apreciación del Capital o crecimiento, de alto crecimiento y alto riesgo.



Fuente: Elaboración propia.

Figura N.º 2. Estructura de la gestión de activos y pasivos de las AFP.

4.2. Los sponsor de fondos y gerentes de fondos

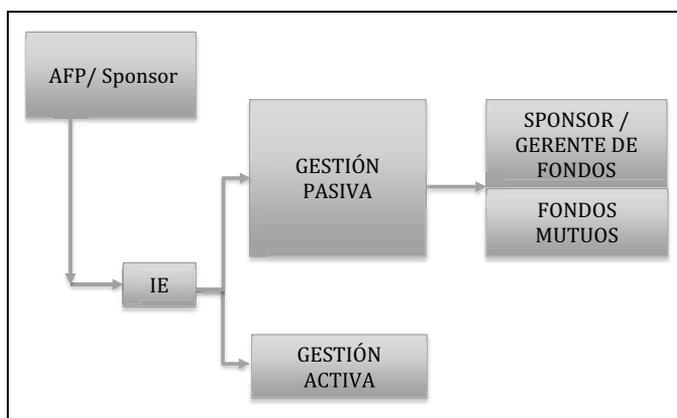
Para fines de las IE, el proceso de inversión en las AFP se organiza en base al esquema de *sponsor de fondos/gerente de fondos*⁵ (Figura N.º 3). Los sponsors de fondos, en adelante denominados sólo como sponsor, se constituyen en el ente estratégico de la organización en el proceso de inversión de instituciones que ad-

5 www.investopedia.com

ministran una gran diversidad de instrumentos por categorías como es el caso de las AFP y otros inversionistas institucionales.

La actividad del sponsor se enmarca en la fase de control estratégico del desempeño del portafolio de acuerdo a la filosofía y el planeamiento del fondo -Ellis (1095)-, el mismo que se expresa en el documento de declaración sobre política de inversiones del fondo, lo que se denomina *Investment Policy Statement*. De otra parte, el sponsor evalúa el desempeño de los gestores de fondos, compañías seleccionadas por el sponsor para que administren determinada categoría de activos. Para el caso de la AFP, ellas son los sponsors, y seleccionan a gestoras de fondos del exterior para que administren las IE, estas compañías son fondos mutuos o gestoras de inversiones (GI), así estos fondos o las gestoras se convierten en el ente que realiza finalmente el *asset allocation*. En este contexto, los fondos mutuos o las gestoras se desempeñan, también, como sponsor para los productos que estas gestoras administran como es el caso de iShares cuyos *Exchange Traded Fund* (ETF) administra Blackrock. En este sentido, los sponsors pueden solicitar y aprobar que un *participante autorizado*⁶ cree y redima las participaciones del ETF.

En esta dirección, resulta entendible que los principales vehículos de inversión de las AFP sean los fondos mutuos o compañías gestoras de inversiones como *BlacRock* y *Vanguard* que se desempeñan a su vez como sponsors y fondos mutuos que invierten en ETF para fines de portafolio en las AFP.



Fuente: Elaboración propia.

Figura N.º 3: Organización estratégica del proceso de inversión en las AFP.

6 Participante autorizado hace referencia a grandes instituciones de inversión como son los Especialistas de la Bolsa de Nueva York o un hacedor de mercado (*market maker*). El participante autorizado, desempeña un rol importante en la construcción de ETF (grandes bloques de subyacentes ya sea en acciones u otro tipo de activos) necesarios para respaldar el ETF.

5. EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO DE LOS FONDOS DE PENSIONES Y MODELO DE MACO ATRIBUTOS

La evaluación del desempeño de un portafolio de inversiones cualquiera que este sea, y en nuestro caso particular el correspondiente a las AFP, se constituye de tres componentes los cuales son los siguientes:

1. Medidas de desempeño.
2. Análisis de atributos.
3. Evaluación del desempeño de los gerentes de inversión.

Mayormente para estudios sobre desempeño de los portafolios de AFP se han desarrollado trabajos basados en análisis de fronteras eficientes y modelos de generación de rendimientos. Nuestra investigación aplica los modelos de atributos. Estos modelos tuvieron su propuesta inicial en Fama (1972) y su objetivo es determinar las fuentes de donde provienen los retornos, es decir, las fuentes de donde se agrega valor al portafolio. Los diferenciales de retornos que establecen estos modelos lo realizan partiendo de un retorno de referencia (*benchmark*)

Los modelos de atributos⁷ se aplican de acuerdo a los niveles de evaluación estratégica y estos son dos:

1. El modelo de macro atributos.
2. El modelo de micro atributos.

Como mencionamos, los modelos de Macro Atributos y Micro Atributos se diferencian por el nivel estratégico en que se aplican, Los modelos de Macro Atributos se emplean a nivel de sponsor, mientras los de Micro Atributos se utilizan a nivel de gerentes de inversión. La diferencia se encuentra en las variables que trabajan en cada modelo; el primero, estratégico; el segundo operativo.

Modelo de macro atributos

El modelo de macro atributos tiene seis componentes que contribuyen a descomponer las fuentes de contribución al valor del portafolio, estas son las siguientes:

1. Contribución neta, que se refiere a los nuevos flujos captados a los aportantes al fondo (cotizantes).
2. Retorno proveniente del activo libre de riesgo.
3. Retorno proveniente por categoría de activo, inversión en el activo riesgoso.

7 Maginn-Tuttle-Pinto-McLeavey (2014).

4. Retorno de Benchmark, retorno que se obtendría empleando sólo en benchmark.
5. Gerencia de inversión (*investment manager*), retorno obtenido por estrategia activa.
6. Efectos de asignación, este puede ser cero si los puntos (3) y (5) son efectivos en ganar sobre el benchmark.

Analíticamente se puede examinar de la forma siguiente⁸:

Si P es el valor del portafolio del sponsor/gerente, entonces:

$$P = P \quad (1)$$

$$P = B + (P - B) \quad (2)$$

Siendo B el valor del benchmark. P - B es resultado de una ganancia por estrategia activa: $A = P - B$

$$P = B + A \quad (3)$$

$$P = M + A + (B - M) \quad (4)$$

M es el valor del índice de mercado.

Por tanto, el valor del portafolio se puede explicar bajo las fuentes siguientes:

$$P = M + (P - B) + (B - M) \quad (5)$$

(5) se puede entender como que el valor del portafolio P = valor del índice del mercado + ganancia activa + ganancia por el benchmark.

6. METODOLOGÍA

Nuestro estudio se realiza para el año 2014, debido a que dicho año finalizó el programa de compras de deuda hipotecaria titulizada (*Mortgage Backed Security: MBS*) que se constituyó en el punto central de la política monetaria de flexibilidad cuantitativa (*Quantitative Easing*) y en diciembre del 2013 la Reserva Federal de los Estados Unidos de América inició un proceso denominado de *tapering*, reducción de compras de MBS. En este sentido, los instrumentos tendieron a corregir sus precios.

Los retornos los hemos calculado tomando como base el mes de enero del 2014 y finalizó en diciembre del mismo año. El mes de enero fue tomado como periodo cero.

El modelo de macro atributos lo hemos aplicado a los fondos mutuos administrados por BlackRock, uno de los tres fondos mutuos que participa con

⁸ Se encuentra en Maginn-Tuttle-Pinto-McCleavy (2014).

un porcentaje importante de recursos dirigidos a las IE. De otra parte (cuadro N.º 4), se han seleccionado los títulos (ETF) con mayor participación en el portafolio de BlackRock, estos son los que presentan un porcentaje por encima de 3%.

Los retornos se han calculado considerando el rendimiento del ETF sobre el saldo inicial. Para ello se parte de la relación siguiente:

Tasa de Rendimiento Ponderada en Función del Tiempo⁹ :

$$R_{t,n} = (1 + r_{t,0}) * (1 + r_{t,1}) * \dots * (1 + r_{t,j}) * \dots * (1 + r_{t,n}) \quad (6)$$

En la expresión (1) $r_{t,j}$ es el retorno de cada periodo “j” (cada mes), $\forall j, j = 0, 1, 2, \dots, 12$ dentro del año “t”.

El valor final del portafolio VF_t y el valor inicial del portafolio $VI_{t,0}$ sostienen la relación siguiente:

$$VF_{t,n} = VI_{t,0} * R_{t,n} + F \quad (7)$$

Donde F es el ingreso de nuevos flujos captados a los aportantes por parte de las AFP y que son invertidos en el periodo $R_{t,n}$ viene determinado por el retorno en cada ETF invertido.

En términos de índices de referencia se ha tomado, siendo consistente con el modelo de macro atributos, los índices de mercado y el índice benchmark. Como índice de mercado se ha tomado al *All Country World Index* (ACWI), es un (*Morgan Stanley Capital International*: MSCI), un índice de renta variable que incorpora mercados de países desarrollados y emergentes: proviene del MSCI World constituido por 1643 acciones globales de mercados desarrollados no emergentes ni fronteras. Los benchmark empleados en nuestro trabajo son los índices de mercados regionales, como es el caso del Nikkei 225 (Japón) para el EWJ; el Extra-Dax (Alemania) para el EWG; el EuroStoxx 50 (Europa) para el EZU y el Wilshire (USA) para el IVV.

7. EVIDENCIA EMPÍRICA: INVERSIONES EN EL EXTERIOR (AÑO 2014)

La estructura del portafolio de las AFP ha experimentado una re-balance en el esquema general y una re-estructuración al interior de su portafolio en fondos mutuos como apreciaremos más adelante en los cuadros N.º 2 y 3, los mismo que se han construido tomando la industria en su conjunto.

En el cuadro N.º 2 se presenta la estructura consolidada de las carteras de AFP en el plano de las IL y las IE; estas últimas experimentaron un crecimiento (columna de variaciones entre enero y diciembre 2014), con cambios sustantivos en las IE en relación a las IL; en el caso de las IE el consolidado de GI que las denominamos

9 En inglés: *Time-weighted rate return*. Maginn-Tuttle-Pinto-Mcleavey (2014).

como gerentes de fondos en la figura N.º 3 crecieron notablemente esto expresa un re-balance al interior de la IE y un direccionamiento de las nuevas captaciones de fondos hacia las IE; esto último, posible debido a la ampliación en los límites de inversión en IE dentro de la política del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

Cuadro N.º 2. Estructura de la cartera de inversiones de las AFP.

	Enc. 14	Dic. 14	Variaciones	Porcentaje
I. Inversiones locales	45 452 623	47 226 460	1 773 837	100.00%
1. Gobierno	10 256 686	15 402 996	5 146 310	290.12%
2. Sistema financiero	15 213 643	10 779 437	-4 434 206	-249.98%
3. Empresas no financieras	12 220 581	12 433 938	213 357	12.03%
4. Administradoras de fondos	3 253 558	4 091 067	837 509	47.21%
5. Sociedades tituladoras	4 508 156	4 519 021	10 866	0.61%
II. Inversiones en el exterior	23 209 979	30 794 082	7 584 103	100.00%
1. Gobierno	678 880	288 595	- 390 285	-5.15%
2. Sistema financiero	2 194 304	1 426 091	- 768 213	-10.13%
3. Empresas no financieras	4 384 535	1 907 197	-2 477 338	-32.66%
4. Administradoras de fondos	15 952 261	27 172 199	11 219 939	147.94%
Cuotas de fondos mutuos	15 952 261	27 172 199		
Cuotas de fondos de inversión	-	-	-	
5. Sociedades tituladoras	-	-	-	
Bonos de titulación	-	-	-	
III. Operaciones en tránsito	159 514	411 755		
TOTAL	6y	78 432 297		
Fondo de pensiones	68 193 767	77 738 166		
Encaje legal	628 349	694 132		

Fuente: <https://www.sbs.gob.pe/principal/categoria/sistema-privado-de-pensiones/150/c-150>
Elaboración propia.

El cuadro N.º 3 muestra los GI que principalmente administran los fondos dirigidos al exterior (en términos de cifras y porcentaje) para el año 2014. En este cuadro se aprecia que BlackRock es el fondo que se mantiene desde enero del 2014 hasta diciembre del mismo año con mayor participación en el portafolio de la industria. A continuación pasamos a analizar los activos administrados por BlackRock que contribuyen desde, una perspectiva de modelo de macro-atributos, al desempeño del portafolio en lo que corresponde a la inversión en fondos

mutuos; para este fin, analizaremos los instrumentos que mayor participación tienen dentro del portafolio en esta parte de fondos mutuos-BlackRock.

En el cuadro N.º 4 los ISIN¹⁰ US4642866085 y US4642868487 hacen referencia a dos ETF cuyos nemónicos son: el EZU y el EWJ; el primero corresponde a un portafolio de acciones de la Zona Euro, y el segundo a un portafolio de las acciones de Japón, estos han experimentado una menor participación porcentual en el portafolio de BlackRock en el periodo de estudio: mientras los ETF: US4642868065 y US4642872000 corresponden a el primero a un portafolio de acciones de la Bolsa de Frankfurt, el EWG, y el segundo a una réplica del S&P 500 cuyo nemónico es IVV.

Cuadro N.º 3. Principales compañías de gestión de inversiones en las IE de las AFP para el año 2014.

	31/01/2014		31/12/2014		
	Cifras	Porcentaje	Cifras	Porcentaje	
Fondos Mutuos Exterior	22 560 600	100.00%	39 107 336	100.00%	
Bank New York	2 877 907	12.76%	Bank New York	2 867 577	7.33%
BlackRock USA	6 631 716	29.40%	BlackRock USA	14 182 018	36.264%
Gartmore	709 601	3.15%	State St Bank	10 216 383	26.124%
Pioneer	683 319	3.03%	Vanguard Group	1 172 412	2.998%
State St Bank	6 309 444	27.97%	Otros	10 668 946	27.28%
Van Eck	779 282	3.45%			
Vanguard Group	129 967	0.58%			
Otros	4 439 364	19.68%			

Fuente: <https://www.sbs.gob.pe/principal/categoria/sistema-privado-de-pensiones/150/c-150>.
Elaboración propia.

En el cuadro N.º 3 los ISIN¹¹ US4642866085 y US4642868487 hacen referencia a dos ETF cuyos nemónicos son: el EZU y el EWJ; el primero corresponde a un portafolio de acciones de la Zona Euro, y el segundo a un portafolio de las acciones de Japón, éste último, ha experimentado una reducción en la participación porcentual en el portafolio de BlackRock del inicio al final del periodo de estudio, pero ésta sigue siendo importante; mientras los ETF: US4642868065, un portafolio de acciones de la Bolsa de Frankfurt, denominado EWG; y el US4642872000 un instrumento que réplica al índice S&P 500 con nemónico es

10 ISIN se refiere al código internacional para identificar instrumentos financieros, estas siglas hacen referencia al nombre en Inglés: International Securities Identification Number.

11 ISIN se refiere al código internacional para identificar instrumentos financieros, estas siglas hacen referencia al nombre en Inglés: International Securities Identification Number.

IVV se distinguen porque han incrementado sustantivamente su participación en la cartera de fondos mutuos.

Cuadro N.º 4. Contribución de BlackRock al portafolio de las AFP en el año 2014.

	Posición valor inicial	Posición valor final	Participación en cartera
BlackRock USA	6 631 716	14 182 018	36.26%
US4642851053	2 277	1 704	0.00%
US4642865335	453	506	0.00%
US4642866085	2 121 912	1 673 784	4.28%
US4642866655	192	-	0.00%
US4642866994	149 953	-	0.00%
US4642867729	91 755	16 850	0.04%
US4642868065	387 403	1 188 631	3.04%
US4642868222	1 377	69 401	0.18%
US4642868487	2 269 198	3 297 769	8.43%
US4642871846	244	934 517	2.39%
US4642872000	8 712	1 549 088	3.96%
US4642872349	7 324	135 623	0.35%
US4642873255	95 013	4 449	0.01%
US4642874733	40	49	0.00%
US4642875151	909 197	1 511 372	3.86%
US4642875318	188	-	0.00%
US4642875565	316 445	230 709	0.59%
US4642876555	11 492	869 171	2.22%
US4642878619	1 737	11 015	0.03%
US4642881829	1 440	198 034	0.51%
US4642882579	4 026	20 900	0.05%
US4642885135	3 079	3 123	0.01%
US4642887529	1 446	77	0.00%
US4642887784	201 800	846 463	2.16%
US4642888105	44 197	129 155	0.33%
US4642888519	327	4 426	0.01%
US46429B6719	487	-	0.00%
US4642867646	-	814 355	2.08%
US4642868552	-	-	0.00%
US4642875987	-	26 000	0.07%
US4642882819	-	57 521	0.15%
US4642867315	-	183 791	0.47%
US4642864007	-	327	0.00%
US4642866408	-	94 472	0.24%
US4642888444	-	1 488	0.00%
US46429B6065	-	-	0.00%
US46428Q1094	-	-	0.00%
US4642866739	-	-	0.00%
US4642867075	-	-	0.00%
US4642868305	-	-	0.00%
US4642872422	-	356	0.00%
US4642891802	-	104 956	0.27%
US4642871929	-	200 064	0.51%
US46429B5984	-	803	0.00%
US46434V5488	-	237	0.00%
US4642875235	-	830	0.00%
US4642877629	-	-	0.00%
US46434V8862	-	-	0.00%

Fuente: <https://www.sbs.gob.pe/principal/categoria/sistema-privado-de-pensiones/150/c-150>
Elaboración propia.

En el cuadro N.º 5 se registran los retornos de los ETF que se analizarán; en el cuadro N.º 6 se presentan las fuentes de ganancias o pérdidas para el portafolio de fondos mutuos-BlackRock de los ETF de mayor participación en éste que hemos señalado líneas arriba. Como se aprecia en el cuadro N.º 6, salvo en el EZU el valor de la cartera mostrada en las estadísticas de la AFP (cuarta columna) muestran un mayor valor que la columna tres (valuación del instrumento) esto se debe a que el gestor de fondos incrementó la captación de fondos en invertir en dichos ETF, los cuales son: EWJ, EWG y IVV. El caso del EZU es una desinversión en este último. Asimismo, en todos los casos, a excepción del IVV, los retornos anuales fueron negativos, las contribuciones fueron pérdidas.

Cuadro N.º 5. Retorno de principales ETF de BlackRock en el 2014.

Instrumento	EZU	EWJ	EWG	IVV
Retornos	-7.61%	-4.66%	-9.06%	11.43%

Fuente: <http://finance.yahoo.com/>
Elaboración propia.

Cuadro N.º 6. Ganancias o pérdidas por atributos para el año 2014 de instrumentos de mayor participación en el portafolio de fondos mutuos BlackRock.

Fuente por posiciones			
Principales ETF de cartera	Posición promedio en el activo * (1 + tasa de retorno del activo)	Resultado de valuación	Valor en la cartera de AFP
(1)	(2)	(3)	(4)
US4642866085 - EZU	1'897,848*(1-7.61%)	1'753,422	1'673,784
US4642868487 - EWJ	2'783,483.5*(1-4.66%)	2'653,773	3 '297,769
US4642868065 - EWG	788,017*(1-9.66%)	931,038	1'188,631
US4642872000 - IVV	778,900*(1+11.43%)	867,928	1'549,088
Total valor de posiciones		6'206,161	7'709,272

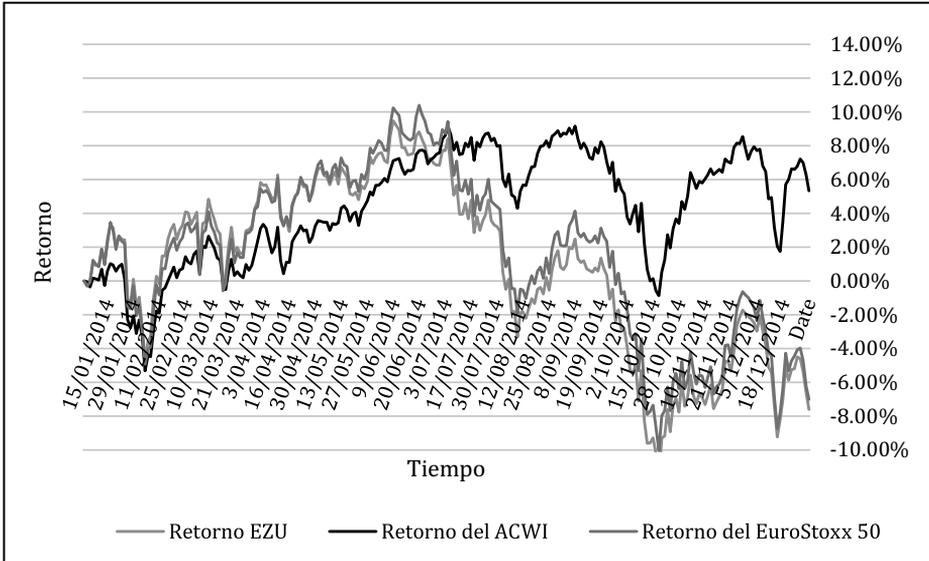
Fuente: <https://www.sbs.gob.pe/principal/categoria/sistema-privado-de-pensiones/150/c-150>
<http://finance.yahoo.com/>
Elaboración propia.

En los gráficos N.º 5, 6, 7 y 8 se aprecian las comparaciones del retorno de cada ETF estudiado con relación al benchmark de referencia y/o índice de mercado.

En el gráfico N.º 5 se compara el EZU con el índice EuroStoxx 50 (*50 blue ships*) de las bolsas europeas y el ACWI (*All Country World Index*). Como se observa hacia fin de año el EZU presenta un valor acumulado de retorno negativo, más negativo que el EuroStoxx 50, -7.61% y -7.02% respectivamente; mientras el

ACWI terminó el 2014 en positivo¹² (5.33%). De otra parte, el EuroStoxx 50 en la mayor parte del tiempo del año 2014 experimentó mayores retornos que el EZU.

Gráfico N.º 5. Desempeño del retorno del EZU respecto a su Benchmark Euro Stoxx 50 y el ACWI el año 2014.



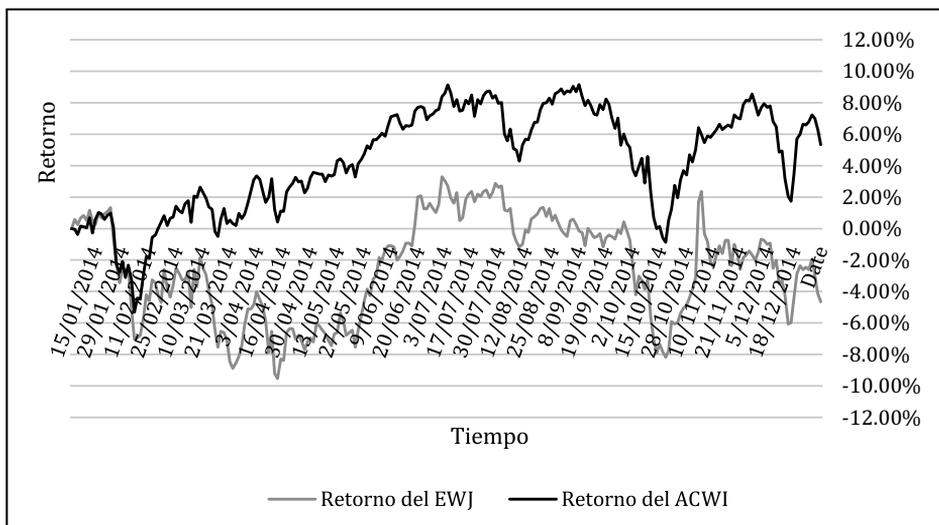
Fuente: <http://finance.yahoo.com/>
Elaboración propia.

En el gráfico N.º 6 se evalúa el EWJ, un ETF cuyos componentes son acciones de la Bolsa de Tokio. Comparando el EWJ con el ACWI se distingue un performance bastante mejor en este último; pero una comparación adecuada es relacionarlo con un índice de referencia respecto al EWJ, éste es el índice Nikkei 225 (gráfico N.º 7). En este sentido, el EWJ presentó un desempeño por debajo del Nikkei 225 para el año 2014, tal es el hecho que el EWJ finalizó el año 2014 con retorno acumulado de -4.66%, mientras el Nikkei 225 alcanzó los 9.69%.

En relación al EWG, el ACWI ha mostrado un desempeño mejor durante todo el periodo (gráfico N.º 8). Pero al igual que en todos los casos que venimos analizando, su índice de referencia se encuentra en el Extra-DAX 50, un conjunto de acciones calificadas de la Bolsa de Frankfurt (gráfico N.º 9).

12 MorningStar, realiza comparaciones del EZU respecto al ACWI.

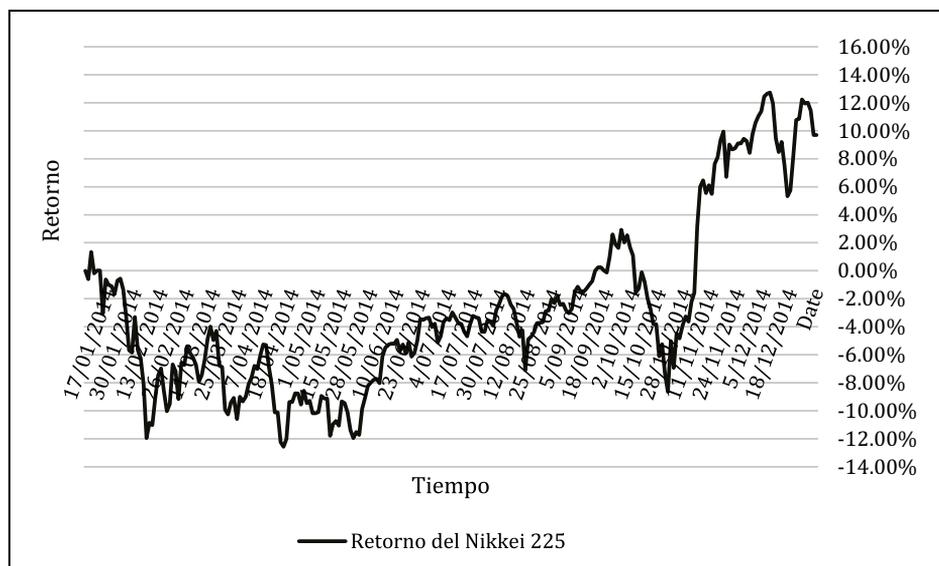
Gráfico N.º 6. Desempeño del retorno del EWJ respecto al ACWI el año 2014.



Fuente: <http://finance.yahoo.com/>

Elaboración propia.

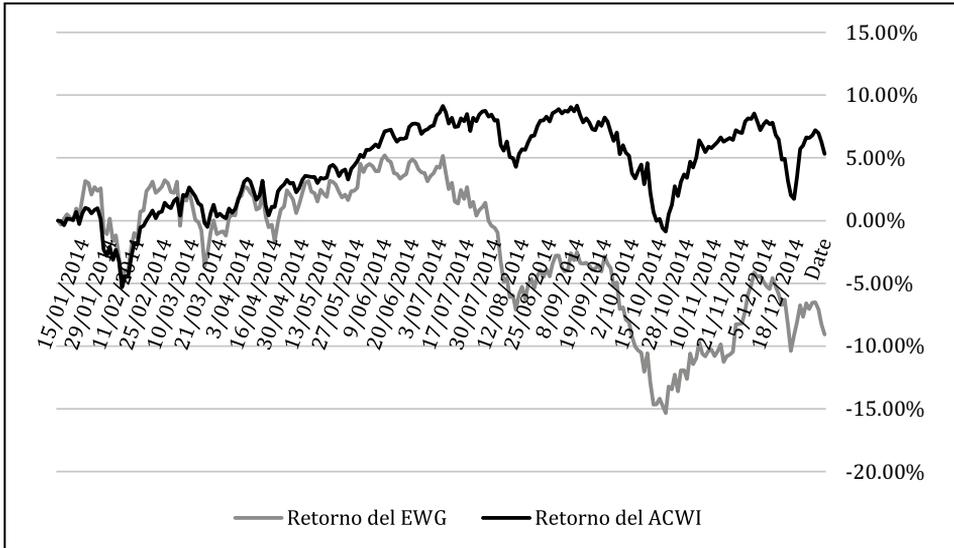
Gráfico N.º 7. Desempeño del retorno del Nikkei 225 el año 2014.



Fuente: <http://finance.yahoo.com/>

Elaboración propia.

Gráfico N.º 8. Desempeño del retorno del EWG respecto al ACWI el año 2014.



Fuente: <http://finance.yahoo.com/>
Elaboración propia.

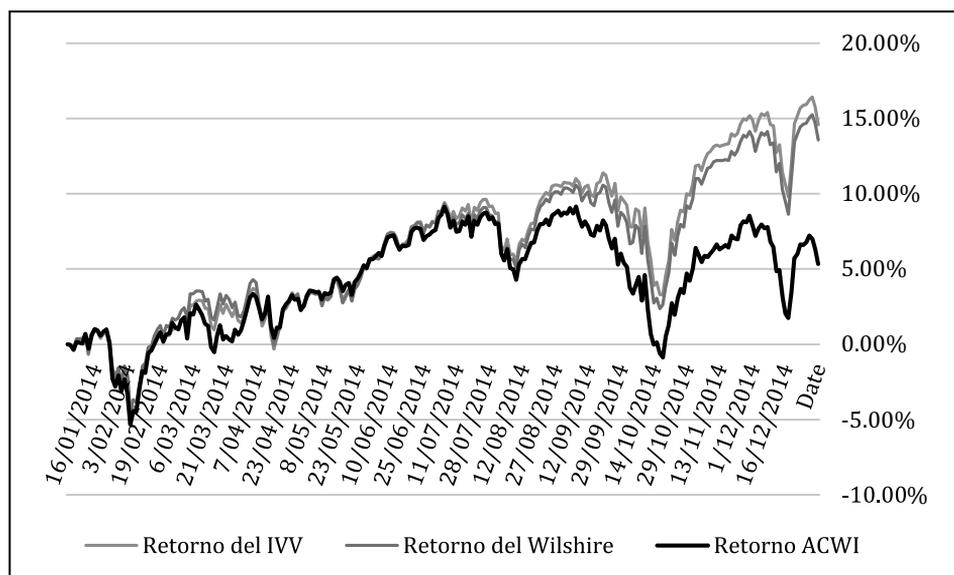
Gráfico N.º 9. Desempeño del retorno del Extra-DAX 50 el año 2014.



Fuente: <http://finance.yahoo.com/>
Elaboración propia.

En este caso, el Ex-DAX 50 el año 2014 terminó con retorno de 4.31% mientras el EWG fue de -9.07%. Finalmente, presentamos al IVV (gráfico N.º 10) con un amplio benchmark de la Bolsa Americana, el Wilshire 5000. En este caso, durante el periodo de estudio caminaron bastante juntos despuntando el IVV en octubre de 2014, llegando a fin de año con un retorno del IVV en 14.58% y el Wilshire en 13.57%.

Gráfico N.º 10. Desempeño del retorno del IVV respecto al Wilshire 500 y el ACWI el año 2014.



Fuente: <http://finance.yahoo.com/>
Elaboración propia.

8. CONCLUSIONES

La concentración existente en la industria de AFP tiene su correlato en la concentración en sponsor-gerentes de fondo, y esto en la concentración por instrumentos, específicamente en lo referente a fondos mutuos.

Durante el año 2014 la inversión concentrada en los ETF que sostienen mayor participación en el portafolio ha tenido un desempeño por debajo de sus benchmark y los retornos provenientes de índices de mercado. Esto a excepción de la inversión realizada en un ETF que replica el comportamiento del índice de mercado: el S&P 500, nos remitimos al IVV.

9. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

<http://www.asociacionafp.com.pe/tipos-de-fondo-descripcion/>

Camargo, G y Rivas Llosa, R. (2002). *Eficiencia financiera de los límites de inversión de las AFP: Una aplicación al caso peruano*. Documento de trabajo, Lima, Perú.

Ellis, C.D. (1985). *Investment policy: how to win the loser's game*. Homewood, IL: Dow Jones-Irwin.

Fama, E. (1972). Components of investment performance. *Journal of Finance*. June, N.º 3, Vol. XXVII.

Maginn, L. Tuttle, D. Pinto J. Mcleavey D. (2014). *Managing investment portfolio: Dynamic procces*. 3.^a ed., en Trading and rebalancing, performance evaluation, and global investment performance standard CFA Program Curriculum - 2015 Level III Vol. 6, Wiley.

www.morningstar.co.uk

<http://proyectos.inei.gob.pe/web/biblioineipub/bancopub/Est/Lib0940/index.htm>.

<https://www.sbs.gob.pe/principal/categoria/sistema-privado-de-pensiones/150/c-150>

<https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/>

<http://finance.yahoo.com/>.

Resolución SBS N.º 4747-2013.

Resolución SBS N.º 1512-2006.

HACIA UN DEFINITIVO MUNDO BIPOLAR

HUGO FELIPE ROJAS JUÁREZ

RESUMEN

En un pasado reciente, hablar de mundo bipolar era aludir al mundo capitalista y al mundo socialista, hoy, más bien se perfilan los polos con China y los Estados Unidos en un mismo lado, con las potencias y superpotencias dominantes del mundo en un lado no sólo en el comercio sino en la dimensión de estrategia y futuro para el mundo y la humanidad, y el resto del mundo en el otro lado, en el otro polo. Los resultados reales de APEC - PERÚ - 2016 muestran que no hay acuerdo sobre cómo salir de la crisis, y que el contenido de las diferentes estrategias y planes globales para obtener las mayores ganancias y acumular son: crecimiento por libre comercio, crecimiento por el negocio de la reconstrucción después de la guerra, y crecimiento a costa de una mayor hipoteca de los países y naciones a través de gobiernos anti-nacionales.

Palabras clave: Libre comercio, crecimiento, acumulación.

Clasificación JEL: B41

ABSTRACT

In a recent past, talking about the bipolar world was alluding to the capitalist world and the socialist world, today, the poles with China and the United States on one side, with the dominant powers and superpowers of the world on one side Not only in trade but in the dimension of strategy and future for the world and humanity, and the rest of the world on the other side, in the polo gold. The actual results of APEC - PERU - 2016 show that there is no agreement on how to get out of the crisis, and that the content of the different strategies and global plans to obtain the greatest gains and accumulate are: growth by free trade, growth by business Post-war reconstruction, and growth at the expense of increased mortgaging of countries and nations through anti-national governments.

Keywords: Free trade, growth, accumulation.

Classification JEL: B41

1. ¿EN EL POLO DE LOS PODEROSOS, DÓNDE ESTÁ EL NEGOCIO?

El 2015 *The Economist* en su estudio: “*Previsiones macroeconómicas de largo plazo. Tendencias clave al 2050*”, anota que China desplazaría a Estados Unidos como la mayor economía al ser el país con el mayor producto bruto interno (PBI) nominal del mundo, pasando de US\$10.335 miles de millones (reportados el 2014) a US\$105.916 miles de millones en 35 años. Estados Unidos ocupa el segundo lugar con US\$70.913 miles de millones y la India aparece tercero con US\$63.842 miles de millones en la lista de proyecciones de las diez mayores economías del mundo al 2050¹

Los negocios con dólares y en dólares han recorrido desde el respaldo con patrón oro para cada dólar, pasando por la referencia como patrón al barril de petróleo en los años 70 del SXX, los DEG, por la simple autoridad monetaria de la Reserva Federal, hasta la emisión pura y limpia sin respaldo alguno salvo la decisión política de hacer y financiar la guerra para apoderarse de petróleo, otras fuentes de materias primas y grandes mercados de consumidores finales. En años recientes han llegado hasta la destrucción de países íntegros para ganar con el negocio de la reconstrucción que las empresas de los mismos destructores realizan. Así, la dinámica de expansión y contracción de los ciclos, de crisis y auge, de la producción a las finanzas con su galáctica expansión impulsada por la tecnología, como leyes de la creciente acumulación capitalista se han expresado plenamente en crisis, y como crisis de la globalización desde 1997. En este terreno, EEUU le lleva la delantera a China, por eso es que en APEC - PERU - 2016, han escogido la fórmula eufemística de “libre comercio” (que no es libre desde que se trata de una competencia entre grandes grupos monopólicos y potencias) para encubrir su orfandad e impotencia de no encontrar una medida, ruta o modelo para salir de la crisis.

Estados Unidos ocupa el primer lugar hoy y en las dos últimas décadas, gracias al negocio de la reconstrucción después de las guerras que desata, pero el negocio de la reconstrucción después de la guerra no sería tan rentable en las ciudades de países como los de América Latina, que no cuentan con infraestructura industrial y tecnológica desarrolladas, para estos territorios sigue siendo muy rentable el saqueo de sus recursos naturales, agua, aire y la mayor desvalorización de su fuerza de trabajo, así como el siempre rindente negocio de la hipoteca de las naciones y países íntegros, para lo cual requiere regímenes políticos y acuerdos internacionales que le garanticen los mismos resultados, o necesita azuzar pequeñas guerra locales y regionales, y principalmente necesita hacer la guerra contra el terrorismo del que ellos mismos son los protagonistas para justificar astronómicas emisiones monetarias, gastos y consecuentes mayores ganancias.

1 Tomado de: <http://statisticstimes.com/economy/countries-by-projected-gdp.php>

China, gracias a una agresiva movilización de capital financiero fuera de sus fronteras y la asimilación y uso de la tecnología para la gigante expansión de su comercio exterior está en la situación de superioridad estratégica respecto a los Estados Unidos, pero ninguno de los dos puede avanzar tal como están hoy las reglas de juego y con los rubros e instrumentos para dominar económicamente el mundo. La impunidad que necesitan con el letrero de “libre comercio” es sólo una herramienta más en su encarnizada pugna.

2. ¿POR QUÉ DONALD TRUMP ANUNCIA RETIRARSE DEL TPP? EL ASUNTO DEL LIBRE COMERCIO

Todos los líderes del mundo que concurrieron al Foro APEC - PERÚ - 2016 incluido el Presidente Kuczynski de Perú coincidieron en esgrimir la libertad de comercio como la principal bandera de sus metas inmediatas, pese a ello, es fundamental entender que una cosa es el libre comercio de comienzos del sistema capitalista, el del *laissez faire, laissez passer*, y otro es el libre comercio en la época de los monopolios que impera hoy en el mundo.

Los TLC como cualquier contrato o acuerdo entre Estados y países, por su naturaleza jurídica, implican necesariamente compromisos con deberes y derechos. El nuevo Presidente de los EEUU ha dicho que retirará a su país del TPP (Tratado Trans Pacífico), ‘porque pese a ser muy ventajoso para su país, simplemente no quiere ningún tipo de compromiso ni acuerdo que aunque sea en lo mínimo y nominalmente le imponga compromisos a EEUU de respetar la soberanía de los países o a los rivales; en la misma dirección a dejado entrever que no ratificará ningún acuerdo de defensa del medio ambiente o retirará a su país de los ya suscritos; en simples palabras, quiere las manos libres y prepotencia impune para sus planes de “restaurar a Estados Unidos a su antigua tradición de grandeza” como lo expresó el electo presidente Trump.

Similar actitud y posición es la de China desde que Hua Kuo Feng, presidente del PCCH a la muerte de Mao Tsetung dijera: “haremos de China la primera potencia del mundo” en 1976. Camino instrumentado por Teng Siaoping como un desenfrenado proceso de restauración capitalista que ha llevado a su país a la situación actual de competencia con EEUU.

China pretende organizar y liderar su propia versión de “libre comercio”, el Área de Libre Comercio de Asia-Pacífico (FTAAP) y el Acuerdo de Asociación Económica Integral Regional (RCEP), en ambos casos: EEUU y China están en una pugna encarnizada que conforma con las otras potencias y superpotencias, uno de los polos del mundo.

3. EL OTRO POLO: EL RESTO DEL MUNDO

En un pasado reciente, hablar de mundo bipolar era aludir al mundo capitalista y al mundo socialista, hoy, más bien se perfilan los polos con China y los Estados Unidos en un mismo lado, países que cuentan con una serie de organizaciones, instituciones y países que conforman su base internacional, en el comercio y en la dimensión de estrategia y futuro para el mundo y la humanidad, asociados y en pugna como potencias y superpotencias dominantes del mundo, y en el otro lado, el resto del mundo conforma el otro polo, con sus millones de instituciones, organizaciones, empresas y humanos que están dentro de la afectación del quehacer de los colosos enfrentados.

Es un mundo bipolar totalmente asimétrico donde el polo de las potencias y superpotencias, no sólo cuentan con mucho dinero y ejércitos dedicados a hacer prevalecer su hegemonía, sino cuentan con su ideología neoliberal que no es otra cosa que el liberalismo de los monopolios, mientras que el polo de los millones del resto del mundo, no sólo no está unido y no hay una ideología que lo guíe, sino que está además invadido por los tentáculos de la corrupción que los poderosos desarrollan, como su forma de existencia a nivel nacional, regional y local.

A lo largo del Siglo XX los intentos de unir al polo de los millones y los intentos de liderazgo por los comunistas, socialistas, izquierdistas y progresistas de distintos matices en ese campo, muestra muchos esfuerzos, ejemplos y denominaciones: “GRUPO DE LOS 77”, “NO - AL”, “TERCER MUNDO”, “EL SUR”, etc. mas todo intento de coalición o frente internacional opuesto a las potencias y superpotencias, ha sido destruido físicamente, ha sido infiltrado o desnaturalizado, y últimamente, hasta usurpado como es el caso de Venezuela, Brasil y Argentina.

Analizando las prospectivas respecto a la formación del capital y la riqueza en el mundo próximo hasta el año 2050² y viendo las relaciones de valor y áreas de influencia en la que se mueven los países, incluido el Perú, es posible determinar que el comercio exterior, o el “libre comercio” entre monopolios no es el factor principal de crecimiento, como lo afirman hoy los ideólogos de la globalización, basta ver el caso de México y las posibilidades del Perú, para entender que el salto de México a estar entre las 10 principales economías del mundo -si las cosas siguen por el rumbo que ahora tienen-, no será por el crecimiento de sus exportaciones que a la tasa de hoy no impulsaría el crecimiento a esos niveles, sino una mayor hipoteca de la nación para que cumpla un papel de plataforma y base, para los mayores negocios de las potencias y superpotencias, como es lo que se busca para el Perú con el esfuerzo de alcanzar los requisitos para su ingreso a la OCDE, que serviría principalmente para la mayor hipoteca de la nación y la mejor movilidad de los grandes capitales de Asia, a través de la plataforma

2 Véanse los cuadros anexos sobre crecimiento del PBI y ranking mundial de los países.

institucional, económica y financiera que es la OCDE.

4. CONCLUSIONES

Los resultados reales de APEC - PERÚ - 2016 muestran que no hay acuerdo sobre cómo salir de la crisis, y que el contenido de las diferentes estrategias y planes globales para obtener las mayores ganancias y acumular son: crecimiento por libre comercio, crecimiento por el negocio de la reconstrucción después de la guerra, y crecimiento a costa de una mayor hipoteca de los países y naciones a través de gobiernos anti-nacionales.

Hoy, se perfila el mundo bipolar con China y los Estados Unidos en un mismo lado, con las potencias y superpotencias dominantes del mundo, no sólo en el comercio sino en la dimensión de estrategia y futuro para el mundo y la humanidad, y el resto del mundo en el otro lado, en el otro polo.

5. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Durán, Jorge (2003). *Economía política y globalización*. Lima: Ed. D'Luis.
- PWC (2016). *The world in 2050 will the shift in global economic power continue?* www.pwc.co.uk/economics
- Sencar, Oder (2015). *El siglo chino*. EE. UU.: Edit. Wharton school publishing.
- The Economist (sept 2015) “previsiones macroeconómicas de largo plazo. Tendencias clave al 2050”. Group *The Economist* online. London worldwide editorial staff. <http://www.economist.com/help/about-us>

ANEXO

LISTA DE PAÍSES POR PIB PROYECTADO

Esta lista contiene el PIB proyectado de 190 países / economías a precios corrientes (dólares estadounidenses) de los años 2016 y 2020. Los datos se basan en la proyección según las perspectivas del FMI para octubre de 2016. El producto bruto mundial en 2016 se proyecta en \$ 75,21 billones, Se pronostica en 119,1 billones de dólares. La economía global es 1,58 veces mayor en términos de PPP que en términos nominales. De las 190 economías, 174 tienen un valor más alto en términos de PPP y 15 tienen un valor nominal más alto. Para Estados Unidos, ambos valores son idénticos. Estados Unidos y China serían la economía más grande en nominal y PPP, respectivamente.

LIST OF COUNTRIES BY PROJECTED GDP

This list contains projected GDP's of 190 Countries/Economies in current prices (U.S. dollars) of year 2016 and 2020. Data is based on projection by IMF outlook October 2016. Gross world product in 2016 is projected at \$75.21 trillion, its GDP (PPP) is forecasted at \$119.1 trillion. Global economy is 1.58 times greater in PPP terms compare to nominal terms. Out of 190 economies, 174 have higher value in PPP basis and 15 have higher in nominal. For United States both values are identical. United States and China would be the largest economy in nominal and PPP, respectively.

Country / Economy	GDP Nominal (billions of \$)			GDP PPP (billions of Int. \$)			PPP/Nom
	2016	share	Rank	2020	share	Rank	
United States	18,561.930	24.7	1	21,927	15.6	2	1.000
China	11,391.620	15.1	2	16,458	17.9	1	1.867
Japan	4,730.300	6.29	3	5,506	4.14	4	1.043
Germany	3,494.900	4.65	4	4,008	3.34	5	1.139
United Kingdom	2,649.890	3.52	5	2,928	2.34	9	1.052
France	2,488.280	3.31	6	2,851	2.30	10	1.100
India	2,250.990	2.99	7	3,297	7.32	3	3.874
Italy	1,852.500	2.46	8	2,046	1.86	12	1.199
Brazil	1,769.600	2.35	9	2,214	2.63	7	1.772
Canada	1,532.340	2.04	10	1,856	1.41	16	1.093
Korea	1,404.380	1.87	11	1,747	1.62	13	1.373
Russia	1,267.750	1.69	12	1,698	3.14	6	2.954
Australia	1,256.640	1.67	13	1,574	0.998	19	0.946
Spain	1,252.160	1.66	14	1,457	1.42	15	1.349
Mexico	1,063.610	1.41	15	1,325	1.94	11	2.169
Indonesia	940.953	1.25	16	1,274	2.54	8	3.218
Netherlands	769.930	1.02	17	893.2	0.727	27	1.013
Turkey	735.716	0.978	18	912.5	1.40	17	2.072
Switzerland	662.483	0.881	19	744.8	0.415	39	0.746
Saudi Arabia	637.785	0.848	20	816.6	1.45	14	2.714
Argentina	541.748	0.720	21	773.4	0.738	26	1.623
Taiwan Province of China	519.149	0.690	22	590.4	0.945	21	1.335
Sweden	517.440	0.688	23	581.6	0.418	38	0.963
Belgium	470.179	0.625	24	543.1	0.427	37	0.882
Poland	467.350	0.621	25	582.7	0.884	24	2.252
Nigeria	415.080	0.552	26	482.7	0.914	23	2.623
Islamic Republic of Iran	412.304	0.548	27	544.9	1.23	18	3.539
Thailand	390.592	0.519	28	457.2	0.975	20	2.973
Austria	387.299	0.515	29	446.1	0.349	46	1.074

Country / Economy	GDP Nominal (billions of \$)			GDP PPP (billions of Int. \$)			Rank	PPP/Nom
	2016	share	Rank	2016	share	Rank		
Norway	376.268	0.500	30	432.0	0.306	48	50	0.969
United Arab Emirates	375.022	0.499	31	496.9	0.560	32	34	1.779
Egypt	346.565	0.461	32	433.4	0.928	22	19	3.473
Venezuela	333.715	0.444	33	192.8	0.393	41	47	1.404
Hong Kong SAR	316.070	0.420	34	379.7	0.359	45	44	1.352
Israel	311.739	0.414	35	374.2	0.249	56	56	0.953
Philippines	311.687	0.414	36	488.0	0.673	29	26	2.573
Ireland	307.917	0.409	37	379.9	0.272	52	53	1.053
Malaysia	302.748	0.403	38	472.7	0.725	28	27	2.853
Denmark	302.571	0.402	39	356.5	0.222	60	61	0.875
Singapore	296.642	0.394	40	347.1	0.409	40	38	1.641
Pakistan	284.519	0.378	41	355.8	0.830	25	23	3.189
South Africa	280.367	0.373	42	325.1	0.618	30	32	2.626
Colombia	274.135	0.364	43	380.6	0.580	31	31	2.518
Finland	239.186	0.318	44	278.3	0.193	62	63	0.961
Chile	234.903	0.312	45	280.5	0.366	44	43	1.857
Bangladesh	226.760	0.301	46	319.2	0.528	33	30	2.771
Portugal	205.860	0.274	47	235.2	0.249	55	58	1.443
Vietnam	200.493	0.267	48	275.8	0.499	36	33	2.967
Greece	195.878	0.260	49	236.5	0.244	57	57	1.483
Czech Republic	193.535	0.257	50	208.7	0.295	49	51	1.813
Romania	186.514	0.248	51	239.6	0.370	43	41	2.365
Peru	180.291	0.240	52	230.4	0.344	47	45	2.273
New Zealand	179.359	0.238	53	224.9	0.147	67	70	0.975
Algeria	168.318	0.224	54	195.4	0.512	34	35	3.620
Qatar	156.595	0.208	55	215.7	0.281	51	52	2.136
Iraq	156.323	0.208	56	210.2	0.501	35	36	3.817
Kazakhstan	128.109	0.170	57	197.1	0.387	42	42	3.596
Hungary	117.065	0.156	58	135.1	0.225	59	59	2.286

Country / Economy	GDP Nominal (billions of \$)			GDP PPP (billions of Int. \$)			PPP/Nom		
	2016	share	Rank	2020	share	Rank	2020	share	Rank
Kuwait	110.455	0.147	59	154.1	0.253	54	366.2		55
Morocco	104.908	0.139	60	133.0	0.237	58	369.0		54
Puerto Rico	100.852	0.134	61	100.7	0.110	78	136.6		81
Ecuador	99.118	0.132	62	97.16	0.153	65	189.9		74
Sudan	94.297	0.125	63	172.8	0.148	66	220.9		66
Angola	91.939	0.122	64	120.8	0.157	64	225.5		65
Slovak Republic	90.263	0.120	65	112.9	0.142	70	212.8		69
Ukraine	87.198	0.116	66	125.3	0.294	50	434.4		49
Sri Lanka	82.239	0.109	67	110.6	0.200	61	317.4		60
Dominican Republic	71.457	0.0950	68	88.57	0.135	73	209.5		71
Ethiopia	69.218	0.0920	69	99.54	0.147	68	254.7		64
Kenya	69.170	0.0920	70	95.48	0.128	74	213.8		68
Guatemala	68.389	0.0909	71	87.49	0.111	77	167.8		78
Myanmar	68.277	0.0908	72	102.5	0.261	53	456.7		48
Uzbekistan	66.797	0.0888	73	79.38	0.170	63	278.8		62
Luxembourg	60.984	0.0811	74	76.49	0.0493	105	72.68		104
Oman	59.675	0.0793	75	77.11	0.145	69	208.5		72
Costa Rica	57.689	0.0767	76	75.23	0.0665	91	102.1		92
Panama	55.227	0.0734	77	75.31	0.0782	84	128.7		83
Uruguay	54.374	0.0723	78	69.00	0.0621	94	89.97		96
Lebanon	51.815	0.0689	79	61.09	0.0715	89	103.1		91
Bulgaria	50.446	0.0671	80	61.09	0.120	76	173.0		76
Croatia	49.855	0.0663	81	58.86	0.0791	83	112.4		87
Belarus	48.126	0.0640	82	56.01	0.139	72	184.7		75
Tanzania	46.695	0.0621	83	65.07	0.126	75	214.3		67
Slovenia	44.122	0.0587	84	51.84	0.0555	98	77.15		103
Macao SAR	44.066	0.0586	85	49.40	0.0531	103	71.61		105
Lithuania	42.776	0.0569	86	54.11	0.0720	88	106.9		90
Ghana	42.761	0.0569	87	60.17	0.101	80	172.8		77

Country / Economy	GDP Nominal (billions of \$)			GDP PPP (billions of Int. \$)			Rank	PPP/Nom	
	2016	share	Rank	2020	share	Rank			
Tunisia	42.388	0.0564	88	46.77	0.110	79	165.4	79	3.087
Democratic Republic of the Congo	39.820	0.0529	89	51.19	0.0554	99	86.86	97	1.658
Jordan	39.453	0.0525	90	50.38	0.0724	87	109.0	88	2.185
Libya	39.389	0.0524	91	87.99	0.0763	85	150.1	80	2.308
Serbia	37.755	0.0502	92	48.61	0.0852	81	126.9	85	2.687
Turkmenistan	36.573	0.0486	93	48.08	0.0796	82	130.4	82	2.591
Bolivia	35.699	0.0475	94	51.19	0.0658	92	98.55	94	2.195
Azerbaijan	35.686	0.0474	95	43.77	0.141	71	200.6	73	4.705
Côte d'Ivoire	34.649	0.0461	96	51.55	0.0732	86	127.6	84	2.514
Bahrain	31.823	0.0423	97	39.03	0.0557	97	77.83	102	2.086
Yemen	31.326	0.0416	98	49.04	0.0617	95	108.3	89	2.345
Cameroon	30.870	0.0410	99	40.55	0.0649	93	100.1	93	2.502
Latvia	27.945	0.0372	100	35.88	0.0427	107	64.24	107	1.820
Paraguay	27.323	0.0363	101	34.00	0.0538	101	81.29	101	2.347
El Salvador	26.610	0.0354	102	31.53	0.0460	106	65.26	106	2.059
Uganda	25.613	0.0341	103	35.21	0.0713	90	116.8	86	3.316
Estonia	23.476	0.0312	104	29.06	0.0325	113	47.42	120	1.648
Trinidad and Tobago	22.809	0.0303	105	28.65	0.0366	108	52.69	112	1.910
Nepal	21.154	0.0281	106	30.54	0.0601	96	90.86	95	3.381
Honduras	20.930	0.0278	107	23.55	0.0363	109	54.69	110	2.063
Zambia	20.574	0.0274	108	26.20	0.0547	100	86.42	98	3.168
Cyprus	19.931	0.0265	109	23.46	0.0246	129	34.78	129	1.468
Papua New Guinea	19.915	0.0265	110	24.62	0.0235	131	34.50	131	1.407
Iceland	19.444	0.0259	111	24.82	0.0136	148	19.82	149	0.830
Cambodia	19.368	0.0258	112	26.83	0.0495	104	83.56	100	3.043
Afghanistan	18.395	0.0245	113	24.22	0.0538	102	83.91	99	3.484
Bosnia and Herzegovina	16.532	0.0220	114	20.73	0.0357	110	53.70	111	2.573
Senegal	14.870	0.0198	115	21.22	0.0333	112	56.84	109	2.671
Gabon	14.563	0.0194	116	20.26	0.0304	119	47.66	119	2.487

Country / Economy	GDP Nominal (billions of \$)			GDP PPP (billions of Int. \$)			PPP/Nom		
	2016	share	Rank	2016	share	Rank	2020	Rank	Rank
Kosovo	6.560	0.00872	146	18.487	0.0155	145	23.25	144	2.818
Kyrgyz Republic	5.794	0.00770	147	21.009	0.0176	140	26.93	141	3.626
Malawi	5.474	0.00728	148	21.227	0.0178	139	28.31	139	3.878
Eritrea	5.352	0.00712	149	9.169	0.00770	154	11.52	154	1.713
Mauritania	4.718	0.00627	150	16.710	0.0140	146	20.86	146	3.542
Fiji	4.556	0.00606	151	8.374	0.00703	157	10.60	155	1.838
Togo	4.520	0.00601	152	11.609	0.00975	150	15.19	150	2.568
Barbados	4.473	0.00595	153	4.804	0.00403	164	5.689	163	1.074
Sierra Leone	4.289	0.00570	154	10.636	0.00893	152	14.61	151	2.480
Montenegro	4.242	0.00564	155	10.613	0.00891	153	13.15	152	2.502
Suriname	4.137	0.00550	156	8.547	0.00718	156	9.950	159	2.066
Guyana	3.456	0.00459	157	6.093	0.00512	160	7.766	160	1.763
Swaziland	3.430	0.00456	158	11.061	0.00929	151	12.52	153	3.225
Maldives	3.270	0.00435	159	5.407	0.00454	162	7.059	162	1.654
Burundi	2.742	0.00365	160	7.892	0.00663	158	10.03	158	2.878
South Sudan	2.628	0.00349	161	20.884	0.0175	141	20.44	147	7.947
Timor-Leste	2.501	0.00333	162	4.975	0.00418	163	4.203	169	1.989
Liberia	2.168	0.00288	163	3.881	0.00326	165	5.195	164	1.790
Bhutan	2.085	0.00277	164	6.432	0.00540	159	10.28	157	3.085
Djibouti	1.894	0.00252	165	3.345	0.00281	168	4.743	165	1.766
Lesotho	1.806	0.00240	166	6.019	0.00505	161	7.493	161	3.333
Central African Republic	1.782	0.00237	167	3.206	0.00269	169	4.377	168	1.799
Belize	1.770	0.00235	168	3.088	0.00259	170	3.659	171	1.745
Cabo Verde	1.684	0.00224	169	3.583	0.00301	166	4.628	166	2.128
San Marino	1.556	0.00207	170	2.023	0.00170	175	2.322	175	1.300
St. Lucia	1.439	0.00191	171	2.083	0.00175	174	2.460	174	1.448
Seychelles	1.419	0.00189	172	2.608	0.00219	172	3.253	172	1.838
Antigua and Barbuda	1.303	0.00173	173	2.171	0.00182	173	2.629	173	1.666
Solomon Islands	1.218	0.00162	174	1.198	0.00101	180	1.477	180	0.984

Country / Economy	GDP Nominal (billions of \$)			GDP PPP (billions of Int. \$)			PPP/Nom
	2016	share	Rank	2016	share	Rank	
Guinea-Bissau	1.168	0.00155	175	2.851	0.00239	171	2.441
Grenada	1.028	0.00137	176	1.511	0.00127	176	1.470
St. Kitts and Nevis	0.955	0.00127	177	1.427	0.00120	177	1.494
The Gambia	0.886	0.00118	178	3.387	0.00284	167	3.823
Samoa	0.876	0.00116	179	1.046	0.00088	181	1.194
Vanuatu	0.773	0.00103	180	0.723	0.00061	183	0.935
St. Vincent and the Grenadines	0.766	0.00102	181	1.241	0.00104	179	1.620
Comoros	0.622	0.00083	182	1.259	0.00106	178	2.024
Dominica	0.524	0.00070	183	0.812	0.00068	182	1.550
Tonga	0.430	0.00057	184	0.557	0.00047	185	1.295
São Tomé and Príncipe	0.351	0.00047	185	0.694	0.00058	184	1.977
Micronesia	0.325	0.00043	186	0.314	0.00026	186	0.966
Palau	0.296	0.00039	187	0.276	0.00023	187	0.932
Marshall Islands	0.188	0.00025	188	0.180	0.00015	189	0.957
Kiribati	0.166	0.00022	189	0.211	0.00018	188	1.271
Tuvalu	0.032	0.00004	190	0.039	0.00003	190	1.219
Syria	-	-	-	-	-	-	-
World	75,213	-	93,599	119,097	149,612	-	1,583

Fuente: <http://statisticstimes.com/economy/countries-by-projected-gdp.php>

THE WORLD IN 2050 WILL THE SHIFT IN GLOBAL ECONOMIC POWER CONTINUE?

2014			2030		2050	
PPP rank	Country	GDP at PPP (2014 US\$bn)	Country	Projected GDP at PPP (2014 US\$bn)	Country	Projected GDP at PPP (2014 US\$bn)
1	China	17,632	China	36,112	China	61,079
2	United States	17,416	United States	25,451	India	42,205
3	India	7,277	India	17,138	United States	41,384
4	Japan	4,788	Japan	6,006	Indonesia	12,210
5	Germany	3,621	Indonesia	5,486	Brazil	9,164
6	Russia	3,559	Brazil	4,996	Mexico	8,014
7	Brazil	3,073	Russia	4,854	Japan	7,914
8	France	2,587	Germany	4,590	Russia	7,575
9	Indonesia	2,554	Mexico	3,985	Nigeria	7,345
10	United Kingdom	2,435	United Kingdom	3,586	Germany	6,338
11	Mexico	2,143	France	3,418	United Kingdom	5,744
12	Italy	2,066	Saudi Arabia	3,212	Saudi Arabia	5,488
13	South Korea	1,790	South Korea	2,818	France	5,207
14	Saudi Arabia	1,652	Turkey	2,714	Turkey	5,102
15	Canada	1,579	Italy	2,591	Pakistan	4,253
16	Spain	1,534	Nigeria	2,566	Egypt	4,239
17	Turkey	1,512	Canada	2,219	South Korea	4,142
18	Iran	1,284	Spain	2,175	Italy	3,617
19	Australia	1,100	Iran	1,914	Canada	3,583
20	Nigeria	1,058	Egypt	1,854	Philippines	3,516
21	Thailand	990	Thailand	1,847	Thailand	3,510
22	Egypt	945	Pakistan	1,832	Vietnam	3,430
23	Poland	941	Australia	1,707	Bangladesh	3,367
24	Argentina	927	Malaysia	1,554	Malaysia	3,327
25	Pakistan	884	Poland	1,515	Iran	3,224
26	Netherlands	798	Philippines	1,508	Spain	3,099
27	Malaysia	747	Argentina	1,362	South Africa	3,026
28	Philippines	695	Vietnam	1,313	Australia	2,903
29	South Africa	683	Bangladesh	1,291	Colombia	2,785
30	Colombia	642	Colombia	1,255	Argentina	2,455
31	Bangladesh	536	South Africa	1,249	Poland	2,422
32	Vietnam	509	Netherlands	1,066	Netherlands	1,581

Fuente: <http://www.pwc.com/gx/en/issues/the-economy/assets/world-in-2050-february-2015.pdf>

EL RIESGO PAÍS Y SUS EFECTOS MACROECONÓMICOS EN UN MODELO DE ACTIVOS A CORTO PLAZO

RICHARD ROCA

RESUMEN

El presente artículo analiza los efectos de las modificaciones del nivel del riesgo país cuando se toman como transitorios y cuando son considerados como permanentes en una economía pequeña con tipo de cambio flexible como el caso del Perú en una economía pequeña con alta movilidad de capitales bajo un enfoque de activos.

Palabras clave:

Clasificación JEL:

ABSTRACT

The present article analyzes the effects of changes of the level of the country risk when they are taken as transitory and when it is permanent in a small economy with a flexible exchange rate such as the case of Peru in a small economy with high capital mobility under an Asset Approach.

Keywords:

Classification JEL:

1. INTRODUCCIÓN

El riesgo país es uno de los aspectos más conocidos de la macroeconomía internacional, los casos de Grecia, España, en Europa en los últimos años, o muchos países en América Latina hace algunas décadas

La determinación del tipo de cambio como un activo financiero mas es el punto central del llamado enfoque de activos el cual es considerado por algunos economistas como Paul Krugman y Maurice Obstfeld (1988) como una explicación más adecuada que el antiguo enfoque flujo del tipo de cambio.

2. EL MODELO

El siguiente modelo se enmarca en la estructura del conocido modelo de la *AA-DD* desarrollado por Paul Krugman y Maurice Obstfeld y trata de explicar el comportamiento del nivel de producción el tipo de cambio y la tasa de interés de equilibrio de corto plazo en un contexto de alta movilidad de capitales pero en este caso con sustitutos imperfectos.

2.1. El mercado de bienes

El nivel de producción de equilibrio se determina por el equilibrio del mercado de bienes cuando el nivel de producción se iguala a la demanda agregada: $Y = DA$. La demanda agregada está compuesta por el consumo (C), la inversión (I), el gasto de gobierno (G) y las exportaciones Netas (XN) y a su vez, como es usual, se asume que el Consumo depende directamente del ingreso disponible (YD) y que este es la diferencia entre el nivel de producción y los ingresos tributarios ($T = tY$), la Inversión estaría inversamente influenciada por la tasa de interés real (r), el Gasto de Gobierno sería exógeno y las exportaciones netas estarían influenciadas directamente por el tipo de cambio real ($q = EP^* / P$), directamente también por el nivel de producción del resto del mundo (Y^*) e inversamente afectado por el nivel de producción nacional (Y).

$$DA = C(Y - tY) + I(r) + \bar{G} + XN(q, Y^*, Y)$$

En el equilibrio del mercado de bienes ($Y = DA$):

$$Y = C(Y - tY) + I(r) + \bar{G} + XN(q, Y^*, Y) \quad (1)$$

2.2. El mercado de dinero

El equilibrio del mercado monetario implica que la demanda real de dinero (L) depende directamente del nivel de producción nacional (Y) e inversamente de la tasa de interés nacional (i). La emisión primaria (H) es exógena y el nivel de precio (P) el cual se supone exógeno en el corto plazo:

$$L(Y, i) = \frac{H}{P} \quad (2)$$

2.3. Mercado de divisas

En un régimen de tipo de cambio (E) flexible en el cual el Banco Central no tiene compromiso cambiario el tipo de cambio es endógeno y se ajusta para equilibrar el mercado de divisas. Se supone que los agentes pueden pasar de un activo financiero a otro dependiendo de la rentabilidad de estos. El rendimiento de los activos nacionales es la tasa de interés nacional (i). Mientras que el rendimiento, en moneda nacional, de los activos externos es la tasa de interés en moneda externa (i^*) más la apreciación esperada de la moneda extranjera $\frac{E_{t+1}^e - E_t}{E_t}$. En un contexto

de activos sustitutos imperfectos la condición para que los agentes no pasen de una moneda a otra sería que la rentabilidad de los activos nacionales se iguale a la del activo extranjero más una prima por riesgo (θ).

$$i_t = i_t^* + \frac{E_{t+1}^e - E_t}{E_t} + \theta_t \quad (3)$$

El Riesgo País (θ) está afectado por el nivel de deuda pública el cual a su vez está directamente influenciado por el déficit fiscal (DF). Los activos nacionales tendrían mayor riesgo si el déficit fiscal es mayor. Por simplicidad será tomado como una variable exógena.

2.4. Caso de un aumento transitorio del riesgo país

Tenemos un sistema de tres ecuaciones con tres variables endógenas: dY , di , dE .

Diferenciando totalmente las condiciones de equilibrio de los diferentes mercados, respectivamente, se tendría:

De (1):

$$dY = C_{yd}(1 - \tau)dY + I_r di + XN_q \frac{q}{E} dE + XN_y dY \quad (1.1)$$

De (2):

$$L_y dY + L_i di = 0 \quad (2.1)$$

De (3):

$$di = di^* - \frac{dE}{E} + d\theta \quad (3.1)$$

De las ecuaciones (1.1), (2.1) y (3.1) se deduce los siguientes resultados:

El tipo de cambio se incrementa pues:

$$\frac{dE}{E} = \left[\frac{(S_y - XN_y) \left(\frac{-L_i}{L_y} \right) - I_r}{XN_q q + (S_y - XN_y) \left(\frac{-L_i}{L_y} \right) - I_r} \right] d\theta > 0 \quad (4)$$

La tasa de interés nacional aumenta menos de lo que se incrementa el riesgo país:

$$di = \left[\frac{XN_q q}{XN_q q + (S_y - XN_y) \left(\frac{-L_i}{L_y} \right) - I_r} \right] d\theta > 0 \quad (5)$$

El nivel de producción aumenta:

$$dY = \left[\frac{XN_q q \left(-L_i / L_y \right)}{XN_q q + (S_y - XN_y) \left(\frac{-L_i}{L_y} \right) - I_r} \right] d\theta > 0 \quad (6)$$

La inversión nacional se resiente:

$$dI = \left[\frac{I_r XN_q q}{XN_q q + (S_Y - XN_Y) \left(\frac{-L_i}{L_Y} \right) - I_r} \right] d\theta < 0 \quad (7)$$

2.5. Aumento permanente del riesgo país

Nuevamente, de (1) a largo plazo:

$$0 = I_r di + XN_q q \frac{dE}{E} - XN_q q \frac{dP}{P} \quad (8)$$

De (2):

$$-\frac{M}{P} \frac{dP}{P} = L_i di \quad (9)$$

De (3) considerando el cambio en las expectativas respecto al tipo de cambio:

$$di = d\theta \quad (10)$$

De las ecuaciones (8), (9) y (10) se deduce que:

$$\frac{dE}{E} = \left(-\frac{I_r}{XN_q q} + \frac{XN_q q L_i}{XN_q q L} \right) d\theta \quad (11)$$

El tipo de cambio se incrementa pues:

$$\frac{dE}{E} = \left[\frac{(S_Y - XN_Y) \left(\frac{-L_i}{L_Y} \right) - I_r}{XN_q q + (S_Y - XN_Y) \left(\frac{-L_i}{L_Y} \right) - I_r} \right] d\theta > 0 \quad (12)$$

La tasa de interés nacional aumenta menos de lo que se incrementa el riesgo país:

$$di = \left[\frac{XN_q q}{XN_q q + (S_Y - XN_Y) \left(\frac{-L_i}{L_Y} \right) - I_r} \right] d\theta > 0 \quad (13)$$

El nivel de producción aumenta:

$$dY = \left[\frac{XN_q q (-L_i / L_Y)}{XN_q q + (S_Y - XN_Y) \left(\frac{-L_i}{L_Y} \right) - I_r} \right] d\theta > 0 \quad (14)$$

La inversión nacional se resiente:

$$dI = \left[\frac{I_r XN_q q}{XN_q q + (S_Y - XN_Y) \left(\frac{-L_i}{L_Y} \right) - I_r} \right] d\theta < 0 \quad (15)$$

En la figura 1 se muestra un gráfico de cuatro cuadrantes donde el inferior izquierdo muestra el equilibrio del mercado de dinero en el punto de intersección entre las curvas de oferta real de dinero M/P y la curva de demanda real de dinero L . El gráfico superior derecho muestra el equilibrio del mercado de divisas en el punto de intersección de las curvas de rentabilidad en moneda nacional de los activos nacionales R y la de los activos en moneda extranjera R^* . El inferior derecho muestra el mercado de bienes cuyo equilibrio sale de la intersección de la curva de demanda agregada DA con la línea de 45 grados y que se proyecta al gráfico superior derecho mediante la curva AA . El que muestra el equilibrio conjunto del mercado de dinero y el equilibrio en el mercado de divisas conjunto. El gráfico inferior derecho muestra el mercado de bienes cuyo equilibrio sale de la intersección de la curva de demanda agregada DA con la línea de 45 grados y que se proyecta al gráfico superior derecho mediante la curva DD que muestra el equilibrio del mercado de bienes. El punto de intersección de dichas curvas muestra el equilibrio general de los diversos mercados.

En términos intuitivos, empezando en el equilibrio inicial señalado por el punto I en cada cuadrante, el aumento del riesgo país desplaza la curva de rentabilidad en

moneda nacional de los activos en moneda extranjera R_1^* hacia la derecha a R_2^* , a la misma tasa de interés nacional y nivel de producción hace que los agentes quieran pasar de activos en moneda nacional a activos en moneda extranjera por lo que aumenta el valor de la moneda extranjera hasta que nuevamente sea igual de rentable tener activos en moneda nacional o extranjera lo que se da en el punto 2 lo que implica que el tipo de cambio suba hasta E_2 casi inmediatamente restableciéndose el equilibrio tanto del mercado de divisas como del mercado de dinero. Dicho tipo de cambio más alto llevaría aumentos del tipo de cambio real elevando las exportaciones y por tanto a incrementos de la demanda agregada induciendo a las empresas aumentando la producción paulatinamente. Ello implica una mayor demanda de dinero por lo que la curva de demanda real de dinero L se desplaza a L_3 incrementándose la tasa de interés nacional hasta i_3 provocando reducciones del tipo de cambio nominal hasta E_3 reduciendo por ahí las exportaciones netas llevando la curva de demanda agregada a DA_3 . Se puede apreciar que el Tipo de cambio sufrirá una sobre-reacción pues en el muy corto plazo pasa de E_1 a E_2 para posteriormente experimentar una caída hasta E_3 .

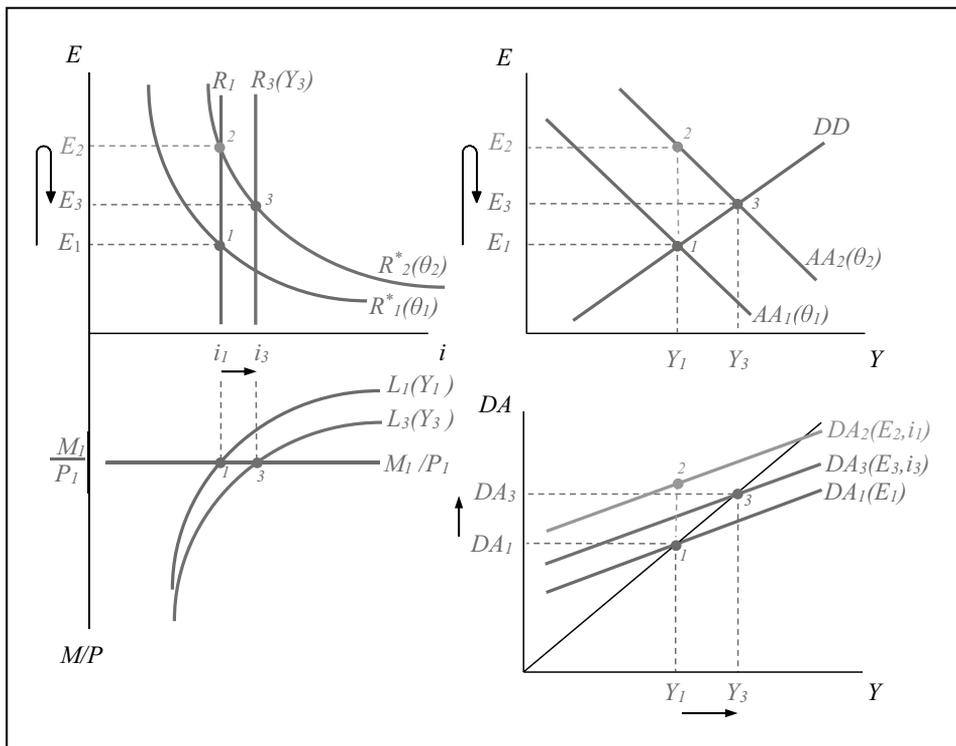


Figura N.º 1. Aumento del riesgo país a corto plazo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Krugman, Paul y Obstfeld, Maurice (2015). *International economics. Theory and policy*. 10th ed, New York: Pearson.

UN ANÁLISIS CUALITATIVO DE LOS EFECTOS DEL CONTROL DE LA TASA DE INTERÉS DE REFERENCIA Y LOS AGREGADOS MONETARIOS SOBRE LOS CICLOS ECONÓMICOS

PABLO HERMENEGILDO RIVAS SANTOS

RESUMEN

El presente Artículo analiza cualitativamente los efectos económicos (que integran la reacción del mercado) del control en niveles bajos de la tasa de interés de referencia y el correspondiente aumento de los agregados monetarios por parte del Banco Central de Reserva sobre la estructura productiva y los procesos de coordinación e interacción económica que se dan en la sociedad; y los 6 efectos microeconómicos que explican la reversión del auge.

Palabras clave: Tasas de interés, agregados monetarios, auge, reversión.

Clasificación JEL:

ASBTRACT

The present article qualitatively analyzes the economic effects (that integrate the market reaction) of the control at low levels of the reference interest rate and the corresponding increase of the monetary aggregates by the Central Reserve Bank on the productive structure and processes Of coordination and economic interaction that take place in society; And the 6 microeconomic effects that explain the reversal of the boom.

Keywords: Interest rates, monetary aggregates, boom, reversion.

Clasification JEL:

INTRODUCCIÓN

Analizamos las razones por **las que se revierte** el proceso de descoordinación intertemporal causado por el control en niveles bajos de la tasa de interés de referencia y el correspondiente aumento de los agregados monetarios (una **Política Monetaria Expansiva**). Y es que toda manipulación de la tasa de interés de mercado **genera** procesos de interacción social que (movidos por la capacidad coordinadora de la función empresarial) **detiene y revierte** ese proceso de descoordinación y los errores cometidos. Mantener baja la tasa de interés y aumentar los agregados monetarios **genera** auge y optimismo que, forzosamente, tarde o temprano se revierten. Es decir, el aumento de la actividad productiva, que sigue a la política de los bancos de conceder préstamos a una tasa inferior a la tasa de interés de mercado, **sube** los precios de los factores de producción, mientras los precios de los bienes de consumo, aunque también suben, lo hacen en un grado más moderado. De esta forma se refuerza la tendencia a la reducción de la tasa de interés de los préstamos originados por la política monetaria expansiva. Pero pronto aparece un movimiento opuesto: los precios de los bienes de consumo suben, los precios de los factores de producción bajan. La tasa de interés de los préstamos sube nuevamente, aproximándose a la tasa de interés de mercado. Los economistas al observar que los auges generados por tal política monetaria expansiva en última instancia **se revertían** dando lugar a crisis económicas; articularon y explicaron las razones teóricas por las que esto es así.

1. EFECTOS DE LA TASA DE INTERÉS DE REFERENCIA BAJA Y EL AUMENTO DE LOS AGREGADOS MONETARIOS SOBRE LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA

El control de la tasa de interés de referencia en niveles bajos y el correspondiente aumento de los agregados monetarios materializado en forma de créditos **afecta** la estructura productiva. La creación de créditos **aumenta** la oferta de crédito de las etapas de la estructura productiva. **Esta** mayor oferta de créditos en un primer momento ensancha y alarga las etapas de la estructura productiva. Para **ensanchar** las etapas de la estructura productiva **se conceden** créditos a los procesos productivos **que constituyen** cada una de las etapas productivas. En el caso del crédito concedido para financiar la producción de bienes de consumo duradero, su efecto es ensanchar y alargar la estructura productiva, ya que los bienes de consumo duradero son económicamente similares a los bienes de capital a lo largo de todo el periodo de tiempo durante el cual **puedan seguir** prestando **sus** servicios. Por tanto, en el caso de la concesión de créditos para financiar la producción de bienes de consumo duradero; la mayor afluencia de créditos aumentará la cantidad y calidad de los bienes de consumo duradero. El **alargamiento** de la estructura productiva se origina porque tal política monetaria expansiva **introduce** el nuevo dinero en el sistema económico y se

concede en forma de créditos; **reduciendo** temporal y artificialmente la tasa de interés del mercado crediticio y **facilitando** el resto de condiciones económicas y contractuales que exigen a sus clientes a la hora de concederles préstamos. **Esta** reducción artificial de la tasa de interés **aumenta** el valor presente de los bienes de capital, ya que **sube** la corriente esperada de **sus** rendimientos; al descontarse usando esa tasa de interés reducida. Esa reducción artificial de la tasa de interés hace que parezcan rentables proyectos de inversión que hasta **ese** momento no lo eran, dando lugar a la aparición de nuevas etapas más alejadas del consumo más intensivas en capital. El alargamiento y ensanchamiento de las etapas productivas se verifica, como consecuencia de las mayores facilidades crediticias que la banca concede a tasas de interés relativamente más reducidas. Los empresarios, emprenden nuevos proyectos de inversión ensanchando y alargando las etapas de la estructura productiva (actúan como si el ahorro de la sociedad hubiese aumentado, cuando tal cosa no ha sucedido). Esto significa que los empresarios (al responder a la concesión de nuevos préstamos) **se comportan** como si el ahorro hubiera aumentado **impulsando** un proceso de descoordinación del comportamiento individual de los agentes económicos. Los empresarios invierten y alargan lateral y longitudinalmente la estructura productiva **sin que** los consumidores hayan decidido aumentar su ahorro en el volumen necesario para financiar esas nuevas inversiones. Se trata de una **inducción** a error masivo **de** cálculo económico de los empresarios (sobre cuál debe ser el resultado de sus diferentes cursos de acción). Este error masivo se origina porque **la tasa de interés** (el indicador que tiene en cuenta los empresarios a la hora de actuar) y las mayores o menores facilidades del mercado crediticio **es** temporalmente manipulado y artificialmente reducido por los bancos en el proceso de expansión crediticia que emprenden¹. Esa reducción artificial de la tasa de interés falsea el cálculo empresarial, porque pese a que no hay una mayor cantidad de bienes de capital disponibles, se incluye en ese cálculo parámetros que sólo proceden en el supuesto de haber aumentado la cantidad de bienes de capital. Consecuentemente, el resultado induce a error. Ese cálculo hace que parezcan rentables negocios que no lo serían; si la tasa de interés no se hubiera reducido artificialmente mediante el control en niveles bajos la tasa de interés de referencia y el correspondiente aumento de los agregados monetarios. Los empresarios se embarcan en la realización de tales negocios. La actividad mercantil se estimula. Comienza el periodo de auge². La descoordinación se manifiesta, primero, en el surgimiento de un periodo

- 1 El ejercicio sistemático de la coacción y la manipulación de los indicadores del mercado, resultado de la intervención gubernamental o de la concesión de privilegios por parte del gobierno a grupos de interés (sindicatos, bancos) impiden crear y descubrir la información necesaria para coordinar la sociedad, generándose de manera sistemática graves desajustes y descoordinaciones sociales.
- 2 Como todo ahorro se materializa en bienes de capital, aunque en el inicio; estos bienes de capital sean los bienes de consumo que quedan sin vender al aumentar el ahorro.

de optimismo exagerado que se basa en que los agentes económicos se sienten capaces de **alargar** la estructura productiva sin verse forzados paralelamente a sacrificarse reduciendo su consumo para generar ahorro. **Ahora** observamos cómo los empresarios ensanchan y alargan las etapas de los procesos productivos sin que tal ahorro previo se haya realizado. La descoordinación no puede ser más patente ni el exceso inicial de optimismo más justificado, pues parece como si fuera posible emprender procesos de producción más largos sin ningún sacrificio ni acumulación previa de capital. Va generándose una equivocación masiva de los empresarios que asumen e inician procesos productivos que consideran rentables, cuando no lo son. Esta equivocación alimenta un generalizado optimismo, basado en la creencia de que es posible ampliar y alargar las etapas de los procesos productivos sin que nadie se haya visto forzado a ahorrar. La descoordinación intertemporal se agranda cada vez más: los empresarios, invierten como si el ahorro de la sociedad no dejara de crecer; los consumidores, siguen consumiendo a un ritmo inalterado y no se preocupan por aumentar su ahorro³.

2. LA REACCIÓN DEL MERCADO ANTE LA POLÍTICA MONETARIA EXPANSIVA

Para explicar las razones que revierten el auge, retrotraemos los fenómenos macroeconómicos (auge, recesión y desempleo) a **sus causas** microeconómicas. Así, los 6 efectos microeconómicos que explican la reversión del auge son:

1° La subida del precio de los factores de producción

El primer efecto de la Política Monetaria Expansiva es la subida del precio **relativo** de los factores de producción. **Esta** subida tiene 2 causas microeconómicas que se refuerzan mutuamente: la **mayor demanda** de factores de producción que efectúan los empresarios de las etapas más alejadas del consumo, gracias a los nuevos créditos que les concede el sistema bancario; y la **menor oferta** de factores de producción (ya que al haberse producido el control de la tasa de interés de referencia en niveles bajos y el correspondiente aumento de los agregados monetarios sin respaldo de un aumento previo del ahorro, **no se liberan** factores de producción de las etapas más cercanas al consumo para que se oferten

3 Características del proceso de auge: 1° la tasa de interés se reduce en términos relativos; 2° las tasas de interés a corto plazo caen; 3° las tasas de interés a largo plazo también caen; 4° la cotización de las obligaciones se eleva; 5° se incrementa la velocidad de circulación del dinero; 6° suben las acciones en la bolsa; 7° el valor de los inmuebles comienza a crecer aceleradamente; 8° se produce un auge industrial y surge una gran cantidad de emisiones de títulos en el mercado primario; 9° el precio de los recursos naturales y los bienes intermedios crece; y, 10° el mercado de valores experimenta un crecimiento desorbitado que se basa en la expectativa de un aumento ininterrumpido de las ganancias empresariales.

a las etapas más alejadas del consumo). Por tanto, como resultado de ese aumento de la demanda de factores de producción sin que vaya acompañada de un aumento de la oferta de factores de producción; sube progresivamente el precio de los factores de producción. Esta subida, se acelera por la competencia entre empresarios de las diferentes etapas del proceso productivo que, con el deseo de atraer factores de producción hacia sus proyectos, están dispuestos a pagar mayores precios por dichos factores, precios que pueden pagar gracias a la nueva liquidez que reciben de la banca en forma de créditos sin respaldo de un aumento previo del ahorro de la sociedad. Esta subida de precio de los factores de producción hace que el costo de los nuevos proyectos de inversión que se inician **aumente** respecto de lo inicialmente presupuestado. Pero, este efecto, por sí solo, aún no es suficiente para acabar con la ola de optimismo; y los empresarios, que todavía se sienten seguros y respaldados por la banca, siguen adelante con sus proyectos de inversión.

2° La subida del precio de los bienes de consumo

Después de un periodo de tiempo más o menos largo, sube gradualmente el precio de los bienes de consumo **mientras** que el precio de los factores de producción no sube tan deprisa. La razón de este fenómeno se debe al efecto **combinado** de 3 causas microeconómicas:

- a. El aumento del ingreso de los factores de producción **aumenta** la demanda de bienes de consumo **sí** permanece constante la tasa de preferencia temporal de los agentes económicos y, por tanto, **sí** permanece constante la proporción de **sus** ingresos que dedican al ahorro.
- b. El alargamiento de los procesos productivos; y la mayor demanda de factores de producción de las etapas más alejadas del consumo (en el corto y mediano plazo) **ralentiza** la producción de bienes de consumo. **Esta** reducción en el ritmo de la **llegada** de bienes de consumo al mercado **se explica: por el** retiro de factores de producción de las etapas más cercanas al consumo, con lo cual **estas** etapas experimentan una escasez de factores de producción que reduce la producción y la **entrega** inmediata de bienes de consumo al mercado; y **por la incorporación** a esos procesos productivos alargados de un mayor número de etapas más alejadas del consumo **que reduce** (a corto plazo) el ritmo de producción de bienes de consumo (que durará todo el periodo de tiempo que sea necesario hasta completar y culminar esos nuevos procesos de inversión recién emprendidos). Esos procesos productivos alargados; conforme más largos sean (conforme más etapas incorporen) se hacen más productivos; **pero** mientras **esos**

nuevos procesos de inversión no se culminen, no permitirán la llegada de un mayor número de bienes de consumo al mercado. Así, el efecto de ese aumento del ingreso de los factores de producción y, por tanto, de ese aumento de la demanda de bienes de consumo **combinado** con el efecto de la ralentización o la disminución a corto plazo de la **llegada** de bienes de consumo al mercado, **explica** que el precio de los bienes de consumo sube más deprisa que ese aumento del ingreso de los factores de producción.

- c. El **efecto** del aumento de la demanda de bienes de consumo **causada** por la aparición de ganancias empresariales artificiales como resultado del control en niveles bajos de la tasa de interés de referencia y el aumento de los agregados monetarios. La creación de créditos **supone**, un aumento de la oferta monetaria y un aumento del **precio** de los factores de producción y de los bienes de consumo que distorsiona el cálculo empresarial. Los empresarios calculan sus costos en función **de su costo histórico y de la capacidad adquisitiva** que tenía el dinero cuando el proceso inflacionario aún no se había iniciado; y calculan sus ingresos sobre la base de unos ingresos cuyas unidades monetarias tienen una capacidad adquisitiva más reducida. Todo esto lleva a que surjan ganancias artificiales; lo que **produce** una ilusión de bonanza empresarial que no tiene base y **explica** que los empresarios empiecen a consumir ganancias que no se han producido, lo cual aumenta aún más la presión de la demanda de bienes de consumo.

Se resalta el efecto de esa subida más rápido del precio de los bienes de consumo **en relación** a la subida del precio de los factores de producción: al dedicarse más factores de producción a los procesos más alejados del consumo (que sólo después de un largo periodo de tiempo comienzan a producir sus resultados) **reduce** el ritmo de llegada de bienes de consumo al mercado. Así, ese alargamiento de los procesos productivos se financia con créditos creados sin respaldo de un aumento previo del ahorro de la banca. Y al no existir un aumento previo del ahorro y, por tanto, no quedar liberados bienes de consumo para hacer posible el mantenimiento de la sociedad (mientras se culmina el alargamiento de las etapas productivas y el traslado de los factores de producción **desde** las etapas más cercanas al consumo **hacia** las etapas más alejadas del consumo) aumentará el precio **relativo** de los bienes de consumo.

3º Aumento de las ganancias de las empresas de las etapas más cercanas al consumo

La subida del precio de los bienes de consumo a un ritmo más rápido que la subida del precio de los factores de producción **aumenta** las ganancias

de las empresas de las etapas más cercanas al consumo con respecto a las ganancias de las empresas de las etapas más alejadas del consumo. En esas etapas más cercanas al consumo; el precio **relativo** de los bienes de consumo **aumenta** a un ritmo **más rápido**, mientras que los costos (aun presionando al alza) **no** aumentan a un ritmo **más rápido**; lo cual aumenta la ganancia en esas etapas más cercanas al consumo. En las etapas más alejadas del consumo; el precio de los bienes intermedios (que se producen en cada etapa) no aumenta significativamente, mientras que el **precio** de los factores de producción empleados en cada etapa **aumenta** continuamente (por la mayor demanda de esos factores de producción que tiene su origen directo en el control en niveles bajos de la tasa de interés de referencia y el aumento de los agregados monetarios); **lo cual** baja las ganancias de las empresas de las etapas más alejadas del consumo, como resultado de un aumento de los costos **más rápido** que el aumento de los ingresos. La consecuencia combinada de ambos efectos es que empieza a ponerse de manifiesto (a lo largo de toda la estructura productiva) que las ganancias de las etapas más cercanas al consumo son más altas que las ganancias de las etapas más alejadas del consumo. Esto inicia un movimiento espontáneo de los empresarios para reconsiderar sus inversiones, e incluso dudar de sus inversiones y a replantearse la necesidad de **revertir** la inversión inicial de sus recursos, retirándolos de los proyectos más intensivos en capital que no hace mucho comenzaron; para llevarlos de nuevo hacia las etapas más cercanas al consumo⁴.

4° El Efecto Ricardo

La subida más rápida del precio de los bienes de consumo respecto al aumento de los ingresos de los factores de producción; **disminuye**, en términos reales, estos ingresos de los factores de producción; con lo que los empresarios tienen un incentivo para sustituir (por el Efecto Ricardo) maquinaria y equipo capital **por** trabajadores. Así, **disminuye** (en términos relativos) la demanda de bienes de capital y de bienes intermedios de las etapas más alejadas del consumo, lo cual agrava aún más el problema de la disminución de las ganancias (e incluso pérdidas) que ya empezó a sentirse en esas etapas más alejadas del consumo.

5° Aumento de la tasa de interés a un nivel más elevado del que tenía antes de comenzar la Política Monetaria Expansiva

El **aumento** de las tasas de interés en el mercado crediticio ocurre cuando deja de controlar en niveles bajos de la tasa de interés de referencia y se

4 En un entorno de aumento de la productividad no se observará una subida de los precios (unitarios) de los bienes de consumo, pero sí un gran aumento en el importe (monetario) de las ventas y ganancias de las empresas más cercanas al consumo.

deja de aumentar los agregados monetarios. La tasa de interés **retomará** los niveles más elevados que tenía antes de comenzar el control en niveles bajos de la tasa de interés de referencia y de aumentar los agregados monetarios.

Si la tasa de interés antes de comenzar el control en niveles bajos de la tasa de interés de referencia y el aumento de los agregados monetarios era 15%; y los nuevos créditos (sin respaldo de un aumento previo del ahorro de la sociedad) se colocan en los sectores productivos **reduciendo** la tasa de interés a 4% y **facilitando** el **resto** de requisitos en la concesión de créditos (garantías contractuales); cuando ese control en niveles bajos de la tasa de interés de referencia y ese aumento de los agregados monetarios se detenga; la tasa de interés **volverá a subir** a su nivel anterior (al 15%); e incluso subirá **por encima** del nivel previo que tenían antes del comienzo de ese control (subirá **por encima** de 15%) como **consecuencia** del efecto combinado de 2 fenómenos:

- a. El control en niveles bajos de la tasa de interés de referencia y el aumento de los agregados monetarios **incrementa** el precio de los bienes de consumo (**reduce** el poder adquisitivo del dinero). Por ello, si los prestamistas quieren cobrar (en términos reales) esa misma tasa de interés, deberán añadir un componente por la inflación (o por la reducción prevista del poder adquisitivo del dinero) a esa tasa de interés **previa** al comienzo de ese control⁵.
- b. Los empresarios que **han emprendido** el alargamiento de los procesos productivos (a pesar de que la tasa de interés ha subido) y en la medida en que ya **han comprometido** importantes recursos en los nuevos proyectos de inversión; **estarán** dispuestos a pagar tasas de interés más altas, con tal de que se les proporcionen los

5 Además, el Efecto Ricardo es una manifestación de que los nuevos proyectos de inversión maduran en un futuro lejano, teniendo en cuenta las circunstancias reales del mercado, por lo que no podrán culminarse por falta de rentabilidad. El hecho de que por vía sindical y coactiva se logre un aumento de los salarios a un ritmo parecido al del aumento del precio de los bienes de consumo, en nada perjudica este argumento, pues seguirían ejerciendo su efecto las 5 razones y el Efecto Ricardo, puesto que siempre, al menos en términos relativos, el precio de los factores de producción empleados en las etapas más cercanas al consumo será más reducido que el de los recursos empleados en las etapas más alejadas, con lo cual el Efecto Ricardo, que se basa en una comparación relativa de costos, seguiría operando (las etapas más cercanas al consumo seguirían contratando en términos relativos más mano de obra que equipo capital). Los incrementos coactivos de rentas de los factores de producción tan sólo lograrían, en última instancia, que se produjera un importante crecimiento en el volumen de desempleo involuntario de los mismos, especialmente agravado en las etapas más alejadas del consumo. Además, la prima de riesgo empieza a crecer conforme surgen dudas sobre la viabilidad de los distintos proyectos de inversión.

fondos necesarios para culminar los proyectos que por error han emprendido: el proceso de inversión en bienes de capital **genera** una demanda **autónoma** de posteriores bienes de capital; (bienes de capital complementario a los bienes de capital ya producidos). Este fenómeno durará mientras se mantengan las expectativas de que **esos** procesos productivos podrán culminarse, por lo que los empresarios demandaran nuevos créditos, no importando cuál sea el costo de esos nuevos créditos, antes que verse forzados a reconocer su fracaso y a abandonar unos proyectos de inversión en los que han comprometido importantes recursos. Como consecuencia de ello, el aumento de la tasa de interés en el mercado crediticio (al final del auge) **se debe** a fenómenos monetarios y **reales** que afectan a la demanda de nuevos créditos: los empresarios, empeñados en completar las nuevas etapas más intensivas en capital que han emprendido y que comienzan a ver peligrar; recurren a los bancos **demandando** dosis adicionales de créditos, y **ofreciendo** una tasa de interés cada vez más elevada, por esos créditos de manera que comienzan una competencia por obtener financiación adicional.

6° Las pérdidas de las empresas de las etapas más alejadas del consumo: la llegada de la crisis

El resultado combinado de esos 5 efectos **determina** que, tarde o temprano, aparecerán las pérdidas de las empresas de las etapas más alejadas del consumo. Estas pérdidas, comparadas con las ganancias que se obtienen en las etapas más cercanas al consumo, **ponen por finalizados** los errores empresariales; y **la** forzosa necesidad de reconvertirlos, procediendo a la paralización y posterior liquidación de los proyectos de inversión erróneamente emprendidos, retirando factores de producción de las etapas más alejadas del consumo para trasladarlos de nuevo a las etapas más cercanas al consumo.

Los empresarios se dan cuenta que es necesario reajustar masivamente la estructura productiva. Es decir, una reconversión o reestructuración **retirándose** de los proyectos que emprendieron en las etapas de las industrias de bienes de capital y que no pudieron culminar con éxito, trasladando lo que queda de sus factores de producción hacia las **industrias** más cercanas al consumo. Hay que liquidar los proyectos de inversión que ahora no son rentables y trasladar masivamente los factores de producción y la mano de obra **hacia** las etapas más cercanas al consumo. Por tanto, ha llegado la crisis y la recesión, por falta de recursos ahorrados para completar unos proyectos de inversión que (según se ha puesto de manifiesto) eran excesivamente ambiciosos. La crisis se manifiesta **en**

un exceso de inversión **en** las etapas más alejadas del consumo (en las industrias de bienes de capital: altos hornos, construcción, comunicaciones, nuevas tecnologías) y **en** las etapas que **ensancharon su estructura** de bienes de capital; y **una** paralela escasez relativa de inversión en las industrias más cercanas al consumo. El resultado combinado de **ambos errores**: una generalizada mala inversión de los factores de producción (una inversión con un estilo, calidad, cantidad y distribución geográfica y empresarial **propios** de una situación en que el ahorro **era mucho mayor** que el ahorro que realmente se ha producido). Se ha invertido en forma y cantidad indebida en los lugares erróneos de la estructura productiva, porque los empresarios pensaban (engañados por la expansión crediticia) que el ahorro de la sociedad iba a ser mucho mayor. Los empresarios se han dedicado a alargar las etapas de bienes de capital más alejadas del consumo, con la esperanza de que (una vez que los nuevos procesos de inversión se hubieran culminado temporalmente, se incrementaría de manera muy significativa la **abundancia** final de bienes de consumo). Sin embargo, ese proceso de alargamiento de la estructura productiva **exige** un periodo de tiempo largo; hasta que la sociedad pueda llegar a beneficiarse del aumento en la producción de bienes de consumo. Y los agentes económicos no están dispuestos a esperar **ese** periodo de tiempo largo; y al actuar manifiestan sus preferencias demandando los bienes de consumo **ahora**, es decir, mucho más pronto de lo que se exigiría para culminar el alargamiento emprendido en la estructura productiva.

La Política Monetaria Expansiva sin respaldo de aumento previo del ahorro **motiva** que los empresarios actúen como si el ahorro de la sociedad hubiera aumentado mucho, en el volumen en que la banca haya creado nuevos créditos. Los procesos analizados; **hacen que** (de manera espontánea e ineludible) se ponga de manifiesto el error cometido⁶. Este error tiene su origen en que los agentes económicos durante mucho tiempo creyeron que el ahorro disponible era mucho mayor que el ahorro que en realidad había. El error cometido es semejante al error en que incurría un constructor que, equivocándose en cuanto a la cantidad de los materiales de construcción a su disposición, los agotase completamente en la construcción de los cimientos, viéndose forzado a dejar inacabado el edificio. Por tanto, se trata de una crisis de exceso de consumo (o de escasez de ahorro) que se ha puesto de manifiesto **no ser** suficiente el ahorro para completar las inversiones más intensivas en capital que se comenzaron por error. Como resultado de todo ello, numerosas fábricas de

6 El ciclo económico es un caso particular de los errores de cálculo económico a que da lugar el intervencionismo del Estado en la economía (en este caso sobre el campo monetario y crediticio).

las etapas más alejadas del consumo se cierran, se paralizan gran cantidad de proyectos de inversión emprendidos por error, y muchos trabajadores son despedidos. Además, a lo largo de toda la sociedad se generaliza el pesimismo, y la idea de que se ha entrado en una inexplicable crisis, justo poco tiempo después de que llegara a creerse que el auge y el optimismo (lejos de haber alcanzado su cumbre) iban a tener una duración ilimitada; desmoraliza incluso a los que disfrutaban de más ánimo.

3. CONCLUSIONES

Así, se explica los fundamentos microeconómicos del movimiento contrario (al movimiento espontáneo que se produce en el mercado) cuando se verifica un control en niveles bajos de la tasa de interés de referencia y un aumento de los agregados monetarios que genera ciclos sucesivos de auge y recesión (que regularmente experimentan las economías). No existe posibilidad teórica para que el mencionado control **reduzca** los sacrificios que exige todo proceso de crecimiento económico, e impulse y acelere el crecimiento económico (**sin** que los ciudadanos decidan ahorrar). Así analizamos los efectos que tienen estas conclusiones en el sector bancario; y, de qué manera estas conclusiones explican que el sector bancario no pueda funcionar de forma autónoma (sin la existencia de la mencionada Política Monetaria Expansiva del Banco Central de Reserva). Por lo tanto, se culmina el análisis demostrando teóricamente que es imposible que mediante esa Política Monetaria Expansiva; el sistema bancario pudiese autoasegurarse **contra** la suspensión de pagos y las quiebras, pues el supuesto (el control de la tasa de interés de referencia y los agregados monetarios) es el que pone en funcionamiento un proceso de expansión monetaria, auge, crisis y recesión que perjudica a la solvencia y capacidad de pago de los bancos.

4. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Admati, Anat y Hellwing, Martín (2013). *El nuevo traje del banquero*. Editorial Bosch, pp. 39-89.
- Duncan, Richard (2013). *La nueva depresión*. España: Editorial Pearson, pp. 17-32.
- Fernández Díaz, Andrés; Rodríguez Sáiz, Luis; Parejo Gámir, José alberto; Clavo Bernardino, Antonio y Galindo Martín, Miguel angel (2003). *Política monetaria*. Editorial Paraninfo, pp. 27-46.
- Friedman, Milton (1960). *Políticas monetarias de estabilización*. Argentina: Editorial Ateneo. pp. 310-350.

- Friedman, Milton (1993). The plucking model of business fluctuations revisited. EE.UU: *Economic Inquiry*, vol. 31, N.º 2, pp.171-1767.
- Friedman, Milton (1980). *Moneda y desarrollo*. España: Editorial Ateneo, pp. 123-152.
- Friedman, Milton (1971). *Nueva reformulación de la teoría cuantitativa del dinero*. España: Editorial Continental. Primera edición, pp. 123-152.
- Huertas De Soto, Jesús (1998). *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*. España: Unión Editorial. Cuarta edición.
- Lahura, Erick y Mercado, Eduardo (2012). *Información en tiempo real y las relevancias de los agregados monetarios en el Perú*. XXX Encuentro de Investigación Económica BCRP, pp. 23-49.
- Quispe Misayco, Zenon (1998). Una aproximación a la demanda de los principales agregados monetarios en el Perú: junio 1991 - mayo 1997. Perú: *Revista de Estudios Económicos BCRP* (agosto de 1998).
- León Fernandez, David (1999). La información contenida en los agregados monetarios en el Perú. Perú: *Revista de Estudios Económicos BCRP*, pp. 35-39.
- Lucas, Robert. (1987). *Teoría de los ciclos económicos*. España: Alianza editorial, pp. 113-152.
- Mundell, Robert A. (1971). *Teoría monetaria*. España: Ediciones Amorrurtu Editores, pp. 323-430.
- Von Hayek Friedrich (1978). *Desnacionalización del dinero*. España: Editorial Continental, pp. 143-187.
- Von hayek Friedrich (1979). *Precios y producción*. España: Alianza Editorial, pp. 170-199.
- Von Mises Ludwig (1966). *Teoría de la moneda y el crédito*. España: Fundación Ignacio Villalonga. pp. 239-452.
- Von Mises Ludwig (1980). *Acción humana*. España: Fundación Ignacio Villalonga, pp. 180-332.
- Williamson, Stephen (2012). *Macroeconomía*. España: Editorial Pearson, pp. 20-60.

EL RIGOR Y LA NOTACIÓN MATEMÁTICA EN ECONOMÍA

LUIS MEJÍA MARCANTICO

RESUMEN

No resulta demasiado fácil reseñar con brevedad las ideas fundamentales que provocan la publicación de un artículo como el que a continuación se presenta, y esa no facilidad se debe, en este caso, a que las motivaciones son muchas y los sucesos diversos. En primer lugar, debemos manifestar nos hemos visto durante largo período de tiempo por una duda esencial, debemos proceder hacer un comentario sobre el empleo de los símbolos matemáticos en las distintas asignaturas de la carrera de economía, empezando por las matemáticas. Toda esta mala simbolización hace que las matemáticas pierdan su carácter riguroso en su concepto, en su notación.

Palabras clave: Rigor, inflación, notación, concepto, aprendizaje, fórmula, tasa, ciclo, opresiva, impredecibles.

Clasificación JEL:

ABSTRACT

Not too easy to review briefly the basic ideas that cause the publication of an article like the one below is presented, and in this case, that is not easy because the reasons are many and various events. First, we must say we have been for a long period of time by an essential question, we must proceed to comment on the use of mathematical symbols in the various subjects of the race of economy, starting with mathematics. All this bad symbolization makes mathematics lose their rigorous character in concept, in his notation.

Keywords: Strictly speaking, inflation, notation, concept, learning, formula, rate, cycle, oppressive, unpredictable.

Classification JEL:

INTRODUCCIÓN

A medida que aumenta la capacidad de nuestro mundo, se hace más difícil tomar decisiones informadas e inteligentes.

Por la extensa gama de problemas a lo que estamos expuestos tales como la presión constante de problemas económicos angustiosos, como una inflación galopante, un sistema fiscal económico, engorrosos, oscilaciones excesivas del ciclo económico. Todo nuestro tejido social y económico está amenazado por la contaminación ambiental, por una deuda pública opresiva, por un índice de delincuencia que aumenta sin cesar y por unos tipos de interés impredecibles.

Muchos estudiantes de economía han sido atraídos hacia el estudio de economía no sólo por el campo amplio de oportunidades de empleo para los graduados en economía, sino también por la extensa gama de problemas interesantes que expresamos líneas arriba. Sin embargo, en el estudio de la economía, muchos estudiantes se encuentran desanimados al ver que dicho estudio contempla también cierto aprendizaje de matemáticas.

El hecho de que el economista necesita principalmente la matemática como instrumento no justifica que la estudie a base de fórmulas y recetas escuetas sin adentrarse en sus fundamentos. La experiencia ha demostrado que para conseguir una capacitación profesional adecuada es preciso conocer el fundamento y los conceptos en que se apoyan las reglas que se aplican en las distintas técnicas.

Utilizar una notación matemática adecuada, correcta y saber cómo usarla, y utilizarla sin que interfiera en el proceso de aprendizaje. Los símbolos deben ser sencillos y de uso general. La finalidad de este artículo es, por encima de todo, servir a quienes ni son, ni han de ser matemáticos. Existe dos puntos de vista sobre el carácter, el empleo y el ámbito de la matemática en el seno de las ciencias económicas. Lo primeros, afirman que la Matemática es una, por lo que, quien quiera que de ella necesite, deberá de someterse en plenitud a sus exigencias, a sus rigores, a sus planteamientos. Los segundos, aseguran, también con la fuerza que da la certeza, que en la ciencia económica el papel de la matemática y, por lo tanto, el de su investigación y su enseñanza, no puede ser el mismo que el que aquellos otros trazan. En estos extremos ambas posturas pueden intensificarse con los de quienes colocan a su ciencia por encima de cualquier otra motivación, menospreciando los unos lo que no sea el cultivo pleno reverencial de la Matemática, afirmando los otros que basta con la disponibilidad del “instrumento” y el conocimiento de sus técnicas que no es ninguno de ambos.

Aunque la enseñanza de la matemática se debe realizar pensando en conjunto de alumnos con vocación de economistas y no de matemáticos, se debe tratar de mantener la rigurosidad conceptual del conocimiento matemático en aquellas cuestiones que consideramos básicos, aunque en algunas demostraciones

posiblemente complicadas los omitamos, remitiendo al alumno a una adecuada Bibliografía, porque hay que tener en cuenta que, a nuestro juicio, la necesidad matemática del economista es más de orden conceptual que de orden práctico.

Se debe poner especial cuidado en emplear la notación, la terminología técnica más clara y adecuada.

1. Aceptando la unidad de la matemática en cuanto a ciencia no es admisible, sin embargo, concluir que quienes en otros ámbitos científicos han de recurrir a su empleo deben de seguir los mismos criterios científicos y metodológicos.
2. Aceptando la vocación de “método” de la matemática para el estudio de la ciencia económica no es lícito reducir su función a la de colección de técnicas más o menos “mágicas”, para la resolución de ciertos problemas.
3. El empleo de la matemática deberá venir precedido:
 - a. En primer lugar, por su necesidad (no evidente) en todos los casos.
 - b. En segundo lugar, por su posibilidad
 - c. En tercer lugar, por su conveniencia.

Adoptando los anteriores criterios, llegaremos a una conclusión:

1. La matemática para los economistas habrá de ser rigurosa en sus conceptos (pero no rigorista)
2. Aplicable en su desarrollo (pero no formulista)
3. Eficaz en su tratamiento (pero no suplantadora de otros conceptos)

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alcaide, Ángel (1980). *Cálculo infinitesimal para economistas*. 1.^a edición. Editorial Aguilar.
- Leithold, Louis (1980). *Cálculo para ciencias administrativas, biología y sociales*. Editorial Harla.
- Sydsaeter, Knul; Hammund, Peter (2012). *Matemáticas para el análisis económico*. 2.^a edición. Ed. Pearson.
- Toranzos, Fausto I (1964). *Formación matemática del economista*. 1.^a edición. Edit. Fondo de Cultura Económica.
- Weber, Jean E. (1986). *Matemática para administración y economía*. 4.^a edición. Edit. Harla.

HOOVER RÍOS ZUTA

Mg. y Dr. Profesor Principal de la F.C.E - UNMSM

Contacto:

GILBERTO JOSÉ RAFAEL CÁRDENAS NÚÑEZ

Economista de la UNALM; Maestro en Ciencias en la UNI (Lima); estudios completos del doctorado en Ciencias Contables y Empresariales UNMSM; profesor principal e investigador de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM.

Contacto:

VÍCTOR GIUDICE BACA

Economista de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Obtuvo el Doctorado en la Universidad de Budapest. Ha sido Decano de la Facultad de Ciencias Económicas, UNMSM.

Contacto: vgiudiceb@unmsm.edu.pe

JULIÁN AVENDAÑO ARANCIAGA

Economista y Licenciado en Educación. Candidato a Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

Contacto: favendanoa@unmsm.edu.pe

CÉSAR AUGUSTO SANABRIA MONTAÑEZ

Profesor de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Economista, Magíster en Economía.

Contacto: csanabriam@unmsm.edu.pe

CARLOS PALOMINO SELEM

Profesor del Departamento Académico de la UNMSM, Director de Grossman Capital Markets, Compañía Financial Advisor para Interactive Brokers - New York.

Contacto: cpalominos@unmsm.edu.pe

HUGO FELIPE ROJAS JUÁREZ

Profesor Asociado de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

Contacto: hrojasj@unmsm.edu.pe

RICHARD ROCA

Ex Decano de la Facultad de Economía de la UNMSM. Magíster por la Pontificia Universidad Católica del Perú y candidato a doctor en economía.

Contacto: rhroca@yahoo.com .

PABLO HERMENEGILDO RIVAS SANTOS

Profesor de Economía e investigador del Instituto de Investigaciones Económicas de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

Contacto: privass@unmsm.edu.pe

LUIS MEJÍA MARCATINCO

Profesor Asociado del Departamento Académico de Economía e investigador del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos y consultor en Gestión Pública.

Contacto: lmejiam@unmsm.edu.pe

1. Papel tamaño A4 con todos los márgenes de 2,5 cm. Todas las páginas deben estar numeradas consecutivamente. La fuente del texto, títulos, subtítulos, ecuaciones y notas al pie deben ser Times New Roman. La fuente del contenido de cuadros y gráficos debe ser Times New Roman.
2. La primera página debe incluir:
 - a. Centrado, interlineado sencillo, en negrita (bold) y en tamaño de letra 11:
 - i. Título del trabajo
 - ii. Nombre del autor (o los autores)
 - iii. Filiación institucional del autor (o los autores) y
3. Contra el margen izquierdo, en letra tamaño 11:
 - a. Resumen en castellano de no más de 150 palabras
 - b. Resumen en inglés de no más de 150 palabras (abstract)
 - c. Códigos de clasificación JEL (se requiere al menos un código y máximo tres, con la letra del campo y dos dígitos, ver: <http://www.aeaweb.org/jel/guide/jel.php>)
 - d. Palabras clave en castellano y en inglés (no más de seis palabras en cada idioma)
 - e. Una nota al pie de página en tamaño de letra 9, con el nombre del autor para correspondencia, la dirección de correo electrónico institucionales de los autores, así como filiaciones institucionales y estudios realizados.
4. El texto principal debe estar escrito con letra tamaño 11, interlineado 1,5, espaciado posterior de 2 puntos y sangría en primera línea de 0,5 cm. Las notas al pie deben estar escritas con interlineado sencillo, letra de tamaño 9 y numeradas consecutivamente. Los títulos, subtítulos y sub-subtítulos de sección deben ubicarse contra el margen izquierdo de la página con letra negrita (bold). Los títulos deben indicarse con números romanos (I, II, etc.) y los subtítulos con números arábigos (1, 2, etc.). Las referencias a publicaciones en el texto deben aparecer como Figueroa (1993) o (Figueroa, 1993); en los casos de tres o más autores, Araujo *et al.* (1993).
5. Las fórmulas deben numerarse consecutivamente como (1), (2), etc. Esta numeración debe aparecer contra el margen derecho de la página.

6. Los cuadros y gráficos deben explicarse por sí mismos (sin necesidad de recurrir al texto para su comprensión), sin incluir abreviaturas, ni colores. Además deben ser de elaboración original. Deben estar numerados, tener títulos apropiados que expresen el contenido, indicar las unidades de medida empleadas, citar el origen de los datos que contienen y poseer notas explicativas. El formato de su presentación consta en que los títulos deben aparecer por encima y fuera de los cuadros y gráficos, contra el margen izquierdo, en letra Times New Roman, tamaño 11 negrita (bold). Los cuadros deben aparecer numerados correlativamente (1, 2, 3, etc.). Un ordenamiento similar deben seguir los gráficos. Las notas y fuentes deben ubicarse por debajo y fuera de los gráficos y cuadros, con letra Times New Roman tamaño 9 e interlineado sencillo. Los cuadros y gráficos deben permitir su edición (no deben estar insertados como imagen).
7. Las referencias bibliográficas deben aparecer luego de las conclusiones, en letra tamaño 11, interlineado sencillo, espaciado posterior de 4 puntos, alineadas contra el margen izquierdo y ordenadas alfabéticamente por apellido del primer autor (usar apellidos de coautores y fecha de publicación como criterios secundarios de ordenamiento). El material debe citarse en el idioma de la publicación original.

Algunos ejemplos:

Para publicaciones periódicas:

Tobin, James (1958). "Liquidity Preference as Behavior Towards Risk." *The Review of Economic Studies*, Vol. 25(2): 65-86.

Benassy, Jean-Pascal (1983). "The Three Regimes of the IS-LM Model". *European Economica Review*, Vol. 23(2): 1-17.

Para libros:

Hoover, K. (2005). *The Methodology of Empirical Macroeconomics*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Para contribuciones a trabajos colectivos:

Groves, Theodore, and John O. Ledyard (1987). "Incentive Compatibility since 1972." In *Information, Incentives, and Economic Mechanisms: Essays in Honor of Leonid Hurwicz*, ed. T. Groves, R. Radner, and S. Reiter, 48-111. Minneapolis: University of Minnesota Press.

Para documentos de trabajo o manuscritos no publicados:

Bundorf, M. Kate, Jonathan D. Levin, and Neale Mahoney (2008). "Pricing and Welfare in Health Plan Choice." Working Paper 14153, NBER.

Drazen, Allan (2001). "Laying low during elections: Political pressure and monetary accommodation." Manuscrito no publicado, Tel Aviv University.

8. En el caso de haber algún apéndice, debe ubicarse luego de las referencias y sin numerar. De existir varios apéndices, deben presentarse como subsecciones ordenadas por las letras A, B, etc. Las ecuaciones, cuadros y gráficos de los apéndices se numeran con la letra correspondiente al apéndice seguida por números consecutivos (por ejemplo, para el apéndice A, la numeración sería A1, A2, etc.).
9. Los agradecimientos deben consignarse en la primera carilla como nota al pie del título del artículo.

