SEGUNDA EPOCA
AÑO 3 / Nº 10 / DICIEMBRE 1998
LIMA-PERU

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

Segunda Época, Año IV, Nº 11
Lima, Marzo 1999

Comisión de Reorganización de la UNMSM

Presidente
Manuel Paredes Manrique

Miembros
Gabriel Huerta Díaz,
Roberto Rendón Vásquez,
Fernando Perales Calderón, Jaime Descailleaux Dulanto.

Consejo Académico de la Facultad de Ciencias Económicas

Decano de la Facultad
Hugo Lezama Coca

Miembros
Humberto Campodónico,
Gaby Cortez,Vicente Fernández,
Guillermo Socla, Javier Espinoza,
Antonio Lama, César Sanabria.

Director de la Revista
Hugo Lezama Coca
Comité Directivo
Alberto Mosquera Moquillaza,
Jorge Cabrejos Polo, Antonio Lama More,
Mario Cóndor Salcedo,
Vicente Fernández Saldívar.
Comité Consultivo
Juan Sierra Contreras,Virgilio Roel Pineda,
Eduardo Anaya Franco, Aurelio Valdez Caro,
Manuel Vásquez Perales,
Germán Suárez Chávez.
Corresponsales
*Arístides Torche y Ernesto Miranda (*Chile)
Joan Rovira y Rosa Duarte (España)
Laura Amira Santillán (Argentina)
Marco Kamiya (Japón)
Víctor Ariosa Abreu (Cuba)
Secretarios
Marita Grández Grández
Julio López Champa

Producción y Edición
rht@letterbox.com
Telf.: 8607984

Diseño de Carátula
Claudia Cárdenas Vargadá

Impresión
Danik Servicios Gráficos S.R.L.
Telfs. 4240450, 4333777

Correspondencia y canje
Facultad de Ciencias Económicas,
Ciudad Universitaria de San Marcos,
Av. Venezuela s/n . Lima, PERU
Telefax: 4525485; Telf: 4510888-4528053
E-Mail: decanoeco@unmsm.edu.pe
URL: http://www.unmsm.edu.pe/economia

ISSN 1561-0845
Hecho el depósito de ley
Registro nº 1453-97

Sumario

Presentación *4*

Tema Central: Crisis Internacional

De la crisis del sudeste asiático a la crisis financiera internacional: impacto en América Latina y el Caribe.
Humberto Campodónico Sánchez **7**

El fin espectacular de la época del capitalismo globalizado
Virgilio Roel Pineda **23**

Volatilidad de las monedas: ¿nueva crisis internacional?
Gilberto Cárdenas Núñez **33**

Economía y empresas japonesas en transición
Marco Kamiya **45**

Globalización de la economía y/o mundialización del capital
Pedro Vivas Agüero **59**

Análisis

La deuda externa por pagar
Hugo Lezama Coca **81**

Regulación o libre mercado. Economía política en el mercado de combustibles
Jorge Manco Zaconetti **97**

Reforma e innovación en la gestión de salud
César Sanabria Montañez **117**

Un modelo simple de determinación de la tasa de ganancia y precios relativos
Carlos Contreras Paz / Ciro Calero Castillo **135**

El medio ambiente y los recursos naturales en las cuentas nacionales
Gustavo Chávez Villacorta **151**

El marketing y las organizaciones políticas
Pedro Barrientos Felipa **165**

Sistema monetario municipal paralelo
Óscar Berckemeyer **181**

Documento

Los grandes problemas andinos
Emilio Romero **189**

Seminario de Tesis

Costo de la información en la intermediación financiera
Velisario Cieza Pérez / Juvenal Lozano Lozano / Gerardo Lozada Tam **197**

Cultura peruana

¿Año del turismo interno?
Alberto Mosquera Moquillaza **209**

Normas para los colaboradores *218*

Presentación

Si observamos con atención el desenvolvimiento económico y social de nuestro país, y sobre todo si lo hacemos con visión de futuro, no se podrá negar que 1999 será un año trascendental para nuestro anhelado desarrollo. Las inquietudes que suelen suscitarse en un año preelectoral como el que vivimos tienen, en este sentido, que ser adecuadamente canalizadas para que de ellas fluyan las evaluaciones justas y el trazado de perspectivas que nuestra economía requiere para superar sus visibles entrampamientos.

En la hora actual, no habría nada más dañino para el país que recrear las clásicas discusiones del pasado, aquellas que por su efectismo ganaban espacios periodísticos y conquistaban pasiones, pero que por su naturaleza vacua no ayudaban en nada al conocimiento del país y de sus verdaderos problemas. En la era de la información no tienen cabida ni los profetas del apocalipsis ni los predicadores del fin de la historia.

San Marcos, lo hemos dicho varias veces, no puede estar al margen de ese contexto y los economistas sanmarquinos, con mayor razón, no podemos obviar una realidad económica y social como la nuestra, tan contradictoria y compleja en su evolución. Nuestro compromiso ético y profesional con el país y su población nos obliga a centrar nuestra atención en aquellos temas neurálgicos que el zigzagueante desarrollo del capitalismo a nivel mundial y local va poniendo en primer plano, con toda su secuela de destrucción material y moral.

De ahí que al iniciar nuestro trabajo editorial del presente año hayamos considerado de suma importancia analizar los entretelones de la crisis económica internacional, en cuyo desarrollo la desigualdad entre naciones ricas y pobres, y las diferencias económicas y sociales al interior de unas y otras, se ha ensanchado y ahondado. Dicha crisis nos permite observar cuán negativos son los capitales especulativos que, sin regulación alguna, son los primeros en acudir cuando las condiciones son óptimas para su multiplicación, pero los primeros también en fugar apenas asoman los primeros síntomas de algún desequilibrio que ellos mismos han contribuido en generar.

El Perú, América Latina, y los llamados países emergentes, unos más tarde que otros, o unos más que otros, están viviendo un clima de incertidumbre. La crisis internacional, que detonó con la crisis del sudeste asiático, no tiene visos de solución real y la globalización económica no ha hecho más que acelerar los efectos negativos en sus economías dependientes, que resienten sus estructuras productivas, comerciales y crediticias, con las consecuencias sociales que todos conocemos.

Cómo estarán las cosas en la economía mundial que el siempre intocable Fondo Monetario Internacional (FMI), y su Presidente, Michel Camdessus, grandes arquitectos de la apertura sin regulación, están siendo hoy objeto de severas críticas al considerárseles responsables de las vicisitudes por las que atraviesan economías como las nuestras. Un conocido nuestro, Jeffrey Sachs, asesor actual del Gobierno del Presidente Fujimori - como lo ha sido de los gobiernos ruso, polaco y boliviano- ha llegado incluso a exigir la renuncia de Camdessus.

Es indudable que con la presente edición no pretendemos agotar el tema de la crisis internacional, y volveremos a él cuantas veces sea indispensable. En esta oportunidad solamente estamos delineando el marco en el que inevitablemente tenemos que ubicar los principales problemas económicos y sociales del país, para su adecuado entendimiento y buen manejo de las posibles alternativas de solución a los mismos.

La deuda externa es uno de ellos, quizás de los más gravitantes en la crisis actual, por los inhumanos resultados que su pago religioso ha ocasionado. Comprender cuán perverso es, resulta vital para toda propuesta de Gobierno que busque un alivio real de las dificultades económicas y sociales por las que atravesamos. No debe entonces llamarnos la atención que, a nivel mundial, sea la palabra y acción del Vaticano un referente excepcional, por su indudable autoridad moral y su realismo en el análisis de un problema tan complejo y al mismo tiempo tan decisivo en la vida de los pueblos.

Por lo expuesto hasta aquí, 1999 debe ser un año de debate. Desde el ámbito estrictamente académico queremos contribuir a él. Nuestra plana docente cuenta con los atributos y la experiencia requerida, y nuestros colaboradores están prestos a apuntalar la reflexión, como ahora lo hace Marco Kamiya, destacado ex alumno de esta Facultad, a quien agradecemos su compromiso de ser nuestro corresponsal en Japón.

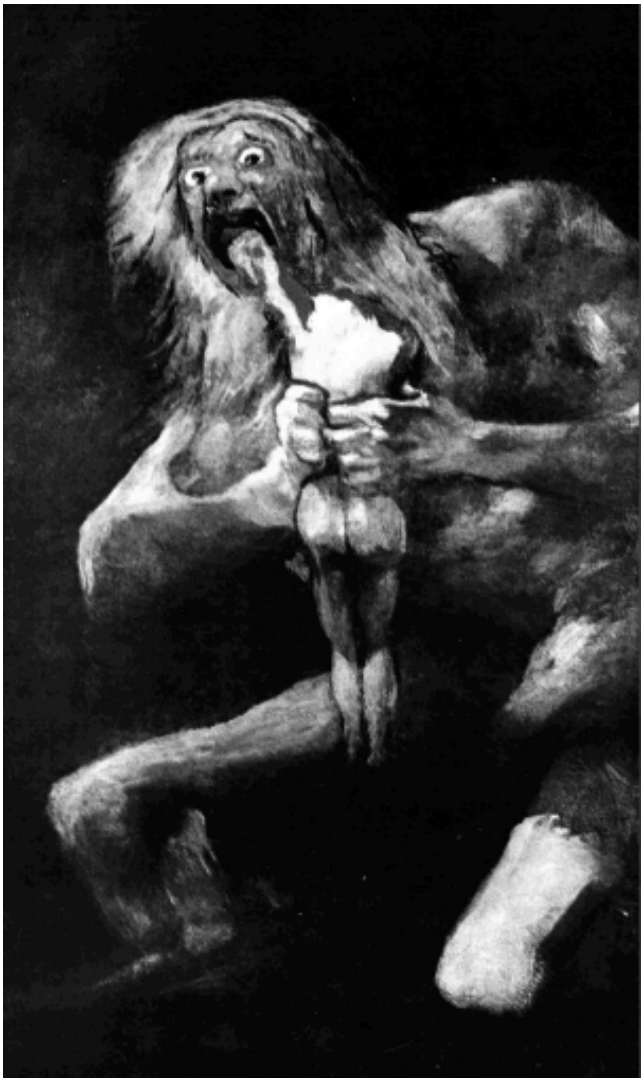
No evadiremos, pues, el llamado de la hora presente. Es la única manera, además, de ser consecuentes con el legado académico y cívico del maestro Emilio Romero, ex Decano de nuestra Facultad y ex Director del Instituto de Investigaciones Económicas, quien en el presente año hubiera cumplido 100 años de existencia, y cuyo ejemplar amor al Perú es un derrotero de trascendental importancia para los verdaderos ciudadanos de nuestros tiempos.

C. Universitaria, Marzo de 1999

Dr. **HUGO LEZAMA COCA**
Decano

TEMA CENTRAL

CRISIS INTERNACIONAL



FRANCISCO DE GOYA, Saturno devorando a uno de sus hijos

DE LA CRISIS DEL SUDESTE ASIÁTICO A LA CRISIS FINANCIERA INTERNACIONAL
Impacto en América Latina y el Perú

*HUMBERTO CAMPODÓNICO SÁNCHEZ**

RESUMEN

Se sostiene que la desaceleración global del crecimiento económico afectará más a los pueblos de los países en desarrollo. Los más golpeados serán aquellos que dependen de exportaciones de materias primas y los países que dependen de capitales privados para financiar sus déficits de cuenta corriente, así como los que comercian con los mercados más grandes de exportación, que ahora han recortado su demanda

Puede afirmarse que la llamada crisis del Sudeste Asiático da inicio a la primera crisis globalizada a nivel mundial. En efecto, las crisis anteriores surgían en la bolsa de un país determinado y sus efectos se propagaban más o menos rápidamente a los demás. Pero, la crisis asiática de mediados de 1997 se extendió de inmediato a las diferentes bolsas de valores en casi todo el mundo: Tokio, Nueva York, Londres, Francfort, París, Sao Paulo, Buenos Aires, etc. La gravedad de la actual crisis radica en que, si bien ha comenzado por el lado financiero es, en realidad, una crisis económica en toda la línea.

Muchos analistas coinciden en afirmar que probablemente la crisis actual desemboque en una deflación a nivel mundial, la que tiene sus causas

Magister en Economía, graduado en la Universidad de París I. Profesor Principal de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM y Director de la Unidad de Post Grado. E-mail: upgeco@unmsm.edu.pe

centrales en el aumento del desempleo y los bajos salarios en los países desarrollados. Esto conlleva a la creciente dificultad que tienen las empresas para vender las mercancías producidas, así como en alcanzar los objetivos de rentabilidad fijados para las inversiones productivas de manera que pueda satisfacer los niveles de rendimiento a los cuales se han acostumbrado los operadores financieros en esta década.

Las causas de la crisis de los países asiáticos tienen diversas explicaciones de carácter estructural, entre las que figuran: la debilidad institucional de las empresas; falta de transparencia de la situación financiera de las empresas, así como en su relación con las autoridades gubernamentales; inadecuada supervisión y regulación del sector financiero; tendencias a un excesivo "palanqueo financiero" de las empresas, así como altos niveles de permisividad para que las empresas financieras continúen operando con altos niveles de créditos insolventes.

Sin embargo, estas debilidades estructurales estaban presentes en las economías del Sudeste Asiático, desde hace muchos años, y no impidieron el rápido crecimiento económico y la mejora en los niveles de ingreso que caracterizaron a la región en los últimos 30 años. Por eso es necesario profundizar en el análisis de las causas determinantes de la crisis y del repentino colapso de estas economías.

Para algunos analistas[1], existen dos fenómenos económicos que determinan el escenario en que se ha desarrollado la crisis: a) el excesivo optimismo sobre el mantenimiento indefinido del crecimiento económico sostenido de la región, por parte de los responsables gubernamentales y de las instituciones empresariales de esos países, así como de las instituciones financieras de Estados Unidos, Europa y Japón, lo que tuvo como resultado la no apreciación de los riesgos que se producirían en caso de un cambio en el ciclo económico; b) la mayoría de las economías emergentes de la región habían alineado la paridad de sus monedas en relación al dólar de los Estados Unidos; cuando, desde mediados de 1995, el dólar comenzó a apreciarse fuertemente con relación al yen japonés, se produjo una disminución de la competitividad de las industrias de estos países, en relación a las industrias japonesas.

Las consecuencias del excesivo optimismo en la permanencia del crecimiento económico determinaron altos niveles de inversión en la región, los mismos que desembocaron en:

- una tendencia al sobrecalentamiento de las economías, lo que se reflejó en altos déficits de la cuenta corriente de la Balanza de Pagos; y
- una excesiva, y muchas veces sobrepalanqueada concentración de inversiones en algunas

áreas, sobre todo en la construcción residencial y comercial; en Corea del Sur esto también tuvo impacto en importantes sectores de la industria[2]. Este hecho llevó a la creación de una sobre capacidad, así como a alzas insostenibles en los precios de las acciones y a bajos retornos de la inversión, incluso a pérdidas operativas. El resultado afectó seriamente los balances de las empresas, amenazando la viabilidad, tanto de las empresas industriales como del sistema bancario en toda la región.

Los déficits de cuenta corriente (ver cuadro) en que incurrieron estas economías desde 1990 (debido a la apertura de sus mercados) fueron financiados en buena medida por los flujos de capital de corto plazo, los cuales alcanzaron niveles récord en el periodo inmediatamente anterior a la crisis[3]. Esta creciente dependencia de los mercados financieros internacionales determinó una alta vulnerabilidad externa, que podría tener consecuencias peligrosas en caso de que disminuyeran las expectativas optimistas sobre la performance de estas economías, mientras que los bajos retornos de las inversiones indicaban que los inversionistas internacionales se mostraran reticentes a continuar financiando nuevos proyectos de inversión.

De otro lado, el alineamiento de las monedas del Sudeste Asiático con el dólar norteamericano - en un contexto de sobrevaluación del dólar- erosionó

DCCyRIN-AL90-97.xls Déficits en Cuenta Corriente y Variación de RIN1990-97 en países del Sudeste Asiático y de América Latina (en US$ millones)

	Déficit Cuenta Corriente		Variación de RIN	
	1990	1995	1990	1995
Tailandia	-7281	-13554	13305	35982
Filipinas	-2695	-1980	924	6372
Indonesia	-2988	-7023	7459	13708
Malasia	-870	-7362	9754	23774
Corea del Sur	-1745	-8251	14793	32678

Fuente: FMI, Estadísticas Financieras Internacionales, Noviembre de 1997.

	Déficit Cuenta Corriente		Variación de RIN	
	1990	1997	1990	1997
Argentina	4552	-9800	3121	1500
Brasil	-3823	-33800	474	-8000
Colombia	542	-4790	610	450
Chile	-536	-3200	2122	4200
México	-7451	-6620	3261	9000
Perú	-1066	-3390	212	1575
Venezuela	8279	5815	4376	2870

Fuente: CEPAL, Balance Preliminar de la economía de América Latina y el Caribe1997
BID, América Latina tras una década de reformas, Informe 1997.

la competitividad con respecto a Japón, al mismo tiempo que redujo los incentivos de las empresas multinacionales japonesas de continuar invirtiendo en estos países. Al mismo tiempo, el aumento de las exportaciones chinas, como producto de la entrada de importantes flujos de inversión extranjera directa y bajos costos salariales, presionó fuertemente a las economías de la región que también habían fijado su ventaja comparativa en los bajos salarios.

El detonante de la crisis fue la revaluación por parte de los agentes financieros de las perspectivas de la economía tailandesa, lo que llevó a la devaluación de su moneda en julio de 1997. A partir de ese momento, la crisis se propagó a las otras economías de la región mediante el efecto dominó: Malasia, Indonesia, Corea del Sur, Filipinas[4].

La crisis financiera del Sudeste Asiático incidió directamente en la desconfianza hacia sus monedas nacionales, generándose una «corrida» de dólares, la puesta al descubierto de los enormes déficits de la cuenta corriente de la Balanza de Pagos y la consecuente devaluación de las monedas nacionales. En promedio, la devaluación en la región es del 40%, lo que ha abaratado los precios de las mercancías de estos países y se prevé una exportación masiva de éstas a nivel mundial, sobre todo a los países industrializados y, también, a América Latina. En contrapartida, se prevé una disminución de las importaciones de estos países, lo que perjudicará directamente a sus socios comerciales.

Aspectos financieros de la crisis

La globalización financiera ha sido posible debido a la casi total desregulación del sistema (es decir, el fin de la regulación de la entrada y salida de capitales, así como los controles de cambios por parte de los bancos centrales). Este proceso se inició en Inglaterra, en 1986, con la desregulación de la *city* de Londres (el llamado *big bang*). Acto seguido, los demás países desarrollados hicieron lo mismo. A fines de la década del 80, ya se podía hablar de un mercado financiero globalizado.

Vale la pena resaltar que en los mercados de divisas del mundo se mueven más de US$ 1,5 billones (trillones en inglés) diarios (a modo de comparación, la deuda externa total de América Latina, acumulada en varias décadas, ascendió «apenas» a US$ 607,000 millones en 1996). Es tan grande ese mercado que el segundo en importancia, el mercado de bonos del Tesoro de Estados Unidos, mueve «sólo» US$ 175,000 millones diarios, seguido del conjunto de las bolsas de valores más importantes del mundo, con «solamente» US$ 42,000 millones diarios.

.

Transacciones totales de los mercados cambiarios mundiales
(en US$ miles de millones)

PAIS	Abril 1989		Abril 1995		Variación
	Monto	%	Monto	%	89 - 95
Reino Unido	184.0	26	463.8	30	152.1%
Estados Unidos	115.2	16	244.4	16	112.2%
Japón	110.8	15	161.3	10	45.6%
Singapur	55.0	8	105.4	7	91.6%
Hong Kong	48.8	7	90.2	6	84.8%
Suiza	56.0	8	86.5	5	54.5%
Alemania	0.0	0	76.2	5	
Francia	23.2	3	58	4	150.0%
Otros	124.9	17.4%	286	18.2%	129.0%
TOTAL	717.9	100	1571.8	100	118.9%

Fuente: FMI, International Capital Markets, 1996.

Los programas de estabilización y de reformas estructurales, impulsados por el FMI y el Banco Mundial, contribuyeron a abrir los mercados de otras regiones del mundo para integrarlos a la «globalización», con énfasis en el mercado financiero. Hasta fines de la década del 80, la apertura de la cuenta de capitales de la Balanza de Pagos no formaba parte de las políticas del FMI y su política se limitaba a plantear la apertura de la cuenta corriente de la Balanza de Pagos, es decir, de la Balanza Comercial y de los pagos de factores (en lo esencial, el pago de la deuda externa) que la integran.

Con la liberalización cambiaria y la apertura de la cuenta de capitales, se generalizó la libre entrada y salida de capitales, tanto de corto como de largo plazo, propiciando una integración instantánea de los mercados de capitales de todos los países.

Las masivas entradas de capitales a los «mercados emergentes» y a América Latina se incrementó fuertemente a finales de la década del 80 y, fundamentalmente, en la década del 90. Fueron estos capitales, en gran medida, los que financiaron las altas tasas de crecimiento, vía el financiamiento del déficit de cuenta corriente de la Balanza de Pagos. Según el Banco Mundial (ver cuadro), los flujos privados pasaron de US$ 41 000 a US$ 256 000 millones de 1990 a 1997 para el conjunto de los así llamados países en vías de desarrollo (PVD). Mientras tanto, el finan-

FLUJOS NETOS AGREGADOS DE LARGO PLAZO A LOS PAISES EN DESARROLLO (en miles de millones)

	% 1990	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	% 1997
Flujos Netos Agregados										
1. Financiamiento oficial	**57.4%**	56.4	62.7	53.8	53.6	45.5	54.0	34.7	44.2	**14.7%**
Donaciones	29.1%	29.2	35.1	30.5	28.4	32.7	32.6	29.2	25.1	8.4%
Préstamos	27.0%	27.1	27.6	23.3	25.1	12.9	21.4	5.4	19.2	6.4%
- Bilaterales	11.6%	11.6	13.3	11.1	10.0	2.5	10.0	-7.2	1.8	0.6%
- Multilaterales	15.5%	15.6	14.4	12.2	15.2	10.4	11.3	12.6	17.4	5.8%
2. Flujos Privados Totales	**42.6%**	41.9	53.6	90.1	154.6	160.6	189.1	246.9	256.0	**85.2%**
Deuda Privada	14.9%	15.0	13.5	33.8	44.0	41.1	55.1	82.2	103.2	34.4%
- Banca Comercial	3.8%	3.8	3.4	13.1	2.8	8.9	29.3	34.2	41.1	13.7%
- Bonos	0.1%	0.1	7.4	8.3	31.8	27.5	23.8	45.7	53.8	17.9%
- Otros	11.1%	11.1	2.7	12.4	9.4	4.7	2.0	2.3	8.3	2.8%
Inversión Extranjera Directa	23.6%	23.7	32.9	45.3	65.6	86.9	101.5	119.0	120.4	40.1%
Inversión de portafolio	3.2%	3.2	7.2	11.0	45.0	32.6	32.5	45.8	32.5	10.8%
TOTAL	**100%**	**98.3**	**116.3**	**143.9**	**208.2**	**206.1**	**243.1**	**281.6**	**300.2**	**100%**

Fuente: Banco Mundial, Global Development Finance 1998, p. 3.

ciamiento oficial a los PVD sufrió una fuerte reducción, pasando de US$ 56 000 a US$ 44 000 millones en el mismo periodo. Como consecuencia, la estructura del financiamiento sufrió profundas modificaciones. En efecto, en 1997 los flujos privados representaron el 85% del total y el 15% restante le correspondió al financiamiento oficial.

La disminución abrupta del financiamiento privado, en los momentos en que comienza la crisis asiática, actúa como un mecanismo pro-cíclico, es decir que contribuye a profundizar la caída de los mercados del Sudeste Asiático y, por extensión, a otros mercados emergentes, como ha sido el caso de Rusia y Brasil, principalmente[5].

La transmisión de la crisis

La propagación de la crisis se explica por 3 mecanismos de transmisión: el primero proviene del sector industrial: las empresas se ven obligadas a contraer severamente su nivel de actividad económica, a reestructurar y despedir personal. Las medidas impuestas por el FMI agravan esta espiral recesionista. Este mecanismo acelera el movimiento de deflación mundial de las materias primas.

El segundo mecanismo es el sistema internacional de crédito, que afecta a los bancos que otorgaron préstamos más elevados a los establecimientos financieros e industriales, traduciéndose en el agravamiento del peso de las malas deudas de los bancos. Las consi-

Exportaciones de Sudamérica y del Mercado Común Centroamericano hacia el Asia Pacífico, 1996 (en porcentajes)

	Este y Sud Este Asiático	Japón	TOTAL
Argentina	6.0	2.2	8.2
Bolivia	0.3	0.3	0.6
Brasil	6.8	6.4	13.2
Chile	14.1	16.4	30.5
Colombia	0.7	3.3	4.0
Ecuador	7.0	2.8	9.8
México	1.0	1.4	2.4
Paraguay	2.4	0.1	2.5
Perú	9.2	6.6	15.8
Uruguay	5.3	1.0	6.3
Venezuela	0.3	0.6	0.9
MCCA	1.1	1.5	2.6

Fuente: CEPAL, Impacto de la crisis asiática en América Latina, mayo 1998.

guientes quiebras del aparato productivo y del sistema financiero se trasladaron inmediatamente a las bolsas de valores en el Sudeste Asiático, y de ahí -en un contexto globalizado- a las bolsas más importantes del mundo.

El tercer mecanismo de transmisión proviene de los canales comerciales. La menor demanda de materias primas de estos países incidirá, tanto en el volumen de comercio, como en el precio de productos que tienen un mercado importante en los países afectados. La contracción de las importaciones proveniente de estos países afecta directamente a la demanda de exportaciones de los países de América Latina, aunque en términos de volumen los efectos se ven limitados por la importancia más bien reducida de ese mercado para América Latina, con la excepciones de Chile y de Perú ver cuadro, CEPAL 1998: El impacto de la crisis asiática en América Latina, p. 17).

El impacto de la crisis

Para solucionar la crisis, se planteó la puesta en marcha de multimillonarios «paquetes de rescate», con la condición sine qua non de que el FMI intervenga en la formulación de las propuestas de reestructuración[6].

A inicios de 1998, se pensaba que la crisis del Sudeste Asiático quedaría reducida a esos países y no tendría una

Proyecciones en los ajustes en la cuenta corriente de las Balanzas de Pagos (en US$ miles de millones)

	1997	1998	1999	Total 97-99
Países ASEAN (1)	12.8	29.6	11.6	54
Corea del Sur	14.5	23	9.4	46.9
Total países en crisis	27.3	52.6	21	100.9
China	15.6	-10.9	-5.9	-1.2
Otros países asiáticos (2)	4.1	-0.1	3.5	7.5
Total Asia Emergente	47	41.6	18.6	107.2
Japón	28.7	30.2	22.5	81.4
Estados Unidos	-18.2	-44.3	-38.4	-100.9
Unión Europea	34.8	-0.9	12.7	46.6
Otros OCDE	-24	-26.2	-3	-53.2
Total OCDE (sin Asia)	-7.4	-71.4	-28.7	-107.5
Europa Oriental y Central (3)	-4.8	-2.3	-0.7	-7.8
América Latina y Centroamérica	-14.9	-1.8	-3.5	-20.2
Otros países no OCDE	-7.7	-18.9	-5.1	-31.7
Total no OCDE fuera de Asia emergente	-27.4	-23	-9.3	-59.7
				0
Países no especificados	40.9	-22.6	3.1	21.4

(1) Indonesia, Malasia, Filipinas, Tailandia.
(2) Taiwan, Hong Kong y Singapur.
(3) Incluye la ex-Unión Soviética.

Fuente: OCDE, World Economic Outlook 1998, junio, Cuadro I.8, p. 15.

gran incidencia en la economía mundial, principalmente de los países industrializados. Así, por ejemplo, el informe de la OCDE de junio de 1998 casi no modificó las proyecciones de crecimiento del PBI en 1998 para Estados Unidos y la Unión Europea, aunque sí se consignó una disminución para Japón (de 2,9% en mayo de 1997 a -0,3% en marzo de este año).

Las principales modificaciones consignadas por la OCDE se dieron en los ajustes en cuenta corriente. Como consecuencia de la devaluación en los países del Sudeste Asiático, las variaciones en la cuenta corriente para el periodo 1997-99 tendrían un incremento positivo de US$ 100 000 millones (ver cuadro). De su lado, la Unión Europea sufriría los efectos de la crisis en 1998, pero el total acumulado para el periodo sería ampliamente positivo, US$ 46 600

millones. La contrapartida negativa, por un monto equivalente a las ganancias del Sudeste Asiático, sería asumida por los Estados Unidos en el periodo 1997-99. China también sufriría variaciones negativas en su cuenta corriente en 1997 por un monto de US$ 15 600 millones, recuperándose fuertemente en 1998 y 1999. Para América Latina y América Central, también se proyecta una variación negativa en ese periodo de US$ 20 000 millones.

Las estimaciones de la OCDE subrayaban, también, que no habrían mayores efectos financieros en los países desarrollados, debido a que los préstamos otorgados al Sudeste Asiático, si bien eran importantes, no eran determinantes en términos relativos (con respecto al capital total de los bancos prestatarios). Así, por ejemplo, los préstamos de bancos de Estados Unidos a los cinco países del Sudeste Asiático más golpeados por la crisis ascendían a US$

Préstamos Bancarios a los mercados emergentes
(en US$ miles de millones)

	Est. Unidos	Japón	Canadá	Unión Europea
5 paises en crisis	23.8	97.2	3.9	98.1
China	2.9	18.7	0.9	28.1
Taiwan, China	2.5	3.0	1.7	14.4
Singapur y Hong Kong	14.1	152.4	8.9	212.8
Sub-Total	**43.3**	**271.4**	**15.4**	**353.3**
Oeste de Europa y Turquía	14.9	6.0	0.4	92.6
Rusia	7.5	0.8	0.0	45.5
América Latina	60.3	14.5	9.8	125.7
Total mercados emergentes	**118.5**	**291.9**	**25.6**	**571.6**

(como porcentaje del capital del banco)

5 paises en crisis	6.8	39.2	11.8	13.5
China	0.8	7.6	2.6	3.9
Taiwan, China	0.7	1.2	5.2	2.0
Singapur y Hong Kong	4.0	61.5	26.6	29.2
Sub-Total	**12.4**	**109.5**	**46.1**	**48.5**
Oeste de Europa y Turquía	4.3	2.4	1.3	12.7
Rusia	2.2	0.3	0.1	6.2
América Latina	17.3	5.9	29.4	17.3
Total mercados emergentes	**34.0**	**117.8**	**76.8**	**78.5**

Fuente: OCDE, World Economic Oulook 1998, junio, Cuadro I.11, p. 21.

23 800 millones, lo que sólo representaba el 6,8% del capital de estos mismos bancos. Lo mismo sucedía con los bancos de la Unión Europea: los préstamos a los 5 países ascendieron a US$ 98 100 millones, lo cual representaba sólo el 13,5% del capital de estos bancos. En el caso de los préstamos de los bancos japoneses, sí se consignaban problemas de gran envergadura: la cifra prestada ascendía a 97 000 millones, equivalente al 39% del capital de los bancos prestamistas.

Un análisis más fino del mismo cuadro nos presenta características distintas[7]**.** En efecto, si a los préstamos a los cinco países en crisis se adicionan los préstamos otorgados a Rusia, tenemos que la situación se agrava para la Unión Europea (principalmente Alemania), pues en ese caso el porcentaje del capital de los bancos equivale al 6,2% que, sumado al 13,5% prestado a los cinco países, nos acerca al 20%. Y no se está considerando, en ese caso, lo que sucedería si el contagio se extiende a América Latina (Brasil, fundamentalmente).

Sin embargo, paulatinamente, esa apreciación fue cambiando, a medida que los efectos de la crisis se extendían a otros países, como Rusia y Brasil. Al respecto, en su último informe, el FMI dice:

> *"Las condiciones económicas y financieras internacionales se han deteriorado considerablemente en los últimos meses, a medida que se han profundizado las recesiones en muchas economías emergentes del Sudeste Asiático y de Japón, y a la crisis financiera de Rusia, que podría entrar en moratoria. Las consecuencias negativas se han sentido en las Bolsas mundiales, en los márgenes de las tasas de interés de los países emergentes, en las agudas presiones hacia varias monedas y en la continuada caída de los precios de las materias primas. En los países industrializados de América del Norte y Europa, los efectos en la actividad económica, hasta la fecha, han sido menores, pero ya se están empezando a sentir, especialmente en el sector industrial. Las proyecciones sobre el crecimiento mundial se han visto reducidas al 2%, un punto menos que lo proyectado en nuestro informe de mayo, lo cual está bastante por debajo de la tendencia del período. La posibilidad de una mejora importante para 1999 también ha disminuido y los riesgos de una caída más profunda y amplia han crecido vertiginosamente" (FMI 1998, World Economic Outlook, setiembre, p. 8).*

La crisis brasileña

Bajo la presión de los mercados financieros, después de la crisis rusa de setiembre de 1998, el Banco Central de Brasil tuvo que ampliar, el 13 de enero de 1999, el margen de fluctuación del real con relación al dólar. La moneda brasileña perdió inmediatamente 9% de su valor, pasando de 1,21 a 1,32 reales por dólar. En marzo de 1999, el tipo de cambio superó los 2 reales por dólar, lo que implica una devaluación superior al 60%.

La responsabilidad de esta situación recae, en gran medida, en la política económica que entró en vigencia en julio de 1994. En efecto, la apertura comercial y financiera decretada por el Plan Real, trajo como consecuencia la generación de fuertes déficits de la cuenta corriente de la Balanza de Pagos, los que alcanzaron la cifra de US$ 33 450 millones en 1998. Así, los tradicionales superávits de la Balanza comercial brasileña dieron paso a continuados déficits, llegando a US$ 6 500 millones en 1998 (US$ 51 000 millones de exportaciones versus US$ 57 500 millones de importaciones). De su lado, la balanza de servicios fue deficitaria en US$ 10 000 millones. El otro componente de la balanza de cuenta corriente, la renta de factores (principalmente pago de la deuda externa y remesa de utilidades al extranjero) arrojó un déficit de US$ 16 700 millones en 1998.

A su vez, las elevadas tasas de interés (37% anual) incrementaron los pagos de la deuda externa (cuyo stock es de US$ 222,500 millones), provocando fuertes déficits fiscales, los mismos que se vieron agravados por el pago de la deuda interna. A diferencia de otros países de América Latina, la deuda de los Estados brasileños con el gobierno central es bastante significativa, pues asciende a US$ 106 000 millones (la deuda de Sao Paulo, Rio y Minas Gerais es de US$ 49 000, 14 100 y 11 000 millones, respectivamente).

Hasta que comenzó la crisis asiática, el gobierno brasileño pudo financiar este déficit de la cuenta corriente mediante la atracción de capital extranjero de corto plazo, con la elevación de las tasas de interés, como hemos visto. Además, debe señalarse que en Brasil también se produjeron entradas importantes de capital de largo plazo, producto de las privatizaciones y de la inversión extranjera directa.

Con el advenimiento de la crisis rusa, los agentes financieros internacionales evaluaron los riesgos de Brasil, optando por retirar sus inversiones de corto plazo de ese país. Así, las reservas internacionales cayeron de US$ 74 000 millones en agosto de 1998 a US$ 34 000 millones a principios de enero de 1999. El gobierno brasileño no pudo resistir la presión y dejó de sostener al real, produciéndose la devaluación que reseñamos líneas arriba.

Cabe resaltar que esta devaluación, y la consiguiente crisis financiera se ha producido a pesar de que estaba en marcha un préstamo con el FMI por US$ 41 500 millones que tenía la finalidad, justamente, de que no se produjera la crisis. Brasil había sido escogido por la «comunidad financiera internacional» para ilustrar la nueva estrategia del FMI, que consistía en intervenir antes que se produzca la crisis, y no después, como fue el caso en Asia. Esta estrategia se vino por los suelos en enero de 1999.

El panorama que enfrenta Brasil para los próximos años es sombrío. El programa con el FMI plantea que el déficit fiscal de 8% del PBI (US$ millones) se convierta en un superávit de 2,6%, 2,8% y 3% en 1999, 2000 y 2001, respectivamente, lo que significa recortes presupuestales por US$ 23 000 millones en 1999 y un total de US$ 84,000 millones en 3 años. Se estima que la recesion será de 2 a 4% del PBI en 1999, lo que, según el FMI, reduciría convenientemente el déficit de la balanza comercial (el deterioro del crecimiento económico reducirá las importaciones).

Los efectos para América Latina pueden ser devastadores. La economía brasileña es la octava del mundo, con un PBI de US$ 800 000 millones, lo que constituye el 45% del PBI de la región. Pero, los más afectados inmediatamente son los integrantes del MERCOSUR, poniéndose en serio peligro los avances alcanzados a la fecha. En efecto, Argentina, Uruguay y Paraguay, sobre todo el primero, dependen en gran medida de sus exportaciones al Brasil, las cuales, ahora, se encarecerán debido a la brusca devaluación del real. La disminución de las exportaciones argentinas al Brasil agravaría el déficit de su balanza de cuenta corriente (US$ 12 200 millones en 1998).

El contagio y la deflación

Para el resto de países de la Región, y tambien del conjunto de los mercados emergentes, el contagio ya es evidente. Según el Banco Mundial, el mundo entero ha entrado a una situación de fuerte disminución en las tasas de crecimiento (ver cuadro), donde la peor parte le corresponde a los llamados países en vías de desarrollo, que tendrán la disminución más importante. A esto se agrega la caída, desde hace más de un año, de los precios de las materias primas, entre los que se incluyen nuestros principales productos de exportación. Tercero, y lo más importante, es que se prevé una fuerte disminución de los flujos de capitales, tanto de largo como de corto plazo, a los “mercados emergentes».

La desaceleración global del crecimiento económico afectará más a los pueblos de los países en desarrollo. Los más golpeados serán aquellos que dependen de exportaciones de materias primas y los países que dependen de capitales privados para financiar sus dé-

CRECIMIENTO DEL PBI REAL SEGÚN ESCENARIO MODERADO Y PESIMISTA
(Cambio porcentual promedio)

Indicador	1998	Escenario Pesimista			Escenario Moderado		
		1999	2000	2001	1999	2000	2001
Mundo	1,8	0,0	1,7	2,9	1,9	2,7	3,0
Países G-7	1,7	0,3	1,0	2,4	1,4	2,1	2,4
- Estados Unidos	3,3	-0,2	1,4	2,3	1,6	2,1	2,3
- Japón	-2,5	-4,0	-2,0	2,2	-0,2	1,4	2,3
Países en Desarrollo	2,0	0,7	3,3	4,7	2,7	4,3	4,8
- Africa Sub-Sahariana	2,4	2,4	3,1	3,6	3,2	3,8	3,9
- Este Asiático y Pacífico	1,3	1,9	5,4	6,3	4,8	5,9	6,3
- Este Asiático - 4 [a]	-9,2	-3,1	2,8	4,2	-0,5	3,0	4,4
- Sur Asiático	4,6	4,0	5,1	5,4	4,9	5,6	5,7
Europa y Asía Central	0,5	-2,0	2,1	3,8	0,1	3,4	4,3
América Latina y El Caribe	2,5	-2,2	1,4	3,6	0,6	3,3	4,1
Este Medio y Norte de Africa	2,0	1,8	2,7	3,3	2,8	3,1	3,5

[a] Indonesia, República de Corea, Malasia, Filipinas y Tailandia.
Fuente: Banco Mundial.

ficits de cuenta corriente, así como los que comercian con los mercados más grandes de exportación, que ahora han recortado su demanda.

Como ya hemos visto, los mecanismos de transmisión de las crisis son productivos (al haber recesión disminuyen las importaciones), comerciales (baja de precios de las materias primas) y financieros (se reducen las entradas de capital). Con respecto a las entradas de capital, dice el Banco Mundial: "El impacto se va a sentir más severamente en América Latina, donde los flujos privados financiaron el gran aumento de los déficits de cuenta corriente en 1996 y 1997. **El cierre abrupto de estos flujos lleva a una compresión dramática en el déficit de cuenta corriente de la Región, de US$ 75 000 millones en 1998 a cerca de cero en 1999"** (Banco Mundial, Perspectivas Económicas Globales 1998-99, diciembre de 1998).

Las amenazas de deflación, entonces, se han vuelto más latentes a medida que las evidencias empíricas apuntan hacia una crisis generalizada de la economía mundial. Estas afirmaciones corroboran las hipótesis de aquellos que afirman que aún proseguirá por algún tiempo el periodo de estancamiento relativo que se observa en la economía mundial desde 1974-75. Así, el conjunto de innovaciones tecnológicas que han posibilitado el fenómeno de "mundialización del capital" (para usar

la expresión de Chesnais) no son aún capaces de dar a luz un nuevo ordenamiento en las relaciones comerciales, industriales y culturales que conlleva este evidente cambio de época a fines del milenio.

NOTAS

[1] *Chesnais (1998); OCDE (1998).*

[2] *Es importante también señalar que los bancos comerciales han jugado un rol parecido al que tuvieron en América Latina en la década del 70: "Los bancos de los países acreedores más importantes han participado plenamente del entusiasmo por la inversión en los mercados emergentes de rápido crecimiento. Esto ya había pasado en la década del 70 en América Latina, y llevó a la crisis de la deuda que comenzó en México en 1982. Como resultado de esa experiencia, los bancos se volvieron más circunspectos, por un tiempo. Pero en la década del 90, nuevamente comenzaron los préstamos en cantidades sustanciales a los países asiáticos, impulsados por la percepción de que estas economías tenían buenos equilibrios macroeconómicos, incluyendo bajas tasas de inflación, deuda pública bastante modesta y altas tasas de ahorro doméstico e inversión interna. Esto llevó a los bancos a soslayar los puntos de vulnerabilidad. Como sabemos, una buena parte de los préstamos externos se destinó a empresas sobrepalanqueadas (over-leveraged) y a instituciones financieras con estados financieros bastante precarios" (Andrew Crockett, Gerente General del Banco de Pagos Internacionales, Basilea, Suiza, 13 de febrero de 1998).*

[3] *Con fines comparativos, también mostramos en el cuadro los mismos datos para los países de América Latina. Nótese que la evolución es similar en ambas regiones.*

[4] *Se han desregulado los mercados nacionales y las operaciones financieras internacionales no están sometidas a ninguna autoridad, no existiendo tampoco reglas claras y precisas a nivel mundial. Mientras los países rivalizan para seducir a los capitales nómades (golondrinos), no existe ningún mecanismo de defensa contra ellos. En el caso de un ataque especulativo, no solamente se pone en cuestión la salud financiera de un país, sino que toda la moral de una nación se ve arrasada cuando se comprometen sus esfuerzos debido a los erráticos movimientos de los tipos de cambio (Frederic Teulon, El sistema monetario internacional, Editions Seuil, París, 1996, p. 54)*

[5] *La materia prima más rara es el capital y esta riqueza se concentra en las manos de los gerentes de los grandes bancos y de los principales fondos de pensiones. Así, algunas decenas de personas, con sus apreciaciones sobre la situación económica, o sus juegos puramente especulativos, han adquirido el poder de determinar los parámetros fundamentales de la economía mundial (tasa de interés, tipo de cambio) y de dictar a algunas naciones la conducta de su política económica (Teulon, op. Cit.)*

[6] *Vale la pena destacar, sin embargo, que han crecido de manera notable las críticas a las recetas económicas del FMI. Como afirma Lester Thurow, autor de "El Futuro del Capitalismo": "Con alguna justificación, se acusa al FMI de ser un doctor con una sola medicina, austeridad, que administra siempre, no importa cual sea la enfermedad. El FMI plantea que se eleven las tasas de interés y que se produzcan superávits presupuestarios. De esta manera se obtiene que aumente la tasa de ahorro, se disminuye la tasa de crecimiento y se reducen las importaciones, lo cual ayuda a reducir el déficit de la Balanza Comercial. Quizá estas políticas funcionaron bien en América Latina, donde las tasas de ahorro son bajas, pero de hecho no son apropiadas para países donde la tasa de ahorro es bastante alta: Corea del Sur tiene una tasa de ahorro de 40% del PBI. La austeridad no es apropiada, tampoco, cuando tiene que ser administrada a*

muchos países al mismo tiempo, porque termina disminuyendo la demanda agregada mundial, con lo cual se agravan los problemas económicos pues disminuye la tasa de crecimiento mundial" (Lester Thurow, El colapso y la curación, New York Review, febrero de 1998).

[7] *"Sin embargo, sí existe una exposición financiera directa en la región asiática y otros mercados emergentes que podría tener un efecto negativo en los estados financieros de los bancos, lo que varía de región en región. Por ejemplo, la exposición europea y japonesa en el Asia es bastante mayor que la de Estados Unidos, aunque la mayor parte de su exposición está en los centros offshore de Hong Kong y Singapur. No debe olvidarse, sin embargo, que frecuentemente los centros offshore prestan dinero a los países vecinos, además de que ellos mismos tienen problemas mobiliarios, lo que podría plantear riesgos futuros. Más aún, la exposición adicional a países de América Latina y Europa Oriental (incluyendo a Rusia) apunta a que pueden haber riesgos mayores, especialmente para los bancos europeos, en el caso de que la crisis asiática contagie a otros mercados emergentes (OCDE 1998, p. 20).*

BIBLIOGRAFIA

Banco Mundial (1998): Global Economic Prospects, Washington, D.C.,diciembre.

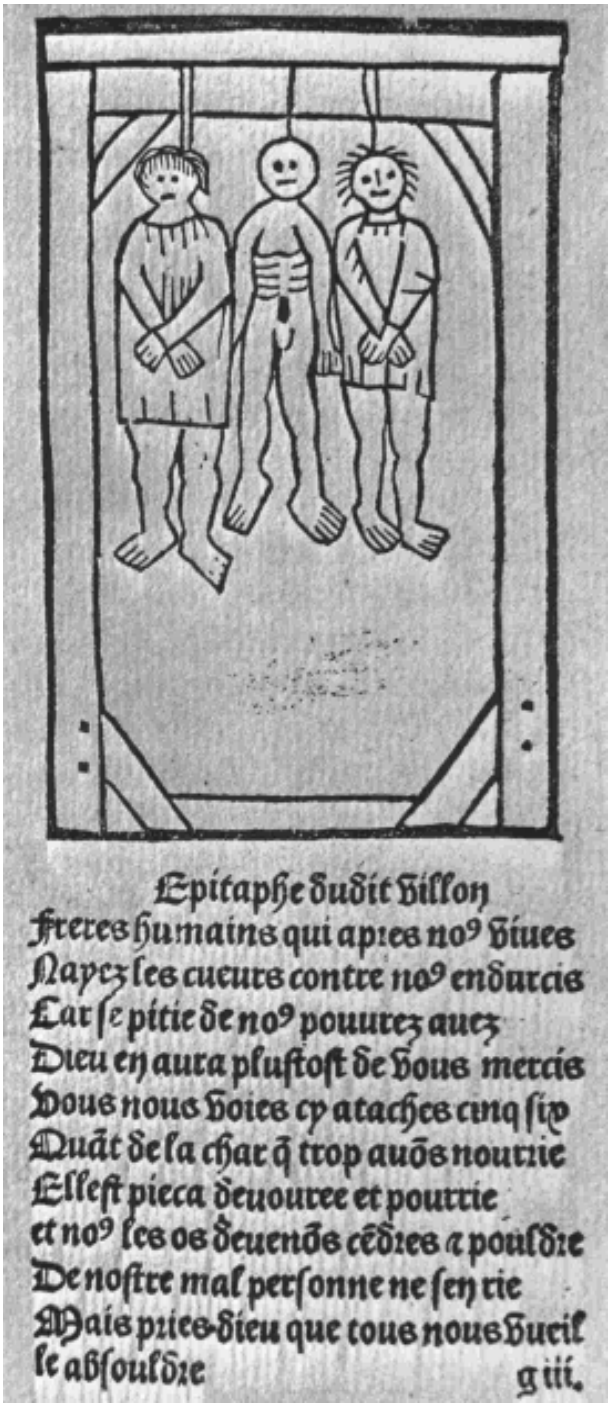
Chesnais (1998),F.rancois: Tempestad sobre la economía mundial: la cara financiera de una crisis de sobreproducción, Le Monde Diplomatique, París, febrero.

Fondo Monetario Internacional (1998): Panorama Económico Mundial,Washington, D.C., setiembre.

OCDE (1998), Economic Outlook, París, Junio.

Teulon, Frederic (1996): El sistema monetario internacional, Editions Seuil, París, 1996.

Thurow, Lester (1998): El colapso y la cura, New York Review, Nueva York, febrero.



FRANÇOIS VILLON, Ballade des pendus (1490)

EL FIN ESPECTACULAR DE LA ÉPOCA DEL CAPITALISMO GLOBALIZADO

*VIRGILIO ROEL PINEDA**

RESUMEN

Se analiza el definitivo estancamiento de las economías japonesa y europea y también de la economía norteamericana, así como las perspectivas verdaderamente sombrías de los países pobres como el Perú.Igualmente, se plantea que se está configurando ya en la escena internacional una economía mundial particularizada por los "Bloques Económicos Semi Abiertos y Semi Protegidos".

I

Cuando terminó la Segunda Guerra Mundial, en que fueron vencidas las potencias del eje Berlín-Roma-Tokyo, el mundo se dividió en dos grandes partes, que se enfrentaron en una larga guerra fría, que marcó los años que vinieron después de 1945. De esta forma es que se inició la época de la bipolaridad y de las confrontaciones entre los dos países hegemónicos, que eran, de un lado, los Estados Unidos, y de otro lado, la Unión Soviética.

En el mundo liderado por los Estados Unidos, se organizó una economía normada tanto por el gobierno de ese país cuanto por las grandes corporaciones transnacionales que signaron esa época. Para estos efectos, en la Conferencia de las Naciones Unidas reunida en Bretton Woods (1944) se estableció el imperio del patrón oro-dólar, así como se crearon instituciones financieras como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional para normar las finanzas de todo el sistema occidental, y

Profesor Emérito y Director del Instituto de Estudios del Futuro de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. E-Mail: roel@unmsm.edu.pe

también se creó el GATT para regir el sistema comercial de los países no soviéticos. De su lado, las enormes corporaciones transnacionales que se extendieron por todo el mundo, establecieron sus filiales en los países en que operaban, de modo tal que constituyeron en ellos centros productivos, tanto primarios como industriales y, también por supuesto, establecieron redes de comercialización nacional e internacional. Esta intervención en el proceso de los países pobres hizo que en esta enorme región geográfica ocurriera el fenómeno de una expansión económica moderada, que dio la impresión de que habían entrado en un proceso de progreso que hizo pensar que en algún momento posterior, los países subdesarrollados podrían alcanzar a los países más desarrollados.

Por todas las razones anotadas, a este período del proceso internacional se le conoce como la época de Bretton Woods, tanto como de las grandes corporaciones transnacionales y del "desarrollismo" y, claro está, también de la guerra fría.

II

Este período, más o menos largo, del proceso económico internacional, tuvo su punto de inflexión a comienzos de la década de los años 70, en que se pone fin a la guerra de Vietnam (con la humillante derrota de los Estados Unidos), en que también se desmonetiza el oro, por la decisión unilateral del presidente Nixon, que en 1971 decreta que los dólares no serían desde ese momento convertibles en oro, con lo que el sistema de Bretton Woods que había presidido todo el proceso económico desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, llega a su término, puesto que el patrón oro-dólar fue reemplazado sin más ni más por el patrón dólar. Por entonces, ocurre también (en 1973) la crisis energética, generada por el hecho de que los países exportadores de petróleo deciden provocar alzas bruscas y enormes del crudo, lo que en todo caso dio curso a un largo proceso inflatorio internacional. Todos estos grandes cambios ocurrieron teniendo como trasfondo la gran revolución científica y tecnológica, que al operar en el meollo de los procesos productivos, dio lugar a la disminución del tamaño de las antiguas corporaciones internacionales, por causa de la gran reducción de sus planillas, y la consecuente contracción de los costos laborales en el precio final de los productos. Los trascendentales efectos de todos estos cambios marcan el fin del mundo de Bretton Woods y también de las enormes corporaciones multinacionales, que habían dominado la escena del período en declinación, de modo que si bien la bipolaridad siguió (aunque algo atenuada), el mundo entró en una larga crisis en que las potencias internacionales impusieron un neoliberalismo compulsivo, que tendía a destruir las economías productivas de los países que por entonces todavía se llamaban "subdesarrollados".

Así transcurrieron los años convulsos y críticos de la década del setenta y así entramos también a la década del ochenta, en que la autoritaria figura de Margaret Thatcher complementada por la de Ronald Reagan, dominan un oscuro escenario de crisis, desindustrialización de los países pobres, desplantes imperiales al estilo dieciochesco y de un neoliberalismo delirante. Este período agobiante tiene su nuevo punto de inflexión en los años que van de 1989 a 1991, en que cae el muro de Berlín y en que el sistema soviético entra en una agonía que tiene su remate en la disolución de la propia Unión Soviética. Así, de esta forma es que una nueva etapa del proceso internacional termina, al tiempo que entra en colapso el período de la crisis thatcherista, reaganiana y liberal.

III

La nueva época que nació de los escombros de la anterior, se hizo presente más bien en forma espectacular, pues, los teóricos y propagandistas más connotados de los EE.UU. y de Europa proclamaron que con el fin de la "guerra fría", el colapso de la Unión Soviética y la pujanza de la producción basada en la tecnología de punta, ocurriría "El Fin de la Historia", y se abriría una nueva época de prosperidad sin límites para todo el mundo.

A la nueva época, que surgió con tan grandes auspicios publicitarios, se le puso el membrete pomposo de la "Globalización Capitalista", en que a la antigua bipolaridad le sucedería la integración (o globalización) de toda la economía mundial en una sola gran unidad en que las ideologías fueron simple y llanamente declaradas nada menos que "muertas" (¿?) y en que se prometía bonanza para todos, una suerte de la "pax del gran capital".

Esta nueva época, de la "Globalización Capitalista", se diseñó en el cuadro de un mundo dividido en varios estamentos, el primero de los cuales está constituído por los países ricos del hemisferio norte, el segundo lo forman los países intermedios, que muestran una importante industrialización, y a los que se les puso el apelativo de "los países emergentes", y el tercer estamento quedó constituído por los países pobres del hemisferio sur, sin posibilidades de alzarse de su atraso y que, por tanto, se hallan en la marginalidad. En este gran cuadro campean las "empresas globalizadas" (mucho más poderosas que sus predecesoras, las "corporaciones transnacionales"). Planteada así la situación, los conductores de ese orden mundial diseñaron la política globalizadora de modo que:

1. La economía mundial se integre (o globalice) en torno de las economías hegemónicas de los EE.UU., el Japón y Europa, de donde se considera-

ba que fluirían los capitales y también los recursos de inversión productiva hacia los demás países, para lo que esas potencias mantendrían su monopolio sobre la generación de la ciencia y la tecnología de punta en todo el mundo. En estos países tendrían su base de operaciones las poderosísimas empresas globalizadas, que consideran el mundo entero como una unidad.

2. Los países emergentes (tales como Tailandia, Malasia, Corea, Hong Kong, Rusia, China, India, México, Brasil y otros) debían convertirse en centros industriales, con la utilización de las tecnologías provenientes de los países centrales (o hegemónicos).

3. Los países pobres debían tender a hacer desaparecer sus fronteras y, en todo caso, liberalizar completamente su comercio exterior, y operar como áreas tributarias de los países hegemónicos (a través del cubrimiento de los servicios de su deuda externa impagable), asimismo, debían desindustrializarse y mantenerse como productores primarios y de bienes que utilizan mano de obra muy mal remunerada.

Para que funcionara el modelo, en su conjunto (el que fue concebido y puesto en funcionamiento al terminar la década pasada), era preciso que hubiera estabilidad global (porque de no haberla, los países tenderían a proteger su economía, con el efecto de que el proyecto globalizador colapsaría en forma irremisible); quedó claro que los países hegemónicos debían financiar adecuadamente tanto a los países emergentes como a los pobres.

En un difundido artículo escrito por Robert Samuelson (y publicado en "Newsweek" en español del 19-09-1998) este economista configuró lo que prometía esa época en los siguientes términos:

> *"Después de la guerra fría, el capitalismo global ofreció una poderosa visión de prosperidad mundial y, en definitiva, de democracia. Las compañías multinacionales y los inversionistas prodigarían con tecnología y capital a las regiones más pobres, con lo que se crearía un masivo mercado transnacional de consumidores de clase media que conducirían Toyotas, verían CNN y comerciarían Big Macs, y exigirían, incidentalmente, más libertad."*

De acuerdo con las versiones de Kenneth Klee y Rich Thomas, todo el modelo del "Capitalismo Global" fue ideado inicialmente en los círculos financieros de los EE.UU. De esos círculos la propuesta pasó al resto del mundo económico y en seguida al político. Tras todos ellos vinieron los publicistas que lanzaron la "buena nueva" del modelo a los 4 vientos, al punto que se popularizó (aunque, fundamentalmente, solo se generalizó el término "globalización"). Obviamente, los escenarios en que el modelo encontró su medio más apropiado de difusión fueron las conferencias anuales del Fondo Monetario y el Banco Mundial, a los que concurren los presidentes de los bancos centrales y los ministros de economía y finanzas de todos los países de la tierra, asi como los representantes de los más importantes grupos de inversionistas, los gerentes de los fondos de cobertura y los economistas y directores de los más importantes bancos comerciales y de inversión de todo el mundo. En esas conferencias, llenas de aparato y plenas de lujo, se explayaban exponiendo ese modelo, el

FRANCISCO DE GOYA, Riña a garrotazos

Secretario del Tesoro de los EE.UU., Robert Rubin, así como su asistente Lawrence Summers, y por supuesto, el Presidente de la Reserva Federal, Alan Greenspan.

Bajo la influencia de esa prédica sugestiva, los países pobres aceptaron pasar por el aro de la desindustrialización, con la esperanza de que luego vendrían inversiones a raudales, y con ese mismo señuelo, procedieron a vender sus bienes nacionales al capital extranjero, con la explícita promesa de que el capital extranjero (así atraído) obraría el milagro de la bonanza; con ese mismo argumento, hicieron que admitieran pagar los servicios de su deuda realmente impagable. En cuanto a los países emergentes, industrializados pero dependientes de la tecnología externa, resulta que ellos aparecieron como la tierra prometida para los espectaculares de Wall Street, razón por la cual se abalanzaron sobre los mismos, en los que obtuvieron grandes ganancias, y ¡oh maravilla!, sin que hubieran muestras de inflación, lo que no podía ser explicado por la economía tradicional (o por la teoría económica clásica), lo que dio pie a que naciera la escuela de pensamiento llamada "Nueva Economía" (The New Economy), para poder explicarla.

Pero la situación no fue, definitivamente, buena para los países pobres, en los cuales el deterioro de su situación se agravó, porque para encarar la competencia las empresas y el Estado no sólo despidieron personal sino que también redujeron fuertemente los salarios. Por esta vía es que se empezó a gestar el proceso por el que caería todo el modelo, puesto que la pobreza reduce la demanda y eso es grave cuando la economía en su conjunto se muestra fuertemente expansiva.

Así es como se gestó y estalló la crisis de 1997; según lo relata Michell Elliot, ella se presentó del modo siguiente:

> *"Una crisis financiera que comenzó en los bancos de Tailandia se ha esparcido por Asia hacia todo el mundo. Ya ha causado la caída de uno de los gobiernos más duraderos (Indonesia); dividió violentamente a una sociedad que presumía de su modernidad (Malasia) y reintrodujo gobernantes afines a la economía, y probablemente a la política consumista, en una potencia nuclear (Rusia). Si esa es la vida que estaremos obligados a vivir, seremos testigos de una época interesante."*

Ahora bien, es claro que la crisis financiera del Asia se debió, en una cierta medida, a las actividades especulativas de algunos financistas que actuaron verdaderamente como delincuentes económicos, (a los que por eso mismo, en los medios de la profesión

se les reconoce como los representantes del "Capitalismo de Compinches"). Esas gentes, sin duda, tuvieron mucho que ver con la crisis asiática y también con las posteriores, pero no es ésta la fuente única, ni la principal, de esa conmoción, pues, ella está vinculada fundamentalmente a la sobreoferta permanente de la producción.

Como es sabido, las crisis del pasado se debían a la sobreoferta o a la mayor oferta sobre la demanda, las cuales ocurrían cíclicamente. Pero cuando se inició la época del capitalismo global, ese fenómeno que antes se presentaba generalmente cada década, se hizo permanente. Es decir que, en la década de los años noventa, se presentó el problema endémico de la mayor oferta sobre la demanda; este desequilibrio endémico o permanente se tradujo en la acentuación de la competencia, hasta límites insospechados en el pasado, y también se ha expresado en que, durante esta década, los precios han tendido a declinar. Por esta razón, hay ahora una presión no inflacionaria, sino más bien deflacionaria. (Dicho sea de paso: la cierta estabilidad de precios que vive el Perú desde 1993 se debe sustantivamente a esta tendencia mundial).

Pero, en 1997 ocurrió que la sobreoferta no pudo ser compensada por la baja de los precios (como había ocurrido en los años anteriores), al tiempo que los países pobres y los emergentes no pudieron absorber el exceso de producción de todo el sistema, así es que la situación hizo crisis, pero una vez que esta estalló, sus causas básicas se mantuvieron subsistentes, (puesto que la sobreoferta es ya un fenómeno permanente), así es que el mal se expandió a México y luego a Rusia, en que el estallido de la crisis fue verdaderamente espectacular, porque cuando ocurrió la desintegración de la Unión Soviética, seguida luego por la privatización de muchas de sus empresas, el gobierno de Moscú, hacia 1997, había procedido a emitir títulos para colocarlos en los mercados de valores, con el resultado de que (según la versión de Bill Powell) los inversionistas se lanzaron sobre ellos, seguros de que obtendrían pingües utilidades, debido al señuelo de sus altas utilidades. Esta corriente de fondos continuó, pese a que a mediados de 1998 ya habían señales de que la situación podía ponerse mala (debido a que las empresas rusas mostraban ya resultados negativos, bastante alarmantes). Es en esas circunstancias, que el lunes 17 de agosto, el gobierno moscovita hizo el escalofriante anuncio de que había decretado la reestructuración del pago de los títulos del tesoro, así como la moratoria por 90 días de pago de 40 000 millones de dólares adeudados a los prestamistas extranjeros, a lo que se acompañó con la devaluación del rublo en un 34 por ciento.

El efecto de las medidas rusas fue tremendo, en el mundo financiero el

FRANCISCO DE GOYA, La romería de San Isidro

pánico cundió, debido a que muchos especuladores tenían grandes cantidades de rublos y de bonos rusos completamente depreciados; (por ejemplo, el Banco Nomura de Nueva York conservaba en sus cajas de caudales nada menos que 200 millones de rublos, que de pronto se dudaba que llegaran a la mitad de la cotización que habían tenido el día anterior). Pero, de Rusia los males se transfirieron a otros países, de modo que en las bolsas más importantes del mundo los bonos de países emergentes como Corea, Grecia, Turquía, México y Brasil se ofertaban a la baja.

Aún más: la conmoción rusa dio lugar a que la liquidez internacional saliera de los países emergentes, dirigiéndose esta vez a la compra de los bonos norteamericanos, al tiempo que, para cubrir sus pérdidas, los poseedores de fondos de cobertura se vieron obligados a vender las más valiosas acciones de su cartera, con el efecto de que en pocas semanas el Dow Jones caía de los 9200 puntos a los 7200, (a fines de agosto).

De este modo, las pérdidas del sistema bancario fueron enormes, así: el Bankers Trust perdió 350 millones de dólares, el Long Term Capital Management perdió 1800 millones de dólares, el Credit Suisse First Boston Corporation perdió 400 millones de dólares, el Merrill Lynch perdió 135 millones de dólares, el Dresdner Bank perdió 143 millones de dólares, etc. Pero además, los grandes bancos tuvieron que efectuar pagos para evitar que si-

guiera propagándose el pánico. También, lógicamente, hubieron desastres personales, sufridos por quienes habían participado en armar la ingeniería financiera dirigida a la "Captura de Rusia".

Ya en el abismo de la gran crisis que se desencadenó, uno de los creadores del modelo, Michael Elliot, en un artículo salido de su pluma, se preguntó él mismo, "¿Quién controla la Economía Liberal?", y la respuesta que dio en su propio artículo fue la siguiente: "¡Nadie!". O sea que el barco del mundo económico iba a la deriva. Enseguida, uno de los más connotados economistas de la "Nueva Economía" de los EE.UU., Robert Samuelson, escribió en el Newsweek un artículo que desde su título es tremendo, en el se preguntaba: "¿Murió el Capitalismo Global?"; y Samuelson comienza aseverando que:

> *"Los declinantes mercados bursátiles del mundo trajeron la semana pasada un mensaje claro, aunque asordinado: el capitalismo global, cuyo triunfo llegó a parecer inevitable, se bate en retirada lo que quizá dure muchos años. Si lo duda mire a Hong Kong, ese emporio de libre mercado. Hasta los gurús de esa isla están tan cansados de los torbellinos financieros que han decidido recurrir a la intervención del gobierno para disciplinar el mercado".*

El artículo de Samuelson es de 1998, y desde entonces, el torbellino no se ha detenido, sino más bien ha continuado su curso, abrasando con sus llamas a México y ese año de 1998, le llegó el turno a Brasil, para cuyo salvataje concurrieron los capitales de EE.UU., de Europa y del F.M.I., con el resultado de que los brasileños vieron abultar su deuda externa sin que la crisis cediera, así es que cortaron por lo sano y devaluaron fuertemente el real, con lo que el modelo del capitalismo global ya hace agua por todos lados, porque la comunidad Europea para protegerse ha comenzado a restringir sus compras a América, con el efecto de que los EE.UU., en respuesta a las restricciones europeas, han procedido a alzar las tasas arancelarias del queso italiano y están poniendo fuertes restricciones a la compra de la carne europea, al paso que la Comunidad Europea prácticamente ha cerrado las compras del plátano americano.

IV

Así se tiene el cuadro del naufragio cada vez más terminante del capitalismo globalizado, herido de muerte por un proteccionismo que se generaliza, por las devaluaciones que restringen las importaciones y por los países que buscan salvarse de los efectos de una inestabilidad generalizada.

Peor aún: ese cuadro no tiene ninguna salida optimista posible, porque

las previsiones son en el sentido de que se espera un definitivo estancamiento de las economías japonesa y europea y también de la economía norteamericana, con lo que las perspectivas de los países pobres como el Perú son verdaderamente sombrías.

Por eso es que los "nuevos economistas" norteamericanos están hurgando ya en el posible modelo que reemplazaría a éste que está ya casi muerto; y en este ejercicio, piensan algunos (como nosotros también) que se está configurando ya en la escena internacional una economía internacional particularizada por los "Bloques Económicos Semi Abiertos y Semi Protegidos".

Pero ocurre que, mientras estos enormes cambios se dan en el mundo, en el Perú, el gobierno ha anunciado que el modelo actual no se cambiará, al mismo tiempo que una parte de la oposición dice que el modelo es bueno pero sin Fujimori y la otra parte sigue combatiendo contra el fantasma de un neoliberalismo inexistente (porque la economía actual no es liberal, sino de competencia monopólica). O sea que, mientras el mundo cambia a gran velocidad, proyectándose al futuro, aquí, en el Perú, nuestra clase política vive toda ella adherida a criterios del pasado, los cuales hace tiempo que ya han muerto en forma definitiva.

NOTAS

[1] *"Newsweek", en español, 14-10-1998*

BIBLIOGRAFIA

CASTAÑEDA, JORGE: "No era lo que Pensábamos", Newsweek, en español, setiembre de 1998

ELLIOT, MICHEL: "En el Abismo", Newsweek, en español, octubre de 1998

KLEE, KENNETH; THOMAS, RICH: "En Defensa de la Fe Verdadera", Newsweek, en español, setiembre de 1998

NUSSBAUM, BRUCE: "Es Hora de Actuar", Business Week, octubre 1998

SAMUELSON, ROBERT: "¿Murió el Capitalismo Global?", Newsweek, en español, setiembre de 1998

THUROW, LESTER: "El Futuro del Capitalismo", Ed. Ariel S.A., 1996

YIP, GEORGES: "Globalización", Ed. Norma, 1992.

VOLATILIDAD DE LAS MONEDAS: ¿NUEVA CRISIS INTERNACIONAL?

*GILBERTO CÁRDENAS NÚÑEZ**

RESUMEN

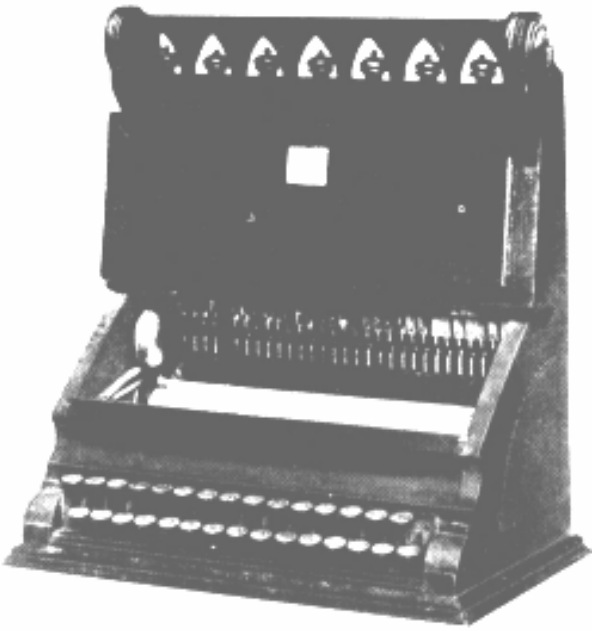
El autor suministra elementos de juicio para comprender la incertidumbre en que se desenvuelve la economía internacional contemporánea

"Más valen en cualquier tierra
(¡Mirad si es harto sagaz¡)
sus escudos en la paz
que rodelas en la Guerra.
Y pues al pobre le entierra
y hace propio al forastero,
poderoso caballero
es don Dinero."
Francisco de Quevedo

El problema actual es la perspectiva incierta, en el corto y mediano plazo, de la economía y finanzas internacionales. Sachs se pregunta: "*Dada la turbulencia financiera actual ¿podría sumirse el mundo en una depresión global? ¿Podría repetirse la crisis financiera de 1929 – 1933?*"[1]

Para realizar el análisis el citado profesor y Director del Instituto Harvard para el Desarrollo Internacional de la Universidad de Harvard considera los siguientes elementos: la depresión es el resultado de una contracción monetaria simultánea en las principales economías causada por el patrón monetario (oro) y el pánico del inversor. Considera que actualmente es el FMI el principal promotor del rigor monetario en los países en vías de desarrollo, que hay que cambiar radicalmente, y aplicar una política monetaria expansiva en las economías desarrolladas, eliminado las juntas monetarias y los tipos de cambio fijos.

Magister en Planificación Nacional del Desarrollo. Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM., e investigador del Instituto de Investigaciones Económicas. Email: D010007@unmsm.edu.pe



La reciente evolución de las economías desarrolladas, y sobretodo de los hacedores de la política económica, no ha respondido aún a la inquietud del citado analista. Como consecuencia, los problemas derivados de la devaluación de las monedas de los países afectados por la crisis de recesión e iliquidez que estallara inicialmente en Malasia el año 1997 y que se expandió por todo el Asia, sumiendo a Rusia en una crisis profunda que llega ahora a América Latina, afectando recientemente a Brasil, y provocando pánico en los inversionistas (crédito de la banca internacional hacia los países emergentes) de todo América Latina. Cabe señalar que ahora se enfrenta un problema generalizado en la economía y finanzas internacionales, que no fue el caso de México en los años1994 y 1995 – caso aislado -, que fuera resuelto favorablemente con el apoyo financiero del FMI y de los Estados Unidos.

La gran depresión de 1929-1933

Los economistas solemos recurrir a la historia para comprobar que los fenómenos de crisis se repiten en la economía mundial, pero siempre con nuevas y diferentes características.

Galbraith[2], economista recordado por algunos pocos y olvidado por los demás, describe vívidamente, de la siguiente manera, el fenómeno de la Gran Depresión en los Estados Unidos:

> *"Ni el crac de la Bolsa, ni la anterior especulación han sido generalmente considerados como causas decisivas. El comportamiento de la Bolsa era una reacción a fuerzas más profundas y más fundamentales; no era en sí mismo una causa importante de cambio (...) Resultaba un tanto superficial atribuir una cosa tan horrible como la Gran Depresión a algo tan insustancial como la especulación en valores corrientes. Tal vez estaba también en juego cierto instinto de protección. La Bolsa ha sido generalmente considerada como moralmente depravada por las personas virtuosas.*

¿Por qué dar a los enemigos de Wall Street más armas de las que ya tenían? ¿Por qué dar también significación social a la especulación?

Bien mirada, la especulación de finales de los años veinte y el derrumbamiento del mercado de valores fueron cuestiones importantes. Como se ha observado anteriormente, la prosperidad de los años veinte favorecía en gran manera las ganancias de los negocios y las rentas de los ricos. En consecuencia, la prosperidad continuada dependía de que se mantuviesen los grandes gastos de inversión por parte de los negocios y los grandes gastos de consumo por parte de los potentados. El crac de la Bolsa descargó un golpe mortal a ambos. Al bajar los valores bursátiles, aumentó correlativamente la prudencia en todas las inversiones. Empresas sólidas empezaron a reconsiderar sus compromisos de inversión. Las frágiles estructuras de Hopson, Krueger, los Van Sverigen, Insull y Forshay se vieron obligadas a apuntalarse, pues pronto sus creadores se encontraron sin dinero efectivo para pagar los intereses de las enormes emisiones de bonos que les habían servido para construir sus pirámides. Los bancos se mostraron súbitamente prudentes. Los que habían tomado dinero prestado se habían pillado los dedos en la Bolsa. Los depositantes no tardarían en espantarse. Era mejor tener mucho dinero efectivo. Y los inversores individuales, que también se habían pillado los dedos, no ofrecían mejores perspectivas para nuevas emisiones de obligaciones.

La plaga fue igualmente grave para los gastos de consumo. Los que, hasta octubre, habían gastado las ganancias obtenidas de su capital dejaron de pronto de tenerlas. Muchos, no afectados directamente, consideraron prudente comportarse como si lo hubieran sido. Los negocios sufrieron poco en las semanas que precedieron al temporal de octubre; en las siguientes, la retirada fue catastrófica (...) La quiebra de la Bolsa no fue un grano de anís. La economía era vulnerable a sus golpes, y, dada esta vulnerabilidad, este golpe tuvo una máxima importancia."

Es notable la crítica que realiza el autor a los *policy market* (hacedores de política económica) de entonces, a los cuales acusa de empeorar las cosas debido a los errores en la conducción y operación de los instrumentos de política económica. En primer lugar, el error producido por la demora en la baja del tipo de redescuento para responder a la recesión, desempleo y caída de los precios; en segundo lugar, otro error cuando se evitaron las compras de obligaciones en el mercado libre propiciando las colas de los depositantes por retirar dinero en efectivo; en tercer lugar, la creen-

cia ideológica y la consideración de que la inflación era peor que la recesión, y que ésta era el remedio natural para resolver una crisis de expansión; y en cuarto lugar, el síndrome de la confianza de los negocios, que se manifiesta en la consideración de que lo importante eran las opiniones de los hombres de negocios y que no había que ir contra esas opiniones pues significaría una reducción de las inversiones, la producción y el empleo.

Galbraith[3] describe también el proceso de la depresión de la siguiente forma:

> *"Una vez iniciadas la deflación de precios y la contracción de la producción total, convergieron otras fuerza para impulsarlas, produciendo un efecto acumulativo. Como se ha observado, individuos escamados y asustados redujeron sus compras. Esto afectó a los precios, a la producción y al empleo de sus proveedores, y esto influyó a su vez en la demanda. Y escamados y asustados inversores dejaron de invertir y se guardaron su dinero. Así, los ingresos que se obtenían no eran invertidos ni gastados, lo cual producía ulteriores efectos. Y los obreros perdían su empleo y reducían los gastos. Y en consecuencia bajaban los precios y la producción con aún mayores efectos sobre los precios, la producción y el empleo."*

Dos elementos son especialmente importantes en la Gran Depresión: el que las empresas que ejercían algún dominio sobre el mercado bajaran precios y salarios a fin de tener una posición más competitiva, y la actitud de los bancos, pues al circular el rumor de que un Banco estaba en apuros la gente se aglomeraba para sacar su dinero, y los bancos cerraban las ventanillas y puertas propiciando el pánico generalizado.

¿Existen elementos para creer en una depresión globalizada?

Hace poco, y a consecuencia de los multimillonarios préstamos de decenas de millones de dólares a países del

Asia y a Rusia, se difundió en los medios especializados las declaraciones de Stanley Fischer, primer subdirector del FMI, en el sentido de que el Fondo disponía tan sólo de 5 000 millones a 9 000 millones de dólares para prestar. Fischer[4] declaró lo siguiente:

> *"Desafortunadamente, de manera muy lamentable, la situación de la economía global se está volviendo extremadamente difícil y los recursos ahora disponibles son limitados, de forma que no ayudarán a aumentar la confianza en el sistema internacional."*

Estas declaraciones coincidieron con el agravamiento de la situación de los bancos japoneses, que ha obligado al Gobierno japonés a planear la mejor manera de inyectar un mínimo de 64 200 millones de fondos públicos en los mayores bancos del sistema para tratar de aliviar la actual crisis de liquidez bancaria de ese país, incrementando la participación del gobierno en los bancos comerciales, en plena época de vigencia del proceso mundial de privatización.[5]

A su vez, el Gobierno de Japón presenta un enorme endeudamiento a consecuencia de la deficiente gestión de las administraciones locales y de sus gobiernos regionales. Fuentes del Ministerio de Finanzas japonés sostienen que durante el próximo año el porcentaje total de deuda corresponderá al 120% del Producto Bruto Interno (PBI) para todo el sistema, mientras que el Gobierno Central participará con alrededor de 70%, pudiendo ascender a 200% del PBI en los próximos cinco años si se consideran los proyectos del sector semippúblico y el costo de las reformas bancarias.[6]

A la crisis de liquidez de los países de Asia se suma la declaración de moratoria unilateral en el pago de la deuda externa por parte de Rusia, y el caso brasileño, y se le podrían añadir los anunciados problemas en Japón y la posible crisis monetaria en China Popular para los cuales el FMI carece de fondos suficientes que permitan evitar el colapso monetario y sus repercusiones mundiales.

Los efectos de la crisis rusa en los inversionistas extranjeros se estiman en 50 000 millones de dólares de pérdidas, debido a la moratoria de la deuda asumida por el Gobierno. La pérdida de confianza en la economía de este país es muy grande. "*Las élites rusas han saqueado el capital del país y han llevado gran parte del dinero al exterior*" expresó Andrew Ipkendanz, Jefe de Mercados Emergentes en el Credit Suisse First Boston.[7]

Tratando de prevenir los problemas monetarios expuestos en el párrafo anterior, en los Estados Unidos se estudia el denominado Plan Clinton para

estimular la economía mundial. Este Plan consiste en las siguientes medidas[8]:

1. Convocar una conferencia sobre reformas al sistema financiero.
2. Presionar para que Japón estimule su economía.
3. Reducir deudas en Asia.
4. Duplicar fondos del Banco Mundial para los países más pobres de Asia.
5. Proveer al Fondo Monetario con préstamos para defender Latinoamérica.
6. Expandir préstamos de EE.UU. destinados a exportaciones.
7. Convencer al Congreso para que dé fondos al FMI.

Revisando la teoría

Los economistas internacionales usan el término liquidez para referirse al volumen de reservas monetarias internacionales en términos brutos. Se considera un buen sistema monetario internacional a aquél que debe proporcionar una oferta adecuada y creciente de reservas (tenencias oficiales de oro, de monedas externas convertibles, de los derechos especiales de giro y de las posiciones netas en el FMI). La disponibilidad de financiación permite a las autoridades monetarias de un país adoptar una política que opere lentamente, haciendo que la financiación de los desequilibrios externos sea posible, siendo el óptimo de reservas, aquella que asegure la combinación más eficiente de financiación y ajuste.[9]

Las economías emergentes han sido presa fácil de la especulación de los operadores financieros internacionales. La especulación consiste en asumir en forma deliberada el riesgo cambiario con la expectativa de una utilidad. El especulador tiene expectativas definidas acerca de las tasas futuras de cambio y está interesado en lograr una ganancia comprando moneda extranjera cuando está barata y vendiéndola cuando está cara.

La especulación contemporánea se mueve en un sistema monetario globalizado. La principal función de un buen sistema monetario internacional es permitir que los procesos económicos fundamentales de producción y distribución operen tan suave y eficientemente como sea posible, puesto que sus objetivos son la maximización del producto mundial total y una distribución deseable del bienestar económico entre las naciones, así como entre los diferentes grupos dentro de cada nación.

La confianza necesaria para el suave funcionamiento del sistema monetario internacional se refiere al deseo de los tenedores de activos de reserva de continuar en su posesión. La confianza significa esencialmente la ausencia de cambios producidos por el pánico de desplazamientos desestabilizadores de un activo de reserva a otro. Es nece-

sario tener presente la Ley de Gresham: "El dinero malo desplaza al bueno".

Normalmente, cuando ocurre un desplazamiento especulativo de una moneda local por parte de otra, los agentes tratan de adquirir la moneda fuerte, en este caso el dólar estadounidense, inundando el mercado de la primera moneda considerada menos fuerte o confiable. En muchos casos, y más aún en un proceso creciente de globalización de la economía, las fronteras físicas nacionales no tienen mayor importancia para el movimiento internacional de capitales, y se genera una fuga de la moneda fuerte hacia plazas más confiables. Este proceso disminuye la cantidad de reservas monetarias transables y disponibles en un país, para lo cual – de existir tasas de cambio flexibles – el mercado deprecia (devalúa) la moneda nacional respecto a la moneda divisa.

La devaluación permite que los exportadores obtengan mayor cantidad de moneda nacional por los mismos volúmenes y valores de moneda divisa, disminuyendo el costo nacional y propiciando menores precios internacionales o mayores utilidades para las empresas exportadoras. En el primer sentido se habla de ganancia de competitividad. Sin embargo, es necesario indicar que este proceso puede ser seguido por muchos países del mundo, propiciando un proceso en espiral que puede devenir en una guerra comercial o en una crisis financiera internacional. Este efecto de la devaluación será necesariamente acompañado de otros nueve principales efectos, con la consiguiente crisis económica y política en los respectivos países.[10]

Principales lecciones de la crisis de Asia

Cuando un país devalúa notoriamente su moneda con respecto a una divisa internacional, adquiere mayor competitividad con respecto a los países productores de los mismos bienes transables en el mercado internacional. Pero cuando un país devalúa, y luego otro y otro en una cadena al parecer interminable, se está inyectando a la economía mundial un elemento de desconfianza en la capacidad de regulación de los mercados monetarios regionales y en el mercado monetario mundial producto de las vulnerabilidades de las economías locales. Las paridades se encuentran en permanente desequilibrio, siendo prácticamente imposible saber qué país y en qué momento devaluará nuevamente su moneda. En estas condiciones es casi imposible negociar con un cierto grado de seguridad a precios a futuro, los bienes transables. Esta operación se convierte en un azar.

La práctica reciente de la economía mundial, auspiciada por el Fondo Monetario Internacional, de buscar correcciones a los enormes déficit comerciales y de cuenta corriente de diversas economías del mundo a través de procesos de devaluación de su moneda –

que en algunos casos han superado el 400%, haciendo más baratos los factores de producción no transables, y, paralelamente, elevando las tasas de interés para que la plaza monetaria sea atractiva a los movimientos migratorios de capital internacional no está dando resultado. Los países del Asia, Rusia, Brasil, y algunos países africanos enfrentan, no sólo la no recuperación de sus economías, sino un empeoramiento notable. La caída de la producción, el empleo y los precios internacionales de, sobretodo, los productos de los países emergentes han conducido a crisis políticas basadas en la pérdida de la confianza necesaria para un adecuado clima de inversión.

Una de las características de la crisis actual de los países emergentes es el recorte progresivo y permanente de las líneas de crédito de los bancos internacionales a los bancos y empresas nacionales, impulsando fuertemente la recesión productiva en estas débiles economías. Los bancos internacionales se han vuelto cautelosos (¿tienen miedo o ya pánico?). Recordemos lo ocurrido en la Gran Depresión de 1929 – 1933: "*Los bancos se mostraron súbitamente prudentes*". Sólo que en ese entonces la influencia de los bancos era fundamentalmente nacional, mientras que ahora en pleno proceso de globalización, los bancos tienen fundamentalmente influencia mundial.

Lo que le sucedió a la banca de los Estados Unidos está sucediendo hoy en la banca mundial. ¿Puede el gobierno norteamericano obligar a los bancos norteamericanos o europeos a que presten o den crédito a las economías de los países emergentes? Hasta ahora no y posiblemente nunca. Y los organismos internacionales, FMI o BM, no tienen la liquidez necesaria para hacerlo.

La distribución del ingreso se ha hecho más distanciada que hace 20 años. O sea, los países ricos tienen, ahora, mayor participación en el ingreso mundial de lo que tenían hace 20 años. Y en cada país emergente la pobreza es un signo distintivo de su carácter de emergente, en donde el ahorro y la inversión están más concentrados que hace 20 años. Amplios sectores de la población mundial están marginados del consumo masivo industrial, limitando la capacidad de expansión del sector productivo internacional. Recordemos a Galbraith: "*En consecuencia, la prosperidad continuada dependía de que se mantuviesen los grandes gastos de inversión por parte de los negocios y los grandes gastos de consumo por parte de los potentados.*" Pero son, precisamente, los potentados, aquellos que se han asustado más por la crisis internacional, manifestándose esto en la restricción de créditos a nivel internacional, en especial a los países emergentes.

Y, si no fuera cruel, parecería gracioso: las recetas de los *policy market*

que agudizaron la Gran Depresión son muy similares a las de los actuales **policy market** nacionales (de los países) e internacionales (del FMI). Nuevamente recordemos la descripción de Galbraith cuando señala que los errores partían de pensar que la inflación era peor que la recesión.

Dornbusch[11], y ésta es una de las principales lecciones que extrae de la llamada crisis asiática, al tratar sobre los policy market equivocados dice lo siguiente:

> "No confiarse en que los responsables de las políticas van a hacer lo correcto. Son unos jugadores más testarudos de lo que se puede creer. Invariablemente, la expectativa es que aquellos que hacen la política económica no pueden ser tan ciegos. Seguramente que ellos comprenden qué es lo que está pasando; seguramente que ellos están a punto de revelar un gran programa del FMI, una limpieza bancaria, una transición a la flotación. Esto no es cierto, persistirán en sus desaciertos. Los mismos errores de concepto que los metieron en problemas seguirán con ellos; se negarán a aceptar la realidad; encontrarán otras formas, buscarán reivindicarse. Solamente cuando se les logre echar – es decir cuando el sistema reconozca que se equivocaron y que ha llegado el momento de buscar la ortodoxia – es que se producen los cambios profundos. La gente que comete los errores rara vez es la misma que preside el trabajo para solucionar los problemas y lograr una recuperación."

Considerar que la inflación es más peligrosa que la recesión es considerar que el hambre de los desocupados es preferible a un plato de comida diaria con un empleo y salario mínimo para su mantenimiento. Pero cuando el trabajo del *policy market* es el de un mero ajuste de las principales cuentas de la macroeconomía, la situación de la realidad económica y social pasan a un nivel inferior. Los anuncios de una crisis son contrarrestados por una gran campaña diciendo que las cosas se pondrán mejor en el futuro, hasta que aparece una crisis inevitable. Dornbusch dice que, de cada seis crisis anunciadas por los expertos, cinco nunca ocurren. Hasta que llega la sexta que es gravísima. Y así ocurrió en Asia, Rusia, Brasil, e inicialmente en México.

La pregunta que necesariamente surge es: ¿Y dónde está el dinero de los potentados? Mientras los capitales fugan de los países emergentes hacia plazas más seguras, dejando atrás enormes devaluaciones, quiebras y miseria, se colocan en bancos ubicados en los países más ricos, generando una presión a la baja de las tasas de interés a fin de responder con un menor precio a

la abundancia del recurso financiero. Este recurso se ubicará en inversiones en países desarrollados, con bajísima rentabilidad impulsando a una "burbuja" financiera en la bolsa. A su vez, los especuladores correctivos intentarán obtener dinero muy barato para invertirlo en los países emergentes sólo en el corto plazo, mediante la especulación inmobiliaria, bursátil o comercial. Nuevamente los recursos naturales son requeridos para su explotación como "comodities" de bajo precio para su almacenamiento y posterior especulación comercial internacional. O para financiar extraordinarias y carísimas adquisiciones de equipos bélicos que permitan extraer el excedente fiscal de los países emergentes. Y la rueda vuelve a rodar.

Las recurrentes crisis internacionales de los países emergentes se complican cuando se presenta una crisis financiera y monetaria internacional. No basta ya con descubrir un nuevo recurso natural cuya exportación resuelva el problema por un lustro más o menos. Ahora se trata de ofrecer recurso humano para la capitalización y competitividad de los países ricos. Con estos recursos se harán aún más ricos, sobretodo cuando tomamos en cuenta la perspectiva de la sociedad post capitalista.

Drucker[12] presenta la principal conclusión de su trabajo a través del siguiente párrafo:

> *"El cambio del significado del saber, que empezó hace doscientos cincuenta años, ha transformado la sociedad y la economía. El saber convencional se considera a la vez el recurso personal clave y el recurso económico clave. El saber es hoy el único recurso significativo. Los tradicionales 'factores de producción`: suelo (recursos naturales), mano de obra y capital, no han desaparecido, pero se han convertido en secundarios; pueden obtenerse, y con facilidad, siempre que haya saber y el saber en su nuevo significado es saber en tanto que servicio, saber como medio de obtener resultados sociales y económicos."*

La crisis monetaria internacional contemporánea se desenvuelve aún para los países emergentes como una crisis de ventajas comparativas y no de ventajas competitivas. Cada país, a través de las devaluaciones, busca vender más barato y más cantidad en el mercado internacional. No se presenta un proceso de generación de márgenes de productividad en base a mejora tecnológica e inevitable aplicación de un saber exclusivo propio de la ventaja competitiva contemporánea entre los países ricos. Los países pueden devaluar permanentemente, buscando paridades más convenientes para sus sectores pro-

ductores de bienes transables, y nunca llegarán a desarrollarse.

¿Cuál es el peligro para los Estados Unidos y Europa en estas circunstancias? La conclusión es, entonces, que las agonías de los mercados emergentes producen ganancias a los Estados Unidos y Europa. Sin embargo hay un gran riesgo: las bolsas de valores. Un estudio reciente de dos economistas de Philips & Drew[13], conocidos por su pesimismo, señala que el flujo de caja de los hogares estadounidenses ha sido fuertemente negativo en años recientes. Esto está asociado con una baja de ahorros a su más bajo nivel en los últimos 35 años. Los baby boomer de la generación del 45 no están ahorrando para su retiro sino dejando que el alza en el valor de las acciones ahorre por ellos.

Con EE.UU., perdiendo más y Europa menos, esto representaría un shock tan grande como la crisis de Asia y podría hasta iniciar una depresión en EE.UU.

NOTAS

[1] *Sachs, Jeffrey; ¿Podría producirse de nuevo una gran depresión?, Diario La República, 21 de febrero de 1999, p. 17, Lima – Perú.*

[2] *Galbraith, John Kenneth; El Dinero: De dónde vino/A dónde fue, Ediciones Orbis, 1983, pp. 217 – 219, Barcelona España.*

[3] *Op. Cit. p. 222.*

[4] *Diario Gestión; Fondo Monetario advierte que le faltan recursos; p.34, 14 de setiembre de 1998, Lima – Perú.*

[5] *Financial Times; Gobierno japonés aumentará su participación en grandes bancos; Diario Gestión, p. 33, 25 de febrero de 1999, Lima – Perú.*

[6] *Financial Times; Deudas del gobierno de Japón amenazan su sistema financiero; Diario Gestión p. 36, 4 de febrero de 1999, Lima Perú.*

[7] *Financial Times; Crisis en Rusia produce grandes pérdidas a inversionistas; Diario Gestión, p. 37, 27 de agosto de 1998, Lima Perú.*

[8] *The Wall Street Journal Americas; ¿Los grandes al rescate? El Comercio, p. E5, 15 de setiembre de 1998, Lima Perú.*

[9] *Chacholiades, Miltiades; Economía Internacional; McGraw – Hill, 1986, p. 619, México, México.*

[10] *Cárdenas N. Gilberto; Déficit en Balanza Comercial y Devaluación; Gestión en el Tercer Milenio No. 1, pp. 91-99, agosto 1998, Lima Perú.*

[11] *Dornbusch, Rudiger; Consecuencias de la Crisis Asiática: Lecciones para Limitar la Vulnerabilidad Financiera, Conferencia en la PUCP, 30 de junio de 1998, Lima Perú.*

[12] *Drucker, Peter F.; La Sociedad Post Capitalista, Apóstrofe, diciembre 1993, Barcelona España.*

[13] *Financial Times; ¿Habrá una catastrofe mundial?, Diario Gestión, p. 36, 14 de setiembre de 1998, Lima Perú.*

ECONOMÍA Y EMPRESAS JAPONESAS EN TRANSICIÓN

*MARCO KAMIYA**

RESUMEN

El autor recomienda hacer una evaluación pragmática y desapasionada de la experiencia japonesa y de sus problemas actuales. Muestra en este trabajo que Japón está sumido en una crisis en la que coinciden dos niveles: el agotamiento del modelo en el largo plazo y la recesión económica en el corto plazo. Frente a ello, el país está atravesando por una transición tratando de crear un nuevo modelo que le permita establecerse con liderazgo y capacidad de innovación en la nueva era de la información y las industrias de conocimiento.

A cinco minutos de la Estación Central de Tokio, se encuentra el comercial distrito de Nihonbashi donde se ubican los grandes almacenes y sedes de las empresas más antiguas y tradicionales de Japón. "Maruzen" es la principal librería de la zona, y su lista de libros más vendidos es una especie de barómetro del ánimo nacional.

Entre los más buscados libros de economía y negocios están la edición en japonés de La Crisis del Capitalismo Global, del filántropo y especulador George Soros, Terminó la Recesión del comentarista económico Keitaro Hasegawa, una Visión de la Nación, del controvertido senador de tendencia conservadora Shintaro Ishihara y Sarariman Sabaibaru que puede traducirse como *Manual de Sobrevivencia para Empleados*[1] de Kenichi Ohmae que fue lanzado a comienzos de enero y ha vendido en dos meses más de 120 mil ejemplares.

Economista por la UNMSM, Master en Economía y Comercio por la Universidad de Komazawa, Tokio, donde trabaja para NHK y colabora con diversas publicaciones internacionales. Email: mkamiya@gol.com

El sentimiento de crisis se observa con claridad. Un libro sobre el desorden monetario mundial, otro sobre la recesión, el tercero discutiendo la posibilidad de Japón como nación, y el cuarto es un vademécum para empleados en peligro.

Contrasta esta lista con los bestsellers de la equivalente a la Maruzen tokiota en Estados Unidos, "Barnes & Noble", la principal librería de Nueva York y la segunda en ventas por Internet después de "Amazon.com". Queda a prudente distancia de Wall Street, al norte de Manhattan. Allí las preferencias son por libros que enseñan como ganar dinero y disfrutar de la vida, y casualmente, ningún libro sobre recesión. Incluso el catastrofista libro de Soros no es bestseller.

A diferencia de Japón, Estados Unidos está a punto de alcanzar la expansión más prolongada desde la segunda guerra mundial, y la bolsa de valores está en auge. Pero hay datos preocupantes, el consumo está subiendo por encima de los ingresos, creando una pequeña burbuja especulativa que si se acaba podría provocar crisis por insolvencia y drástica baja del consumo, parecida a la burbuja económica de Japón pero en menor escala.

Japón tiene las mayores reservas en divisas extranjeras del mundo, es la segunda economía más fuerte después de Estados Unidos, cuenta con una eficiente y capacitada reserva de altos funcionarios, está respaldada por poderosas empresas que forman una red multinacional y además, a pesar de algunas objeciones, es un país con una democracia establecida e instituciones sólidas.

La pregunta es entonces ¿Qué le pasa a Japón? Hay cientos de informes, comentarios en la prensa, declaraciones de sabios y análisis de organismos internacionales. Pero Japón sigue siendo un sujeto enigmático, raro, porque parece que se mueve por leyes diferentes al de la economía convencional. Eisuke Sakakibara, actual viceministro de economía para asuntos internacionales definió a Japón como "economía de mercado no-capitalista"[2] y no falta quienes han dicho que Japón es un capitalismo socialista.

Soros, el millonario inversionista, también dijo una vez que todas sus predicciones especulando con el yen siempre habían dado fallado porque parece que ese mercado se mueve con variables propias que merecen una interpretación diferente.[3]

Del mismo modo, durante la crisis del petróleo en la primera mitad de los 70, muchos pronosticaron el final del milagro japonés. Pero Japón logró superar con éxito esa crisis y para comienzos de los 80, cuando Estados Unidos estaba en recesión, Japón estaba gozando de gran expansión, sus empresas

Museo Guimet, París.

estaban comprando propiedades en todo el mundo e invirtiendo en todos los países. Nadie podía explicar con claridad cómo con el mundo en recesión Japón estaba en plena expansión.

Ha llegado hoy el momento de preguntar ¿Es este el fin de un modelo que ha permitido colocar a Japón en el club de países avanzados? La economía está estancada desde comienzos de los 90, y en recesión en los últimos dos años. Ahora con tres trimestres consecutivos de caída en la producción y pronóstico de crecimiento de menos dos por ciento para 1999 y una cifra similar para el 2000, está al borde de la depresión o en términos menos drásticos utilizados por los informes del gobierno "en recesión deflacionaria".

Japón 100 años antes del 2000

Para entender lo que ocurre en Japón hay que ubicar la recesión japonesa y su relación con la crisis de largo plazo. Con mayor información sobre la economía japonesa está ahora muy claro que la principal razón que explicó el desarrollo de Japón desde la Segunda Guerra Mundial, es la mayor productividad de la economía. Gregory Mankiw, un economista de Harvard, señala en

uno de los mejores libros de texto escritos a la fecha, *Principios de Macroeconomía*[4], que "entender la variación en estándares de vida en el mundo es muy fácil, la explicación puede ser resumida en una simple palabra: productividad".

Esta precisión es necesaria para la ciencia económica, porque en economía se deben considerar muchas variables, incluyendo los factores culturales y la geopolítica, pero nunca debe ser al revés. El análisis económico no debe partir de que una situación está determinada por la cultura, la etnia o la herencia histórica. Todas ellas son explicaciones complementarias al análisis de las variables económicas.

Las estadísticas muestran que en 1890 Japón tenía un PBI per cápita de US$ 842, y para 1990 de US$ 16 144, habiendo crecido en promedio 3 por ciento anual en el periodo de 100 años, tasa que está por encima de Gran Bretaña, Estados Unidos o Alemania. Japón es conocido también por las tasas de crecimiento acelerado alcanzadas desde fines de la Segunda Guerra Mundial. Los índices de producción manufacturera e industrial se doblan cada cinco años entre 1950 y 1970, y desde 1946 hasta 1976 la economía se expande 55 veces.[5]

Aunque el crecimiento de posguerra fue impresionante, la historia económica de Japón no es sólo producto de la alianza con Estados Unidos, país que le ofreció incentivos para crear una barrera contra gobiernos adversos en Asia, a través de ayuda económica y mercados de exportación. El surgimiento de Japón se inicia con la reforma Meiji a fines del siglo pasado, proceso que es necesario analizar porque es el que más utilidad reviste para el resto de países en desarrollo.

El nuevo estado de la reforma Meiji sentó las bases del actual Japón. Después de tres siglos de aislamiento, el nuevo gobierno Meiji abolió el feudalismo y fundó una república. Los nuevos líderes comenzaron a trabajar para modernizar el país. Para ello se comenzó a enviar al exterior a diversas misiones compuestas de especialistas para hacer apuntes de lo que estaba ocurriendo en el resto del mundo. Al regreso, esos especialistas ocuparon los puestos en la administración. En esa época de mentalidad colonial, la consigna era "país rico, ejército fuerte". En términos económicos la receta elaborada en coordinación con los *Zaibatsu*, los grupos de poder económico del país, tuvo resultado.

El modelo aplicado por Japón es de desarrollo mediante captación y transferencia de tecnología a otros países. Está basado en la formación de un núcleo de países que van avanzando detrás de un líder, formando un gran mercado integrado.[6]

Kaname Akamatsu, economista japonés que trabajó con el gobierno entre 1930 y 1950, sistematizó el esquema y lo bautizó como *Ganko-Keitai*, o *Modelo de Gansos Voladores*[7]. En una serie de libros publicados en japonés, que tuvieron mucha influencia en el mundo académico y en el gobierno, Akamatsu estudió políticas comparadas en Asia y propuso que la única forma de crecer era desarrollando a la vez a países vecinos para ampliar el mercado.

El gobierno y las empresas japonesas tenían muy claro que la única forma posible de lograr el desarrollo era haciendo crecer al resto de países, para ampliar la demanda mediante la industrialización y el aumento de ingresos.

El eje Estado-Empresas para el desarrollo

La Segunda Guerra Mundial interrumpe ese esquema, pero vuelve a reaparecer luego, con la internacionalización de procesos de producción que las empresas llevaron a cabo en el resto de Asia. El crecimiento de los llamados tigres asiáticos sería inexplicable sin considerar el papel de la inversión japonesa.

El modelo no cambió después de la guerra, siguió siendo coordinación estado-empresarios, y los conglomerados *Zaibatsu*, disueltos por las fuerzas de ocupación de Mac Arthur, pronto reaparecieron con el nombre de *Keiretsu*.

La estrecha coordinación entre el gobierno, la empresa privada y los trabajadores permitió crear un sistema que aumentó la productividad y el crecimiento de las empresas. El gobierno desde la primera mitad de este siglo trabajó estrechamente con el sector privado para financiar y dirigir las industrias que eran prioritarias para lograr el desarrollo. Desde fines de la Segunda Guerra Mundial, la relación con la empresa privada se moderniza[8], y se coordina con el fin de seleccionar industrias estratégicas para el desarrollo, es así como progresivamente se pasa de textiles a químicos, industria pesada, automotriz, electrónicos, hasta semiconductores y robótica.

El Ministerio de Industria y el Ministerio de Economía dirigieron la política industrial y ofrecieron diversos incentivos a las empresas consideradas estratégicas, asumiendo con gran eficiencia, además, el papel de promotores del comercio exterior, coordinando con las empresas privadas de comercialización global de Japón la forma de ingresar a mercados extranjeros y al mismo tiempo copiar tecnología extranjera para mejorarla[9].

Sería ingenuo, sin embargo, afirmar que el estado fue el único responsable del crecimiento acelerado. El estado dirigió y apoyó, pero eso no hubie-

Go-Daigo, templo Daikoku-zi, Kyoto.

ra sido posible sin la gran capacidad, eficiencia y aumentos de productividad por parte del sector privado.

Japón logró formar una estructura muy eficiente, compuesta de conglomerados empresariales llamados Keiretsu y empresas de comercialización global, las Sogo-Shosha. Además, dieron nombre propio a técnicas de producción como los Círculos de Control de Calidad, JIT o Sistema Justo a Tiempo, Círculos de ZD o "Defecto Cero", que permitieron elevar la productividad, y se convirtieron en técnicas de enseñanza obligatoria en las escuelas de administración de todo el mundo.

Mientras que organismos internacionales como el Banco Mundial y diversos teóricos del desarrollo señalan que el desarrollo de Japón se debió a la planificación y a la intervención estatal,

otros, desde la ciencia de la administración, opinan que la explicación es la eficiencia y productividad lograda por las empresas japonesas que supieron utilizar sus ventajas competitivas para producir mejores productos. Michael Porter por ejemplo hace un profundo análisis de la capacidad de asignación de recursos y habilidad para elevar la productividad de las empresas japonesas.[10]

El agotamiento del modelo

La confusión que existe ahora sobre la interpretación de los males de Japón se debe a que se mezclan problemas que están a dos niveles. Un primer nivel es la baja en la productividad y capacidad de innovación de las empresas, y el segundo nivel es la crisis monetaria y deflacionaria de corto plazo.

Cuando la mayoría de los economistas japoneses discuten acerca de la recesión, la preocupación está en las posibilidades del país y la forma de superar la tendencia decreciente de la economía. Japón está sufriendo una crisis de madurez por el agotamiento de su modelo de desarrollo cuyos principales elementos son los siguientes.

a) El final del estado desarrollista: ahora no se sabe qué industrias deben ser privilegiadas o qué mercados deben ser impulsados. La razón es que Japón ha completado con éxito el proceso de ser desarrollado, y no es posible conformarse con copiar tecnología y mejorarla, sino que es necesario innovar y crear productos nuevos. Esto es muy difícil en un sistema que obstaculiza el individualismo y la creación.

b) La quiebra de los Keiretsu: éste sigue siendo el corazón industrial de las industrias de Japón. Una estructura piramidal de empresas, bancos y comercializadoras. Pero con la apertura del sistema financiero llamado “Big Bang”, cada vez más instituciones financieras están estableciendo alianzas estratégicas fuera de su Keiretsu, y del mismo modo industrias manufactureras están haciendo negocios con proveedores que ofrecen menores precios fuera de su conglomerado.

c) La baja en el crecimiento acelerado: el cambio tecnológico y la innovación están decayendo por la estructura igualitaria de las empresas en el que se privilegia los años de servicio para ofrecer promociones y ascensos. Se está formando una peligrosa espiral en donde la falta de incentivos desalienta la innovación, y a su vez merma la productividad de las empresas.

d) El límite al empleo vitalicio: con la desaceleración de la economía, es muy difícil mantener el pleno empleo, o el empleo de por vida que es el orgullo de las grandes corporaciones. Durante 40 años, el desempleo era de sólo 2,5 por ciento, pero en sólo 5 años se ha doblado, estando actualmente en

4,5 por ciento. El igualitarismo característico de Japón y la moral de los trabajadores está decayendo.

e) El envejecimiento de la población: con las mejoras en el campo de la medicina ha aumentado la población de tercera edad, pero al mismo tiempo se ha reducido la tasa de natalidad. Eso significa que en una década el sistema de seguridad social, la atención médica y las pensiones no podrán ser financiadas por el estado y la empresa privada.

La recesión del fin de la burbuja económica

Ubicada en el contexto histórico la recesión de Japón puede entenderse de una forma mucho más clara. Mientras que el resto de países desarrollados pide a Japón rápidas definiciones para que su recesión no arrastre a Asia y produzca una depresión mundial, el gobierno japonés está entrampado debido a que muchas de las medidas necesarias para sacar a Japón de la crisis, al mismo tiempo, podrían afectar el crecimiento futuro del país. Pero los temas son graves y urgentes:

a) La deuda interna: el final de la burbuja económica de fines de los 80, dejó una enorme cantidad de préstamos irrecuperables en los bancos y otras instituciones financieras provocando la quiebra de importantes bancos, Yamaichi una de la principales casas de valores y el Banco de Crédito a Largo Plazo, un banco semigubernamental. Se calcula que la montaña de deudas llega hasta el billón de dólares. Aunque el gobierno ha destinado fondos para procesar esas deudas, es casi imposible solucionar el problemas sin provocar quiebras masivas de bancos.

b) La escasez de crédito: los bancos no quieren prestar por la recesión y están en posición de espera provocando el llamado “Credit Crunch”, que está llevando a la quiebra a pequeñas y medianas empresas.

c) La deflación amenaza a las empresas: los precios están comenzando a bajar en rubros tales como alimentos y electrodomésticos, iniciando una contracción de la producción que de no ser controlada podría provocar una acelerada depresión. El peligro es que la deflación japonesa es producto de baja demanda y exceso de capacidad ociosa, pudiendo acelerar las quiebras y multiplicar los problemas del sector bancario.

Esta coincidencia de crisis a dos niveles es esencial para entender los vaivenes de las políticas dictadas por el gobierno japonés. Desde comienzos de los 90, cuando comenzó a contraerse la economía, el gobierno ha estado lanzando paquetes de recuperación económica centrados en la expansión del gasto en obras públicas para incrementar la demanda. El gasto ha sido inútil. El actual gobierno de Keizo Obuchi acaba de implementar otro paquete de más de 120

millones de dólares para obras públicas y reducciones tributarias, pero esta medida difícilmente ayudará a revertir la tendencia contractiva de la economía.

Pero los problemas de Japón son mundiales por el tamaño de su economía, y aunque es importante preocuparse sobre lo que pasará en las próximas décadas, debe hacerse algo ahora para impedir que Japón entre en depresión y arrastre al resto de Asia provocando una depresión mundial.

En el corto plazo es necesario aumentar la demanda para que se reactive el aparato productivo y las importaciones desde el resto del mundo. Esto se está incentivando con reducciones tributarias y mayor gasto en obras públicas, pero como señala Krugman, tal vez debe provocarse una pequeña inflación que acelere el gasto.[11] También deben ser procesados de inmediato los enormes préstamos irrecuperables producto de la euforia especulativa en la bolsa de valores de finales de los 80.

En el primer nivel mencionado anteriormente, que es el de largo plazo, la cuestión es más preocupante porque tal como señala un conocido economista asesor del gobierno, Iwao Nakatani, profesor de la Universidad Hitotsubashi, el potencial para la innovación tecnológica e institucional se ha reducido, y es

Pabellón de Plata, 1480

evidente una baja en la tasa de aumento de ingreso de factores, el envejecimiento de la población afectará a la oferta futura de trabajo, y la baja tasa de ahorro reducirá la formación de capital.[12]

La Sociedad de Información y la globalización

A la crisis del modelo y a la grave recesión, se suman elementos estructurales adicionales. El retardo en la globalización y la competencia internacional, y el desfase en la tecnología y sociedad de información.

La globalización significa que más países están entrando al circuito productivo mundial modificando las tendencias del consumidor y la estrategia de las empresas. Este proceso se inició hace una década con el fin de la guerra fría, y la mayoría de los países desarrollados y de las grandes corporaciones se han adaptado con comodidad. Para que Japón pueda conectarse a la globalización es necesario que se eliminen los conglomerados Keiretsu para alentar la competencia y las alianzas con empresas extranjeras en mercados mundiales. Además se requiere que el sistema de toma de decisiones en las empresas japonesas sea más dinámico dando mayor autonomía a ejecutivos intermedios e independizando ramas comerciales.

Es paradójico que aunque Japón no ha logrado ingresar a la globalización con éxito, sus productos como los videojuegos "Nintendo" son uno de los símbolos de la era de la cultura global. Un retroceso, o un retardo mayor podría hacer irreversible el cambio, razón por la cual existe ya un sentimiento de urgencia en las empresas y el gobierno japonés.

La tecnología de información es el otro elemento preocupante. Las empresas han sido muy exitosas aplicando tecnología a la producción en masa, convirtiéndose en líderes en fabricación de electrónicos, automóviles y en mejora de productos, como los mencionados videojuegos y los semiconductores. Hoy, sin embargo, Estados Unidos, varios países de Europa, y con grandes perspectivas Singapur en Asia, tienen el liderazgo de industrias de software y de otras ramas intensivas en conocimiento, como consultoría y servicios. En sólo 10 años, la industria mundial ha virado de hardware a software y de manufactura a servicios.

Este rápido cambio ha replanteado el mapa productivo mundial. Por ejemplo, la preparación de programas de software se está transfiriendo a Malasia y la India. Silicon Valley concentra el desarrollo de nuevos lenguajes y sistemas, mientras que gran parte del hardware es fabricado en Taiwán y el sur de China. Rápidas alianzas han permitido expandir negocios en el mundo en desarrollo y reducir los precios de productos manufacturados. Esto afecta

el corazón de la producción japonesa, porque los sueldos son demasiado elevados en Japón haciendo cada vez más difícil añadir valor agregado a los productos.

Aisladas y sobreprotegidas, las empresas japonesas no tienen la fuerza, ni el dinamismo que hace falta en esta era. Uno de los requisitos para ganar impulso es que las empresas pierdan su nacionalidad. Con sucursales e intereses mundiales es difícil señalar hoy de que país es "IBM", "Siemens", "Nike" o "Royal Dutch Shell", sus intereses son globales y sus mismos ejecutivos provienen de muchos países. Mientras tanto, las empresas japonesas siguen manteniendo un extremado localismo, controlando todo desde las sedes en Japón, contratando sólo a empleados japoneses y muchas veces observando con temor a empresas que piden formar alianzas.

Imperial household agency library, Tokyo

Japón en transición

Grandes cambios están ocurriendo que van a modificar profundamente el Japón que conocemos hoy. Esa revolución silenciosa está comenzando desde la empresa. Aunque lentamente, cada vez más corporaciones están estableciendo acuerdos con multinacionales extranjeras, lo que obligará a ser más independientes del estado.[13] Al mismo tiempo, el mercado laboral se está flexibilizando acabando con el empleo vitalicio y basando las remuneraciones en rendimientos y productividad antes que en antigüedad de los empleados.

La tercera ola, *a lo Alvin Tofler*, está avanzando también en las empresas que están adoptando una posición más crítica frente a la necesidad de acelerar la globalización y adaptar las tecnologías de información para lograr mayor innovación. Nuevas comisiones del gobierno y el sector privado están preparando los programas educativos otorgando mayor peso a la inventiva flexibilizando los programas y proponien-

do mayor uso de Internet y alentando la discusión en las aulas.

También, en cuanto a la recesión actual, el gobierno ha encargado a diversas comisiones multipartidarias y con participación de reconocidos economistas y empresarios que elaboren un plan que ya está en ejecución. Donde se están decidiendo propuestas para procesar los préstamos fallidos del sistema, equilibrar el déficit futuro de la seguridad social y prevenir la deflación.

Peter Drucker, el padre de la administración moderna, habló de la "Paradoja del Éxito" que se produce en las organizaciones cuando un esquema ha sido demasiado exitoso y sus miembros no ven necesario el cambio, eso es lo que pasa hoy en Japón que es como un pesado mamut que le falta la flexibilidad para cambiar. Pero por otro lado el economista austríaco Joseph Schumpeter dijo que "la recesión es la madre de la invención", y esta crisis es una oportunidad para que las empresas y el gobierno cambien.

Japón está en transición, y lo que está surgiendo es una organización totalmente nueva con mayor individualismo y empresas más independientes. ¿Eso es la occidentalización de Japón? Probablemente no, porque así como el país siempre ha sido flexible sus soluciones han sido muy peculiares, inclasificables y en abierto desafío de escuelas y teorías.

Saliendo de Maruzen o de la crisis

Al salir de Maruzen con libros bajo el brazo que hablan de crisis, a tres calles de distancia esta clausurado el gran local de "Almacenes Tokyu" que, a pesar de haber sido líder en venta y distribución de productos al por menor, quebró en enero después de más de 300 años de haber sido fundado. Tal vez un incidente aislado culpa de la mala administración, pero también puede ser un indicador de grandes cambios y reestructuraciones drásticas que le esperan a Japón al voltear la esquina.

¿Podemos esperar una pronta solución a la crisis japonesa? Japón tiene grandes activos, pragmatismo, flexibilidad y una población dispuesta a hacer sacrificios si de interés nacional se trata. Pero como siempre, la experiencia aconseja no hacer predicciones respecto a Japón, sino sólo aprovechar su experiencia del mejor modo posible para no repetir sus errores y aprovechar sus logros.

NOTAS

[1] *Ver Ohmae, Kenichi.* Sarariman Sabaibaru. *Shogakukan, 1999, Tokio, Japón. Ohmae fue director de la consultora McKinsey en Japón, se dedica a la asesoría de gobiernos y empresas de varios países de Asia.*

[2] *Ver* ***Sakakibara****, Eisuke. 1993.* Beyond Capitalism: The Japanese Model of Market Economics. *Economic Strategy Institute & University Press of America. U.S. Sakakibara es el famoso Mr. Yen, sobrenombre que le dio la prensa internacional por el poder que tiene para influir en el valor del yen con sus declaraciones.*

[3] *Ver* ***Soros****, George.* Staying Ahead of the Curve. *John Wiley & Sons, Inc. Nueva York. EEUU. 1995.*

[4] *Ver Capítulo XII:* Producción y Crecimiento, *en* ***Mankiw****, Gregory.* Principles of Macroeconomics, *The Dryden Press, Estados Unidos. 1998.*

[5] *Al respecto ver el clásico estudio de Chalmers Johnson,* MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy 1925-1975. *Stanford University Press. Estados Unidos. 1982.*

[6] *En* La Inversión Japonesa en Perú: Estrategia en Latinoamérica y Plataformas de Inversión. ***Kamiya****, Marco. Apuntes No. 42. Universidad del Pacífico. Lima, Perú. 1999. Se señalan algunos elementos que pueden servir para diseñar una política de acercamiento comercial y de captación de inversiones para países de Latinoamérica.*

[7] *Akamatsu resumió sus estudios en un influyente artículo publicado en inglés en 1962 al retirarse de la vida universitaria activa, en "The Developing Economies" (ver Akamatsu 1962), Revista de investigación del Instituto de Temas Económicos de Asia.*

[8] *Ver Johnson 1982.*

[9] *Algunos se permiten ciertas bromas. Dicen que* Matsushita, *la mayor empresa de electrodomésticos y otros artefactos de Japón, es en realidad* Mane-Shita, *que en japonés significa se copió, haciendo el juego de palabras para decir que Matsushita siempre ha copiado y que no tiene capacidad de innovación.*

[10] *Para la visión desarrollista además del trabajo citado de Chalmers Johnson ver el Informe del* ***Banco Mundial****,* The East Asian Miracle. *Para la visión administrativa revisar* The Competitive Advantage of Nations *de Michael Porter y* Kaisha: The Japanese Corporation *de Abegglen & Stalk.*

[11] *Ver* What is Wrong with Japan?. *En* ***Kruman****, Paul.* The Accidental Theorist and other Dispatches from the Dismal Science. *W.W. Norton & Company. Nueva York. Estados Unidos. 1998.*

[12] *Ver* ***Nakatani****, Iwao.* Nihon Keizai no Rekishiteki Tenkan. *Nakatani además, de ser un conocido comentarista es miembro del grupo de trabajo para la reactivación de la economía japonesa.*

[13] *Para recientes cambios en las alianzas de las empresas ver Nikkei Weekly,* Corporate Willingness to Deal is a Good Sign Amid Tough Times. *15 de Febrero de 1999.*

BIBLIOGRAFÍA

ABEGGLEN, JAMES & STALK, GEORGE. KAISHA. The Japanese Corporation. Basic Books, Estados Unidos. 1985.

AKAMATSU, KANAME. A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries. The Developing Economies, Preliminary Issue No. 1, marzo-agosto de 1962. Instituto de Temas Económicos de Asia. Tokio, Japón.

JOHNSON, CHALMERS. MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy 1925-1975. Stanford University Press. Estados Unidos. 1982.

KAMIYA, MARCO. La Inversión Japonesa en Perú: Estrategia en Latinoamérica y Plataformas de Inversión. Apuntes No. 42 correspondiente al primer semestre de 1998. Universidad del Pacífico. Lima, Perú. 1999.

KRUGMAN, PAUL. The Accidental Theorist and other Dispatches from the Dismal

Science. W.W. Norton & Company. Nueva York. Estados Unidos. 1998.

MANKIW, GREGORY. Principles of Macroeconomics, The Dryden Press, Estados Unidos. 1998.

NAKATANI, IWAO. Nihon Keizai no Rekishteki Tenkan [Hacia el Gran Cambio en la Historia de la Economía Japonesa]. Toyo Keizai Shinposha, Tokio, Japón. 1996.

NIKKEI WEEKLY. Corporate Willingness to Deal is a Good Sign Amid Tough Times. 15 de febrero de 1999. Japan.

OHMAE, KENICHI. Sarariman Sabaibaru. Shogakukan, Tokio, Japón, enero de 1999.

PORTER, MICHAEL. The Competitive Advantage of Nations. The Free Press. Nueva York, Estados Unidos. 1990.

SAKAKIBARA, EISUKE. 1993. Beyond Capitalism: The Japanese Model of Market Economics. Economic Strategy Institute & University Press of America. U.S.

SOROS, GEORGE. Staying Ahead of the Curve. John Wiley & Sons, Inc. Nueva York. EEUU. 1995.

WORLD BANK. The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy. Washington DC, Estados Unidos. 1993.

PAUL GAUGUIN, ¿De dónde venimos? ¿Qué somos? ¿ A dónde vamos? (1897)

GLOBALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA Y/O MUNDIALIZACIÓN DEL CAPITAL[1]

*PEDRO VIVAS AGÜERO**

RESUMEN

El autor expone las principales características del proceso de globalización de la economía, particularizando sus efectos en el mercado financiero y presentando sus consecuencias positivas y negativas.

"Globalización" es una palabra de moda que circula en todos los medios de comunicación, escritos y hablados, y es tratada con sumo interés en todos los centros académicos, el mundo empresarial, los más altos niveles de los gobiernos y hasta en el seno de las familias más modestas.

Este súbito interés por la "globalización" surge tanto porque sería la causa de nuestros principales problemas, debido a la invasión de productos extranjeros, de menores costos y precios y muchas veces de mejor calidad que los nuestros, todo lo cual ocasionaría el cierre de empresas, desempleo masivo y angustia económica y social. Por otro lado, hay quienes ven a la globalización como un símbolo del progreso, desde que permite el acceso rápido y masivo a nuevos y mejores bienes de producción y consumo, aumentando así el bienestar general.

¿Pero, qué es la globalización?

Existen varias definiciones sobre globalización, sus orígenes y causas, de las que se pueden destacar las siguientes:

Doctor en Ciencias Económicas. Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM. Email: D210060@unmsm.edu.pe

a) "Es un proceso de integración de la economía mundial"

Este concepto le corresponde al economista y político brasileño Roberto Campos 2/, para quien la globalización económica no es un evento inédito y asustador. Dice él que este es un proceso que ocurre en olas, con avances y retrocesos, separados por intervalos que pueden durar siglos.

La Primera Globalización se dio con los romanos, cuando éstos articularon un imperio, construyendo caminos y canales de riego, impusieron su sistema legal, forzaron el uso de su moneda y protegieron el comercio contra los piratas. La posterior vigencia del feudalismo significó un retroceso en este proceso.

La Segunda Globalización ocurrió en los días de los grandes descubrimientos, en los siglos XIV y XV. Se descubrieron nuevos continentes y fue abierto el camino a la India y a la China. Sin embargo, el comercio internacional en marcha fue interrumpido frecuentemente por guerras religiosas y los enfrentamientos de las monarquías europeas.

La Tercera Globalización aparece en el siglo XIX después de las guerras napoleónicas. Fue el siglo en el que el liberalismo se impuso sobre el mercantilismo y comienza a prosperar el sistema democrático de gobierno. Coincidentemente, tanto el liberalismo económico, como la democracia política surgen a fines del siglo XVIII, y en particular en el año 1776. En ese año se publica la obra "La Riqueza de las Naciones" de Adam Smith y se firma la Declaración de Filadelfia, sobre las libertades políticas. Los principales rasgos de esta tercera globalización fueron:

• La Liberación del comercio, gracias a la anulación de la "Corn Law" de Inglaterra y la firma del Tratado de Libre Comercio entre Francia e Inglaterra, en 1860.

• La colonización europea de África y Asia, generando nuevas corrientes de comercio.

• Una enorme transferencia de capitales, sobre todo ingleses, como consecuencia de su expansión imperial.

• Las grandes migraciones humanas para la colonización de los nuevos continentes.

La Tercera Globalización, sufriría una violenta interrupción con el estallido de la Primera Guerra Mundial, y peor aún, con la crisis económica mundial de los años 20 y el surgimiento de modelos fascistas como los de Alemania e Italia, todos los cuales colocaron al mundo en subsistemas autárquicos.

La Cuarta Globalización, surge al finalizar la Segunda Guerra Mundial, con el surgimiento de instituciones como las Naciones Unidas, Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial y principalmente del GATT (Acuerdo General de Comercio y Tarifas), que impulsaron la apertura de globalización de la economía y/o mundialización del capitalpedro vivas agüerolas economías, el fomento del comercio internacional y la cooperación y ayuda entre los pueblos. Esto también se reforzó con los acuerdos entre países, primero para organizar la producción de algunos bienes en particular (acero y carbón) y luego a seguir, acuerdos más amplios, como el Mercado Común Europeo.

La Cuarta Globalización causa más preocupaciones que entusiasmo, por las siguientes razones:

1. Porque el progreso globalizante se tornó mucho más rápido con la revolución de las comunicaciones y la difusión de la sociedad del conocimiento.

2. Porque este proceso abarca un espacio mucho mayor que las anteriores experiencias, desde que no sólo considera el comercio y los capitales, sino también las telecomunicaciones, las finanzas y los servicios en general. Apenas en dos aspectos la globalización actual pierde para la anterior. Gracias a la convertibilidad y el automatismo del patrón-oro, la integración de los mercados de capitales fue tal vez mayor en el siglo pasado, en tanto que las migraciones en masa aseguraron una flexibilidad de la mano de obra; superior a las restricciones encontradas en la actualidad.

b) "La Globalización es el resultado de la división internacional del trabajo y el aprovechamiento de las ventajas competitivas de las naciones, en base a la intensificación del comercio internacional"

Este concepto, que en parte coincide con el anterior, es el sustento ideológico del liberalismo y del capitalismo, entendidos como economías de mercado.

Surge a partir de la idea de Adam Smith, que la creación de riqueza exigía dividir y especializar las tareas orientadas a producir un mismo bien, y en el campo internacional, cada país debería aprovechar sus "ventajas naturales" y, en base a ello, organizar su comercio exterior 3/. Luego, David Ricardo perfeccionó esta idea señalando que cada país debería aprovechar sus ventajas de costos comparativos, para así especializarse y exportar estos bienes 4/. En este siglo Heckscher – Ohlin – Samuelson reiteraron estos conceptos, señalando que cada país debe especializarse y exportar aquellos bienes que utilizan intensivamente en su producción, el factor que en ese país es relativamente abundante y barato.

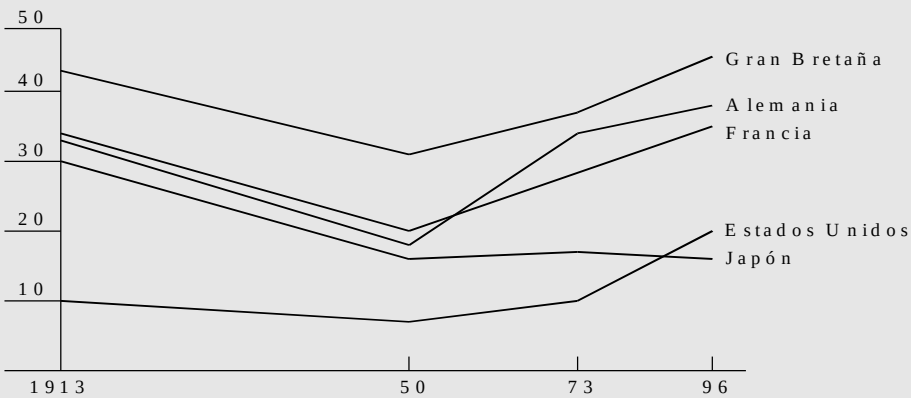
En general todas estas teorías buscan demostrar que el comercio internacional, así organizado, aumentará la frontera de posibilidades de producción y consumo de los países, mejorando así el bienestar económico y social de los pueblos 5/ 6/.

Estos tipos de teorías fundamentaron las acciones del GATT, que desde la década del 50 venía buscando la uniformización y reducción de las tarifas aduaneras y similares, utilizando para ello sus diferentes "rondas de negociaciones", una de las cuales, la última, fue la "ronda uruguaya".

La "ronda uruguaya" comenzó en 1986, en Montevideo (de ahí su nombre) y se prolongó por más de 08 años, concluyendo sus actividades con un paquete de reducciones arancelarias y con la creación de un nuevo organismo llamado Organización Mundial del Comercio (OMC), que pasó a sustituir al GATT.

En concreto, este esfuerzo dió lugar a un aumento sustancial del comercio internacional, que de un total mundial de US $ 4,2 billones, en exportaciones e importaciones de bienes y servicios, registrado en 1986, pasó a US $ 10,5 billones en 1996 (FMI, 1997:S116-S117) y a un aumento de la renta mundial, (en un aproximado de US $ 510 mil millones por año). Todo esto sucede en paralelo, con un aumento sustancial del grado de abertura de las economías (relación % Exportaciones + Importaciones/PBI), como se observa en el Gráfico Nº 1 siguiente, para el caso de los más grandes países. Obsérvese cómo este indicador cobra un fuerte impulso a partir de 1950.

Gráfico Nº 1
ABRIENDO MERCADOS



Fuente: ***"Gazeta Mercantil" 27/10/1997, pág. A-14 (Apud. OCDE: FMI Angus Maddison).***

El GATT dejó pendiente el tratamiento de los servicios estratégicos, como telecomunicaciones, informática y banca y finanzas, tarea que la OMC está acompañando. Otra frustración del GATT fue no haber podido regular el mercado de los productos agrícolas, por la falta de colaboración de los países europeos y los Estados Unidos de Norteamérica, países que conceden sustanciales subsidios a estas actividades.

c) "Es consecuencia del mayor impulso ocasionado por las empresas transnacionales y los oligopolios de nivel mundial"

Francois Chesnais, economista francés, defiende esta tesis en su libro "La Mondialisation du Capital", tanto que llega a sustituir la palabra "globalización" por "mundialización".

Coincidentemente, los españoles Eduardo Bueno Campos y Patricio Morcillo Ortega, en su libro "Fundamentos de Economía y Organización Industrial", toman posición parecida al de Chesnais, al señalar que

> *"….Las empresas que son los agentes dinámicos de esta internacionalización, han alcanzado unos tamaños considerables y, para no ver frenado su crecimiento y lesionados sus intereses, aceleran su multinacionalización en cuanto se abren nuevos mercados para no quedarse fuera o mal posicionados en los mismos. Por consiguiente, lo que conduce a las empresas a emprender un proceso de internacionalización es, básicamente su deseo de adaptarse a entornos más amplios, más complejos y más inciertos que son decisivos para abordar con optimismo el futuro de sus negocios. En realidad, lo que esta implícito en la estrategia de internacionalización de las entidades es el objetivo de control, el cual se materializa por el poder de mercado que intentan conseguir las empresas a fin de obtener rentas de monopolio y disponer de mayores márgenes de maniobra en entornos turbulentos." (Bueno & Morcillo, 1994:3)*

Chesnais llega a cuantificar datos de las mayores 30 empresas a nivel mundial, con información sobre activos, ventas y número de trabajadores, deduciendo cómo actualmente la participación de estos indicadores, en una relación Sede de la Empresa/Fuera de la Sede de la Empresa, muestra en general valores iguales y/o superiores para las filiales. Igualmente, Chesnais muestra cómo de un total de las mas grandes 100 multinacionales (1985), más de la mitad están registradas como empresas norteamericanas, siguiéndole luego Europa y Ja-

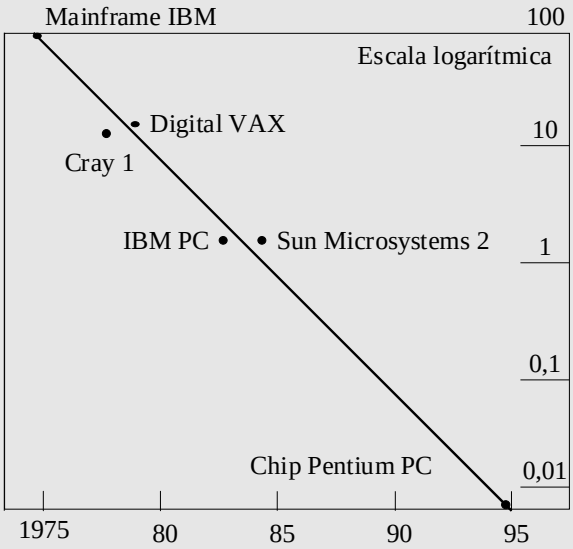
pón, lo que demuestra el grado de importancia de la economía norteamericana, frente al resto del mundo.

d) La globalización es el resultado de la conjunción del desarrollo de una serie de fuerzas a nivel mundial, entre los que destacan la 3ra. Revolución Industrial, la formación de bloques económicos y las mayores y mejores interrelaciones entre el mundo físico y financiero.

El economista brasileño Eduardo Gianetti da Fonseca, egresado de Cambridge (UK) y profesor de la Universidad de Sao Paulo, Brasil, defiende esta tesis 7/.

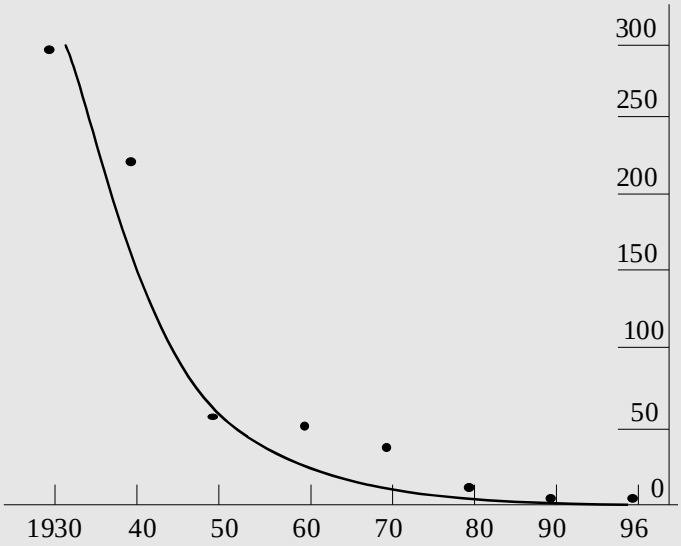
La 3ra. Revolución Industrial sería entendida como el surgimiento de tecnologías ligadas a la búsqueda, procesamiento, difusión y transmisión de información; inteligencia artificial e ingeniería genética.

Gráfico Nº 2
COSTO DEL PROCESAMIENTO DE INFORMACIONES EN COMPUTADORES
(en US$ por instrucción/segundo, 1975 = 100)



Fuente: "Gazeta Mercantil" 27/10/1997, pág. A-14 (Apud. Banco Mundial, FMI).

Gráfico Nº 3
COSTO DE LLAMADAS TELEFÓNICAS
(costo de una llamada telefónica de 3 minutos, entre Londres y Nueva York, en US$ de 1996)



Fuente:"Gazeta Mercantil" 27/10/1997, pág. A-14.

Los costos de procesamiento de informaciones viene cayendo continuamente, gracias al uso creciente de las computadoras; de un costo inicial, en US $, de 100, por instrucción/segundo en 1975, pasó a US $ 0,01, en 1995, como se puede observar en el Gráfico Nº 2 adjunto.

Igualmente, los costos de una llamada telefónica de tres minutos, entre Nueva York y Londres, cayeron de US $ 300 en 1930, para US $ 1 en 1996, como se puede comprobar en el Gráfico Nº 3.

Todo esto, seguramente, es consecuencia de las innovaciones tecnológicas que se dan al interior de este mundo; sólo como ejemplo, se afirma que actualmente una fibra óptica, de la espesura de un hilo de cabello, es capaz de transmitir 500 canales de TV, simultáneamente, e informaciones equivalentes a mil frecuencias de radio. Evidentemente, estas innovaciones tecnológicas y reducciones de costos, explican y dan lugar a un intenso uso de estos servicios. Se afirma que actualmente el número de llamadas telefónicas entre los

Estados Unidos y Europa supera los 700 millones de unidades, monto fabulosamente superior a los 2 millones registrados en 1960.

La tendencia a organizarse en bloques económicos es una tendencia natural de los países que buscan así reducir sus costos de transacciones comerciales entre ellos, anular una serie de barreras burocráticas e integrar sus economías, todo en la búsqueda de un mayor comercio y generación de riqueza, actuando en conjunto.

Desde el nivel más elemental de un bloque, como es el "área de libre comercio", que permite la adopción progresiva de tarifas aduaneras comunes entre los países miembros, hasta la "unión aduanera", que además de la característica anterior, considera un tratamiento común con los países que no integran el bloque. En el caso del "mercado común", además de las características anteriores, establece el libre tránsito del capital y la fuerza de trabajo, al interior del acuerdo. Finalmente, el nivel más avanzado de un bloque es la "unión económica", nivel en el que se integran los servicios administrativos, la infraestructura, la justicia y se padronizan las políticas económicas, inclusive creando un único banco central y una moneda también única. Ejemplo de este último caso, sería Europa, en donde ya se acaba de introducir el EURO, como moneda única.

En el Cuadro Nº 1, que sigue, puede observarse el PBI, la población y renta per cápita de estos bloques.

Si a estos bloques se les adiciona la propuesta para crear el ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas), que busca integrar las economías de los 34 países, el Cuadro sería completo.

Sobre las mayores y mejores interrelaciones entre el mundo físico y financiero, luego que el sistema de cambio inaugurado en Bretton Woods entrara en colapso a inicios de la década

Cuadro Nº 1
LOS PRINCIPALES BLOQUES ECONÓMICOS (1995)

Bloques	PBI US$ Billones	Población Millones Hab.	Renta Percápita US$ mil/Habit.
Unión Europea	8,4	371	21,8
NAFTA	7,8	385	16,5
MERCOSUR	994,5	202	4,6
APEC	15,5	2.165	12,4

Fuente: Especial sobre Globalización *Folha de São Paulo*, ***02/11/97,pag. 8 (Apud. World Development Indicators, Banco Mundial).***

del 70, comenzó el renacimiento del mercado global de capitales. Los Estados Unidos y Alemania pararon rápidamente de controlar las entradas y salidas de capital. La Gran Bretaña también anuló estos controles en 1979 y el Japón, en 1980. Posteriormente, en 1990 lo harían Francia e Italia.

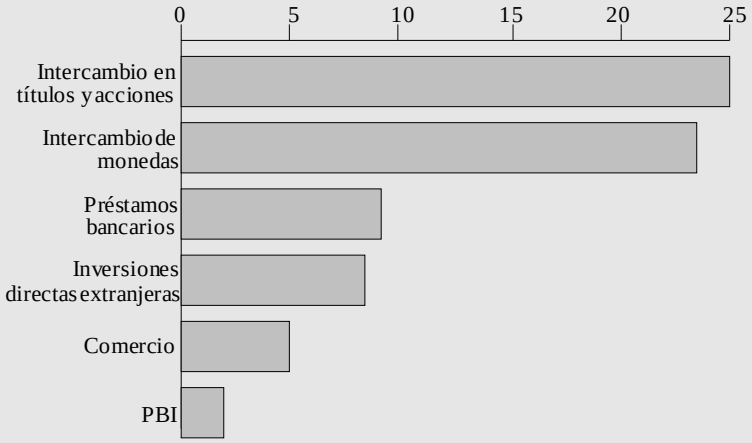
Este fortalecimiento del mercado global de capitales, unido a la reducción de los costos en telecomunicaciones y computación y al mayor grado de apertura de la economía, se traduce en fabulosos intercambios en títulos y acciones, monedas, préstamos bancarios, inversiones directas y comercio en general, como se puede comprobar en el Gráfico Nº 4.

Por otro lado, sobre las inversiones directas en el exterior, los niveles alcanzados en este último periodo de la globalización (1996), no alcanza aún las proporciones que llegó a tenerse en 1914, como se puede comprobar en el Gráfico Nº 5.

La globalización y el mercado financiero

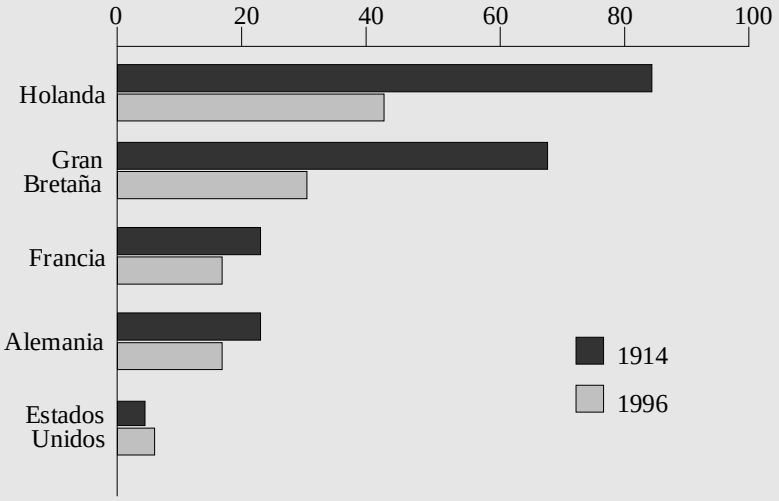
La existencia y desarrollo de la intermediación financiera presupone como requisito fundamental, que el sistema económico haya superado largamente el nivel primitivo de los intercambios directos en especies. Conforme más se avanza en este proceso, mayor será

Gráfico Nº 4
TASA DE CRECIMIENTO DE LOS ÍNDICES ECONÓMICO- FINANCIEROS A NIVEL MUNDIAL
(crecimiento medio anual 1980-1996, en %)



Fuente:"Gazeta Mercantil" 27/10/1997,,pag. A-14 (Apud. BIS FMI).

Gráfico Nº 5
VOLUMEN DE INVERSIONES DIRECTAS EN EL EXTERIOR
(como porcentaje del PBI)



Fuente:"Gazeta Mercantil" 27/10/1997, pág. A-14 (Apud. OCDE, ONU, Angus Maddison).

la formación de los mercados monetarios y financieros.

A medida que se establecen condiciones para la intermediación financiera, los agentes económicos superavitarios, cuyos rendimientos corrientemente recibidos son superiores a sus gastos totales, tendrían mayores facilidades para canalizar sus excedentes de caja para los agentes económicos deficitarios, cuyos gastos totales en consumo e inversiones son superiores a sus disponibilidades inmediatas.

La dimensión y las características de la intermediación financiera, en una economía y en un determinado periodo de tiempo, dependen no solamente de la magnitud de los déficits y de los superávits de sus agentes económicos, sino también de la legislación y normas administrativas que facilitan estas actividades, así como de la predisposición de los agentes económicos, para financiar sus déficits y aplicar sus excedentes.

A nivel internacional, todo lo que se acaba de señalar tiene igual o mayor sentido, especialmente cuando se verifica la escasez crónica de capitales en

los países pobres y los fabulosos excedentes acumulados en los países ricos.

En el Cuadro Nº 2 se presenta el flujo de las inversiones directas a nivel mundial, destacando el hecho de como el grueso de estas inversiones van direccionadas hacia los paises desarrollados, seguramente para financiar su reestructuración productiva, aunque en los últimos años se observa una creciente participación de los paises en vias de desarrollo.

El mercado financiero está integrado fundamentalmente por el mercado monetario (moneda y títulos públicos de corto plazo), el mercado de crédito (bancario), el mercado de capitales (inversiones de mediano y largo plazo y operaciones de la bolsa de valores) y el mercado cambiario.

La mundialización financiera le está restando fuerza a los bancos, a favor de las operaciones con títulos, en poder de inversionistas institucionales, como los fondos de pensiónes.

Igualmente, la libertad existente para la entrada y salida de capitales, el avance registrado en los medios de comunicación y la sofisticación y variedad del sistema financiero mundial, hace que en este sector se note con mayor fuerza la globalización de la economía, especialmente por los permanentes estados de inestabilidad, e irracionalidad.

Cuadro Nº 2
FLUJO DE LAS INVERSIONES DIRECTAS, 1984-1995
(en US $ billones)

	1984/89	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Mundo	115	204	158	168	208	226	315
Paises desarrollados	93	170	114	114	129	133	203
Paises en desarrollo	22	34	41	50	73	87	100
América del Sur	3	5	7	9	11	12	15

Fuente:Cunha, 1998: 27 (Apud. UNCTAD, 1996).

Los datos últimos sobre la magnitud del stock del sistema financiero mundial, muestran niveles bastante elevados; por ejemplo:

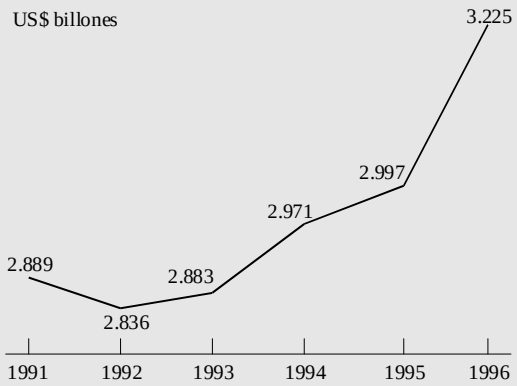
Volumen de títulos	3.225	Billones de dólares US (1996)
Derivativos	35	Billones de dólares US (1996)
Operaciones Bancarias Internacionales	8,2	Billones de dólares US
Transferencias para países emergentes.(90-96)	1,2	Billones de dólares US
		3.269,4

Fuente:"Informe Especial sobre Globalización", *Folha de São Paulo****, 02.11.97. Pag. 3.***

Este subtotal de US $ 3.269,4 billones de dólares, es muy superior a la sumatoria total de PBI de la Comunidad Económica Europea y el NAFTA, en su conjunto (un poco más de 16 billones de dólares US en 1995, según el Cuadro Nº 1 anterior).

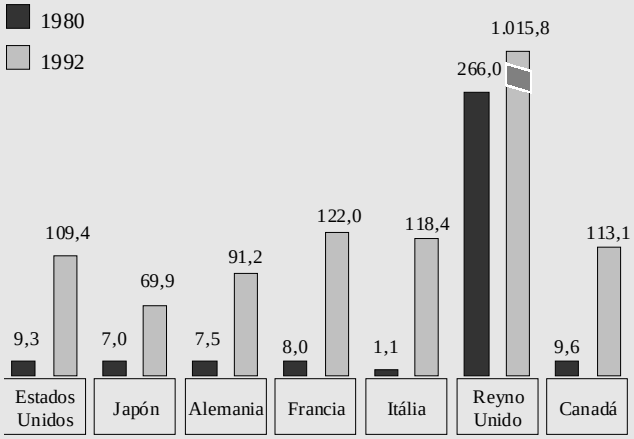
Los títulos se refieren, en general, a documentos que señalan derechos de propiedad u obligaciones reales, como acciones, debéntures, bonos, letras, promisorias y títulos de la deuda, entre otros. En los Gráficos que siguen (6 y 7) se observa cómo el stock total de títulos, viene creciendo a nivel mundial y también cómo éstos vienen mostrando proporciones crecientes en relación al PBI, de los países indicados.

Gráfico Nº6
STOCK DE TÍTULOS INTERNACIONALES
(en bonos y euronotes)



Fuente: Especial sobre Globalización *Folha de São Paulo****, 02/11/97, pag. 3 (Apud. Bank for International Settlements y FMI).***

Gráfico Nº 7
TRANSACIONES INTERNACIONALES EN TITULOS
(como % del PBI)



Fuente: Especial sobre Globalización *Folha de São Paulo*, ***02/11/97, pag. 3 (Apud. Bank for International Settlements y FMI,).***

Con relación a los "derivativos", éstos muestran una negociación derivada de alguna otra. Se negocia en el mercado futuro (de monedas, de intereses, de índices de cotización de las bolsas de valores, de los tipos de cambio, de la cotización de productos, etc.) una operación financiera de compra o venta que tiene como referencia la variación del precio de un activo.

La intención, usualmente, es protegerse en el mercado futuro, contra la variación en el valor de una operación real. En este mercado actúan también los especuladores, que simplemente apuestan a que ciertos precios seguirán cierta dirección.

Por ejemplo, en el mercado de cambio, si una empresa tiene un monto a recibir por sus exportaciones a Alemania (marcos), el interés de la empresa peruana es registrar un buen desempeño ante sus accionistas, en dólares US. Si el marco se valoriza en relación al dólar, entonces los ingresos por exportaciones se reducirían, cuando estén valorizados en dólares US. Para protegerse contra esta eventualidad, la empresa puede comprar en el mercado futuro un contrato en marcos por el valor de su ingreso futuro, por sus exportaciones. Si hasta el vencimiento, el marco se valoriza, el perjuicio con el ingreso de exportación será compensado con los beneficios de la operación financiera en el mercado futuro, o viceversa.

A la inversa, si existe una empresa alemana en la situación opuesta, cuyo temor es el de una valorización del dólar con relación al marco, las dos empresas, la peruana y la alemana, podrían hacer un intercambio o "swap" en el mercado futuro, de tal forma que una pagaría a la otra apenas la diferencia referente a la valorización o desvalorización de una moneda con relación a la otra.

Una tercera forma, para cualquiera de las dos empresas, sería adquirir una "opción" de compra en el futuro de la moneda que va a recibir por su exportación. Si la moneda se valoriza, la empresa ejerce su opción y realiza su ganancia financiera, que compensa la pérdida con el ingreso de exportaciones. Si la moneda no se valoriza, todo lo que la empresa pierde es el premio que pagó para comprar la opción.

Los tres casos tienen una cosa en común. En todos ellos, el desembolso y el costo es apenas una fracción del valor nominal de la operación. Además de eso, siempre existe alguien del otro lado, apostando en la dirección opuesta. Ese alguien puede ser otra empresa, como el ejemplo del "swap" señalado, pero también puede ser un especulador; alguien que simplemente apuesta que una moneda va en cierta dirección y quiere ganar dinero con eso. Las actitudes del especulador son esenciales para que este mercado tenga liquidez, aunque ultimamente con sus operaciones de palanqueo, ganó una dimensión insospechada.

Cuando se suman las inquietudes de las empresas, que recurren al mercado de futuros, para protegerse contra la desvalorización de una moneda, con el apetito de los especuladores en apostar contra esa moneda, se llega a un "ataque especulativo". Con una fracción del valor de los contratos se pueden montar posiciones de miles de millones contra una cierta moneda.

La dimensión adquirida por el mercado de derivativos es bastante elevada. Hace 10 años este mercado era irrelevante. En el año 1996 su volumen llegó a US $ 35 billones, según datos del Banco para Compensaciones Internacionales (BIS). De ese total, US $ 9,9 billones fueron negociados en varias bolsas de futuros alrededor del mundo, y US $ 24,3 billones en operaciones directas con los interesados. El monto total de los derivativos, US $ 35 billones, es casi 6 veces el PBI norteamericano.

Sobre las operaciones bancarias internacionales, de los US $ 8,2 billones brutos movilizados en 1996, US $ 6,9 billones son operaciones líquidas, según o BIS. El stock de papeles internacionales llega a US $ 3,2 billones líquidos y esto no para de crecer; la emisión anual saltó de US $ 294 mil millones en 1991, para US $ 540 mil millones en 1996.

Esta montaña de papeles y millones de inversionistas son capaces de reaccionar, en cuestión de segundos, a las malas y buenas noticias. Los derivativos permiten palanquear apuestas millonarias, con un pequeño desembolso de dinero; y ni siquiera éste último es necesario ya que puede tomarse prestado el dinero suficiente para pagar el margen de la operación en el mercado futuro.

Cuando empresas y bancos intentan cubrirse en el mercado futuro, por miedo de una desvalorización, y los especuladores sienten el olor de grandes ganancias, todos corren en dirección de un extremo del barco. Lo que todo el mundo ignora, o no quiere aceptar, es que alguien debe estar en el otro extremo vendiendo dólares a cambio de la moneda legal, para que se asegure la ganancia de los especuladores. Ese alguien, a cierta altura, acaba siendo apenas el banco central local 8/.

La globalización de los mercados financieros torna esos movimientos rápidos, violentos y mortales. Una pequeña falla, omisión o rumor, a nivel de las variables macroeconómicas, que hace dos décadas, podíase arrastrar por muchos años y provocar una lenta agonía, hoy en día puede llevarle a cualquier país a una bancarrota en cuestión de semanas o días, como sucedió hace poco tiempo con México, Rusia, Tailandia, Corea, Singapur y, en estos momentos, el Brasil.

¿Cuáles son los efectos positivos de la globalización?

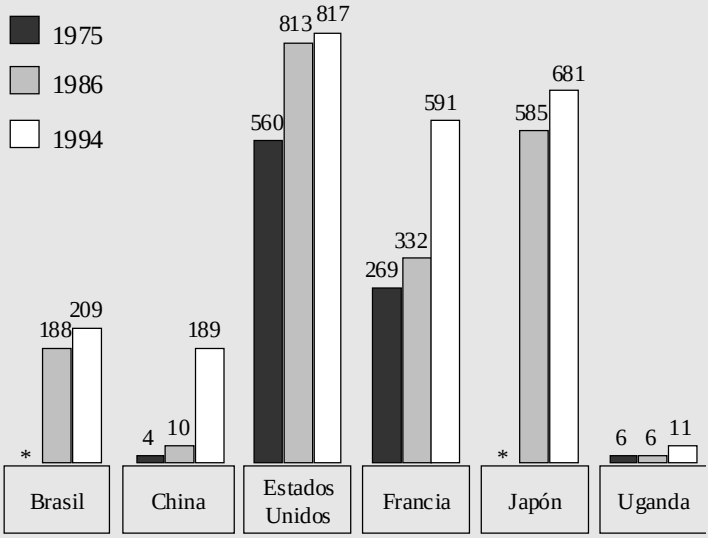
Abrimos libros, periódicos y revistas, prendemos la TV, vamos al cinema, digitamos el computador o entramos en los aviones: todo nos dice que el mundo está cambiando, es más pequeño y más semejante. Todos participamos de los mismos comentarios sobre los mismos hechos y sus versiones. Somos convocados a testificar el amanecer de una nueva época, la era de la "cultura global".

Uno de los indicios más elocuentes que anuncia tal nueva cultura sería **internet**, de la cual deriva una imagen de un mundo organizado según la estructura de una red.

La última etapa del esquema de desarrollo, visualizado por Rostow en la década del 50, referido a la "Sociedad del Consumo en Masa" ya es una realidad, como se puede comprobar en los gráficos que siguen (8 y 9), aunque profundamente desiguales entre los varios países citados; todo esto mostraría que de aquí para adelante se requerirán nuevos desarrollos e interpretaciones teóricas.

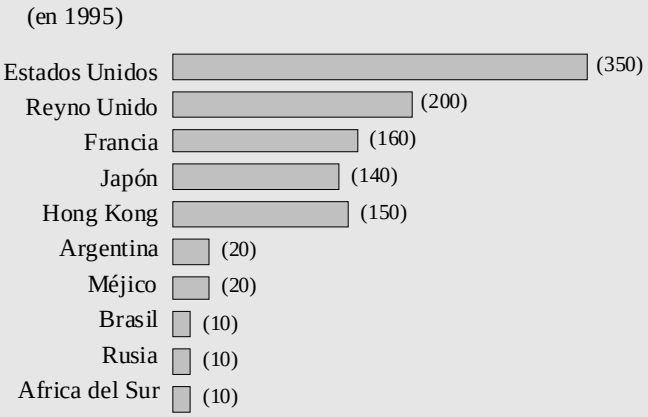
Por otro lado, se observa que la tasa de crecimiento de las economías muestra niveles bajos, equivalentes a esos propios de antes de la década del 50. Detrás de esta caída de la economía, se encuentra también una caída de

Gráfico Nº 8
TENENCIA DE TELEVISORES
(Nº de TV por 1000 Habitantes)



Fuente:Especial sobre Globalización Folha de São Paulo**, 02/11/1997, pag. 10 (Apud. UNESCO y Computer Industry Almanac, respectivamente).**

Gráfico Nº 9
TENENCIA DE MICROCOMPUTADORES
(Nº de equipos, por 1000 Habitantes)



Fuente:Especial sobre Globalización Folha de São Paulo**, 02/11/1997, pag. 10 (Apud. UNESCO y Computer Industry Almanac, respectivamente).**

las tasas de inversiones, con muchos años de inversiones nulas o negativas. Esto es perfectamente coherente con una configuración del capital en el cual hay supremacía de la fracción que se valoriza por una vía financiera y con una situación en la que el capital financiero se beneficia de transferencias de enormes masas de riqueza. Esa baja de las inversiones corresponde a dos grandes procesos: la adaptación de la oferta a una demanda efectiva que sufre un enflaquecimiento continuo de dos de sus componentes - el consumo de los asalariados y el gasto público – y la dominación de estrategias empresariales, en las que la reingeniería prevalece sobre el aumento de la capacidad instalada y la creación de nuevos empleos.

Por otro lado, el mundo empresarial se va dibujando como un espectro de predominancia de oligopolios, que se concentran cada vez más por las fusiones-adquisiciones, transfiriendo para los grupos más fuertes, el control de la propiedad y producción mundial.

La administración de la superproducción crónica latente, por medio de la concentración industrial, doméstica y transnacional, no podrá continuar indefinidamente. Las estrategias de concurrencia oligopolista tienen la naturaleza de enfrentarse por el lado de la capacidad instalada, generando así capacidad ociosa, sin posibilidades de mercado. Es el caso de la industria automovilística, por ejemplo, en donde la rivalidad oligopólica recientemente tomo la forma de grandes niveles de inversión, para los cuales no existe posibilidades de mercado.

¿Cuáles son los límites, problemas y perspectivas de la globalización?

Entre las limitaciones para seguir en el proceso de la globalización, aparece en primer lugar la falta de estructura física e ideológica, para acompañar este proceso, tanto por las limitaciones físicas de espacio, recursos naturales, así como por los recelos y desconfianzas, generados por las crisis de un mundo tan globalizado.

Entre los problemas generados por la globalización aparece en primer lugar el “desempleo abierto” creciente y la “precarización” de los empleos existentes. El desempleo masivo, que inclusive afecta con más fuerza a los países europeos, sería consecuencia de las mayores ventajas competitivas o menores costos de los países asiáticos, para producir los bienes secundarios que estos países europeos necesitan. Sólo una flexibilización y una reducción de salarios reales, permitiría recuperar actividades o industrias, hoy residentes en otros países.

Sobre las perspectivas, se esperaría que la globalización consiga integrar plenamente la economía mundial. Se esperaría que internet o tecnologías afines, permitan tener mercados trans-

parentes, en la que compradores y vendedores, comparen precios y calidades entre diferentes países.

Entre tanto, la experiencia pasada muestra con qué rapidez, la fe en los mercados y su creciente apertura, puede ser aplastada por grandes choques económicos, tales como la Gran Depresión de 1930.

De cualquier forma veremos más adelante un mundo cada vez más globalizado, en los que la producción, consumo y comercio internacional funcionen con más eficiencia; las fronteras e instituciones netamente nacionales (justicia, policia, leyes) pierden espacio a favor de instituciones de carácter mundial, como tener un único idioma, una única moneda, una única justicia y una única identidad.

¿Qué hacer frente a la globalización?

Dejando a un lado las diferentes posiciones ideológico-doctrinarios, todas ellas muy respetables y con mucho que decir sobre este aspecto, y considerando el hecho de tener al frente un mundo que se va integrando y globalizando velozmente y posiciones políticas casi consensuales, en el sentido de suscribir las tesis del mercado libre o economía de mercado, como la mejor vía para asignar recursos y definir precios y cantidades de equilibrio, cabe hacer las siguientes afirmaciones normativas, sobre que hacer frente a la globalización.

A nivel de la comunidad internacional

Se esperaría de todos los países un papel más activo, crítico y creativo, para reformular las relaciones económicas internacionales, buscando un nuevo orden económico internacional, que evite los males, vacíos y vicios de una globalización surgida y organizada casi espontáneamente. Para conseguir esto, todos los países deberían exigir y participar en todas las organizaciones y foros existentes, con los principios de cada país un voto, y veto automático, cuando se afecten intereses vitales de cualquier país.

De las organizaciones supranacionales, como la ONU, Banco Mundial, FMI, OMC, etc. etc., se esperarían acciones orientadas a estudiar, analizar y normar el proceso de integración de las economías, para impulsar las partes positivas, anular o reducir las malas y beneficiar en su conjunto a toda la comunidad mundial. Acciones concretas como prohibir o penalizar prácticas criminales, sembrar rumores, formar carteles, compras y ventas puramente especulativas, dumping, pirateria, contrabando y otros, serían de esperar. Finalmente, organizar sistemas de garantías, información y fondos de estabilización mundial (un banco central mundial, por ejemplo) sería loable.

De la comunidad científica mundial, especialmente de los centros académicos de primer orden, se esperaría un mayor empeño en estudiar, analizar y hacer propuestas normativas, sobre los diferentes aspectos de la globalización. Por ejemplo, ¿cómo organizar el mercado de divisas a nivel mundial?, ¿es lícito o ilícito tener un sistema de cambio fijo o libre?, ¿es bueno o malo fijar elevadas o bajas tasas de interés?, ¿ caben o no premios, subsidios y castigos a importaciones o exportaciones?, ¿es procedente el arte de conseguir recursos en los mercados internacionales?, ¿quién debe hacerlo, el Estado o la empresa privada? Y así, hay una serie de interrogantes y temas que son de gran motivo de discusión y debate actualmente, pero cuyo esclarecimiento es urgente, para posicionarnos mejor frente a la globalización.

A nivel nacional

Es urgente contar con una Política Industrial Nacional, que nos permita conocer y administrar adecuadamente los sectores más fuertes y más débiles de nuestra economía, cuando se trate del comercio internacional, para garantizar la sobrevivencia de los activos nacionales, del empleo y la generación de riqueza.

Se debe aceptar la globalización, pero sujeta a un cronograma que considere un tratamiento adecuado a los sectores más débiles de la economía y la reciprocidad equivalente de nuestros socios en la integración. Solo en este sentido, participar y fortalecer el Grupo Andino, el ALCA o el MERCOSUR sería viable.

A nivel universitario

Se esperaría de nuestras casas superiores, considerar adecuadamente todos los items que tengan que ver con la globalización, como cursos, seminarios, investigaciones, viajes, etc.; buscando definir una posición adecuada del país frente a este proceso irreversible y ante el cual, hasta ahora sólo llevamos desventajas.

Específicamente se esperaría una mayor dedicación a las áreas de Economía Internacional, Cambio y Finanzas Internacionales.

NOTAS

[1] *Documento expuesto en el Seminario-Taller sobre Economía Aplicada, para los docentes de la FCE/UNMSM, el 5 de febrero de l999, en el aula 3 de la Unidad de Post Grado de Economía.*

[2] *Roberto CAMPOS "A Quarta Globalização", **Folha de São Paulo**, 11.05.1997, Pag. I-4.*

[3] *Sobre esta afirmación. SILVA (1997:47-48) presenta el siguiente ejemplo: existen dos paises, A y B, en los cuales un trabajador medio consigue estos resultados en un año de trabajo:*

Pais / Trabajador	Resultados		
	Trigo		Tejido
"A": Trabajador medio consigue en un año	1200 kg	ó	400 m
"B": " "	600 "	"	800 "

Evidentemente, "A" muestra ventaja absoluta en la producción de trigo e igualmente "B", en la producción de tejido.

Si ambos países deciden ser autosuficientes entonces cada trabajador debe dedicarse tanto a la producción de trigo como de tejido (la mitad de sus tiempos, por ejemplo) y así se conseguirían estos resultados:

Pais / Trabajador	Resultados		
	Trigo		Tejido
"A": Trabajador medio consigue en un año	600 kg	+	200 m
"B": " " "	300 kg	+	400 m
Total	900 kg	+	600 m

A la inversa, si ambos países deciden especializarse, produciendo el bien en el que tienen mayor ventaja absoluta, tendríamos:

Pais / Trabajador	Resultados		
	Trigo		Tejido
"A": Trabajador medio consigue en un año	1200 kg	+	0 m
"B": " "	0 kg	+	800 m
Total	1200 kg	+	800 m

Esto quiere decir que, cuando los países se especializan, consiguen, en conjunto, un mayor nivel de producción de todos los bienes y, luego, gracias al intercambio comercial, tendrían una mayor disponibilidad de bienes y menores precios.

[4] Igualmente, sobre las ventajas comparativas, SILVA (1977:49) da este ejemplo. Si en los dos paises citados, A y B, donde se producen trigo y tejidos, se observan estos datos:

País / Trabajador	Resultados		
	Trigo		Tejido
"A": Trabajador medio consigue en un año	1200 kg	ó	600 m
"B": " "	400C	"	400 "

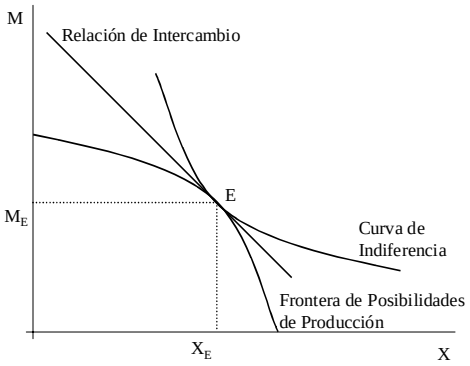
El país A tiene ventaja absoluta, tanto en trigo como en tejido, siendo este mayor en trigo (1200/400 = 3) y menor en tejido (600/400 = 1,5); luego su mayor ventaja comparativa sería en trigo (porque 3 es mayor que 1,5).

El país B tiene desventaja absoluta, tanto en trigo como en tejido, siendo su desventaja mayor en trigo (400/1200 = 0,33) y menor en tejido (400/600 = 0,66); luego su mayor ventaja comparativa sería en tejido (porque 0,66 es mayor que 0,33).

Así entonces, todo país puede identificar en qué bienes tiene ventajas comparativas y dedicarse a la producción de estos bienes para luego proceder a su intercambio con los otros.

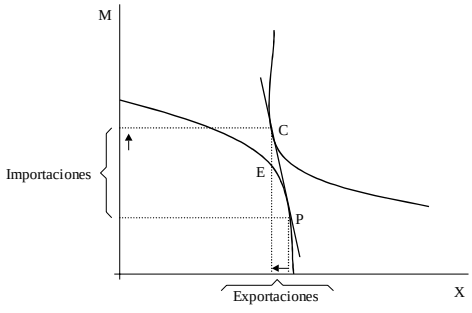
[5] El Modelo de Heckscher-Ohlin se puede resumir en los siguientes términos (utilizando el texto de WILLIAMSON, 1989:36-38):

Sea una economía cerrada en la que se producen y consumen únicamente los bienes X y M, en base a los cuales se construye la "Frontera de Posibilidades de Producción", la "Relación de Intercambio" que mide la relación de precios Px/Pm, de los bienes considerados) y la "Curva de Indiferencia" de la colectividad, todos los cuales aparecen en el Gráfico siguiente:



Las tres líneas indicadas se interceptan en el punto E, determinando así las cantidades óptimas de producción y consumo de los bienes X y M (XE y ME en el Gráfico anterior).

Cuando esta economía se abre al comercio internacional, en la que supuestamente existe mayor demanda y precio por el bien X, entonces la pendiente de la "Relación de Intercambio" aumentará (FERGUNSON, 1979:37-38). Luego, la variación de Px/Pm da lugar a un nuevo punto de tangencia con la "Frontera de Posibilidades de Producción" (en el punto P del Gráfico que sigue) y alcanza una mayor "Curva de Indiferencia" (en el punto C del Gráfico), reduciendo la cantidad consumida de X (que será dedicado a la exportación) y aumentando el consumo de M (que será importado del exterior).



Así entonces, gracias al comercio internacional, se consigue valorizar los bienes internos, permitiendo la importación de otros y así, conseguir un mayor nivel de consumo y bienestar general.

6 *Sin embargo, tambien existen tesis que se oponen abiertamente a las afirmaciones de la Teoria del Comercio Internacional, en el sentido que éste es beneficioso para todos los países que participan en él. A mediados del siglo pasado, el economista aleman Friedrich List, en su obra* ***Sistema Nacional de Economía Política*** *(1841), rechazó los enunciados del liberalismo comercial y proclamó una política mercantilista en favor del desarrollo de Alemania. Más recientemente, en la década del 50, Raul Prebisch en sus obras* ***El Desarrollo Económico de América Latina y sus Principales Problemas****, y* ***El Desarrollo Económico de la Argentina****, ambas publicadas en 1949 bajo los auspicios de la CEPAL, probó por medio del deterioro de los términos de intercambio, que el libre comercio internacional no favorecía necesariamente a América Latina y que en ese sentido se esperaría una activa participación de los gobiernos para favorecer a las industrias nacientes.*

7 *Su argumentación aparece en el "Especial sobre Globalización" publicado por la* ***Folha de São Paulo****, 02/11/97, pag. 2*

8 *Paralelamente también existe una fuerte competencia por la primacía de los grandes bancos internacionales. Si en la década del 80 eran los bancos norteamericanos los líderes en tamaño, captación y aplicacion de recursos, sin embargo en la década del 90 esta situación cambió radicalmente. Según SAVOIA, actualmente del total de los 40 mayores bancos a nivel mundial, 13 son japoneses, 7 norteamericanos, 4 de Inglaterra, 4 de Francia y 4 de Alemania, 3 de Holanda, 3 de Suiza y 2 de la China (Savoia, 1996: 46). Este cambio en el liderazgo seria consecuencia de los des-*

aciertos cometidos por los bancos norteamericanos, haciendo aplicaciones en los países subdesarrollados, en inmuebles y en empresas grandemente endeudadas. Coincidentemente, en años recientes igual crítica se le hace a los bancos japoneses, lo que da lugar a nuevos reacomodos en la estructura de los bancos a nivel mundial.

BIBLIOGRAFIA

BUENO, C.E. y MORCILLO, O.P. ***Fundamentos de Economia y Organización Industrial****. Madrid: Mc Graw Hill, 1993.*

CHESNAIS, F. ***La Mondialisation du Capital****. Paris: Syros, 1994.*

CUNHA, A.M. "A Globalização e seus Impactos sobre a Economia Brasileira", ***Perspectiva Econômica****, v.33, n.102, jul./set. 1998. p.23-39.*

FERGUNSON, C.E. y GOULD, J.P. ***Teoria Microeconómica****. México: Fondo de Cultura Económica, 1979.*

FMI. ***Estadísticas Financieras Internacionales. Anuario 1997****. Washington DC: Fondo Monetario Internacional, jul. 1997.*

LIST, G.F. ***Sistema Nacional de Economia Política****. São Paulo: Nova Cultural, 1986 (Colección "Os Economistas").*

SAVOIA, J.R.F. ***A Globalização do Mercado Financeiro Brasileiro.*** *São Paulo: Tese de Doutorado, FEA/USP, 1996.*

SILVA, A. ***Economia Internacional. Uma Introdução.*** *São Paulo: Atlas, 1977.*

WILLIAMSON, J. ***Economia Aberta e a Economia Mundial. Um Texto de Economia Internacional****. 4ª Reimpressão. Rio de Janeiro: Campus, 1993.*

Foto Ernst Manewal

ANÁLISIS

LA DEUDA EXTERNA POR PAGAR (Lo que el Jubileo 2000 reclama)

*HUGO LEZAMA COCA**

RESUMEN

Se analizan las obligaciones del país respecto al servicio de la deuda externa, por tipo de fuente de financimiento, en los próximos años.

Terminadas las negociaciones con los acreedores externos por deudas impagas desde 1982, lo que queda por delante en materia de deuda externa, de mediano y largo plazo, son los pagos futuros derivados de esas negociaciones así como prepararse para recibir nuevos créditos. No es que no hayamos recibido préstamos, es más como lo hemos mencionado en anteriores artículos, muchos de estos estuvieron relacionados con los procesos de renegociación[1]; pero de ahora en adelante lo que queda es un cronograma de pagos por las negociaciones realizadas y por algunos otros créditos que se destinaron principalmente a obras de infraestructura y/o sectores sociales.

Las negociaciones del Club de París cuyas características son plazos promedios de 20 años de cancelación, las deudas bancarias, de los proveedores sin seguro y de algunos de los países de Europa Oriental, agrupados en el llamado Plan Brady, con plazos futuros entre 15 y 20 años; así como los préstamos de los Organismos Internacionales, con similares plazos de cancelación, dan como resultado un perfil de servicio de deuda que, de acuerdo a los datos que presentaremos, abarca

Doctor en Ciencias Económicas e Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas. Decano de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM. E-Mail: decanoeco@unmsm.edu.pe

durante los próximos 20 años un servicio que oscilará entre los US$ 1 000 a US$ 1 900 millones anuales.

Por definición, el perfil del servicio de deuda debe tener la virtud de programar y delinear lo que va a pasar en el futuro respecto a los pagos y las posibilidades que tiene la economía de superar un momento adverso. Matemáticamente, los pagos futuros deben adecuarse al resultado de restar de nuestros recursos en moneda extranjera todas las necesidades fundamentales de la población, en cuanto a compras externas, relaciones financieras inherentes al comercio de bienes y servicios, y los recursos que deben apoyar el programa económico del gobierno, conocido como el apoyo social. En el saldo resultante deberá ubicarse el servicio de deuda. En base a ello deberían programarse los presupuestos anuales de tal forma que se aprecie la importancia que tiene satisfacer las necesidades básicas de la población. La imperiosa necesidad de construir infraestructura económica y social no debe postergarse ni estar sujeta a un pago puntual y hasta oneroso de deudas pasadas sin ninguna significación para la economía nacional. En ello creo que radica la fuerza moral con que la Iglesia Católica se ha abocado a la campaña destinada a priorizar «la vida antes que la deuda».

La experiencia nos muestra que durante todos los periodos en que se realizaron estas negociaciones, nunca se tomó en cuenta este simple razonamiento: ¿por qué se llega a una negociación?, porque siente y presiente que en uno, dos o pocos años la situación de insolvencia pasará y que, por lo tanto, los recursos en vez de ir a manos de los acreedores pueden ser empleados racionalmente. Claro que bajo políticas económicas que permitan un aumento de la riqueza, para luego cumplir con las obligaciones externas. Por el contrario, por las inmensas cargas financieras heredadas, al parecer, los negociadores sólo se guiaron por el alivio temporal, que en muchas ocasiones estaba referidas a su periodo de gobierno, o a la posibilidad de hacer con ese dinero algunas obras de carácter trascendental durante su mandato gubernamental.

Hace algunos años, en los pasillos del Ministerio de Economía y Finanzas se trató de acuñar una frase para estas mediciones macroeconómicas: «*la capacidad de pago del país*». Era indudable que después de querer satisfacer las inmensas necesidades de la población la capacidad de pago resultaba de lo más pequeña, por ello era imprescindible idear otras fórmulas que permitieran cumplir con las obligaciones externas sin violentar los recursos tan necesarios para el desarrollo del país. Lamentablemente, después de 1990 la idea no caló y se optó por renegociar de la manera más tradicional y pagar en monedas fuertes.

Perfil del servicio de la deuda para los próximos años

Según estimaciones realizadas por los funcionarios encargados, el pago por el servicio de la deuda con desembolsos contabilizados hasta el 31 de diciembre de 1998 (Cdro. Nº1), durante los próximos 20 años superará los US$ 1 350 millones como promedio anual. A partir de 1999 la salida de capitales será constante y en cantidades que representan casi el 35% de las exportaciones de bienes registradas durante los últimos años. Para tener una idea de la magnitud de las cifras, hasta el 2005 la República deberá cancelar US$ 12 274.63 millones, claro está de no mediar una nueva reestructuración, que no cambiaría la cifra sino que la postergaría con las consiguientes cargas financieras.

Cdro . Nº1
DEUDA PUBLICA EXTERNA PROYECTADA
1999 - 2037
(en Millones de US$)

AÑO	AMORTIZ.	INTERESES	TOTAL
1999	633.198	1.031.379	1.664.577
2000	731.907	1.005.151	1.737.058
2001	776.480	953.797	1.730.277
2002	795.642	903.945	1.699.587
2003	962.133	862.404	1.824.537
2004	1.011.029	814.253	1.825.282
2005	1.037.073	756.241	1.793.314
2006	1.050.960	699.543	1.750.503
2007	1.103.370	679.210	1.782.580
2008	1.110.404	655.970	1.766.374
2009	1.132.610	584.582	1.717.192
2010	1.051.912	512.442	1.564.354
2011	1.166.070	447.126	1.613.196
2012	1.176.383	368.837	1.545.220
2013	1.128.919	284.063	1.412.982
2014	864.423	211.239	1.075.662
2015	794.892	151.829	946.721
2016	616.301	97.635	713.936
2017	368.107	52.985	421.092
2018	78.919	38.693	117.612
2019	45.845	35.886	81.731
2020-2037	1.204.032	1.164.662	2.368.694
TOTAL	**18.840.609**	**12.311.872**	**31.152.481**

Fuente: MEF-DGCP / Diarios: El Peruano, Gestión, Síntesis, El Comercio
Elaboración: CESEPI - Natividad Arcondo

Estas cifras podrán sufrir variaciones si, por ejemplo, hay un incremento en la tasa de interés en los mercados financieros internacionales, pues, mayoritariamente, tanto la deuda reprogramada como la adquirida están referidas a tasas de interés flotantes. De acuerdo al Cuadro N°1, hasta la extinción de estas deudas, los intereses a pagar sumarían US$ 12 300 millones; cualquier variación hacia arriba en la tasa de interés incrementaría esta suma que ya de por sí constituye una carga financiera bastante elevada, teniendo en cuenta que corresponde a reprogramaciones y no a proyectos de inversión. Es decir estamos pagando deuda por inversiones imaginarias, es como cuando un transportista adquiere un vehículo para transportar bienes y lo compra a plazos, y no lo asegura, para mala suerte el vehículo se incendia, el transportista deberá seguir pagando sin poseer el bien que le habría posibilitado pagarlo.

También las cifras presentadas sufrirán sensibles variaciones si los desembolsos comprometidos ingresan a la economía. Esto se refiere, principalmente, a los créditos de los Organismos Internacionales quienes manejan un cronograma de desembolsos por proyecto por un determinado periodo de años y que está ligado fundamentalmente a ciertos cumplimientos de carácter administrativo y/o económico que debe hacer el país o de contrapartidas en moneda nacional para su normal funcionamiento. Por el momento, el incremento del servicio de deuda dependerá de los desembolsos comprometidos del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo por créditos ya concertados y que de todas maneras se deben dar.

Por último, la subida más notoria de este cronograma de pagos se realizará por los nuevos empréstitos en que incurrirá la economía nacional por adicionales necesidades de financiamiento. Durante los años precedentes y de acuerdo a la ley de endeudamiento externo que anualmente se promulga, los niveles permitidos han oscilado entre los US$ 2 500 a 3 000 millones. De haberse hecho uso de esta prerrogativa, que inclusive está en los acuerdos con el FMI, los niveles de nuevo endeudamiento habrían alcanzado fácilmente los US$ 15 000 millones con lo cual se engrosaría el saldo adeudado o stock de deuda que según cifras oficiales alcanza los US$ 18 840.60 millones a finales de 1998. En el Cuadro N°2 hemos realizado una proyección sobre la base de algunos créditos ya concertados este año y con otros anunciados oficialmente y que podrían concretarse durante este presupuesto. Las cifras muestran un incremento a partir del año 2000 en más de US$ 100 millones hasta el año 2020. Ya se imaginará el lector si hacemos proyecciones anuales, por ejemplo hasta el año 2005, de créditos por concertar en similares cantidades al año 1999, los niveles de pago nunca descenderán.

En cualquiera de los casos mencionados anteriormente, juegan un papel importante los tipos de cambio que se dan al interior de la canasta de monedas que componen el saldo adeudado; cualquier revaluación de monedas distintas al dólar incrementa también los pagos que deben hacerse. Ello sucedió cuando el yen japonés se revaluó con respecto al dólar, lo que obligó a utilizar una mayor cantidad de dólares para el pago de su servicio de deuda reprogramada[2].

Cdro. Nº2

DEUDA PUBLICA EXTERNA PROYECTADA

CON CREDITOS CONCERTADOS HASTA 1999
Y POR CONCERTAR EN EL MISMO AÑO
(en Millones de US$)

AÑO	AMORTIZ.	INTERESES	TOTAL
1999	633.198	1.031.379	1.664.577
2000	734.180	1.122.543	1.856.723
2001	778.753	1.071.041	1.849.794
2002	797.915	1.021.042	1.818.957
2003	964.406	979.353	1.943.759
2004	1.013.302	931.054	1.944.356
2005	1.110.433	871.721	1.982.154
2006	1.124.320	810.179	1.934.499
2007	1.176.730	785.706	1.962.436
2008	1.183.764	757.622	1.941.386
2009	1.205.970	681.391	1.887.361
2010	1.158.821	603.822	1.762.643
2011	1.272.979	531.314	1.804.293
2012	1.283.292	445.834	1.729.126
2013	1.235.828	353.869	1.589.697
2014	971.332	273.853	1.245.185
2015	899.420	207.253	1.106.673
2016	718.448	146.135	864.583
2017-2037	2.141.344	1.434.528	3.575.872
TOTAL	**20.404.435**	**14.059.639**	**34.464.074**

Fuente: MEF-DGCP / Diarios: El Peruano, Gestión, Síntesis, El Comercio
Elaboración: CESEPI - Natividad Arcondo

En el caso de una revaluación del dólar funciona de manera contraria, abaratando las deudas en monedas distintas a la moneda norteamericana. La magnitud de estas oscilaciones no deja de ser importante; por ello la oficina que

maneja el endeudamiento externo en el país deberá permitírse desarrollar algo así como gestión financiera en el mercado internacional de divisas, para aprovechar o evitar las bruscas oscilaciones en los tipos de cambio que agraven el servicio de la deuda.

Pero si eso sucede a nivel externo, el servicio de la deuda se torna peligrosamente insostenible sí se produce una devaluación del sol con respecto a la moneda norteamericana, puesto que se requerirán mayores soles para pagar el servicio, desequilibrando el presupuesto aprobado. Ello impondrá el echar mano de alguna reserva financiera o disminuir o eliminar otros gastos que, a entender de las autoridades públicas, no sean tan prioritarios como el pago a nuestros acreedores. Aquí sucede tan igual como al individuo que adquirió algún compromiso en moneda extranjera, que deberá pagarla en cuotas. Si hay una devaluación y no suben sus ingresos en moneda nacional, deberá decidir entre pagar la obligación o disminuir o eliminar alguna de las necesidades de su familia, como diversión, vivienda, vestido o alimentación. A juzgar por los últimos acontecimientos, la población peruana que se encontraba en la situación descrita, en una proporción significativa, ha dejado de pagar sus obligaciones en moneda extranjera; sin embargo, para el gobierno pagar religiosamente la deuda parece constituir una prioridad fundamental.

La proyección del servicio por principales fuentes

Organismos Internacionales

Con desembolsos hasta diciembre de 1998 y con un saldo adeudado estimado en US$ 4 546.86 millones, el servicio a pagar a esta fuente por los próximos años asciende a US$ 7 321.20 millones. De lo que se deduce que US$ 2 774.40 millones corresponde a los intereses programados a cancelar durante los próximos años. Si hiciéramos un cálculo grueso los intereses van a representar un poco más del 60% del capital adeudado a diciembre de 1998. Como se aprecia en el cuadro N°3.1, el servicio proyectado llegará hasta el año 2025, pero sus mayores expresiones en términos de cantidad se darán entre 1990 y el 2007, pues tendrán como promedio de pago US$ 540 millones anuales, para después decaer durante los próximos años.

Sin lugar a dudas se incrementará el servicio por los desembolsos comprometidos de créditos anteriores y por los nuevos créditos que seguramente incurrirán éste o los próximos gobiernos, pues, como lo habíamos mencionado, el crédito externo proveniente de esta fuente se ha constituido en una verdadera tabla de salvación, ya que se recurre a él para cualquier plan o contingencia que se presenta en la economía del país. Sino recordemos los préstamos ofrecidos o ya concertados para las si-

Cdro. Nº3.1
DEUDA PUBLICA EXTERNA PROYECTADA
FUENTE: ORG. INTERNACIONALES
DESEMBOLSOS AL 31.12.98
(En miles de US$)

AÑO	ORG. INTERNACIONALES		
	A	I	T
1999	265.353	313.096	578.449
2000	278.450	288.492	566.942
2001	272.554	262.314	534.868
2002	311.999	239.959	551.958
2003	318.383	217.791	536.174
2004	317.588	196.286	513.874
2005	298.888	174.515	473.403
2006	287.507	154.687	442.194
2007	268.347	135.305	403.652
2008	255.736	117.407	373.143
2009	262.990	98.982	361.972
2010	269.537	79.900	349.437
2011	274.714	60.415	335.129
2012	240.340	39.789	280.129
2013	152.470	22.723	175.193
2014	87.608	13.623	101.231
2015	42.321	8.894	51.215
2016	37.656	6.076	43.732
2017-2025	304.419	344.153	648.572
TOTAL	**4.242.441**	**2.774.407**	**7.321.267**

Fuente: MEF-DGCP
Elaboración: CESEPI-Natividad Arcondo

tuaciones creadas por el Fenómeno de El Niño[3], o el acuerdo de paz con Ecuador, etc. Como lo mencionamos en anteriores trabajos esto es peligroso, primero porque con esta fuente no hay posibilidad de reestructurar estas deudas en caso de incumplimiento y nos veremos en la necesidad de hacer movimientos financieros para saldar sus impagos, con los consiguientes perjuicios económicos que ya tuvieron lugar en los años 1992 y 1993.

En cuestión de tasas de interés y de tipo de cambio esta fuente también se afectaría, pues si bien mantiene una tasa de interés fijada por ellos, ésta se mueve si cambia la tasa de interés de los principales mercados internacionales[4]. Con relación a los tipos de cambio su canasta de monedas está conformada de tal manera que cualquier variación no perjudique los fondos de los Organismos, aún cuando resulte perjudicial para el tomador del préstamo.

En resumen, el servicio de deuda de los organismos será de una magnitud importante durante los próximos años y continuará en similar dimensión después de los años pico que se muestran en esta proyección, fundamentalmente porque se ha constituido en la principal fuente abastecedora de créditos externos de mediano y largo plazo para el gobierno central. Ya que esto sucederá de todas maneras, una sugerencia sería que a partir de este momento se tomen estos créditos con mucho detenimiento y que se asegure que los proyectos a financiarse tengan rentabilidad económica y/o su incidencia social tenga magnitudes que permitan alivios en los grandes males que padece la sociedad peruana. Lo ideal sería financiar con esta fuente proyectos rentables desde el punto de vista económico y dejar que los proyectos sociales sean financiados con el Tesoro Público.

Los países del Club de París

La otra fuente importante la constituyen los países agrupados en el Club de París, con quienes se han realizado desde 1990 tres negociaciones[5], manteniendo en la actualidad con ellos una deuda de US$ 8 872.82 millones (Cdro. Nº3.2). Dicha deuda proyectada de acuerdo a las condiciones financieras acordadas llegará hasta su extinción a provocar un servicio de US$ 13 878.13 millones, es decir los intereses proyectados alcanzan la cifra de US$ 5 005.31 millones, más del 50% del capital adeudado en 1998.

Siempre hemos sostenido que ésta es una de las negociaciones más onerosas para el país y la proyección mostrada lo confirma; de aquí al año 2013 el servicio oscilará entre US$ 600 a más de US$ 900 millones, y sólo se extinguirá en el año 2037. Sin embargo, pensamos que en el futuro la proyección mostrada no tendrá grandes incrementos porque ya no tendremos montos significativos para concertar, son pocas las fuentes oficiales que siguen manteniendo vínculos con la economía peruana, como son el OECF y el EXIMBANK de Japón, el KFW de Alemania, el AID y algunas líneas de crédito de gobiernos de España, Francia e Italia. Aquí también pedimos que los créditos a concertar vayan prioritariamente a proyectos de alta rentabilidad económica.

Mucho se ha especulado con la posibilidad de llegar a una nueva renegociación. Se suponía que en el último acuerdo de 1996 se pondría punto final a nuevas renegociaciones. Sin embargo, las cifras mostradas en esta proyección no dejan margen de duda: los pagos son fuertes y representan una pesada carga para los recursos que se manejan en la actualidad. Creemos en la necesidad de una nueva rene-gociación bajo otras perspectivas, no deseamos un alivio que dure uno o dos años, urge un acuerdo para no capitalizar los intereses, para adoptar nuevas formas de reducción, involucrar a los países acreedores; que permita generar, ahora sí, la capacidad de pago que no se logró con

Cdro. Nº3.2

DEUDA PUBLICA EXTERNA PROYECTADA

FUENTE: CLUB DE PARIS

DESEMBOLSOS AL 31.12.98

(En miles de US$)

AÑO	CLUB DE PARIS		
	A	I	T
1999	261.898	485.011	746.909
2000	348.680	482.027	830.707
2001	409.719	460.076	869.795
2002	418.233	436.595	854.828
2003	545.057	414.347	959.404
2004	562.692	380.271	942.963
2005	577.117	346.099	923.216
2006	575.510	312.393	887.903
2007	586.617	278.114	864.731
2008	605.377	243.521	848.898
2009	595.938	206.849	802.787
2010	490.653	172.550	663.203
2011	527.565	142.913	670.478
2012	554.209	110.690	664.899
2013	576.376	76.020	652.396
2014	362.572	43.866	406.438
2015	297.532	23.495	321.027
2016	78.257	9.692	87.949
2017-2037	498.821	380.786	879.607
TOTAL	**8.872.823**	**5.005.315**	**13.878.138**

Fuente: MEF-DGCP

Elaboración: CESEPI-Natividad Arcondo

los proyectos que financiaron y que es la causante de la pesada deuda que devora los recursos generados por nuestra economía.

Banca Internacional

La otra fuente importante es la banca comercial, con una proyección derivada fundamentalmente del acuerdo llegado con el Plan Brady, que como conocemos estuvo constituido por compras al contado y por opciones de largo plazo llamadas Bonos. Estos instrumentos financieros generan un servicio (Cdro. N°3.3), conformado por las opciones que quedaron después de las compras al contado que se hicieron[6]. Este remanente de deuda que se capitalizó da una suma de US$ 4 256.74 millones que a su vez origina intereses por US$ 3 905.87 millones. Estos representan mas del 90% de lo que vendría a ser el saldo adeudado en 1998.

Lo curioso de esta proyección es que el servicio va de US$ 200 millones a US$ 500 millones desde 1999 hasta el 2017 para luego decaer en los próximos 9 años y finalizar con un servicio de más de US$ 500 millones en el 2027. Cosas del acuerdo Brady que, entre otras particularidades, tiene la de haber sido diseñado en el Departamento de Tesoro Norteamericano.

Lo que no tendría nada de especial si las negociaciones llevadas a cabo hubiesen reportado alivios o situaciones económicas y/o financieras favorables para el país. Pero no están las cosas claras en la negociación. No porque se desconozcan detalles tan importantes como las compras hechas por el Gobierno a través de un banco extranjero, so pretexto de no haberlo hecho para no alterar las cotizaciones del papel peruano, sino porque es necesario saber cómo se llegaron a cifras de reconocimiento y de descuento tan espectaculares como las presentadas al Congreso. No entendemos cómo una deuda que reconocía (bilateralmente) un principal de algo más de US$3,000.00 millones, a finales del mandato del gobierno aprista, y de intereses por negociar[7], finalice como una deuda total sujeta a negociación de más de US$10,000.00 millones, que se pague US$1 300.00 millones (a lo que se denominó recompra) y se emitan bonos por más de US$4 800.00 (deuda nueva). ¿Hubo una negociación de la deuda o se aceptaron puntualmente las cifras de otro banco extranjero que se encargó de “conciliar las cifras”?.

Pensamos que en esta fuente, al igual que en las anteriores, ha faltado negociar considerando los intereses del país. Quizás en un momento de bonanza económica, producida por los ingresos de las privatizaciones, se pensó que era mejor llegar a un acuerdo antes que proteger los recursos financieros actuales y futuros. Los pagos realizados y los bonos proyectados nos dan una muestra de esta mala negociación.

El argumento de una normalización con la banca extranjera para asegurar las líneas de crédito de corto plazo para el sistema financiero nacional no parece tan convincente, sobre todo después de las dificultades para seguir gozando de estas líneas con la crisis asiática, rusa y brasileña.

Una subida de la tasa de interés en el ámbito internacional sí ocasionaría problemas con esta fuente, pues la totalidad de los bonos emitidos se encuentran referidos a la tasa de interés de mercado, específicamente a la Libor.

Pero en lo que habrá una diferencia, respecto a las anteriores fuentes, es que con la Banca, al parecer no tendremos créditos por concertar de mediano y largo plazo por lo menos durante los próximos 5 a 10 años. Las condiciones que se generaron en 1970 y parte de los 80 para la abundancia de créditos bancarios no estarán presentes en la economía mundial por muchos años, por lo que respiremos tranquilos. Sin embar-

Cdro. Nº3.3

DEUDA PUBLICA EXTERNA PROYECTADA

FUENTE: BANCA INTERNACIONAL

DESEMBOLSOS AL 31.12.98

(En miles de US$)

AÑO	BANCA INTERNACIONAL		
	A	I	T
1999	13.137	177.626	190.763
2000	41.627	185.373	227.000
2001	51.127	185.687	236.814
2002	38.509	183.665	222.174
2003	77.017	190.669	267.686
2004	115.526	195.711	311.237
2005	149.833	194.253	344.086
2006	149.833	191.374	341.207
2007	184.140	227.306	411.446
2008	184.140	259.852	443.992
2009	201.294	247.148	448.442
2010	218.446	232.192	450.638
2011	291.264	219.808	511.072
2012	308.418	198.160	506.578
2013	325.571	169.070	494.641
2014	342.725	141.366	484.091
2015	385.609	110.761	496.370
2016	437.071	76.830	513.901
2017-2027	741.462	519.020	1.260.482
TOTAL	**4.256.749**	**3.905.871**	**8.162.620**

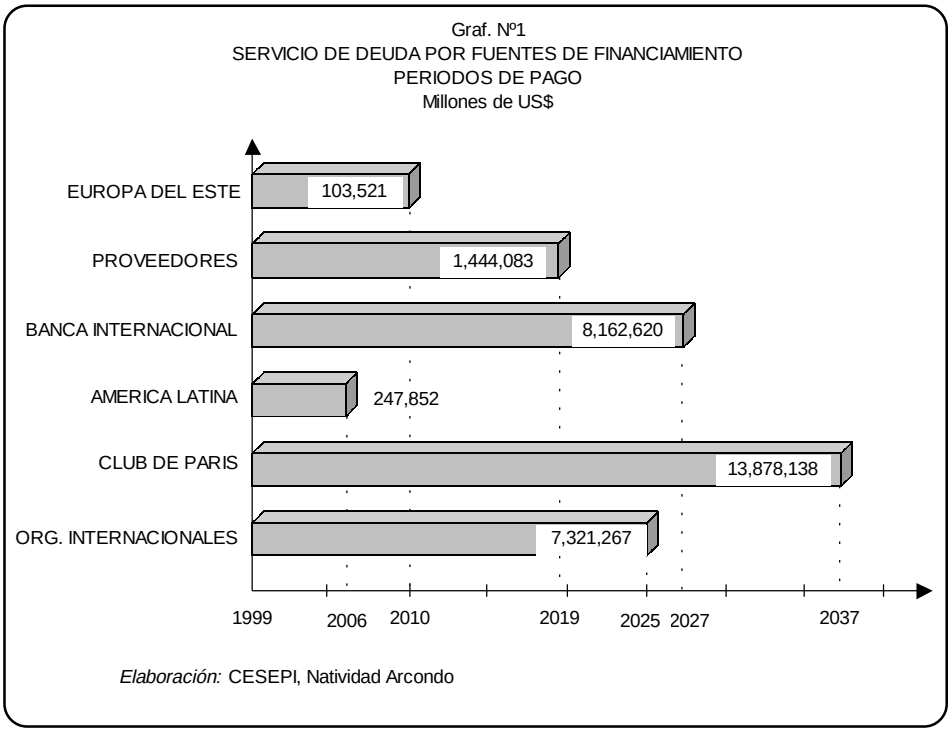
Fuente: MEF-DGCP

Elaboración: CESEPI-Natividad Arcondo

go, esa tranquilidad sería completa si el servicio descrito anteriormente es rebajado drásticamente mediante una nueva negociación que, teniendo en cuenta los altos costos que se están generando para la economía del país, se encuentren mecanismos para pagos alternativos que no signifiquen salida de recursos financieros.

Otras Fuentes

Están constituidas por los países de América Latina, de Europa Oriental y los proveedores sin seguro. A excepción de estos últimos y posiblemente de Rusia[8], ninguna tiene una buena perspectiva en el futuro, sus préstamos cada vez serán menos evidentes y, tal como se muestra en el graf. N°1, se irán extinguiendo en los próximos años.



La necesidad de una nueva negociación

A lo largo de la exposición hemos querido mostrar lo que va a acontecer con los pagos futuros, hemos visto y analizado el monto que cada fuente de financiamiento va a cobrar, lo que a todas luces resulta excesivo para la economía del país, tan angustiado durante los últimos años a pesar de los indicadores económicos positivos o favorables que se publican oficialmente. De lo analizado es evidente que el país requiere con urgencia una nueva y distinta negociación de su deuda. Todo lo que se proyecta en materia de pagos debe ser adquirido o restado de recursos que la economía está generando, no de los proyectos que dieron lugar a estas reprogramaciones. Eso constituye un lastre para cualquier economía. Volvemos a mencionar que, salvo el oleoducto petrolero construido con aportes de empresas japonesas y en la cual también se realizó una negociación no tan favorable para los intereses del país, ningún proyecto financiado por los Organismos Internacionales, por los integrantes del Club de París, Banca comercial o cualquier otro acreedor ha sido rentable, ni ha generado recursos para su pago, por ello resulta tan especial esta proyección de servicio de deuda.

Por todo lo anterior estimamos que la campaña de la Iglesia Católica es loable y debe ser apoyada para que su cruzada tenga eco en la conciencia y en las actitudes de los acreedores. Desde el punto de vista de la economía, vemos que no existe una contrapartida justa en los resultados de la concertación de las deudas. Observamos además las dificultades que ocasiona el destinar recursos para tal fin, sin que estos se hayan originado de los proyectos o planes financiados, sin obtener o cuidar la rentabilidad, peor todavía cuando muchos de los proyectos no existen en la actualidad. Que la deuda contribuya a resolver problemas de escasez de alimentos, agua y energía de la población peruana, para romper esa simbiosis que manifiesta Oswaldo de Rivero: "bajo consumo per cápita con altas tasas mundiales de crecimiento demográfico urbano"[9].

Por el lado del gobierno se debe entender que no sólo es posible estar en la comunidad financiera internacional presentándose como un excelente pagador sino como un país viable con excelentes recursos económicos y con la seguridad de que sus inversiones van a ser respetadas, porque existe legislación veraz y confiable. Y sobre todo que pagaremos nuestras obligaciones en la forma y oportunidad que conjuntamente con nuestros acreedores señalemos, sin dejar irresueltos los grandes males de nuestra sociedad.

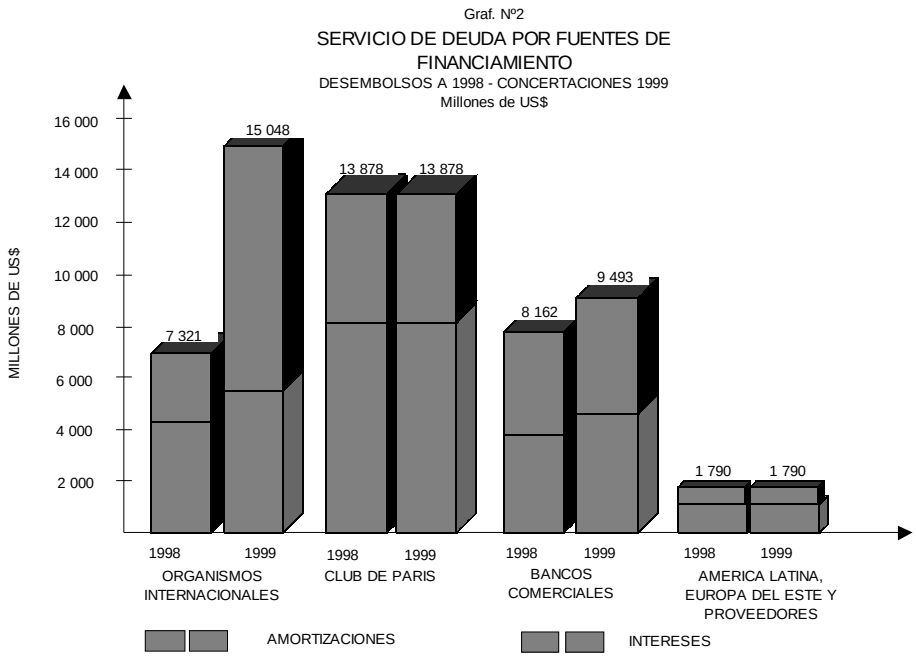
Escuchar voces de condonación de deuda o formas similares no debe provocar en el gobierno nerviosismo ni temor de que uno de los pilares de su programa económico pueda venirse abajo, con consecuencias funestas para la marcha de su plan de gobierno. Al contrario dichos pedidos no deberían ser considerados como negativos. La campaña de la Iglesia Católica, por ejemplo, puede abrir la posibilidad de volver a negociar, pero esta vez, como lo hemos manifestado a lo largo de este artículo, bajo fórmulas o mecanismos que resulten más beneficiosos para el país.

Por otro lado el «Jubileo 2000» que tantas discusiones ha causado, inclusive dentro de la esfera eclesiástica peruana, no pretende el no pago unilateral de los deudores sino que se orienta a sensibilizar a los duros y a veces implacables acreedores, para un mejor tratamiento de lo que hasta ahora hemos mostrado, la carga pesada de la deuda externa. Creo que el país debería estar preparado para saber qué ofrecerles, cuáles serían los mecanismos que permitan reducir el servicio de deuda, en qué nos ayudan para elevar nuestra capacidad de pago sin descuidar las necesidades de la población.

Hay diversos programas alternativos que no sólo significan salida de divisas; por el contrario, pueden originar un incremento y modernización de nuestras exportaciones, un mayor impulso tecnológico a nuestro sector industrial -

sin que ello implique un regreso a políticas que se denominaron mercantilistas-una explotación racional y estratégica de nuestros recursos pesqueros, forestales, turísticos, etc. De lograr un programa alternativo de pagos, cosa que no es fácil, que conlleve una reducción de los montos reconocidos, con los recursos que se hubiesen destinado al pago mostrado en la proyección, podemos ir atacando los dos principales problemas de nuestra economía: pobreza y desempleo.

De lo contrario, tendremos que continuar con lo ya reprogramado y mostrado en las páginas anteriores y que, es bueno recordar, entre 1999 y el 2005 el servicio a cancelar será de US$ 12 274.63 millones, de los cuales más del 80% irán a engrosar las arcas de los países que conforman el Club de París y los Organismos Internacionales, más específicamente el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo.



Elaboración: CESEPI, Natividad Arcondo

NOTAS

[1] *LEZAMA COCA, Hugo; "Políticas de endeudamiento (para no olvidar la lección)" . Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM, 2da. Época, Año 3, Nº10, diciembre 1998.*

[2] *Como el país está en la zona de influencia del dólar americano, para todas las transacciones comerciales y financieras con el exterior se utiliza la moneda norteamericana.*

[3] *LEZAMA COCA, Hugo; "El financiamiento externo y el fenómeno de El Niño – El caso de las carreteras nacionales". Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM, 2da. Época, año 3, Nº7, abril 1998, Lima – Perú*

[4] *La explicación es que muchos de los créditos que otorgan estos organismos provienen de su fondeo en los mercados financieros internacionales y no de sus recursos propios; por lo que ante una subida en las tasas de interés, inmediatamente es trasladada al acreedor.*

[5] *LEZAMA COCA, Hugo; "El financiamiento de los países del Club de París y el desarrollo peruano". Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM, 2da. Época, Año2, Nº6, Diciembre 1997, Lima-Perú*

[6] *No olvidemos que para este acuerdo hubo reconocimiento de deuda que ascendió a US$10 669.5, de los cuales se pagaron US$1 295.80 millones, lo que dio como resultado una reducción de US$5 451.4 millones, el resto US$4 873.1 millones se emitieron bonos. Matemáticamente las cifras no concuerdan, por ello será necesario conocer lo que el Presidente de la República ha manifestado públicamente: en esta negociación* "hay bastante pan por rebanar". *De los diarios* La República y Gestión, 16.03.99.

[7] *En una negociación los intereses aumentarán o disminuirán según los parámetros que se tomen para su cálculo como, por ejemplo, tasa de interés corriente (o de contrato original), tasa de interés de mora, período de cálculo, montos sobre los que se aplicarán dichos parámetros (sobre saldos adeudados, principal no pagado, intereses no pagados, etc.). Aquí surgen las preguntas: ¿cuáles fueron los parámetros?, ¿se negoció o solo se aceptó?.*

[8] *Con Rusia también tenemos una negociación de lo más especial, sino recuerden el reconocimiento de US$1,100.00 millones. De "La deuda rusa. Entretelones de una negociación", Hugo Lezama Coca, Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM, 2da. época, año 3, Nº9, setiembre 1998, Lima-Perú.*

[9] *DE RIVERO, Oswaldo, "El mito del desarrollo – los países inviables en el s. XXI", Mosca Azul Editores, 1998, pag. 221.*

BIBLIOGRAFIA

DIRECCION GENERAL DE CRÉDITO PÚBLICO, MEF: "Estadísticas y Renegociación de la Deuda Pública", MEF, (Varios).

DIRECCION GENERAL DE CRÉDITO PUBLICO , MEF: "Estadísticas de la Deuda Pública", MEF, (varios).

BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERU; Nota Semanal, Nº47 –50, 1998 y Nº01-04, 1999.

TOUSSAINT, Eric; "Deuda Externa en el Tercer Mundo – Las finanzas contra los pueblos", Edit. Nueva Sociedad, Caracas, Venezuela, 1998.

DE RIVERO, Oswaldo; "El mito del desarrollo, los países inviables en el s. XXI", Mosca Azul Editores, 1998.

LEZAMA COCA, Hugo; "Políticas de endeudamiento (para no olvidar la lección)" . Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM, 2da. Época, Año 3, Nº10, diciembre 1998.

LEZAMA COCA, Hugo; "El financiamiento externo y el fenómeno de El Niño – El caso de las carreteras nacionales". Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la

UNMSM, 2da. Época, Año 3, Nº7, abril 1998, Lima – Perú

LEZAMA COCA, Hugo; "El financiamiento de los países del Club de París y el desarrollo peruano". Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM, 2da. Época, Año2, Nº6, Diciembre 1997, Lima-Perú

LEZAMA COCA, Hugo; "La deuda rusa , entretelones de una negociación". Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM, 2da. Época, Año 3, Nº9, setiembre 1998, Lima – Perú

DIARIOS: El Peruano "Normas Legales", El Comercio, Gestión, Síntesis; Enero – Febrero – Marzo de 1999.

Foto: Volando

REGULACIÓN O LIBRE MERCADO
Economía política en el mercado de combustibles

*JORGE MANCO ZACONETTI**

RESUMEN

Se presenta la complejidad del problema de la regulación del mercado de combustibles, tanto por el universo de los actores comprometidos, como por los limitados recursos que pone el Estado a disposición de las entidades reguladoras.

A nivel internacional, el precio del petróleo ha tenido una tendencia sostenida a la baja, desde el mes de octubre de 1997, tal como lo expresa la evolución del crudo W. Texas Int, que podemos tomar como referente práctico. Su precio expresado en dólares corrientes disminuye en un porcentaje del 45 %, en el período comprendido entre octubre del 1997 y el 28 de diciembre pasado. Así, de un precio equivalente US $ 21,18 dólares el barril, se cotizaba en diciembre último en US $ 11,46. En términos reales, los precios del petróleo serían equivalentes a los vigentes a inicios de la década del setenta. Estamos pues, ante un desplome de las cotizaciones del crudo, que durará algunos años más. Ver Cuadro N°1 Precio del Petróleo Internacional.

Sin embargo, esta realidad supuestamente debiera favorecer a economías crecientemente importadoras de petróleo, como la peruana, que desde 1988 tiene déficits comerciales en su balanza de hidrocarburos. Importando crecientes cantidades de crudo, diesel 2 y gas licuado de petróleo, y exportando petróleo pesado y petróleo industrial (residual). En 1998, aproximadamente el 55 % del petróleo procesado por las refinerías ubicadas en el país, resultó ser importado. Ver Cuadro N° 2 Importación de Petróleo y Derivados.

Economista, con estudios de Maestría en Historia Económica. Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM, miembro del Instituto de Investigaciones Económicas. E-Mail: D210026@unmsm.edu.pe

En nuestro país era evidente el retraso que experimentaban los precios internos de los combustibles para adecuarse a la baja. En particular, en los precios finales que tienen que abonar los consumidores en las estaciones de servicio. Ha sido tan clamoroso el retraso, que el propio Presidente Ing. Fujimori ha realizado impresionantes declaraciones sobre la necesidad de una efectiva regulación en el mercado de combustibles y la intervención de la empresa estatal PetroPerú en la distribución minorista.

Implícitamente ha reconocido la importancia de PetroPerú en su función reguladora en el mercado, a pesar de una existencia reducida a su mínima expresión. Sin sus filiales (Solgás, Transoceánica, Petromar), sin lotes petroleros propios, ni los 78 grifos que tuvo que transferir al sector privado en 1992, la empresa estatal está presionando a la baja de los combustibles, compartiendo el mercado con la refinería privada La Pampilla-Repsol que abastece el 65 % del mercado más importante del país y un 45 % del mercado nacional.

Ello plantea una realidad de duopolio en la producción, donde dos empresas una estatal, la refinería de Talara y otra privada, la refinería La Pampilla, determinan más del 88 % de la producción interna de derivados del petróleo. Y, estando teóricamente abier-

CUADRO N° 1

PRECIO DE PETROLEO INTERNACIONAL
W.TEXAS INT.
US$/Barril

Octubre 1997	21,18	
Noviembre	19,89	
Diciembre	18,06	
1998		
Enero	15,67	
Febrero	15,85	
Marzo	14,75	
Abril	15,13	
Mayo	14,70	Disminución 45%
Junio	13,49	
Julio	14,30	
Agosto	13,32	
Septiembre	16,22	
Octubre	14,15	
Noviembre	11,30	
Diciembre 15	11,58	
Diciembre 28	11,46	

Fuente: BCR Nota Semanal N 48 18 Dic.1998

CUADRO N° 2

IMPORTACION DE PETRÓLEO Y DERIVADOS
1991 - 1998
Importaciones Miles US$ CIF

	CRUDO	DIESEL - 2	GLP	
1991	246,926	68,958	22,033	
1992	200,841	118,468	21,097	
1993	154,605	88,045	18,995	
1994	122,730	110,115	26,962	
1995	294,982	200,002	34,964	
1996	421,032	224,610	34,785	
1997	565,232	205,841	26,665	
1998	473,744	114,556	19,263	**TOTAL**
	2480,092	1130,595	204,764	US$ **3,815,451.00**

Fuente: Ministerio de Energía y Minas.

ta la posibilidad de importar derivados del petróleo, en razón de la transferencia de los terminales donde se almacena el crudo y derivados a las empresas privadas, ello plantea en la práctica los límites reales para el fomento de la libre competencia, pues las restricciones de capital impiden que "cualquier empresario", compre combustibles en el exterior.

El Presidente Fujimori, en la práctica, estaría asumiendo que constituyó un gravísimo error haber transferido los grifos de PetroPerú, que en la lógica integral del negocio eran las bocas de salida y lo último en ser vendido. De la misma forma, tácitamente reconoce que la "falta de competencia" en el mercado de combustibles corresponde a la naturaleza oligopólica en la distribución, y donde dos refinerías medianas, Talara y La Pampilla, resultan responsables del 88 % de la producción interna de derivados del petróleo, que con la excepción del diesel 2 y el gas licuado de petróleo, se tienen que importar para satisfacer la demanda interna. Ver Cuadro N° 2

Sin embargo, el problema de fondo es identificar los factores que determinan los elevados precios de los combustibles, pues resulta una "paradoja de la pobreza" que los peruanos tengamos que pagar por las gasolinas un precio casi dos veces superior a los vigentes en los Estados Unidos. Mientras allá, los

CUADRO N° 3

PRECIOS INTERNOS AL CONSUMIDOR

Variación de Precios en los Combustibles en América Latina entre Junio 1996 y Enero 1998

PAÍSES	US$ por Galón									US$ por Kg.		
	Gasolina Regular			Diesel 2			Kerosene			GLP		
	Junio 96	Enero 98	Variación	Junio 96	Enero 98	Variación	Junio 96	Enero 98	Variación	Junio 96	Enero 98	Variación
Perú	1,32	1,87	42%	1,00	1,63	63%	0,85	1,26	48%	0,41	0,88	115%
Argentina	2,18	2,86	31%	1,00	1,62	62%	1,09	1,77	62%	0,85	1,00	18%
Brasil	2,15	2,50	16%	1,41	1,34	-5%	1,49	1,29	-13%	0,38	0,54	42%
Chile	1,94	2,02	4%	1,35	1,24	-8%	1,08	1,00	-7%	0,66	0,73	11%
Bolivia	1,50	1,40	-7%	1,50	1,40	-7%	0,82	0,77	-6%	0,27	0,25	-7%
Ecuador	1,17	1,06	-9%	0,82	0,74	-10%	n.d.	n.d.	---	0,06	0,07	17%
Colombia	0,89	0,70	-21%	0,89	0,70	-21%	0,89	0,70	-21%	0,25	0,19	-24%

Fuente: Estadísticas Energéticas. Organización Latinoamericana de Energía OLADE.

consumidores pueden pagar US $ 0.97 centavos por galón, nosotros tenemos que gastar, una media de S/ 6 nuevos soles (US $ 1.87 por galón).

Ello conlleva a realizar también un necesario balance del proceso de privatización en el sector de hidrocarburos realizado en nuestro país desde 1991 a la actualidad. Análisis que escapa a la naturaleza del presente artículo. Mas, la problemática exige preguntarse sobre los límites para el fomento de la "libre competencia" en el mercado de combustibles, en una economía pequeña como la nuestra. Ello nos introduce a la naturaleza de las relaciones entre el Estado y el mercado y la moderna teoría de la regulación.

A nivel internacional

En el contexto internacional se reconoce la experiencia peruana como la más extrema, pues es inédita la vía de privatizar "por partes" una empresa petrolera rentable, sea su gestión estatal o privada. Incluso en países tan ortodoxos como México, Brasil, Venezuela se manifiesta la necesaria apertura, ya sea para la participación de capital privado en la petroquímica secundaria, cual sería el caso de México; o la participación de los capitales privados en los campos marginales o de crudo pesado, en el caso de Venezuela; y la participación del capital privado transnacional en el desarrollo del gas, en el caso del Brasil, sólo por mencionar algunos ejemplos.

En la mayoría de países de América Latina existe una clara y decisiva posición para el desarrollo de sus empresas estatales, sea a través de la internacionalización, es el caso de Petróleos de Venezuela (PDVSA), México (Pemex), Brasil (Petrobras y Braspetro), Argentina (YPF). En esta última, YPF, que fue privatizada manteniendo su integración, el Estado, provincias, trabajadores controlaban un porcentaje significativo de acciones aproximadamente del 40 %; y se transnacionaliza a través de la compra de la empresa Maxus, estableciendo acuerdos estratégicos con ENAP de Chile para el desarrollo del mercado del gas etc.

Es decir, la experiencia internacional no avala la "privatización fragmentada", y en la mayoría de los casos se apuesta por la modernización de sus empresas petroleras, pues no debiera existir oposición entre la presencia estatal y la necesaria desregulación y apertura en el sector de hidrocarburos, acorde con las nuevas tendencias que caracterizan a la "economía global".

Perú: los mayores incrementos

No resulta una casualidad histórica que habiendo "fragmentado" las actividades de explotación, refinación, transporte y distribución, en el Perú se

CUADRO N° 4

PRODUCCIÓN Y VENTAS INTERNAS DE DERIVADOS DEL PETRÓLEO

MB/DC Enero - Octubre 1998

DERIVADOS	Ref. Talara	Refinería La Pampilla	Refinería Conchán	Refinería Iquitos	Refinería Pucallpa	Refinería El Milagro	Total Producción	Ventas Internas
GLP	4,4	1,8	---	---	---	---	6,2	10,9
Gasolina 84	7,8	6,5	0,87	1,09	---	0,09	16,4	16,3
Gasolina 90	2,6	4,3	0,54	---	---	---	7,4	6,8
Gasolina 95	1	0,5	---	---	---	---	1,5	1,5
Gasolina 97	0,1	1,9	0,31	---	---	---	2,3	2,7
Turbo A-1	2,7	5,9	---	0,48	---	---	9,1	9,0
Kerosene	6,9	5,4	1,04	0,33	0,62	0,16	14,5	13,4
Diesel 2	12,9	24	1,07	1,66	0,28	0,31	40,2	55,5
Petróleo Ind. 5 y 6	5,8	8,1	3,39	1,57	0,22	1,03	20,1	11,5
Petróleo Ind. Exp. 500	3,9	32	1,72	---	---	---	37,6	16,0

Fuente: Ministerio de Energía y Minas. "En Cifras" Revista Mensual de Estadística. Nov. 98 N° 59

Elaboración: Propia.

tengan que pagar los combustibles más caros de América Latina, experimentando los más fuertes incrementos. Incluso más altos que los vigentes en los países de un mayor desarrollo relativo y por tanto de mejores ingresos, tales como Argentina, Brasil, Chile y Colombia.

En el Cuadro N° 3 Precios Internos al Consumidor mostramos los precios de los combustibles, entre junio del 1996 y enero del 1998, expresados en dólares por galón, en los principales países de América Latina, según información estadística proporcionada por la

Organización Latinoamericana de Energía (OLADE). Ello nos demuestra que en los dos países que privatizaron la actividad petrolera, tanto Perú como Argentina, los precios de la gasolina regular, del diesel 2, kerosene y gas licuado de petróleo (GLP), se incrementaron a pesar de la baja del precio internacional del petróleo.

Incluso, las variaciones de los precios fueron más fuertes en el Perú que en la Argentina, particularmente en el gas licuado. Estos altos precios al consumidor en nuestro país se explicarían por los altísimos márgenes de distribución y la fuerte participación tributaria. A ello, habría que agregarle la evidente rigidez para alinear los precios internos a las fluctuaciones de los precios internacionales del crudo y derivados.

En cambio, en los países que mantienen la presencia estatal en la actividad petrolera, en especial de sus refinerías, Bolivia, Ecuador, Colombia, los precios de las gasolinas diesel y kerosenes disminuyeron. Mientras en Brasil y Chile se incrementaron los precios de las gasolinas y gas licuado, disminuyendo los precios del diesel 2 y kerosenes.

Chile: modelo de planeamiento estratégico

El caso chileno resulta ilustrativo, pues se trata de un importador neto de petróleo, es decir altamente dependiente del mismo, donde la empresa estatal, ENAP, actúa como un holding en las distintas fases de la actividad petrolera. No sólo mantiene el control de la actividad refinera, a través de la Refinería de Petróleo Concón S.A. y Petrox S.A., obteniendo importantes márgenes de beneficios; también, por medio de la Empresa Almacenera de Combustibles (Emalco) asegura el acceso de las cadenas de grifos independientes. Con ello, preserva la competencia a nivel de la distribución mayorista y minorista, regulando los posibles abusos en el mercado de los combustibles de parte de las empresas transnacionales.

El ejemplo chileno debiera ser tomado en cuenta, pues éste es un país marginal en la producción de crudo. Enap-Magallanes, encargada de la producción, cada vez obtiene menores volúmenes de crudo. Chile sólo produce internamente 9 MB/DC (Miles de barriles por día calendario) y consume 182 MB/DC. Sin embargo, tiene como política de Estado la potenciación y modernización de su empresa estatal ENAP y como estrategia para asegurar la renta petrolera a través de su filial internacional Sipetrol, explora y explota petróleo en Ecuador, Colombia, Argentina y África.

Sin embargo, lo más notable es el "Acuerdo Estratégico", firmado, entre los representantes de los trabajadores, supervisores y gerencia. En éste se "reconoce que ENAP es una empresa esta-

tal de todos los chilenos y para seguir sirviendo al país debe modernizarse, crecer y desarrollarse" (Fuente El Mercurio 30/3/98). Esta alianza estratégica, con gestión participativa de los trabajadores, redunda en un mayor rendimiento y productividad.

También de acuerdo a la modernidad, en ENAP se reconoce que el principal activo de la empresa es la capacidad de sus trabajadores, que suman alrededor de 3 mil, asegurándoles la estabilidad laboral. Esta realidad resulta absolutamente diferente con la nuestra donde la privatización, en el sector hidrocarburos, ha significado el despido de miles de trabajadores para ser empleados, parte de ellos, bajo la modalidad de "contrata" o "enganche petrolero", con míseros salarios y jornadas superiores a las 12 horas.

En Chile, el "Acuerdo Estratégico" supone un plan de inversiones en los próximos cinco años, por un monto de US $ 1 655 millones de dólares, que serán financiados con la obtención de recursos obtenidos por la venta de activos no deseados, depreciación de activos, endeudamiento razonable sin el aval del Estado, asociación con terceros en proyectos específicos que no comprometan la propiedad, incorporación de capital de terceros en la filial internacional Sipetrol y mediante la reinversión de utilidades.

CUADRO N° 5

COMPORTAMIENTOS DE LAS VENTAS INTERNAS DE LOS DERIVADOS DEL PETRÓLEO CRUDO - SEGÚN TIPO DE PRODUCTOS

Miles de Barriles por Día (MB/DC)
Enero/Nov

	1998	1997	Variación
Total	**148,8**	**146,3**	**1,10%**
Derivados			
GLP	10,9	9,3	17,2%
Gasolina 84	16,3	17,5	-6,9%
Gasolina 90	6,8	5,9	15,3%
Gasolina 95	1,56	1,68	-7,1%
Gasolina 97	2,68	2,57	4,3%
Turbo A-1	9,0	9,26	-2,8%
Kerosene	13,41	13,8	-2,8%
Diesel 2	55,68	56,39	-1,3%
Petróleo Residual 6	11,86	8,09	46,6%
Petróleo Residual 500	16,43	18,06	-9,0%
Otros	3,22	3,69	-12,7%

Fuente: MEM - PetroPerú. En Cifras. Diciembre N° 60
Elaboración: Propia.

Esta modernización supone también convertir a Chile en la potencia refinera de esta parte de América Latina, con la ampliación y modernización de la capacidad refinera de ENAP. Actualmente, la capacidad de ambas refinerías bordea los 188 MB/DC (miles barriles por día calendario), equivalentes a 30 mil metros cúbicos diarios, para pasar en los próximos cinco años, a refinar 314 MB/DC, procesando gasolinas de alto octanaje sin plomo que se adecuarán a las exigentes normas ambientales.

Chile, considerado un país modelo en cuanto a la aplicación de las reformas estructurales y procesos de privatización, constituye un positivo ejemplo de la relación existente entre el Estado y el mercado. En ese país, el Estado prácticamente explota el 50 % de la producción del cobre, el mayor generador de sus divisas, y a nivel petrolero mantiene su presencia a través de ENAP garantizando, la competencia en el mercado mayorista y minorista de combustibles.

Perú: producción y ventas de derivados

El Cuadro N° 4 sobre la Producción y Ventas Internas de Derivados, considera el período enero-octubre de 1998 en términos de miles de barriles por día calendario. Este expone la estructura y participación de la producción en el mercado de combustibles. ¿Quién produce? y ¿Cuánto produce ?

La producción de derivados por las refinerías existentes en el país, a través de La Pampilla, Talara sumadas a las de Conchán, Iquitos, Pucallpa y El Milagro (Bagua), permite obtener de manera desagregada la producción por refinería, la producción total por derivado y su relación con las ventas internas.

Se debe mencionar que las refinerías de Talara y Conchán, mantienen un saludable nivel de integración, pues parte de la producción talareña se vende en el mercado limeño utilizando las instalaciones de la refinería de Conchán, que además de contar con un terminal, posee tanques de almacenamiento y una planta de ventas. Por ello, la producción de PetroPerú puede competir con la producción de la refinería La Pampilla, que tiene como operador a la transnacional Repsol y como accionistas minoritarios a la Mobil, YPF etc.

Técnicamente, la refinería de Talara está mejor balanceada que La Pampilla en el proceso de transformación del crudo en derivados. Esto significa que por barril de petróleo se obtienen mayores destilados medios (kerosene, diesel), gas licuado, gasolinas y una reducida cantidad de residual. En la actualidad, su producción, en relación a las ventas internas a nivel nacional de combustibles, satisface el 40 % del gas licuado de petróleo, el 48 % de las ventas de la gasolina de 84 octanos, el 66 % de la gasolina de 95, el 51 % del po-

pular y necesario kerosene y el 23 % del diesel 2, combustible utilizado en la minería, pesca, industria y generación eléctrica. Ver Cuadro N° 4.

Ésta es la importancia de la refinería de Talara en el mercado de combustibles que abastece el norte, centro y sur del país de manera interdependiente con la refinería de Conchán, a pesar de existir entre ambas una distancia greográfica de 1,200 Km. Ello le permite el suministro de gasolinas de alta calidad, con aditivos y a los menores precios.

Resulta claro que somos autosuficientes en gasolinas, kerosene, turbo A-1. Así mismo, tenemos que importar el diesel 2 y el gas licuado de petróleo (GLP), para satisfacer el mercado local en la medida que la producción interna no satisface la demanda. Y, por último, es claramente manifiesto que generamos en demasía el petróleo industrial 5 y 6 y especialmente el petróleo industrial 500 de exportación, constituyéndose la refinería La Pampilla en la principal responsable.

Ventas internas: recesión selectiva

En la presente coyuntura, tomando como período de referencia enero-noviembre de 1998 en comparación con un lapso similar en 1997, es evidente la recesión del mercado de combustibles, tomando como indicador las Ventas Internas en el mercado local, según los tipos de derivados, estimada en miles de barriles por día calendario (MB/DC). Así, las ventas aumentaron en un pobre 1.10 %. Ver Cuadro N° 5 sobre Comportamiento de las Ventas Internas de los Derivados del Petróleo.

Esto demuestra que existe una alta correlación entre el crecimiento de la economía y el consumo de combustibles; sin embargo, a nivel particular, hay combustibles cuyas ventas aumentan fuertemente (GLP, petróleo residual 6), otros que disminuyen, como las gasolinas de 84 y 95 octanos y particularmente el petróleo residual 500.

Llama la atención el crecimiento de las ventas internas del gas licuado, que aumenta en un 17 %, a pesar de la recesión económica. Al respecto, bien vale la pena adelantar la estructura del precio en un balón doméstico, mostrando la rentabilidad de la distribución y comercialización del gas. Por cada balón de 10 kilos que cuesta S/ 23 nuevos soles al ama de casa, el productor refinero percibe sólo S/ 6.26, el envasador/distribuidor y comercializador, capta S/ 12 nuevos soles, y el Estado captaría casi S/ 4 nuevos soles por concepto de impuestos.

La realidad del patrón refinero debiera servir para preguntarse sobre la evolución y comportamiento de las gasolinas, tomando como ejemplo la gasolina de 84, que resulta la más significativa en cuanto a sus ventas, como

habíamos afirmado. De ella se vendieron un promedio de 16.3 MB/DC (miles de barriles por día calendario) a nivel nacional. Es decir, un 6.9 % menos que lo vendido en el período enero/noviembre 1997, que fue de 17.5 MB/DC. Ver Cuadro N° 5.

Solgás (GLP)
Balón de 10 Kg = S/ 23 nuevos soles

	Productor	Estado	Envasador/distribuidor
En S/.:	**S/ 6.26**	**S/ 3.9**	**S/ 12.84**
En US$:	**$ 1.87**	**$ 1.16**	**$ 3.8**

Sin embargo, esta disminución en las ventas de la gasolina 84, resulta en parte compensada con un incremento de las ventas de las gasolinas de 90 y 97 octanos, que al mismo tiempo resultan más limpias en la medida de su mayor octanaje sin plomo. Así, la gasolina de 90 experimenta un crecimiento de 15.2 %, pasando de un nivel de ventas de 5.9 MB/DC a 6.8 MB/DC y las ventas de la 97 aumentan un 4.3 %. Ver Cuadro sobre Comportamiento de las Ventas.

Merece destacar también la caída del kerosene en un 2.8 % en razón de dos factores de naturaleza distinta. Por un lado, el efecto sustitución del kerosene por el gas licuado y el otro, producto del empobrecimiento de los sectores populares que recurren a combustibles tradicionales, que implican el carbón de leña, la leña y la bosta.

Por último, el significativo aumento del 47 % en las ventas del Petróleo residual 6, sorprende en un contexto recesivo. Este combustible es mayormente utilizado por la minería, el sector eléctrico, la industria y la pesca. Y el mayor productor es la refinería La Pampilla-Repsol.

Esta radiografía de las ventas resulta de la mayor importancia, pues las empresas mayoristas y minoristas, que operan en la distribución de combustibles se abastecen, con excepción del diesel y el gas licuado importados (GLP), casi íntegramente de la producción local, muy en especial de las gasolinas.

En tal sentido, constituye una incorrecta evaluación la posición asumida por el Presidente de la Shell Perú, cuando afirmó que: “ El mercado total de combustibles cayó el año pasado (1998) en 6 % y al mismo tiempo se ha incrementado la oferta de las estaciones y la venta promedio ha bajado. Este

CUADRO N° 6

EVOLUCIÓN PRECIOS DE LA GASOLINA 84
Soles por Galón

Fecha	Precio Planta Refinería (1)	Impuesto (2)	Precio Ex - planta (3)=(1)+(2)	Precio al Público Min - Max (4)	Margen Bruto % (5)=4/3x100
13-Ago-97	1,76	2,37	4,13		
12-Dic-97	1,76	2,41	4,17	4,95 - 5,30	19%
12-Ene-98	1,72	2,40	4,12		
24-Mar-98	1,67	2,45	4,12		
08-Jul-98	1,67	2,53	4,20		
18-Jul-98	1,59	2,51	4,10		
21-Nov-98	1,56	2,50	4,06		
10-Dic-98	1,36	2,45	3,81	4,85 - 5,00	27%
Variación entre 13-Ago-97 y 10-dic-98					
Absoluta: S/. 0.40 cent. Menos		S/.0,08 cent. Más	S/.0,32 cent.		
Relativa : (23%)		3.4%	7,7%		

Fuente : PerúPetro
Elaboración: Propia.

CUADRO N° 7

TRANSPORTE, DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS

VIGENCIA EN EL REGISTRO DE HIDROCARBUROS
AL 31/08/98

	N° DE EMPRESAS VIGENTES
PLANTA DE ABASTECIMIENTO DE COMBUSTIBLES LÍQUIDOS	30
DISTRIBUIDORES MAYORISTAS DE COMBUSTIBLES LÍQUIDOS	113
CONSUMIDORES DIRECTOS DE COMBUSTIBLE LÍQUIDO	1052
GRIFOS Y ESTACIONES DE SERVICIO DE COMBUSTIBLE LÍQUIDO	1285
TRANSPORTISTAS DE COMBUSTIBLES LÍQUIDOS	2850
PLANTAS ENVASADORAS, CONSUMIDORES DIRECTOS, CAMIONES TANQUE, CAMIONETAS BARANDA Y LOCALES DE VENTA DE GAS LICUADO DE PETRÓLEO.	1816
PLANTAS DE LUBRICANTES	6
TOTAL	**7152**

es el problema para todos.." (Gestión 18/ 1/99).

Con la información oficial, las ventas totales aumentaron pobremente en un 1.10 %, en razón de la recesión, siendo el efecto variado en el caso de las gasolinas. En segundo término, el incremento del número de los grifos y estaciones de servicio resulta evidente.

Entre 1991 y la actualidad, considerando la información del Osinerg, Organismo Supervisor de la Inversión Privada en Energía, éstos habrían pasado de 1,185 a 2,953. En verdad, los nuevos grifos son atraídos por los altos márgenes de distribución, y contradictoriamente acceden cada vez a menores porciones del mercado de combustibles, situación que se expresaría en las disminuciones en los volúmenes vendidos por grifo, hecho que se agrava con las tendencias depresivas en la economía nacional y familiar. De allí el creciente malestar, en particular de los grifos asociados a las transnacionales.

La gasolina 84: evolución

El Cuadro N° 6, Evolución Precios de la Gasolina 84, expone el comportamiento de este derivado, producido por PetroPerú, entre el período agosto 1997 y la modificación realizada al 10 de diciembre de 1998. Posteriormente, el 2 de febrero de 1999, se realizó un reajuste de los precios por los efectos devaluatorios que caracterizaron el primer trimestre en la economía peruana. Sin embargo, ello no invalida análisis en el período considerado para percibir las tendencias que nos interesan y captar la estructura y dinámica del precio de éste combustible.

La gasolina 84 es totalmente producida en el país, y se puede sostener que la mejor expresión de su evolución resulta ser en la moneda nacional. No sólo porque la gran mayoría de usuarios perciben sus ingresos en moneda nacional y no en dólares. Los impuestos son recaudados en nuevos soles; y el petróleo procesado por las refinerías, en su mayor parte (55 %) ha sido importado con un dólar barato, por lo menos en el período de referencia

En el Cuadro N° 6 identificamos tres elementos que nos permiten analizar el comportamiento del precio de esta gasolina y responder sobre la naturaleza de los factores que explican los elevados precios de los combustibles a nivel local.

El primero, está relacionado con el precio neto que percibe PetroPerú como productor refinero. Entre el 13 de agosto de 1997 y el 10 de diciembre de 1998, el precio al productor de la gasolina 84, ha disminuido en términos monetarios de S/ 1.76 el galón a S/ 1.36. Es decir, en 17 meses, el precio se ha reducido en S/ 0. 40 centavos de nuevo sol por galón. Expresado en porcentaje, es un decremento del 23 %, que con

retraso trata de adecuarse al desplome del precio internacional del petróleo, que había sido del 45 %.

Luego, se expone la participación de lo captado por el Estado en impuestos de forma consolidada. Así , para las gasolinas de 84 se considera el 8 % por concepto de rodaje, el monto fijo en nuevos soles del impuesto selectivo al consumo de combustibles, y el 18 % por el impuesto general a las ventas. El consolidado de los impuestos aparece en la segunda columna.

En el período de referencia, los impuestos en el caso de la gasolina 84 se han incrementado en S/ 0.08 centavos de nuevo sol. Es decir, los impuestos aplicados a este derivado se elevan en un porcentaje de 3.4 %

La columna N° 3, expresa la suma del precio al productor y los impuestos que determinan el precio ex-planta. Éste es el precio que aparece en los listados en las refinerías y plantas de venta. En este caso, se están considerando los precios correspondientes al Callao.

Por último, en la columna N° 4 se presentan los precios de los combustibles en los canales de distribución, sean grifos independientes y/o asociados en cadenas, mostrando los precios mínimos y máximos que se pueden observar en los diversos centros de expendio. En el caso de la gasolina 84, tomando en consideración la modificación del 10/12/98, el precio fluctúa entre S/ 4.56 y S/ 4.65, en el caso de los grifos independientes abastecidos por PetroPerú, y en no menos de S/ 4.85 el galón, según sea la gasolina aditivada de Shell, Mobil, Texaco.

Es evidente, que en los centros de expendio a un precio de S/ 4.85 nuevos soles el galón, el margen bruto de la comercialización, estaría determinado por la diferencia con el precio ex-planta, de S/ 3.81. Éste sería equivalente a S/ 1.04 nuevo sol por galón, que determinaría un margen bruto del 27 %. Este margen constituye el ingreso que, previa deducción de costos y gastos, determinaría la rentabilidad del distribuidor mayorista, minorista y transportista.

En síntesis, los precios del productor refinero, en este caso PetroPerú, que se puede hacer extensivo a las refinerías de Repsol-Pampilla y Maple (Aguaytía), han disminuido sus precios, y su participación, tratando de adecuarse, a la baja del precio internacional del crudo. El Estado ha incrementado mínimamente su participación, manteniendo su 50 % en el precio final que paga el consumidor.

Por tanto, el efecto combinado de la disminución del precio al productor y el total de los impuestos, se expresa en una rebaja del 7.7 % del precio Ex-planta, equivalente a S/ 0.32 centavos me-

nos (Ver columna 3). Ello significa que los factores que estarían determinando los altos precios de los combustibles están en relación con los altos márgenes de distribución, en particular de las cadenas transnacionales, en particular de la Shell, Mobil, Texaco.

Grifos: ¿cuántos son?

En setiembre de 1998, según declaraciones del máximo responsable del Organismo Supervisor de la Inversión Privada en Energía (Osinerg), ante la Comisión de Energía, Minas y Pesquería del Congreso, su número representaban los 2,953, sin considerar la competencia desleal que constituyen los grifos informales. Véase Actualidad Económica N° 193. El Caso de Osinerg.

Sin embargo, según la información proporcionada por la Dirección General de Hidrocarburos (DGH), organismo adscrito al Ministerio de Energía y Minas, al 31 de agosto del mismo año, estaban registrados solamente 1,285 grifos y estaciones de servicio de combustibles líquidos. Ver Cuadro N° 7 Cuadro sobre Transporte, Distribución y Comercialización de Productos.

Resulta preocupante la incompatibilidad de las cifras de las dos instituciones oficiales, en un gobierno que ofreció la modernidad y tecnología en la administración y gestión estatal.

Por último, la Consultora privada Apoyo S.A., caracterizada por su activa participación en el proceso de privatización y de asesoría al Gobierno, en su informe reservado sobre "La Situación y Perspectivas del Sector Hidrocarburos" de julio de 1998, presenta la cantidad de 1,920 Estaciones de Servicio, de las cuales 565 corresponderían a las cadenas transnacionales tanto como asociadas y estaciones propias.

A pesar de la poca confiabilidad estadística, pues no sabemos si son 2,953, 1285 o 1,920 el número de grifos y estaciones de servicio, las pertenecientes a las cadenas se pueden estimar en 625. De las cuales 205 son afiliadas a la empresa Shell, 160 pertenecientes a la transnacional Mobil, 100 de Texaco, 55 de Repsol, 45 de YPF y 60 de Pecsa, empresa peruana de combustibles abastecida por PetroPerú que ofrece los menores precios en los combustibles a sus asociados.

Estos grifos, sean independientes o afiliadas a cadenas transnacionales, son abastecidos por mayoristas (Shell, Mobil, Texaco, YPF, Repsol, Chevron, Pecsa, etc) que compran con descuento los combustibles a las refinerías locales, sean propiedad de PetroPerú, y/o La Pampilla-Repsol. En esta última, la Mobil resulta ser intermediario mayorista, y accionista minoritario del Consorcio Relapasa S.A. propietario de más del 60 % de acciones de la refinería, del cual Repsol de España es la operadora.

CUADRO N° 8

INGRESOS Y ACTIVOS - DISTRIBUCIÓN DE COMBUSTIBLES
US$ Miles

	SHELL		MOBIL	
	Ingresos	Activos	Ingresos	Activos
1993	26,927	12,077	19,329	11,220
1994	28,748	38,752	24,052	23,507
1995	64,091	57,902	61,050	44,606
1996	200,599	86,690	147,240	108,635
1997	280,782	-----	368,576	-----

Notas:
Los ingresos corresponden a Cía. De Petróleo Shell por la venta al por mayor de combustibles y Shell Peruana S.A. Responsable de la venta por menor.
En el caso de Mobil Oil del Perú Cía. Comercial S.A., corresponde sólo por ventas al por mayor de combustibles sólidos, líquidos y gaseosos y de productos conexos.

Fuente: Ranking Empresarial de Gestión y las Primeras Mil Empresas de Conasev.

Con la recesión y disminución de las ventas unitarias, los grifos asociados tienen fuertes restricciones para la competencia, en razón de las cláusulas de exclusividad firmadas.

Estas los obligan a comprar las gasolinas con aditivos proporcionados por las transnacionales y, prácticamente, en el mediano y largo plazo, los condena a la quiebra y/o absorción a precios no convenientes por las poderosas empresas, tal como ha sucedido en el vecino país de Chile.

En tal sentido, quien mejor expresa esta crítica situación es un afiliado afectado cuando manifiesta : " ..Las transnacionales han sabido hacerla bien. No tienen por qué ser competitivos si ya tienen un mercado cautivo en nosotros. Ahora, estaremos entre la espada y la pared. Si bajamos nuestras precios no cubriremos los costos operativos; si no lo hacemos, perderemos clientes. El resultado será igual " (Entrevista La República 16/1/99).

Distorsiones en la distribución

Por ahora se puede afirmar que el mayor número de estaciones de servicio son independientes; sin embargo, la tendencia es hacia una mayor participación y control en el mercado de parte de los grifos asociados y de los grifos propios de las cadenas transnacionales, que ofrecen adicionalmente al expendio de combustibles, una serie de servicios colaterales (minimarkets, telefonía, etc).

Este mayor control y dinámica en el mercado de combustibles, de parte de las transnacionales, se expresa en las políticas de diferenciación de marcas en sus gasolinas, con el uso de aditivos, que conservarían el motor y una mayor potencia. Se debe tener presente que las gasolinas en su conjunto son producidas localmente, como se ha expuesto anteriormente.

El alto precio de los aditivos que afecta la competitividad lo expresa, desde una posición afectada, el máximo representante de la AGESP (Asociación de Grifos y Estaciones de Servicio del Perú), cuando señala "..Si bien las transnacionales empezaron con un precio de paridad igual al combustible vendido por PetroPerú, cuando deciden aditivar su producto se inicia la diferenciación de precios. Recordemos que todas las gasolinas son nacionales. Entonces el factor diferencial de precios que tienen las compañías transnacionales en el fondo es un margen de ganancia.." (Síntesis 10/10/98)

CUADRO N° 9

PRECIO DEL ADITIVO QUE COBRAN LOS MAYORISTAS INCLUÍDO IGV (soles)

Gasolina	Shell	Mobil	Texaco	YPF
97	0,55	0,56	0,43	0,54
95	0,55	0,54	0,45	0,62
90	0,37	0,37	0,37	0,43
84	0,20	0,19	0,20	0,27

Fuente: Asociación de Grifos.

En el mismo sentido, el representante de la Asociación afirma que las empresas transnacionales perciben tres márgenes de ganancia, y reducen al mínimo el riesgo. Por los descuentos percibidos como mayoristas, equivalentes a US $ 0.02 centavos por galón, acceden a un significativo margen. A ello habría que agregar el margen que reciben por los aditivos que agregan a las gasolinas producidas localmente, que permiten la diferenciación. Y, por último, el margen obtenido como distribuidores minoristas.

Expresión de esta realidad, sería el significativo incremento de los ingresos de las empresas transnacionales Shell y Mobil, por la venta al por mayor y menor de los combustibles en el rentable mercado nacional, entre los años 1993 y 1997. Así, los ingresos de la Shell han subido de los US $ 27 millones en 1993 a más de US $ 280 millones en 1997. En el mismo sentido, la Mobil ha logrado mayores ingresos pasando de US $ 19 millones a percibir ingresos de US $ 368 millones, en el mismo lapso. Y la tendencia es a un mayor incremento. Ver Cuadro Nº 8 Ingresos y Activos en la Distribución de Combustibles Shell-Mobil

En tal sentido, un testimonio válido resultan las declaraciones del Ing. Juan Carlos Paniagua ex-gerente general de La Pampilla cuando reconocía que "..El Perú tiene unos márgenes para los mayoristas muy altos. Por eso que tener un grifo en este país es un gran negocio" (El Comercio 15/12/96). En la actualidad, gracias al aumento desmesurado del número de estaciones de servicio y grifos, el negocio languidece. En tal sentido, resulta evidente que la racionalidad en la actividad petrolera es la integración.

Sin embargo, en lo referente a los aditivos el comportamiento de la empresa estatal PetroPerú resulta diferente, en las gasolinas que produce, asume el costo de los mismos y no lo transmite al consumidor final. Ello es posible en la medida que el costo adicional de los aditivos utilizados para mejorar la potencia y conservación del motor resulta, al decir del Gerente de Ventas de PetroPerú, " ..un costo muy poco significativo en nuestra estructura de precios, razón por la que ello no se ha traducido en mayores precios" .

Los aditivos comprados por PetroPerú, a la transnacional Nalco/ Exxon Energy Chemicals, representan un costo que no supera los dos centavos de dólar por galón (US $ 0.02 Ctvs x gl) frente a los diez a doce centavos (US $ 0.10/0.12 en promedio x gl) que representaría en otras empresas como la Shell, Mobil, etc. y que, de pasada les sirve para justificar los altos precios de las gasolinas en sus cadenas de distribución. Ver Cuadro N° 9 sobre Precio de los Aditivos.

En la presente coyuntura, resulta crítica la situación de los empresarios privados que decidieron su asociación con las trasnacionales bajo cláusulas de exclusividad en la marca, abastecimiento y transporte. Éstos no sólo modernizaron sus instalaciones mediante significativas inversiones, recurriendo a préstamos de la banca, mejorando los surtidores y equipos bajo la figura de "comodato", que al término del contrato de 8 a 15 años los obliga a ser devueltos a las transnacionales, sino que también están sujetos a fuertes indemnizaciones monetarias por incumplimiento de contratos, con pólizas a favor del proveedor, etc.

Ello plantea los problemas típicos de la Economía Política, en cuanto ciencia social que estudia las relaciones sociales de producción y distribución en el capitalismo contempóraneo. Se trata, también, de interrogarse sobre el rol del Estado en un mercado pequeño con serias distorsiones en la distribución, pues por lo expuesto debe quedar en claro la necesidad de la Regulación del Estado para impedir abusos en el mercado, el fomento de precios competitivos, ganancias razonables y una saludable satisfacción al consumidor.

Epílogo

En el sector de hidrocarburos, según exposición del Dr. Thornberry Villarán, Presidente del Osinerg, habrían que supervisar 14 286 unidades, de las cuales 7 152 estarían en el ámbito de la actividad ligada al Transporte, Distribución y Comercialización de Productos (Ver cuadro N° 7). Éstas incluyen las plantas de abastecimiento de combustibles líquidos, distribuidores, grifos y estaciones de servicio, empresas envasadoras y de venta del gas doméstico (GLP), camiones de transporte de combustibles etc.

Ello demuestra la complejidad del problema tanto por el universo de los actores comprometidos, como por los limitados recursos que pone el Estado a disposición de las entidades reguladoras. Sin embargo, una genuina regulación exige y supone la formación de una cultura del consumidor, transparencia en la información económica financiera de las empresas y la participación creativa y democrática de los usuarios en la defensa de sus derechos.

En verdad, para poder cumplir los retos y desafíos planteados por el Sr. Presidente Fujimori, solo la presencia potenciada y modernizada de PetroPerú sería la mayor garantía para evitar invisibles "concertaciones de precios", abusos en el pequeño mercado de combustibles, preservación de los capitales nacionales, ofrecer el mejor servicio a los consumidores y asegurar un abastecimiento oportuno a nivel nacional.

BIBLIOGRAFÍA

Banco Central de Reserva del Perú; **Notas Semanales 1998.**

Ministerio de Energía y Minas; **Revista Mensual de Estadística. Números Varios.**

OLADE, **Organización Latinoamericana de Energía; Estadísticas Energéticas.**

El Mercurio, **Diario de Chile 30/3/98.**

Ministerio de Energía y Minas, **Dirección de Hidrocarburos, Informe Mensual Números Varios.**

Gestión, **Diario Especializado de Economía y Finanzas 18/1/99.**

PerúPetro, **Informe Mensual. Números Varios.**

Manco Zaconetti, Jorge; **"El Caso de Osinerg". Revista Actualidad Económica. Nº 193. Nov/Dic 1998. Lima**

Apoyo Consultoría; **"La Situación y Perspectivas del Sector Hidrocarburos" Julio 1998 Lima.**

La República, **Diario 16/1/99**

Síntesis, **Diario de Finanzas y Negocios 10/10/98**

Gestión; **Ranking Empresarial. Varios Números**

Conasev; **Las Primeras Mil Empresas. Varios Números**

El Comercio; **Diario 15/12/96**

El Comercio; **Diario25/10/98**

REFORMA E INNOVACIÓN EN LA GESTIÓN DE LA SALUD

*CESAR SANABRIA MONTAÑEZ**

RESUMEN

El presente artículo analiza el proceso de reforma de la salud en el Perú, el desenvolvimiento de sus componentes y, principalmente, el rol del Estado; y presenta un marco para innovar la gestión de modo que se articule un sistema de salud y un Estado del Bienestar.

El servicio nacional de salud en el Perú responde al nivel de desa rrollo alcanzado por la economía y sociedad peruana, y está caracterizado principalmente por la existencia de una organización de prestación de servicios que no logra cubrir las necesidades de salud de la población. Tiene sus raíces y formación en las condiciones económico – sociales del país, en el desarrollo de una economía de exportación en cuyo marco el ingreso de capitales foráneos para la explotación en la minería, involucró el establecimiento de centros de atención de salud para los directivos, funcionarios y trabajadores en los lugares donde se establecieron dichos enclaves. En las ciudades, los centros de atención estuvieron inicialmente vinculados a la organización religiosa y de caridad y ello, evidentemente a partir de una demanda compuesta por los más necesitados, pues la población con mayores recursos, en evidente posición minoritaria, tenían alguna atención privada y en no pocos casos migraban hacia el exterior.

Con el desarrollo del proceso económico peruano y el crecimiento del Estado, se empieza a gestar el desarrollo de una salud pública más acorde a

Economista y Magister en Política Económica. Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM. y Director del Instituto de Investigaciones Económicas. E-Mail: iieco@unmsm.edu.pe

las particularidades del país. A inicios de siglo, se establece una Dirección de Sanidad (1903) que asume el rol de dotar de servicios públicos de atención de salud, principalmente en las ciudades, y asumiendo, en parte, los establecimientos de salud administrados por las organizaciones de caridad. Luego, ante el crecimiento de la industria, la migración del campo hacia las ciudades, el establecimiento de urbes y, por tanto, una nueva composición social, se establece el crecimiento de la oferta hospitalaria en las principales ciudades del país, y luego la generación de un Seguro Obrero (1911), que poco a poco fue abarcando a todos los estamentos de los trabajadores formales, hasta convertirse, en 1973, en el Instituto Peruano de Seguridad Social (IPSS) para posteriormente, en 1980, permitirse la adscripción voluntaria a este Instituto a los trabajadores independientes.

En este proceso ocurre lo mismo que en la economía. La conformación de la oferta sanitaria privada va a la par, también, con la generación de una necesidad creada por la nueva burguesía industrial que se iba gestando en los años 40 y 50, y en los 70 y las empresas privadas de salud, finalmente, se establecen con las mismas características estructurales de la economía peruana: pequeñas empresas situadas en las principales ciudades, unas pocas grandes en Lima y orientadas en un inicio a la población de más altos ingresos, pero posteriormente a cubrir necesidades de la población en general.

En este proceso de desarrollo han habido muchos cambios en la oferta de servicios de salud en todos los subsectores importantes. El Ministerio de Salud (MINSA), el ex-Instituto Peruano de Seguridad Social, ahora Seguro Social de Salud (ESSALUD), y el Sector Privado tienen una oferta de servicios de salud múltiple y a pesar de concentrar sus principales hospitales y clínicas en Lima y ciudades principales, han logrado ofertar en muchas ciudades (provincias y distritos) del país. Este crecimiento no ha sido planificado, no está vinculado en muchos casos a las reales necesidades de los demandantes, sino que ha respondido a impulsos políticos y/o regionalistas. Asimismo, la calidad del servicio y dotación de recursos es muy heterogénea.

En el análisis de la demanda, se conoce que la demanda de ESSALUD es más consistente, puesto que está vinculado al sector laboral formal y de sus familiares (derechohabientes), así como los adscritos independientes. En cuanto al MINSA y al sector privado, su demanda no puede ser directamente vinculada al nivel de ingreso, porque tiene que ver con distintos aspectos de orden socioeconómico, cultural y otros elementos que son detallados en el libro "Análisis de la demanda por servicios de salud"[1], que luego examinaremos.

Al llegar los años 70 y 80, se destaca la presencia del Estado en la formación y desarrollo del estado de salud de las personas, tanto en la provisión como el financiamiento, también la presencia del ex – IPSS en el proceso de desarrollo para una capa específica de la población y el sector privado que con características de pequeña y mediana empresa se presenta en las diversas capas sociales. En este proceso de formación, el MINSA y el ex – IPSS actúan un tanto ligados al pretender ser los principales prestadores de salud pública, estando la salud privada en manos del sector privado.

Esta conformación, evidentemente, responde a las características del desarrollo de la economía y sociedad peruana, con la presencia de un Estado que intervenía, incluso, en el proceso de producción, distribución y venta de productos. Eran tiempos del Estado promotor y propulsor del desarrollo, intervencionista, controlista y, guareciendo el mercado interno, eran tiempos de la sustitución de importaciones. En salud, evidentemente, era un Estado Benefactor que tenía relación con las condiciones sociales y políticas de ese entonces, las ideas de una sociedad más solidaria con los pobres y la presencia de una fuerza sindical que presionaba para considerar a la salud como un derecho universal y, por tanto, un deber del Estado, pues su existencia estaba y está basada en objetivos sociales, como es mejorar y lograr una mejor salud de las personas. Entonces se planteaba como necesaria la presencia del Estado en la provisión (oferta) de servicios de salud, y eran planteamientos básicos de la "reforma" : los derechos sociales y la intervención del Estado como eje principal de todo cambio.

Propuestas e ideas que quedaron truncas y que "...siguen hoy día siendo promesas"[2]. Las razones para que esto siga pendiente son varias, destacan la profunda crisis estructural en que se desenvolvió la sociedad peruana en los ochenta, cuyos efectos fueron la permanente inflación y recesión, y el abandono de las políticas de desarrollo por parte de los gobiernos que, desde mitad de los 70, sólo se han planteado políticas de estabilización que, en muchos casos, en lugar de estabilizar ahondaban la crisis con efectos nocivos en la población, sobre todo, en el sector rural y entre los migrantes ubicados en las grandes ciudades.

Era pues evidente que en la mezcla recesión – inflación, también se viera limitada la acción estatal en el campo social, pues ante este fenómeno la recaudación se reducía y los gastos públicos eran afectados; más aún los gastos sociales que en el reparto competían con otros, más ligados a la necesidad de compromisos de deuda externa y subsidios a empresas que controlaba el Estado y definían políticas con el falso objetivo de control de precios. En todo este proceso los servicios de salud

prestados por el Estado y el entonces IPSS se resentían en cuanto a financiamiento, calidad y oportunidad; evidentemente iban gestando las condiciones para que en el Perú se tenga un estado de salud precario.

Un aspecto importante en este proceso de deterioro de la salud de los peruanos es la ausencia en el sector del análisis económico, como uno de los pilares para entender la gestación de una buena salud. No se tenía una idea clara de una cultura económica en la gestión de la salud, y aún en tiempos actuales, pocos son los estudios referentes al campo sanitario desde la economía. No existía, entonces, conocimiento de los costos y de la calidad.

Estos problemas de fines de los 80 también pueden ser trasladados a los 90, y cabe mencionar que es común a los países de América Latina, que apuestan a un proceso de reforma recién en los últimos años de los 80 e inicios de los 90. Las propuestas de reforma nacen a partir de cambios en los sistemas de salud, principalmente de los países europeos, por ejemplo en Holanda data de los años 70, y que a la fecha continúan enriqueciendo más los cambios. Lo cual explica la necesidad de una larga gestación de un proceso que logre cambios en la organización y estructura del servicio nacional de salud del Perú, que esté en función de conseguir un buen estado de salud de las personas; evidentemente ello es más complejo pues las condiciones y calidad de vida de la población peruana, en la actualidad, es más precaria y heterogénea.

La historia reciente.

A inicios de la presente década se aplican una serie de medidas económicas, mediante políticas de estabilización y de ajuste estructural, donde se relega lo sectorial y se privilegia los indicadores macroeconómicos. Estas políticas, por su propia concepción buscan nuevos valores en la conformación de la sociedad peruana: el individualismo y el rol del sector privado, limitando el accionar del Estado a una escueta calidad de este normador, supervisor y regulador. Esta concepción es trasladada al campo sanitario que es absorbida muy lentamente por los gestores de salud y aplicada con muchas limitaciones en lo que se denomina la Reforma de la Salud en el Perú.

Así, las propuestas de reforma de la salud en nuestro país se encuentran limitadas, no sólo por la escasa integración de los cuadros técnicos con los gestores políticos, sino por la escasez de ideas ligadas a un contexto evidente de escasez de estudios sobre el sector, así como la ausencia de conocimientos de gestión pública en salud; destaca asimismo la escasa integración de los actores en el proceso de gestación de la salud, relegando a instituciones y gremios en la plasmación de una propuesta más integral y de consenso. Todo ello

LUCAS VAN LEYDEN, El dentista

se ve agravado por las limitaciones estructurales del sector y, más aún, por las políticas económicas que no han permitido desarrollar el campo sectorial y social.

Con ese tenor, recién a inicios de 1996 se conoce la primera propuesta oficial de salud, Lineamientos de Política en Salud. 1995 – 2000, que después de un análisis que combina la parte epidemiológica con las condiciones de vida de los peruanos y el rol del Estado, plantea los principios de la reforma en salud en el Perú: la equidad, universalidad, solidaridad, calidad, eficacia y eficiencia. Asimismo, se destacaban los objetivos de lograr un nuevo marco jurídico, otorgamiento de mayores capacidades de gobierno, introducción de un sistema de cuidados de la salud individual y sistema de atención de la salud colectiva, nuevo sistema de financiamiento de cuidado de la salud y de gerencia de los servicios de salud.

Si nos detenemos un poco, encontraremos que los principios son los básicos y comunes a las propuestas de reforma de la salud en América Latina, aunque en sus objetivos sí hay diferencias, destacando la no universalización

CUADRO N° 1

PERÚ: UTILIZACIÓN DE LOS SERVICIOS DE SALUD SEGÚN ÁREA DE RESIDENCIA Y QUINTIL POBLACIONAL 1997

	Lima Metropolitana Quintil poblacional					Urbana Quintil poblacional					Rural Quintil poblacional				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Información Micro															
¿Tuvo alguna consulta de salud durante las últimas cuatro semanas para atenderse por esa enfermedad o accidente?	48,99	56,35	55,54	63,73	55,09	39,61	52,58	59,04	60,90	64,60	27,09	28,56	44,03	44,85	52,43
¿Dónde hizo la visita?															
Total MINSA	58,45	47,93	35,91	31,36	13,69	46,80	44,68	38,31	33,10	29,73	74,74	59,30	64,16	52,91	56,62
Hospital MINSA	14,50	18,03	14,47	10,84	6,18	29,22	23,40	19,52	18,13	20,01	8,76	12,20	15,34	18,42	17,97
Establecimiento de primer nivel de Minsa	43,95	29,89	21,44	20,52	7,51	17,58	21,27	18,78	14,97	9,72	65,98	47,09	48,82	34,49	38,66
Seguridad Social	12,17	16,12	18,74	26,22	22,14	21,20	23,51	28,63	32,37	28,06	2,04	3,14	2,80	5,81	7,46
Sanidad Fuerzas Armadas y Policiales	0,54	2,22	10,36	4,82	2,89	n.d.	1,28	1,10	3,00	1,10	n.d.	0,54	n.d.	0,25	0,59
Hospital privado	0,80	n.d.	2,05	5,29	10,16	n.d.	1,55	0,72	0,85	3,17	n.d.	n.d.	0,43	1,19	0,89
Consultorio privado	3,90	13,09	7,98	11,57	25,38	3,91	7,36	8,34	12,11	20,92	1,28	6,03	5,59	5,22	10,11
Farmacia	18,61	16,92	20,58	15,58	12,16	21,61	17,63	17,21	14,63	14,20	7,39	15,51	17,44	22,36	12,00
Otro	5,54	3,73	4,37	5,15	13,58	6,48	4,00	5,69	3,95	2,82	14,55	15,49	9,58	12,27	12,32

Fuente: Cuánto S.A. ENNIV 97

Elaboración: Miriam Marimón Pacheco

de los derechos de salud de las personas; ya no se habla de prestación o provisión de servicios de salud, sino de atención y cuidados de salud y poco se mencionan los mecanismos de solidaridad como asignadores de recursos.

En este proceso de desarrollo del nuevo marco jurídico, sustentado por la Ley General de Salud, promulgada en 1997, se distingue que la salud a cargo del Estado ya no es un derecho universal de las personas, sino que se convierten en derechos la prevención y la promoción, mas no la recuperación. Una de las primeras pautas de la salud es que siempre se ve como un todo colectivo, lo único de malo es que la prestación de los servicios es de modo individual, contraste que implica mucho, pues el hecho de dotar de salud a las personas es, principalmente, un acto individual y cuando se trata de separar de esta paradoja colectiva, se estaría dejando de lado al individuo sin derechos de prestación de servicios de salud.

Más aún, los sistemas modernos de salud implican y caminan hacia objetivos comunes como es la universalización de los servicios de salud, es decir, la universalización es un fin no un medio, lo que lleva a que una de las funciones del Estado sea disminuir las desigualdades; por tanto, la salud requiere de políticas distintas para distintos sectores sociales. El cambio de derechos no es compatible con la universalización, sino que busca limitar la acción del Estado en su rol de preservar y mejorar la salud de la población.

Por ello, lo individual y lo colectivo van unidos y, más aún, si tenemos en cuenta la población objetivo del Estado, de proveedor de servicios de salud vía el Ministerio de Salud, para la población con mayores limitaciones económicas, sociales y culturales, y más aún todavía, si se va a crear un sistema de salud sólido, se debe tener presente, en la asignación de funciones de provisión de servicios de salud, al Ministerio o a quien haga sus veces.

Se entiende que la universalización debe cambiar los derechos de las personas, según sus condiciones de clase o económicas; pero, en un país de pobres ¿cómo se van a cambiar los derechos de la población entre los pobres y los más pobres?, ¿quiénes tienen el derecho a promoción y prevención y quiénes a cuidados de salud individual? Los no pobres obviamente tienen mayores posibilidades de educación y, por tanto, mayor acceso a servicios de salud, tanto en el Ministerio de Salud, la seguridad social, como en el sector privado. Por ello se recalca que se deben mejorar las políticas de salud hacia el total de la población, que ante las desigualdades se deben establecer criterios comunes para todos y políticas distintas por la heterogeneidad de la población y el comportamiento de la misma (Ver Cuadro Nº 1, para entender esto último, pues aunque hay tendencias marcadas

como que las personas de menores ingresos utilizan los servicios públicos, ocurriendo lo mismo con los de las zonas rurales, la percepción de la enfermedad es distinta entre la población de Lima Metropolitana, con las áreas urbanas y áreas rurales mientras que el comportamiento de utilizar la farmacia es común en todos los quintiles, etc.).

El proceso de reforma de la salud en el Perú ha tenido etapas[3], y se inicia con pautas ligadas a la privatización del financiamiento de los servicios prestados por el MINSA, creándose para ello el Programa de Recuperación de Costos, que implicaba el cobro de tarifas especiales a los servicios de salud brindados en hospitales y establecimientos de primer nivel en horarios y ambientes ad hoc; asimismo se inicia un proceso de escasa y muy relativa aplicación, como es la descentralización donde los municipios y gobiernos regionales participan en la gestación de las Zonas de Desarrollo Integral de la Salud (ZONADIS), que tenían como objetivo promover e impulsar la atención integral de la salud en comunidades determinadas, en pos de lograr un financiamiento mixto y concertado, pero esto fue desactivado y la razón de ello estaría en lo que es ahora el tema de la reforma: diferenciar los derechos de los ciudadanos entre salud individual y salud colectiva, que contrasta con el desarrollo de una salud integral.

Se plantea también el Programa de Administración Compartida a través de los Comités Locales de Administración compartida (CLAS), inicialmente se planteaba el financiamiento estatal y gestión privada a cargo de la población beneficiaria, que debían convertir en rentables dichos Centros en un marco de prestación de servicios primarios. La experiencia, finalmente, no ha logrado cuajar salvo en algunas comunidades con mayor motivación y despolitización; pero el final de todas estas experiencias es la transferencia de responsabilidad de financiamiento del Estado hacia la población.

En esta etapa, los cuadros técnicos iniciaron la formulación de propuestas básicas para la reforma en salud, llegándose a tener más de 30 propuestas, pero ello finalmente reforzó la necesidad de cambios en el sector, por tanto se inició un proceso de capacitación del personal. Se contratan servicios de consultoría para estudiar los principales aspectos de la salud en el Perú, se va diseñando el marco jurídico de la reforma y así también se logra mejorar el equipamiento, creación de redes y ampliación de establecimientos.

Todo ello con el impulso de los organismos que apoyan los proyectos y programas, con un monto limitado de apoyo financiero, que alcanza los 152 millones de dólares, pero aquí lo importante es que este apoyo tiene como objetivo impulsar el cambio del sector sa-

lud con estudios y análisis para las propuestas, con la necesidad de plantear políticas distintas ante las limitaciones y heterogeneidad de la población. "Como resultado de esta primera etapa surgió el primer documento oficial sobre Reforma en Salud, publicado por el MINSA en (diciembre de) 1995 con el título de "Lineamientos de Política 1995 – 2000", donde se hace un diagnóstico de la situación de la salud del país y se definen los principios y objetivos de la reforma. Además de numerosos estudios y acciones de capacitación y fortalecimiento de establecimientos, se emitieron dos instrumentos legales claves del proceso: La Ley de modernización del IPSS en mayo 1997 y la Ley general de Salud en Julio 1997"[4].

A partir de esta normatividad, se ingresa a una segunda etapa del proceso de reforma, con muchas limitaciones, sobre todo en la parte de gestión y conocimiento de la población, e incluso de los recursos humanos no integrados a la idea de los cambios y el desarrollo de la calidad de los servicios, y por tanto con mucha ineficiencia. Así, se vienen tomando acciones iniciales en algunas regiones del país: Piura, San Martín, Arequipa, Tacna y Lima (Lima – Sur), planteando el funcionamiento de redes, que logren establecer coordinación entre centros y establecimientos de salud con el liderazgo de uno de ellos. Cada red promocionará y hará programas de prevención de la salud y atenderá para una determinada población; en los conceptos de salud individual y colectiva, se coordinará a su vez los criterios de gestión a través de acuerdos de concordancia con las políticas en la implementación de los programas del MINSA.

La reforma y la seguridad social en salud

El subsector de seguridad social en salud merece especial atención, pues después de un proceso de estabilización del Instituto Peruano de Seguridad Social[5], valiéndose de las normas dadas en el marco de las medidas de ajuste estructural en la economía peruana a partir de 1990, dicha entidad, a partir de una gestión más ubicada en los linderos económicos, pasa de un proceso de casi quiebra hacia un proceso de estabilización. Para ello se verificaron cuatro pasos importantes: estabilidad financiera a partir del manejo de recursos financieros y política de cobro, racionalización del personal y del uso de recursos, organización de un sistema de atención con niveles y referencias, y, de la separación organizativa (interna) de la administración de fondos y de la provisión de servicios.

Al IPSS le correspondía un tercio del gasto en salud del total realizado por las instituciones prestadoras de servicios de salud[6], y también le correspondía atender a más de 6 500 000 personas de la población en el Perú. Y, aun-

que con menor oferta, en infraestructura de servicios de salud tenía rendimientos mucho mayores en términos de productividad, calidad y eficiencia respecto del Ministerio de Salud.

A partir de la Ley de Modernización de la Seguridad Social en Salud, se ha planteado una normatividad más específica en lo que se refiere a la reforma de la salud en este subsector. Las características más saltantes de este proceso son la incorporación de competencia vía la creación de Empresas Prestadoras de Salud (EPS), que funcionarán con un financiamiento del 25% del total de los aportes de los trabajadores que mediante votación en cada empresa elijan estas EPS, ello dentro de un Programa Mínimo de Atención, y bajo el concepto de complementariedad. Es decir al IPSS se le asignaba la atención, cuando se supera esta atención mínima, introduciéndose en esta Ley otros dos aspectos importantes: los copagos por consulta y hospitalización, y la creación de la Superintendencia de Empresas Prestadoras de Salud.

Ante esta norma, han logrado su acreditación tres Empresas Prestadoras de Salud. Evidentemente ante un mercado restringido y concentrado en las principales ciudades o en los lugares donde existen Centros Laborales con regular dimensión, la competencia va ha estar centrada en donde se encuentran los Centros Laborales que paguen mejores remuneraciones a los trabajadores, es decir, en las ciudades más importantes y principalmente en Lima. Este proceso viene lento y la Superintendencia de EPS está trabajando en pos de la regulación, para hacer frente a las fallas del mercado que se dan en estas situaciones y a los problemas de selección adversa.

En este marco y mediante Ley Nº 27056 de fecha 30 de enero de 1999, se ha creado el Seguro Social de Salud – ESSALUD, sobre la base de lo que era el Instituto Peruano de Seguridad Social. El objetivo de esta ley es, evidentemente, dar el marco de funcionamiento del ahora ESSALUD en un contexto de competencia con las EPS, resultando estrecho el margen de acción de ESSALUD, pues la ley al establecer la definición y funciones, la organización y administración, su régimen económico y financiero y su ámbito de aplicación, pues es considerado un organismo público descentralizado, con personería jurídica de derecho público interno y adscrito al Ministerio de Trabajo y Promoción Social; es decir bajo este marco de organización pública, continuará haciendo frente a restricciones denominadas fallas del Estado, que llevan hacia un burocratismo y cumplimiento de normas administrativas, al desarrollo del interés privado (personal o político) como público y con recortada capacidad competitiva. Ello se verá reforzado con el cambio de competencias del Presidente Ejecutivo que le da más opción de decisión en la gestión de ESSALUD.

Un segundo tema es el traslado de las funciones del Estado para con la población, pues se encarga a ESSALUD acoger a "las poblaciones afectadas de siniestros y catástrofes, las personas con discapacidad física y mental, las personas que carecen de ingresos, las personas que sufran pena privativa de su libertad, los extranjeros que ingresen al país en calidad de turistas, las personas que presten servicios voluntarios no remunerados a la comunidad", ¿acaso no es el Estado encargado de brindar los servicios de salud para esta población? ¿En caso de que sea el Estado quien financie estos servicios, cómo se dará ello? ¿Qué rol juega el Minsa con esta población?

CUADRO N° 2

ESSALUD: ALGUNAS METAS PARA 1999

572,000	Nuevos asegurados más que en 1998
942,000	Consultas médicas más que en 1998
3,228	Nuevos profesionales de la salud al servicio de los asegurados
9 hospitales y policlínicos en Lima	Villa El Salvador, San Martín de Porres, San Juan de Lurigancho, Comas, Chorrillos, Los Olivos, Ventanilla, Rímac y Ate Vitarte. Asimismo, la remodelación del Hospital Sabogal del Callao.
10 Centros hospitalarios en el interior del país	Yurimaguas, Oxapampa, Bagua Chica, Puerto Maldonado, Moquegua, Sullana, Chachapoyas, Pucallpa y centros de hemodiálisis en los Hospitales Nacionales "Almanzor Aguinaga" de Chiclayo y "Víctor Lazarte" de Trujillo.
222 camas hospitalarias	Más que en 1998
55,861 adultos mayores y personas con discapacidad	Se incorporarán a los Centros del Adulto Mayor y a los Centros de Rehabilitación Profesional.
6 hospitales de campaña y 4 policlínicos itinerantes	Desplazándose en el interior del país
326,000	Menores de 10 años beneficiarios de los programas Preventivos Promocionales Integrales.
386,666	Adultos mayores de 40 años beneficiarios de los programas Preventivos Promocionales Integrales

Fuente: ESSALUD.

Como puntos a favor de un proceso de modernización de la gestión está la unificación de la unidad de control in-

terno, el hecho de que se continúe con todos los programas de prevención, promoción, recuperación, maternidad, prestaciones de bienestar y promoción social, las prestaciones económicas y los planes de salud a favor de los no asegurados dentro de un régimen de libre contratación, asimismo el derecho de afiliación voluntaria a los trabajadores informales o independientes.

En todo este proceso se observa que las condiciones para mejores perspectivas de ESSALUD están dadas a partir del desarrollo alcanzado en los años 90, sus ventajas respecto de las EPS y del MINSA son, evidentemente, su organización basada en un sistema de atención integral dado por niveles de atención, oferta organizada a partir de población por ámbito geográfico y sus ventajas competitivas y diferenciales dadas por tener una estructura organizacional con mayor capacidad de gestión y por su calidad de atención y especialización. Asimismo, a partir de la presente gestión se han dado pasos importantes para continuar un proceso de mejor y mayor prestación de servicios, prueba de ello son por ejemplo las metas trazadas para 1999. Ver Cuadro Nº 2.

El desarrollo y metas de ESSALUD tiene evidentemente un objetivo, cual es situar a la institución entre la población que no ha tenido la prestación de servicios de salud del ex – IPSS o, que si ha tenido, potenciarla a partir de perfiles epidemiológicos estudiados o necesidades no cubiertas por el Minsa o el Sector Privado con todo el equipamiento necesario para una buena prestación de servicios. Por ello ubicará hospitales en las zonas de mayor población en la capital, afianzará su posicionamiento en el norte del país con los Centros de hemodiálisis, continuará con las campañas de salud con sus hospitales itinerantes y también afianzará sus actividades preventivo – promocionales.

Estos pasos tienen indudablemente un contraste con la percepción de la salud que tiene la población, sobretodo los sectores poblacionales con bajos índices educacionales y ligados, principalmente, a la actividad informal, y ello contrasta con lo que ESSALUD ha propuesto como tasas de aportes para la adscripción voluntaria, con montos altos que escapan a estos sectores poblacionales. Ello evidentemente estaría limitando, tanto por el lado de la demanda como por el lado de los cobros de la oferta, tener mayor acceso a los servicios de salud a la población, pues ello debe ir acompañado con una fuerte promoción de la salud para reforzar la demanda.

Dentro de esta política de ESSALUD también destacan la potenciación y reforzamiento de la oferta en provincias, vía un rediseño salarial para los profesionales de salud e implementación de hospitales pequeños y especializados en zonas del interior del

CUADRO Nº 3

SITUACION DE LA SALUD EN EL PERU. INDICADORES BÁSICOS

INDICADORES DEMOGRÁFICOS

Población Total (30/06/97)	Tasa Bruta de Mortalidad (x 1000 h) 1995 - 2000	Tasa de Crecimiento (x 100Hb) 1997 - 2000	Esperanza de vida al nacer (en años) 1995 – 2000			Población Urbana (%) 1996	Población menor de 15 años (%) 1997	Población Mayor de 64 años (%) 1997
			Total 1995 – 2000	Hombres 1995 –2000	Mujeres 1995 –2000			
24'371,043	6,4	1,73	68,3	65,9	70,9	71,5	34,9	4,5

INDICADORES SOCIO – ECONÓMICOS

Población Alfabeta (%) 1993		Promedio de escolaridad 1993	Porcentaje de la población con acceso a servicios de: 1995			Población en pobreza (%) (Método de línea de pobreza) 1995		Ingreso mensual de los hogares (nuevos soles) 1995
Total	Mujeres		Agua Potable	Alcantarillado	Alumbrado eléctrico	Pobreza	Pobreza extrema	
87,2	81,7	7,7	66,7	46,2	64,2	45,3	19,3	211,8

INDICADORES DE SALUD
Mortalidad y Morbilidad

Tasa de mortalidad (por 1,000 n.v.) 1996		Proporción de defunciones en < 5 años en 1995 por infección respiratoria aguda	Tasa de mortalidad (por 100,000 hb) 1995	EDAS en menores de 5 años 1996	Prevalencia de bajo peso al nacer < 2,500g 1996	Desnutrición en menores de 5 años (%) 1996		
Infantil	De la niñez		Enfermedades infecciosas	Tasa (por 100,000 < 5)		Global	Aguda	Crónica
43	59	24,3	169,9	148,7	5,8	7,8	1,1	25,8

INDICADORES DE SALUD
Recursos, Acceso y Presupuesto

Profesionales de la salud por 10,000 Hb. 1996			Camas hospitalarias (x 100 hb) 1996	Establecimientos de Salud 1996			Consultas por habitante 1995	Presupuesto Minsa per cápita (en nuevos soles) 1998
* Médicos	Enfermeros	Odontólogos		Hospitales	Centros de Salud	Puestos de Salud		
10,3	6,7	1,1	1,8	472	1849	4868	1,25	61,8

Fuente: MINSA, Oficina de Estadística e Informática, OPS. Situación de Salud en el Perú. Indicadores Básicos. 1998.

país. Otro aspecto importante es el traslado de la recaudación de ESSALUD a la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), pues se supone que al tratarse de una entidad especializada en recaudación, su trabajo será más eficiente, evidentemente que este paso tiene que ver con un mecanismo de gestión que permita centrar las fuerzas en el objetivo principal, cual es prestar servicios de salud. Ello visto desde el lado positivo y, desde ese mismo frente, se puede manifestar que facilitará a la empresa a organizar mejor sus contribuciones y aportes, y ya no serán dos instituciones las que supervisen, sino una.

Pero, ¿la SUNAT tiene más experiencia que el ex – IPSS, ahora ESSALUD, para cobrar los aportes?, ¿hacer las inspecciones sobre los tributos es lo mismo que hacer inspecciones sobre aportes? Ello evidentemente traerá iniciales limitaciones, y más aún si es que participa el Banco de la Nación como entidad encargada de consolidar, pues los recursos de ESSALUD podrían ser utilizados con otros fines, y finalmente ¿Cuánto es el cobro que hace este Banco por ser intermediario de estos recursos financieros?

El estado de salud de la población

Todo este marco de reforma y propuestas de cambio tiene un referente, cual es la población. Mostramos por ello el Cuadro Nº 3, donde se revela de modo agregado los indicadores principales de la salud en el Perú, que evidentemente consigna grandes limitaciones que van desde el orden demográfico, socioeconómico y de la salud misma. Indicadores que si desagregamos hace más crítica la situación pues existen zonas y grupos poblacionales con grandes carencias, en tanto que los servicios que presta el Estado son mínimos ante estas necesidades.

Información que llama necesariamente a una mayor acción y velocidad en las reformas de salud en el Perú y que reclaman tareas urgentes dentro de todos los que estamos involucrados en el proceso de dotar a la población de una mejor salud.

¿Qué hacer?

Resulta evidente que hay muchas cuestiones pendientes en salud, pero lo primero que debe hacerse es privilegiar una política de desarrollo de la demanda de salud de la población. En ella juega un rol importante la educación y el desarrollo de servicios básicos, donde la restauración de los derechos de todos los peruanos a una salud con calidad y eficiencia debe estar en la base para cualquier propuesta.

Segundo, como se percibe en este artículo y en otros del autor, se ha buscado siempre establecer criterios para generar el desarrollo de un sistema nuevo a partir de entender la necesidad de una

innovación organizativa en salud, que implica el diseño de instituciones que minimicen los costos de producción y de transacción, siendo uno de los elementos importantes de esta innovación trabajar con criterios de eficiencia en el uso de los recursos, de modo que se llegue a un racionamiento de la oferta de servicios de salud.

Entonces, surgen más interrogantes para lograr mejor salud: ¿el servicio nacional de salud existente es el que debe ser la base para la formación de un sistema de salud en el Perú?, ¿cómo implementar un sistema que permita desarrollar la salud de los peruanos?, ¿cómo hacer que la sociedad organizada participe en el proceso de reforzar la demanda de servicios de salud en el país?, ¿cómo dirigir la innovación organizativa hacia la eficiencia, oportunidad, calidad de vida y efectividad?, ¿cuál es el rol del Estado?, ¿cuál es el rol del mercado y del sector privado? Evidentemente hay más preguntas y, obviamente, más dificultades para desarrollar un sistema de salud integrado, eficiente y de calidad.

Resulta, entonces, importante rescatar lo avanzado hasta ahora en el campo del estudio e investigación y las experiencias de otros países; así, cabe des-

Códice Squarcialupi, Biblioteca medicea laurenziana, Firenze

tacar que resulta importante la introducción de mecanismos de competencia y una cierta dosis de mercado, de modo que los costos de producción y transacción sean óptimos. Otra tarea es conocer las limitaciones a la gestión en el sector público, tanto por el control como por la falta de visibilidad y transparencia. Limitaciones que pueden mitigarse mediante la investigación y el estudio, permitiendo el desarrollo de acciones de política que incentiven la innovación organizativa y brinden incentivos individuales a los prestadores.

La teoría también indica que la gestión pública o macrogestión sanitaria o de salud implica la actuación del Estado para corregir las fallas del mercado, regular los estilos de vida, los recursos humanos, medio ambiente, la tecnología y el establecimiento político de prioridades y la gestión de servicios de salud públicos, que debe permitir reforzar la demanda y conjugar esfuerzos intersectorial hacia el desarrollo de las personas. Este rol evidentemente debe ser corregido en la próxima centuria hacia un Estado del Bienestar.

La innovación organizativa a nivel meso o de centros implica también la necesidad de privatizar la organización de la oferta hospitalaria, sin cambio de titularidad, que debe permitir mayor acción fuera de los campos de control administrativo que hacen ineficientes a muchas organizaciones del Estado, la necesidad de descentralización e incentivos a las decisiones que responde a mayor rapidez de éstas y creación de un sistema de control y de incentivos individuales a la producción y productividad.

Una parte primordial, también, es la innovación en la gestión clínica, que tiene que ver con los servicios. No olvidemos que está comprobado que el 70% de los recursos en salud son gastados en las decisiones diagnósticas y terapéuticas tomadas por los profesionales de la salud; sin embargo, es bueno mencionar que la eficacia de toda tecnología sanitaria o proceso sanitario tiene que ver con el estado y calidad de vida de las personas, por lo que se debe tender hacia una política que tienda a generar incentivos hacia la calidad y eficacia. Aquí es valiosa la intervención de las sociedades médicas y agremiaciones para los procesos de auditorias médicas y control e incentivos.

Finalmente, es importante rescatar las experiencias de los países latinoamericanos en sus procesos de reforma, que van tendiendo hacia objetivos de universalización de los servicios con políticas distintas para poblaciones distintas, mejorar la distribución y accesibilidad con políticas de focalización del gasto, regulación efectiva hacia todos los sectores, reconversión de las estructuras públicas de salud separando la provisión, regulación y financiamiento, reconversión del financiamiento a partir de las necesidades de la demanda

fortalecida y la necesidad de crear espacios de competencia y competitividad, evidentemente ello acorde a las necesidades y características de nuestra población.

NOTAS

[1] *Rafael Cortez, Análisis de la demanda por servicios de salud, MINSA.*

[2] *André Cézar Médeci: Proceso de Reforma y Regulación en Latinoamérica. En Sextas Jornadas Internacionales de Economía de la Salud "El futuro de las reformas o la reforma del futuro". AES – Argentina 1998.*

[3] *Ver Oscar Ugarte y Julio Antonio Monje: Equidad y Reforma en el Sector Salud, ponencia presentada al Seminario: Pobreza y políticas sociales. Lima, Octubre 1998.*

[4] *Ibídem. Pág. 4.*

[5] *Ver César Sanabria: El ajuste estructural en el sistema de salud del Perú. AES Argentina IV Jornadas Internacionales 1995.*

[6] *Ver Minsa: Análisis del Financiamiento del Sector Salud. 1997.*

BIBLIOGRAFIA

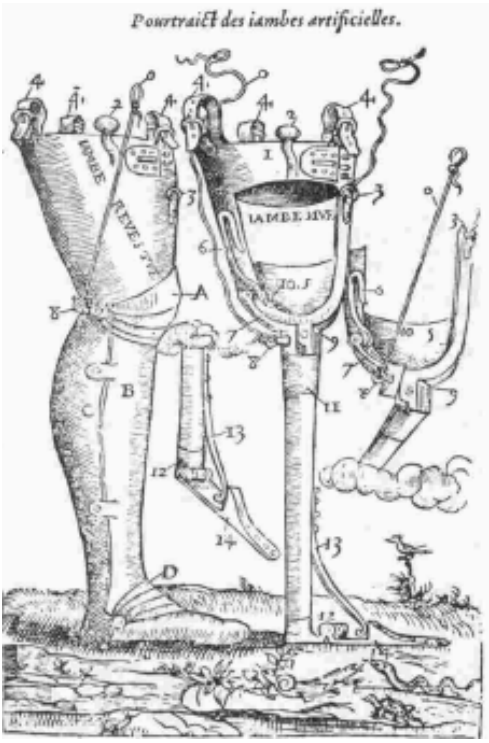
AES Argentina: ***Jornadas Internacionales de Economía de la Salud. IV, V y VI. Buenos Aires Argentina. 1995, 1996, 1998.***

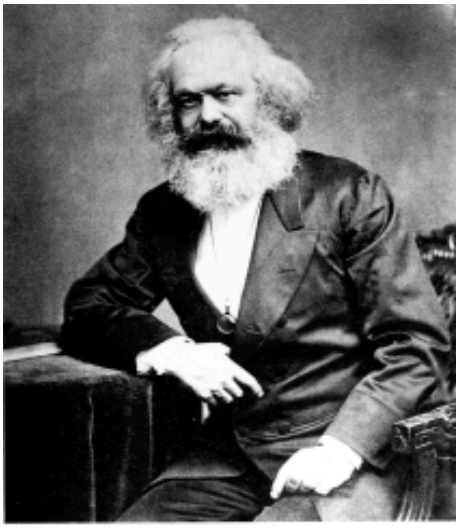
Cortez Rafael: ***Equidad y calidad de los servicios de salud: El caso de los CLAS. CIUP. Setiembre 1998.***

Ministerio de Salud: ***Análisis del financiamiento del sector salud. 1997; Análisis de la demanda por servicios de salud. 1997***

Ortún Vicente: ***La innovación organizativa en sanidad. En Política y Gestión sanitaria: La agenda explícita. Barcelona – España. 1996.***

Ugarte Oscar y Monje Julio: ***Equidad y Reforma en el Sector Salud, ponencia presentada al Seminario: Pobreza y políticas sociales. Lima, Octubre 1998***





UN MODELO SIMPLE DE DETERMINACIÓN DE LA TASA DE GANANCIA Y PRECIOS RELATIVOS

*CARLOS CONTRERAS PAZ**
*CIRO CALERO CASTILLO***

RESUMEN

Los autores explican cómo se confirma el teorema de Okishio en una economía capitalista en la cual se considera sólo el capital circulante y son dadas la tecnología y el salario real.

La formación de la tasa de ganancia y de los precios de producción es uno de los temas centrales más debatidos de la Economía Política, el mismo que ha sido examinado en términos teóricos y analíticos por destacados autores, entre otros Marx, Steedman (1976), Shaikh (l978), (1989), etc.

Ciertamente, la determinación de los precios de producción es una cuestión central en la economía. Los precios son variables directamente observables que proporcionan información necesaria e indispensable para los agentes económicos.

Por su parte, los precios de producción, como aquel que se forma añadiendo al precio de costo la ganancia media, tiene la característica de asegurar la reposición del capital gastado así como lograr una tasa de ganancia media. En consecuencia, los precios de

Economista, con estudios de Post grado en la PUC. Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM. E-Mail: D210016@unmsm.edu.pe
****Licenciado en Matemática, con estudios de Post grado en la PUC. Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM.***
E-Mail: D210009@unmsm.edu.pe

producción no pueden determinarse independientemente de la tasa de ganancia uniforme.

Como se recordará, la tasa de ganancia en términos de precios (r) se define como la razón de los beneficios al capital total.

Cada sector de producción genera su tasa de ganancia sectorial. Suponiendo la libre movilidad de capital se posibilita la nivelación de la tasa de ganancia y, con ello, se formará la tasa de ganancia media.

Para simplificar, se abstrae el sistema de valores, lo cual implica abstraer el problema de la transformación de valores a precio de producción. En consecuencia, pasamos directamente de las relaciones tecnológicas y relaciones sociales al sistema de precios.

Esto es, a partir de los coeficientes técnicos de insumos, del coeficiente técnico de trabajo y de un salario real constante, se puede formular un sistema de precios; el cual, resolviendo, determina en forma simultánea la tasa de ganancia media y los precios de producción.

Así, desde un enfoque de la economía política neo-marxista, se formula un modelo sencillo de la formación de la tasa de ganancia y de los precios de producción; en el cual se presenta una exposición gráfica para determinar la tasa de ganancia media y los precios relativos. Dicha exposición gráfica sirve para ilustrar tales temas, además de proporcionar instrumentos y herramientas para efectuar análisis y predicciones.

La estructura del artículo es la siguiente:

En la parte I, se examina la formación de la tasa de ganancia media y de los precios de producción, señalando los supuestos. Luego, se indica la notación y símbolos. Enseguida se efectúa el análisis en el sector de medios de producción. Después, se pasa al análisis en el sector de medios de consumo. Posteriormente, se analizan y formulan las tasas de ganancia media y los precios de producción.

En la parte II, se efectúan algunos casos de estática comparativa referidos al impacto sobre la economía de un progreso tecnológico rentable .

I. Formación de la tasa de ganancia media y de los precios de producción.

1. Supuestos.

Son los siguientes:

• Sea una economía capitalista en la cuál existen sólo dos sectores.

Sector I : sector de medios de producción (subíndice 1).

Sector II: sector de medios de consumo (subíndice 2).

• En cada sector sólo se produce un bien.

• Se produce con capital y trabajo, dada la tecnología. Los coeficientes técnicos son fijos.

• Los capitalistas compran los insumos al empezar cada período de producción.

• Sólo existe capital circulante.

• La tasa de salario real es una constante dada; dicha tasa de salario real es un salario de subsistencia. Los salarios son adelantados por el capitalista al comienzo del proceso de producción.

• Existe movilidad de capitales entre los sectores cuya implicancia es que ello lleva a la nivelación de la tasa de ganancia.

2. *Notación y Símbolos:*

P_j: El precio de producción del bien j (j=1,2)

a_{1j}: El insumo de bienes de capital circulante, por unidad del producto del sector j (j=1,2)

l_j: El insumo directo del tiempo de trabajo por unidad del producto del sector j (j=1,2)

W: Tasa de salario monetario

w: Tasa de salarios en términos del bien de consumo.

$$w = \frac{W}{P_2}$$

r: Tasa media de ganancia.

Sea numerario el bien de consumo

Superíndice ( ) (vacío) situación original antes del equilibrio.

Superíndice (o) situación original en equilibrio.

Superíndice (*) nueva situación resultado del progreso tecnológico.

Subíndice (j) sector j-ésimo. J varía de 1 a 2

3. *Análisis en el Sector de Medios de producción.*

i. El precio sectorial

Los precios se forman agregando a los costos una ganancia

$$P_1 = (1+r_1)(P_1a_{11} + Wl_1) \qquad (1)$$

Al ser numerario, el bien de consumo:

$$p_1 = (1+r_1)(p_1a_{11} + wl_1) \qquad (3)$$

donde :

p_1: Precio del medio de producción en términos del bien de consumo.

$$p_1 = \frac{P_1}{P_2}$$

r_1: Tasa de ganancia del sector de medios de producción.

ii. La tasa de ganancia del sector de medios de producción

De (3), se obtiene r_1 :

$$r_1 = \frac{p_1 - (p_1 a_{11} + w l_{11})}{(p_1 a_{11} + w l_1)} \qquad (5)$$

Esta ecuación nos proporciona la tasa de ganancia del sector de medios de producción en función de p_1, dada la tecnología y los salarios reales.

iii. La función tasa de ganancia del sector medios de producción

La ecuación (5) nos da la tasa de ganancia del sector de medios de producción en función de p_1, considerando la tecnología y los salarios reales dados.

Así, la función tasa de ganancia sectorial medios de producción es una relación funcional mediante la cual se establece que la tasa de ganancia del sector medios de producción depende de un conjunto de variables.

Tales variables son:

• Precio del medio de producción circulante en términos del bien de consumo: p_1.

• Tecnología del sector de medios de producción: $Tgia_1$

• Salario real: w

En términos analíticos:

$$r_1 = r_1 (p_1 , Tgia_1, w) \qquad (5\ a)$$

Esta relación funcional es complicada debido a que es una función de varias variables. Para simplificar, formularemos una función de proyección respecto a los precios relativos.

$$r_1 = r_1(p_1); Tgia_1, w \qquad (5\ b)$$

iv. La curva tasa de ganancia del sector medios de producción

La ecuación (5) nos proporciona una curva (r_1, p_1) para el sector de medios de producción. A dicha curva, le denominaremos curva tasa de ganancia del sector de medios de producción - precios relativos.

La curva tasa de ganancia sectorial medios de producción muestra gráficamente la tasa de ganancia del sector medios de producción para cada nivel de precios relativos, permaneciendo constante todo lo demás.

Si los precios relativos son muy bajos, la tasa de ganancia será nula o negativa.

Por el contrario, si los precios relativos son altos, la tasa de ganancia será positiva y alta.

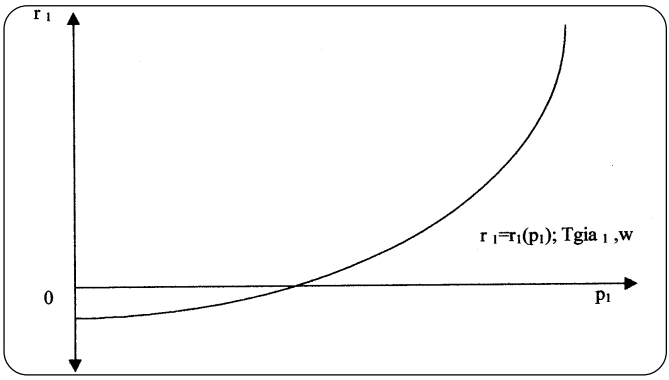
Por lo tanto, existe una relación positiva entre la tasa de ganancia del sector medios de producción y los precios relativos de los medios de produc-

ción. Luego, la pendiente de la curva es positiva.

En consecuencia, la curva tasa de ganancia del sector medios de producción muestra la tasa de ganancia del sector medios de producción que los capitalistas desearían obtener para cada nivel de precio relativo de los medios de producción, siendo dicha curva monótona creciente.

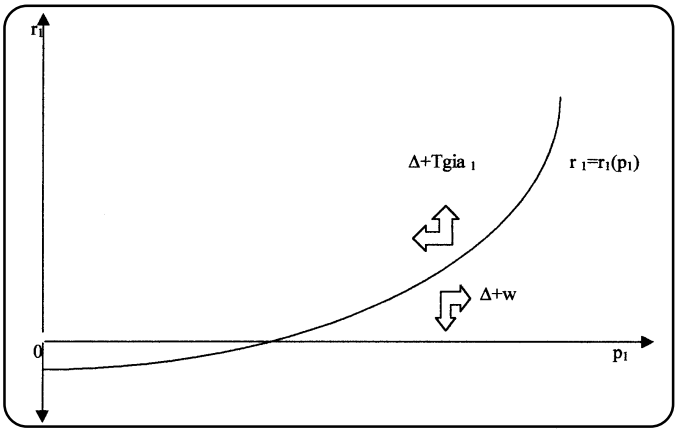
A medida que aumenta el precio relativo de los medios de producción aumentará la tasa de ganancia sectorial. Ciertamente, con el aumento de los precios relativos de los medios de producción, se incrementan los beneficios del sector, con lo cual aumenta la tasa de ganancia del sector medios de producción. Por ende, la tasa de ganancia sectorial y los precios relativos están correlacionados positivamente.

¿Por qué tiene la curva una pendiente positiva?



v.- Desplazamientos de la curva tasa de ganancia del sector medios de producción-precios relativos.

Cambios en las variables exógenas llevan a desplazamientos de la curva tasa de ganancia.



Caso 1: Impacto de un progreso tecnológico en el sector de medios de producción.

Con el progreso tecnológico en el sector de medios de producción aumenta la productividad del trabajo, aumenta la producción del sector de bienes de capital y se reducen los costos de producción unitario sectorial, con lo cual se incrementan los beneficios del sector y, dado el stock de capital, se tiene un aumento de la tasa de ganancia de dicho sector para cada nivel de los precios relativos.

En consecuencia, la curva de tasa de ganancia sectorial gira a la izquierda y hacia arriba.

Caso 2: Aumento del salario real en el sector de medios de producción.

Con un aumento del salario real en el sector de medios de producción, se elevan los costos de producción real sectorial, luego disminuyen los beneficios sectoriales y, dado el stock de capital, disminuye la tasa de ganancia del sector de medios de producción para cada nivel de precio relativo de medio de producción.

Por lo tanto, la curva de la tasa de ganancia gira a la derecha y hacia abajo.

4.- Análisis en el sector medios de consumo

i. El precio sectorial

Los precios se forman añadiendo a los costos una ganancia .

$$P_2 = (1+r_2)\,(P_1a_{12} + Wl_2) \qquad (2)$$

Al ser numerario el bien de consumo, se tiene:

$$1 = (1+r_2)\quad (p_1a_{12} + \quad wl_2) \qquad (4)$$

donde:

p_2 : Precio del bien de consumo en término del bien de consumo.

$p_2 = 1$

r_2: Tasa de ganancia del sector de medios de consumo.

ii. La tasa de ganancia sectorial.

De (4), se obtiene r_2 :

$$r_2 = \frac{1 - (p_1a_{12} + wl_2)}{(p_1a_{12} + wl_2)} \qquad (6)$$

Esta ecuación nos da la tasa de ganancia del sector de medios de consumo en función de los p_1 , dada la tecnología y los salarios reales.

iii.- La función tasa de ganancia del sector medios de consumo.

La ecuación (6) nos proporciona la tasa de ganancia del sector de medios de consumo en función de los p_1, considerando la tecnología y los salarios reales dados. Así, la función tasa de ganancia sectorial medios de consumo es una relación funcional, mediante la cual se establece que la tasa de ganancia del sector medios de consumo depende de un conjunto de variables .

Tales variables son :

• Precio del medio de producción circulante en términos del bien de consumo :p_1

• Tecnología $_2$: Tgia $_2$

• Salario real: w

En términos analíticos :

$$r_2 = r_2(p_1, Tgia_2, w) \qquad (6a)$$

Esta relación funcional es complicada debido a que es de varias variables. Para simplificar, formularemos una función de proyección respecto a los precios relativos .

$$r_2 = r_2\ (p_1);\ Tgia_2, w \qquad (6b)$$

iv.- La curva tasa de ganancia del sector medios de consumo.

La ecuación (6) nos proporciona una curva (r_2,p_1) para el sector de medios de consumo. A dicha curva, se le denominará curva tasa de ganancia del sector de medios de consumo - precios relativos.

La curva tasa de ganancia sectorial medios consumo muestra gráficamente la tasa de ganancia del sector medios de consumo para cada nivel de precios relativos, permaneciendo constante todo lo demás.

Ciertamente, para bajos precios relativos de los medios de producción, la tasa de ganancia del sector de medios de consumo será más alta.

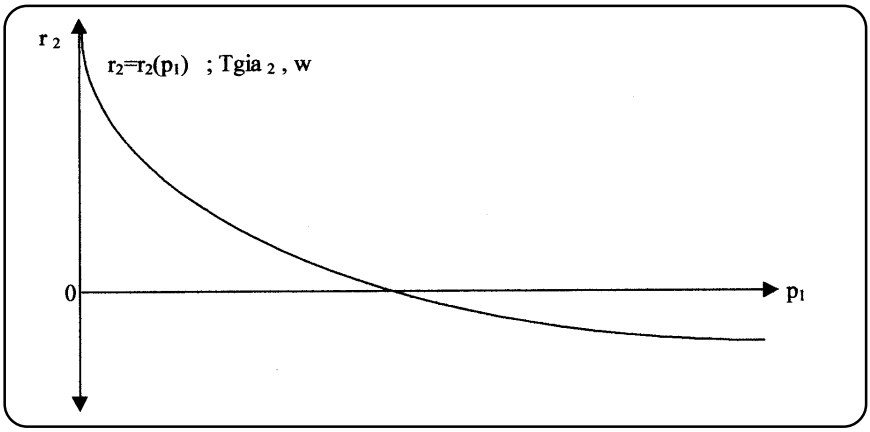
Por el contrario, para altos niveles de precios relativos de los medios de producción, será baja la tasa de ganancia del sector de medios de consumo. Por lo tanto, existe una relación inversa entre la tasa de ganancia del sector medios de consumo y los precios relativos de los medios de producción. Luego, la pendiente de la curva es negativa.

En consecuencia, la curva tasa de ganancia del sector medios de consumo muestra la tasa de ganancia del sector medios de consumo que los capitalistas desearían obtener para cada nivel de precio relativo de los medios de producción, siendo dicha curva monótona decreciente.

¿Por qué tiene dicha curva una pendiente negativa?

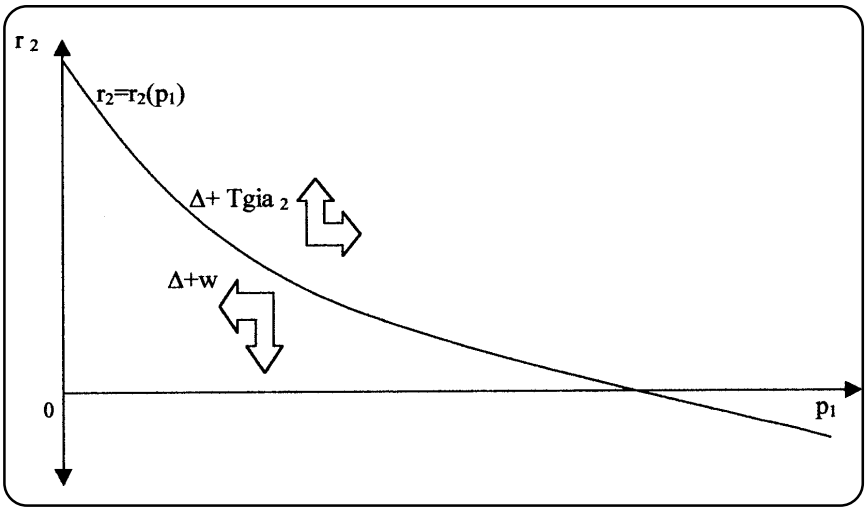
Nótese que el precio relativo es la razón del precio del medio de producción en términos del medio de consumo. A medida que aumenta el precio

relativo de los medios de producción, se reducen los precios relativos del medio de consumo, con lo cual disminuirán los beneficios del sector y, con ello, se reduce la tasa de ganancia sectorial del medio de consumo. Ciertamente, de la ecuación (6) si aumenta p_1 entonces cae el numerador así como aumenta el denominador, lo cual indica una caída de la tasa de ganancia de dicho sector. Por lo tanto, la tasa de ganancia del sector de medios de consumo y los precios relativos están correlacionados inversamente.



v.- Desplazamientos de la curva tasa de ganancia del sector de medios de consumo –precio relativos.

Cambios en las variables exógenas de la curva conducen a desplazamientos de la curva.



Caso 1: Impacto de un progreso tecnológico en el sector de medios de consumo.

Con el progreso tecnológico en el sector de medios de consumo, aumenta la productividad del trabajo, aumenta la producción del sector de bienes de consumo y se reducen los costos de producción unitarios del sector, con lo cual se incrementan los beneficios de dicho sector y, dado el stock de capital, se tiene un aumento de la tasa de ganancia sectorial de medios de consumo para cada nivel de los precios relativos de medios de producción.

En consecuencia, la curva de tasa de ganancia sectorial de medios de consumo se desplaza a la derecha y hacia arriba.

Caso 2: Aumento del salario real en el sector de medios de consumo.

Con un aumento del salario real en el sector de medios de consumo, se elevan los costos de producción real sectorial, luego, disminuyen los beneficios de dicho sector y, dado el stock de capital, disminuye la tasa de ganancia del sector de medios de consumo para cada nivel de precio relativo de los medios de producción.

Por lo tanto, la curva de la tasa de ganancia del sector de medios de consumo se traslada a la izquierda y hacia abajo.

5.- La tasa de ganancia media y los precios de producción

i.- Formación de los precios de producción.

Por definición, el precio de producción es igual al precio de costo más la ganancia media.

A su vez, el precio de costo es igual al capital consumido. Esto es, el precio de costo es igual al capital constante consumido más el capital variable (v).

Bajo condiciones de sólo capital circulante, todo el capital constante (c), es igual al capital constante consumido.

Luego:

Precio de Costo = c + v

De otro lado, ganancia media es igual a la tasa de ganancia media por el capital total adelantado.

Ganancia media = r(c + v)

Por consiguiente:

P = Precio de costo + ganancia media

$$P = (c + v) + r\ (c + v)$$

$$P = (1 + r)\ (c + v).$$

$$P = (1 + r)\ \text{Precio de costo}$$

donde :

r : Tasa de ganancia media.

P : Precio de producción.
c : Capital constante.
v : Capital variable.

ii. Hallando la tasa de ganancia media y los precios de producción.

Del sistema de precios antes del equilibrio :

$$P_1 = (1 + r_1)\,[P_1a_{11} + Wl_1] \qquad (1)$$

$$P_2 = (1 + r_2)\,[P_1a_{12} + Wl_2] \qquad (2)$$

Del sistema de precios relativos antes del equilibrio :

$$p_1 = (1 + r_1)\,[p_1a_{11} + wl_1] \qquad (3)$$
$$1 = (1 + r_2)\,[p_1a_{12} + wl_2] \qquad (4)$$

en la cual, se tienen dos ecuaciones, siendo:

•Variables endógenas: r_1, r_2, p_1.

•Variables exógenas: la tecnología y el salario real .

Luego, formulando las ecuaciones de las tasas de ganancias sectoriales y añadiendo la condición de nivelación de las tasas de ganancias, se obtiene un sistema de 3 ecuaciones y 3 incógnitas: r_1, r_2, p_1.

$$r_1 = \frac{p_1 - (p_1a_{11} + wl_1)}{(p_1a_{11} + wl_1)} \qquad (5)$$

$$r_2 = \frac{1 - (p_1a_{12} + wl_2)}{(p_1a_{12} + wl_2)} \qquad (6)$$

$$r_1 = r_2 \qquad (7)$$

donde:

r_1 : tasa de ganancia inicial en el sector de medios de producción

r_2 : tasa de ganancia inicial en el sector de medios de consumo

Resolviendo por eliminación de variables.

Sea superíndices (o): Los valores de equilibrio de la situación original.

La perfecta movilidad de capitales entre los sectores conduce a la nivelación de las tasas de ganancias

$r_1 = r_2$; lo cual implica :

$$r^o = r_1^o = r_2^o$$

Volviendo a escribir en forma equivalente el sistema de precios en la situación de equilibrio inicial, en dos ecuaciones y dos incógnitas : r^o , p^o_1

$$p1^o = (1+r^o)\,[p^o_1a_{11} + wl_1] \qquad (8)$$
$$1 = (1+r^o)\,[p^oa_{12} + wl_2] \qquad (9)$$

De donde se obtiene:

La tasa de ganancia media (r^o) como la razón de sus beneficios a su capital desembolsado.

$$r^o = \frac{p^o_1 - (p^o1a_{11} + wl_1)}{(p^o_1\,a_{11} + wl_1)} = r^o1 \qquad (10)$$

$$r^o = \frac{1 - (p^o_1\,a_{12} + wl_2)}{} = r^o2 \qquad (11)$$

$(p^o_1 a_{12} + wl_2)$

donde:

r^o : tasa de ganancia media de la economía.

r^o_1 : tasa de ganancia media en el sector de medios de producción.

r^o_2 : tasa de ganancia media en el sector de medios de consumo

Reduciendo así el sistema a dos ecuaciones y a dos incógnitas : r^o, p^o1.

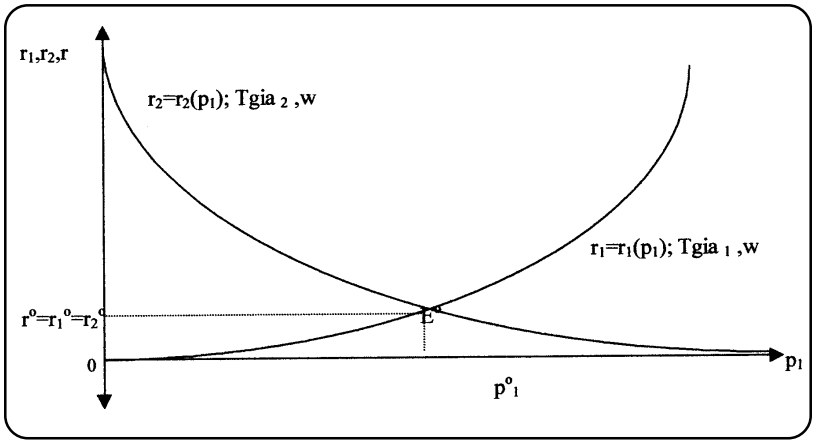
iii.- Análisis gráfico.

El equilibrio del modelo ocurre cuando se igualan las tasas de ganancia sectoriales.

Esto es: $r_1 = r_2 = r$.

Gráficamente, las tasas de ganancia sectoriales se nivelan cuando se cortan las curvas de tasas de ganancia sectoriales, generando con ello un punto de equilibrio, el mismo que determina la tasa de ganancia media y los precios relativos de equilibrio.

La condición de viabilidad de la economía capitalista se expresa en que la intersección de las dos curvas genere una tasa de ganancia media positiva.



II. Estática comparativa

Caso 1: Impacto sobre la economía del progreso tecnológico rentable en el sector de los medios de producción.

En el inicio, la economía se halla en equilibrio en el punto E^0 con un inicial precio relativo de equilibrio e inicial tasa de ganancia media.

Luego, ocurre un progreso tecnológico rentable en el sector de medios de producción.

En la situación final se tiene lo siguiente:

Con un progreso tecnológico rentable en el sector de medios de producción se reducen los costos de producción unitarios en dicho sector. Al ser los costos de producción unitarios menores que los precios de producción de equilibrio inicial, los capitalistas innovadores van a aumentar sus beneficios, de modo que obtienen beneficios extraordinarios. Luego aumenta su tasa de ganancia sectorial logrando tasa de ganancia extraordinaria. Así ocurre un aumento de la tasa de ganancia para cada nivel de precio relativo.

Por ende, la curva tasa de ganancia del sector de medios de producción gira en sentido antihorario. Esto es, dicha curva rota hacia arriba y a la izquierda, debido a que para cada nivel de precio relativo se obtiene una mayor tasa de ganancia del sector de medios de producción.

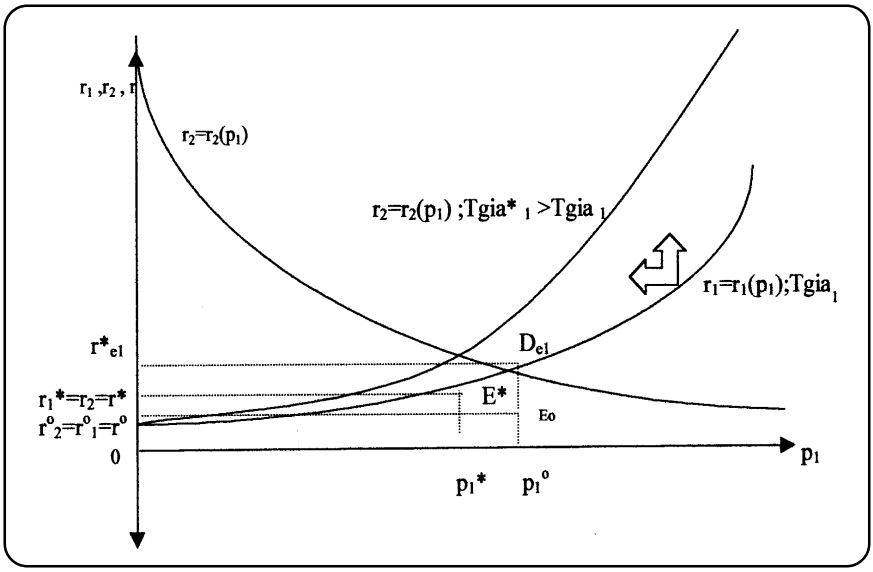
La nueva curva tasa de ganancia del sector de medios de producción y la antigua curva tasa de ganancia del sector de medios de consumo generan un nuevo punto de equilibrio (E*) ; el cual determina una mayor tasa de ganancia media y un menor precio relativo.

Nótese, para el precio relativo inicial (p^0_1) se obtienen tasas de ganancia extraordinarias en el sector innovador, $r^*_{e1.}$

Por lo tanto, para el precio relativo inicial se determina la nueva posición de desequilibrio extraordinario (D_{e1}), punto : (p^0_1 ,r^*_{e1}), la cual está por encima del punto de equilibrio inicial .

Asimismo, con el progreso tecnológico rentable, en el sector de medios de producción, disminuye el costo laboral unitario y/o disminuye el coeficiente técnico de insumos. Luego, se reduce el intercepto a la abscisa de la nueva curva tasa de ganancia- precio relativo De igual modo, el intercepto en la ordenada de dicha curva permanece constante.

Por lo tanto, se tienen 3 puntos con los cuales se puede formar la nueva curva tasa de ganancia -precio relativo; los que están arriba y a la izquierda de la curva inicial. De tal modo, que la nueva curva tasa de ganancia del sector de medios de producción es resultado de un giro a la izquierda de la curva inicial.



Caso 2 : Impacto sobre la economía de un progreso tecnológico rentable en el sector de medios de consumo.

En el inicio, la economía se halla en equilibrio en el punto E^0 con un inicial precio relativo de equilibrio e inicial tasa de ganancia media.

Luego ocurre un progreso tecnológico rentable en el sector de medios de consumo.

En la situación final se tiene lo siguiente:

Con un progreso tecnológico rentable en el sector de medios de consumo se reducen los costos de producción unitarios en dicho sector. Al ser los costos de producción unitarios menores que los precios de producción de equilibrio inicial, los capitalistas innovadores van ha aumentar sus beneficios, de modo que obtienen beneficios extraordinarios. Luego aumenta su tasa de ganancia sectorial logrando tasa de ganancia extraordinaria. Así, ocurre un aumento de la tasa de ganancia para cada nivel de precio relativo.

Por ende, la curva tasa de ganancia del sector de medios de consumo se desplaza hacia arriba y a la derecha. ¿Por qué? Porque para cada nivel de precio relativo se obtiene una mayor tasa de ganancia del sector de medios de consumo.

La nueva curva de tasa de ganancia del sector de medios de consumo y la antigua curva tasa de ganancia del sector de medios de producción generan un

nuevo punto de equilibrio (E*), el cual determina una mayor tasa de ganancia media y un mayor precio relativo.

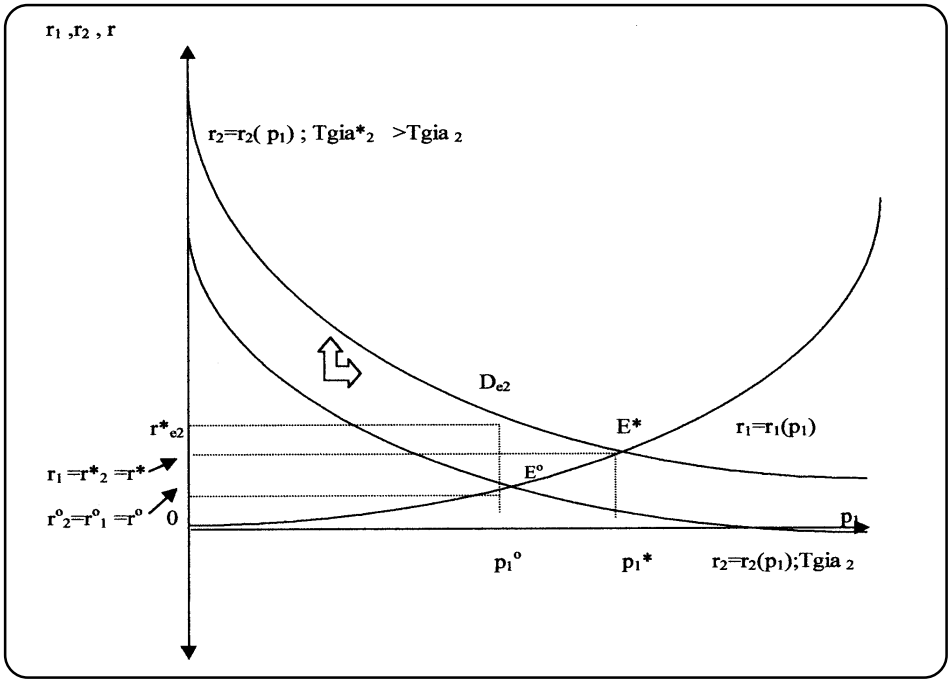
Nótese que para el precio relativo inicial (p^0_1) se obtienen tasas de ganancia extraordinarias para el sector innovador (r^*_{e2}).

Por lo tanto, para el precio relativo inicial se determina la nueva posición de desequilibrio extraordinario, D_{e2}: punto (p^0_1 ,r^*_{e2}); el mismo que está por encima del punto de equilibrio inicial .

Asimismo, con el progreso tecnológico rentable en el sector de medios de consumo disminuye el costo laboral unitario y/o disminuye el coeficiente técnico de insumos. Luego aumenta el intercepto a la abscisa de la nueva curva tasa de ganancia - precio relativo.

De igual modo aumenta el intercepto en la ordenada de dicha curva.

Por lo tanto, se tienen 3 puntos con los cuales se puede formar la nueva curva tasa de ganancia-precio relativo; los que están arriba y a la derecha de la curva inicial. De tal modo que la nueva curva tasa de ganancia del sector de medios de consumo es resultado de un traslado a la derecha de la curva inicial.



A modo de conclusión

En este modelo simple se han efectuado análisis de estática comparativa de una economía capitalista sencilla, obteniéndose importantes proposiciones; las mismas que por su importancia conforman el Teorema de Okishio; el que establece que:

En una economía capitalista en la cual se considera sólo el capital circulante y son dadas la tecnología y el salario real, un progreso tecnológico rentable, en cualquiera de los dos sectores, eleva finalmente la tasa de ganancia media.

De manera que, bajo éste modelo sencillo se confirman las proposiciones de Okishio.

Sin embargo, es necesario destacar que el alcance del Teorema de Okishio está implícitamente relacionado a sus supuestos básicos: capital circulante, la tasa de ganancia media en términos de precio, el progreso tecnológico rentable y su evaluación a los precios de producción vigentes.

Asimismo, es necesario analizar si se confirma o no el teorema de Okishio para el caso de una economía capitalista con capital fijo, quedando este problema teórico como un tema de otra investigación.

BIBLIOGRAFIA

ALBERRO, José; PERSKY, Joseph: "The Simple Analytics of Falling Profit rates, Okishio's Theorem and fixed capital." The Review of Radical Political Economics. vol. 11, #3, 1979.

BOWLES, Samuel: Technical Change and the profit rate: A simple Proof of the Okishio's Theorem. Cambridge Journal of Economics, Nº 2, 1981. Vol 5.

MARX, Carlos: El Capital. Crítica de la Economía Política. México. Siglo Veintiuno. Editores.1985

HARCOURT, G. H. La Teoría del Capital. Barcelona. Editoral Oikos-Tau. 1975.

MALETTA, Héctor: Tasa de Ganancia y Progreso Técnico. Lima: Universidad del Pacífico. 1985.

NAKATANI, Takeshi: The Law of falling rate of profit and Competitive Battle:Comment on Shaikh. Cambridge Journal of Economics, Nº 1, 1980. Vol 4;Price Competition and Technical Choice. Kobe University Economic Review, 25, 1979.

PASSINETTI, Luigi: Lecciones de Teoría de la Producción. México. Editorial. FCE 1987.

OKISHIO, Nobuo: Technical Changes and the rate of profit. Kobe University Economic Review. Vol. 7 1961.

ROEMER, John: Analytical Foundations of Marxian Economic Theory. Cambridge. Cambridge University Press 1981.

SCHEFOLD, Bertram: Different forms of technical Progress. The Economic Journal,. December 1976. Great Britain .

SHAIKH, Anwar:

Political Economy and Capitalist: Notes on Dobb's Theory of Crisis.Cambridge Journal of Economics. Nº 2. 1978. Vol 2.

Marxian Competition versus Perfect Campetition. Cambridge Journal of Economics Nº 1. 1980. Vol 4.

Valor, Acumulación y Crisis: Ensayos de Economía Política. Bogotá. Editorial. Tercer Mundo, 1989.

RAFFA, Piero: Producción de Mercancías por medio de Mercancías. Barcelona. Editorial Oikos-Tau,1966.

STEEDMAN, Ian: Marx, Sraffa y el Problema de la Transformación. México. Editorial FCE,1985

VALDEZ, Benigno: Cambio Técnico, Rentabilidad y Crisis. El Trimestre Económico Nº 219, FCE,1988.

EL MEDIO AMBIENTE Y LOS RECURSOS NATURALES EN LAS CUENTAS NACIONALES

*GUSTAVO CHÁVEZ VILLACORTA**

RESUMEN

El autor explora los problemas relativos a la incidencia del desarrollo de la vida económica y social del país en el medio ambiente y los recursos naturales y sus implicancias en la contabilidad nacional.

Las Cuentas Nacionales tienen como objetivo principal describir la estructura de un sistema económico, mostrando la evolución del PBI en el tiempo, así como de otras variables macroeconómicas, que sirven de sustento para la formulación de diversas políticas económicas, por lo tanto, es fundamental, que ellos expresen la verdadera riqueza de un país en el corto y mediano plazo. Una de esas variables es la capacidad de producción del sistema económico, donde el stock de capital juega un papel preponderante.

En el proceso de elaboración de las Cuentas Nacionales es primordial compatibilizar las transacciones de la economía tanto por actividad económica como desde el punto de vista institucional, creándose para ello una clasificación especial de los agentes económicos.

En ese sentido se han elaborado las nomenclaturas correspondientes para cada una de las actividades económicas, de tal manera que exista una clara clasificación y sectorización de la economía.

Toda esta información macroeconómica se publica anualmente en las Cuentas Nacionales del Perú, las cuales

Economista. Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM. E-Mail: D210013@unmsm.edu.pe

presentan los agregados económicos a un nivel de detalle adecuado para la toma de decisiones e investigación; y complementariamente se realizan diversas publicaciones con información específica sobre determinados campos de la economía.

Sin embargo, estos resultados que se publican en las Cuentas Nacionales, no consideran los aspectos referentes a la incidencia del desarrollo de la vida económica y social del país en el medio ambiente y los recursos naturales, por lo tanto, los indicadores económicos del grado de bienestar de la población elaborados en el marco de esta metodología, no incluyen el impacto de los cambios en el medio ambiente y los recursos naturales.

CUADRO N° 1
CONFIGURACIÓN DE LAS CUENTAS NACIONALES

El Sistema de Cuentas Nacionales en el mediano plazo debe contemplar:

* *Preocupaciones sobre los indicadores del bienestar*
* *Los cambios ocurridos en la economía mundial en las últimas décadas*
* *La necesidad de actualizar el período base de la contabilidad nacional*
* *Los cambios en las clasificaciones utilizadas*
  - *CIIU - Rev. 3 (Clasificación de Actividades Económicas)*
  - *CCP (Clasificación Central de Productos)*
* *La nueva versión del SCN (1993)*
  - *El alcance conceptual de las variables económicas*
  - *La amplitud de las cuentas institucionales*
  - *El desarrollo de las cuentas satélite*

El desarrollo de la economía así como el de la población, sin duda, ocasionan cambios en el medio ambiente, que deben contemplarse cuando se formulan los indicadores económicos y sociales.

Para examinar el significado y la relación entre el desarrollo de la economía, la sociedad y el medio ambiente, es fundamental conocer el estado de la situación actual y las características de la información estadística existente en relación con el medio ambiente; y en función de ello, diseñar y orientar un conjunto de actividades que permitan producir, organizar y sistematizar esta información, de tal manera que se pue-

da contar con una herramienta útil en la orientación de la toma de decisiones en lo referente al medio ambiente.

No es posible investigar las interrelaciones entre el sistema económico y el medio ambiente sin usar datos físicos, en particular si se desea describir y cuantificar el flujo de materias que va del medio ambiente natural al sistema económico, su transformación en procesos productivos y el flujo de residuos que el sistema económico devuelve.

La creciente explotación de los recursos naturales, como el petróleo, carbón, gas natural, recursos hídricos, etc., puede incrementar la producción, el ingreso y la riqueza nacional, aunque sus implicancias podrían reducir esos logros alcanzados y debilitar las bases del crecimiento económico a largo plazo. Por esta razón en estos últimos años los entendidos del desarrollo económico han planteado ampliar los conceptos económicos vigentes al respecto para introducir los costos económicos (agotamiento y degradación) como resultado de las actividades económicas sobre los recursos naturales y el medio ambiente.

Por ello, es menester que las magnitudes de acumulación neta de capital reflejen las variaciones netas de todas las formas de capital como son: capital físico, social, humano y natural (entendido como el stock de recursos hídricos, pesqueros, forestales y marinos).

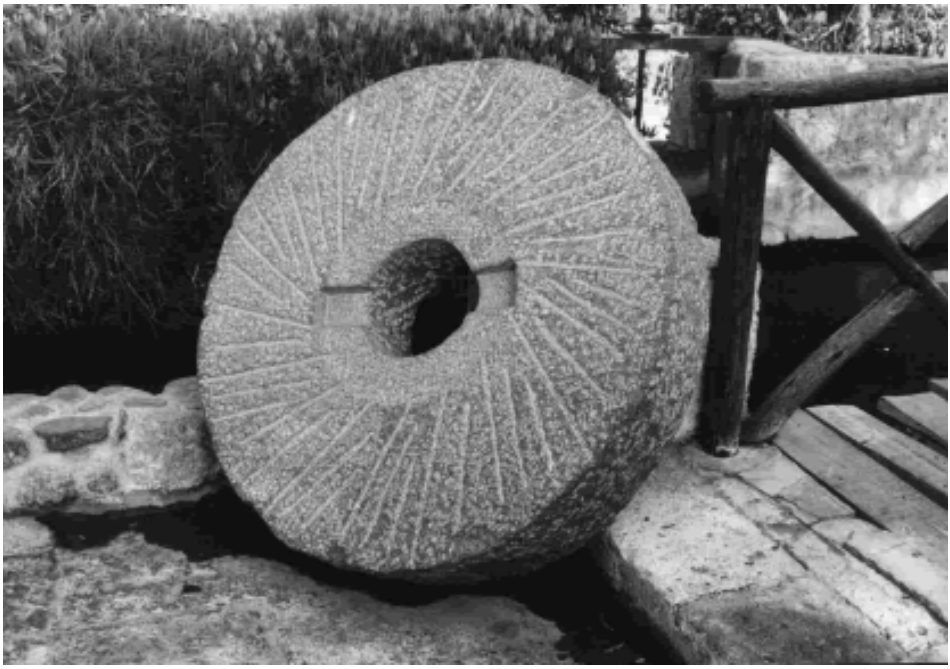
El capital natural (petróleo, carbón, gas natural, madera, recursos hídricos y otros) que utiliza el sistema económico para la producción de bienes y servicios afectan la riqueza de la nación de dos formas:

a) Utilizando un recurso natural en forma permanente o temporal, se reduce su cantidad, esta reducción en los activos naturales se conoce como agotamiento.

b) Cuando la utilización de un recurso natural reduce su calidad, la reducción cualitativa en el activo natural se denomina degradación.

En la actualidad, las estimaciones de cuentas nacionales no consideran los cambios cualitativos ni cuantitativos en los recursos naturales, por las siguientes razones:

- No existen las adiciones en el stock de recursos naturales al igual que las adiciones, por ejemplo, de nuevas edificaciones.
- No se contempla una partida que permita la contribución de los recursos naturales a la producción corriente y que se registra en el producto bruto interno.
- No existe un registro de agotamiento y degradación de los recursos naturales, paralelo al consumo de capi-



Molino de Sabandía (Arequipa). Foto: Elba Vásquez Vargas

tal fijo de las edificaciones y equipos que posibilite la abstracción del Producto Nacional Neto.

Todo esto podría generar sesgos importantes en la medición de la riqueza nacional.

El medio ambiente y la medición de la economía

La explotación del medio ambiente natural para fines económicos no se tiene en cuenta en el cálculo de los costos en el Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) y no se refleja, por tanto, en las cifras globales importantes de las cuentas nacionales, por ejemplo en el Producto Bruto Interno.

Algunas utilizaciones se registran no a precio de costo, sino como "otros cambios en el activo", los cuales reflejan variaciones en el valor de mercado del activo natural de que se trate. El costo de la disminución de los recursos naturales incluye solamente los gastos de extracción, mientras que las pérdidas de capacidad de generación de ingresos para períodos de producción y generaciones futuras, causadas por una disminución de la riqueza natural no se toma en consideración en las cuentas de producción del SCN.

Por ejemplo, si la tierra se usa como relleno sanitario de desechos, en el SCN sólo se registran como costos los gastos de transporte de los desechos

hacia el sumidero. La pérdida de calidad de la tierra sólo se puede reflejar si el precio de mercado de la tierra refleja esas variaciones; sin embargo, esos usos del medio ambiente son considerados como parte del costo en el Sistema de Contabilidad Ambiental y Económica Integrada (SCAEI). Por otro lado, los efectos sobre la salud humana pueden registrarse así mismo en el SCN, si se efectúan gastos efectivos para restablecer la salud, pero éstos tampoco se consideran como costos.

La mayor parte de los métodos de valoración de los beneficios y desventajas no económicas del uso del medio natural se han establecido independientemente de las cuentas nacionales, debido a que no se tienen en cuenta en las valoraciones de mercado.

Así, el activo tangible incluye partes del medio natural como la tierra y los bienes del subsuelo en cuanto producen beneficios económicos a un propietario, manifestándose la característica de proporcionar esos beneficios mediante el control de los activos por una institución. Esto a menudo significa una propiedad explícita, sometida a una legislación estatal en el caso de los bosques naturales y/o la existencia de un precio de mercado. A esos activos se les designa como activos económicos. Desde un punto de vista ecológico, ese campo de aplicación puede ser incompleto: los bosques tropicales se venden a precios elevados de mercado, mientras que otras funciones de esos bosques que podrían tener un valor no comercial desde un punto de vista ecológico no se registran. Entre otras funciones de esos bosques cabe mencionar el equilibrio climático mundial y su utilidad cultural y espiritual para las poblaciones indígenas.

Desde un punto de vista ecológico, los bosques tropicales son uno de los hábitats más importantes para una gran variedad de animales y plantas. Además la valoración de mercado de los activos no es la única forma de evaluación posible. Los activos naturales pueden tener un valor de mercado que difiere substancialmente de un valor conjunto económico-ecológico, que no sólo refleja los usos económicos de esos bienes, sino que abarca igualmente un campo más amplio de funciones ecológicas adicionales.

Un sistema contable ambiental y económico integrado debe, por consiguiente, comprender no sólo los aspectos de mercado de las cuentas nacionales, sino también aplicarse a un concepto más amplio de valoración económica-ecológica.

Desde un punto de vista ecológico, una tarea fundamental de cualquier política ambiental implica equilibrar las necesidades de los seres humanos con los otros organismos vivos (animales o plantas). Las actividades económicas no deben por lo menos a

CUADRO N° 2
LOS ACTIVOS EN LAS CUENTAS AMBIENTALES Y DE RECURSOS NATURALES

La acumulación y los recursos naturales comprenden:

- *Los Activos reproducibles*
  - *Construcción*
  - *Maquinaria*
  - *Vehículos*
  - *Otra maquinaria y equipo*
- *Los Activos no reproducibles*
  - *Bosques naturales*
  - *Reservas hidrobiológicas*
  - *Recursos hídricos*
  - *Recursos mineros*

largo plazo dañar el medio ambiente. Por ejemplo, los servicios de eliminación de desechos de la naturaleza deben utilizarse sólo en la medida en que las corrientes de desechos pueden transformarse por procedimientos naturales en materiales que no son peligrosos para el ser humano, los animales y las plantas. La utilización de la tierra para actividades recreativas y otras actividades económicas no debe estar relacionada con una mayor destrucción de ecosistemas.

Cabe remarcar que en el SCAEI, los costos de los daños efectivos causados por el deterioro ambiental se evalúan sobre la base de los llamados gastos o costos defensivos. Los costos ambientales defensivos comprenden los gastos efectivos de protección del medio ambiente que se producen al prevenir o neutralizar una disminución de la calidad del medio, así como los gastos efectivos que son imprescindibles para compensar o reparar los impactos negativos de un medio ambiente efectivamente deteriorado.

En los últimos veinte años,se han realizado propuestas para modificar el sistema de cuentas nacionales con respecto a los factores ambientales. No obstante, la mayoría de los expertos rechazan esta posibilidad ya que las cuentas nacionales se utilizan para muchos otros tipos de análisis. En consecuencia, se prefirió establecer un sistema especial satélite fuera del marco tradicional de las cuentas nacionales para describir las relaciones entre el medio ambiente y la economía.

Las Cuentas Satélite

Estas cuentas obedecen, en general, a la necesidad de expandir de manera flexible, la capacidad analítica de las cuentas nacionales en determinadas áreas de interés social, sin desorganizar o sobrecargar la estructura integrada del Sistema de Cuentas Nacionales 1993.

Las cuentas satélite constituyen una forma flexible de desarrollar un sistema ampliado de cuentas nacionales para un aspecto específico de la vida económica, las mismas que pueden ser progresivamente adecuadas a los cambios producto de reformas institucionales.

Las cuentas satélite tienen como principal característica:

a) Proporcionar información adicional sobre un aspecto determinado de la vida económica o sobre áreas específicas.

b) Usar conceptos, clasificaciones y cuadros más detallados, complementarios o alternativos relacionados con un tema dado.

c) Ampliar la cobertura de los costos y beneficios de las actividades humanas.

d) Ampliar el análisis de los datos mediante indicadores y agregados pertinentes.

e) Enriquecer el análisis de los datos monetarios con datos físicos.

f) Estar ligadas al marco central de las cuentas nacionales y al sistema de información de estadísticas, integrando datos físicos, y por otro lado, permite la coordinación de las estadísticas sectoriales y nacionales.

Los sistemas satélite de cuentas medioambientales ponen énfasis en ampliar los conceptos del Sistema de Cuentas Nacionales en lo referente a costos, formación de capital y stock de capital, los que se complementan con datos en términos físicos para corregir e incorporar el costo medioambiental y la utilización de activos naturales en la producción, o modificarlos mediante la incorporación de estos efectos en términos monetarios.

CUADRO N° 3
LAS CUENTAS SATÉLITE

* *Se incluyen en el Marco Central del SCN - 1993*
* *Amplían la capacidad analítica que proporciona el marco central*
* *Proporcionan información adicional*
* *Presentan conceptos complementarios*
* *Presentan clasificaciones complementarias*
* *Proporcionan mayor cobertura de análisis*

Existen diferentes enfoques de la contabilidad medioambiental que el Sistema de Cuentas Medioambientales ha resumido en tres:

El primero, generalmente denominado contabilidad de los recursos naturales; centra la atención en cuentas expresadas en términos físicos.

El segundo, relacionado con las cuentas nacionales y expresado en términos monetarios, recibe generalmente el nombre de contabilidad satélite monetaria. Identifica los gastos efectivos en protección medioambiental y se ocupa del tratamiento que se tiene que aplicar en el cálculo del producto neto al costo medioambiental de los activos naturales y otros causados por las actividades productivas. Esta contabilidad generalmente es más limitada en su cobertura que la contabilidad de recursos físicos.

El tercer enfoque se orienta hacia el bienestar social. Se ocupa de los efectos medioambientales soportados por los individuos y por los productores que los causan. Estos efectos pueden ser frecuentemente mucho mayores que el costo causado y no afectan al producto neto, sino más bien al ingreso neto a través de transferencias de servicios medioambientales.

CUADRO N° 4
VALORIZACIÓN DE LAS CUENTAS DEL MEDIO AMBIENTE Y RECURSOS NATURALES

* *Las cuentas de los recursos naturales se valorizan:*
. En términos físicos
. En términos monetarios

* *Las cuentas del medio ambiente incluyen:*
. Costos medio ambientales relacionados con la producción
. Efectos medio ambientales en la población
. Costo medio ambientales y su incidencia en el ingreso nacional

Primer enfoque: contabilidad de los recursos naturales en términos físicos

Centra la atención en los balances de activos físicos; es decir, en los stocks de apertura y de cierre y en las variaciones de los materiales, energía y recursos naturales. Cuando resulta aplicable para determinados contaminantes, puede incluir variaciones en la calidad medioambiental de los activos naturales en términos de índices medioambientales.

Huanchaco, Foto: E.V.V

Las posibilidades de desarrollo que existen actualmente de una contabilidad ambiental en términos físicos, vienen ilustradas por la labor que se realiza con respecto a las cuentas de los recursos naturales. Esas cuentas muestran las existencias y corrientes de materiales que se utilizan como insumos primarios de las actividades económicas. Las cuentas de los recursos naturales son un complemento adecuado de los balances de materiales y energía que describen la transformación de los recursos naturales dentro de los procesos económicos.

Así mismo el "Marco para el desarrollo de las Estadísticas de Medioambiente" elaborado por las Naciones Unidas y que se viene utilizando en el presente, incluye elementos estadísticos del medio ambiente a partir de los cuales pueden construirse balances de activos físicos.

Segundo enfoque: cuentas medioambientales en términos monetarios

Las cuales identifican por separado, dentro de las cuentas nacionales, los gastos efectivos en protección del medio ambiente. En algunos casos estos gastos se explican tratando las actividades auxiliares de protección del medio ambiente como establecimientos separados.

Se han realizado algunos estudios sobre valoración en varios países en vías de desarrollo, en los cuales el PBI se ajusta para tener en cuenta seleccionados costos medioambientales, incluido el costo de agotamiento del petróleo, la deforestación, el agotamiento de la reserva de pesca y el costo de la erosión del suelo. Aunque estos estudios se fundamentan en análisis detallados en términos físicos, que distinguen entre una variedad de especies de madera, peces y diferentes tipos de suelo basados en la localización geográfica y el uso agrícola, la atención última se centra en el ajuste del PBI, pero estos estudios no se ocupan de la asignación explícita de los ajustes medioambientales a nivel de cada actividad o del gasto.

Asimismo, la valoración del uso de los activos naturales es una de las tareas más difíciles de la contabilidad y la estadística ambientales. El examen ha revelado tres métodos de valoración:

a) Valoración de mercado;
b) Valoración directa no comercial (que entraña por ejemplo, el concepto de disposición a pagar);
c) Valoración indirecta no comercial (que entraña datos relativos a los costos sobre, por ejemplo, los costos de los daños a los gastos efectuados para cumplir ciertas normas).

La valoración de mercado parece a primera vista ser una manera fácil de evaluar la utilización de los activos porque el procedimiento de valoración puede utilizar datos observables. Con todo, la complejidad de la valoración de mercado se pone de manifiesto en los cuatro casos siguientes en los que esa valoración se aplica a bienes y a las corrientes de bienes y servicios correspondientes.

a) Activos naturales producidos, inventarios. En el caso de existencias de bienes biológicos o no biológicos como los cultivos agrícolas y el ganado criado para la matanza, ya producidos e inmediatamente comercializables, el precio actual de mercado de esos bienes se puede utilizar para valorar las exis-

tencias y las corrientes que disminuyen o aumentan las existencias. Sin embargo, incluso en este caso, se podrían aplicar otros métodos de valoración de los inventarios.

b) Activos naturales fijos producidos. En lo que respecta a los activos naturales fijos producidos como los huertos, las plantaciones y las reses utilizadas como animales reproductores o de tiro o para producción de productos lácteos, producidos y/o comprados en el mercado (activos creados por el hombre), el valor de mercado está determinado en principio en el sistema de cuentas nacionales por los mismos dos factores utilizados para valorar los activos creados por el hombre que no son activos naturales: el actual precio de mercado de activos fijos nuevos similares (los costos actuales de sustitución) y la duración de los residuos en relación con la duración total de los activos.

c) Activos fijos no producidos. Los activos fijos no producidos (como la tierra) que se venden en el mercado podrían valorarse aplicando los precios de mercado utilizados en la transacción y, si no se venden en el mercado, se podrían utilizar los precios de mercado de bienes similares. Los precios de mercado reflejan el valor de la corriente de utilidades netas futuras relacionadas con la utilización del activo.

d) Los activos naturales no producidos, inventarios. Los activos naturales susceptibles de disminución como la biota silvestre y los activos del subsuelo tienen un precio de mercado si se pueden explotar. En este caso, el valor de mercado de los activos consiste en el valor de la venta futura, una vez deducidos los gastos de explotación (utilidades netas).

Si la explotación se extiende a un período largo, la corriente de utilidades netas futuras tendrá que ser descontada. En algunos casos, las reservas de activos naturales agotables y los derechos de explotación se pueden vender en el mercado. Los precios de mercado reflejarán así en gran medida las utilidades netas previstas de la explotación de los recursos.

Existen estudios sobre métodos globales de ajuste de las cuentas nacionales, tomando como punto de partida el SCN, manteniendo la orientación analítica del sistema económico, así mismo, destacan la importancia del registro de los flujos y stocks físicos en apoyo del análisis económico monetario medioambiental.

Todos los métodos globales de contabilidad asignan los costos medioambientales del agotamiento y la degradación de las diferentes actividades económicas que las causan y muestran los correspondientes efectos sobre los activos naturales y otros activos.

Por otra parte el sistema de Contabilidad Medioambiental, introduce un concepto ampliado de acumulación de

Foto: E.V.V.

capital que permite la incorporación de los efectos del agotamiento y la degradación, así como la transferencia de recursos naturales a usos económicos.

Tercer enfoque: el enfoque del bienestar

Centra la atención en las repercusiones medioambientales del costo soportado o, en un sentido más amplio, en el bienestar. Este enfoque considera los servicios medioambientales gratuitos prestados a los productores y consumidores por la naturaleza y el consiguiente daño que sufre ésta.

Los servicios medioambientales prestados gratuitamente y el daño soportado se consideran implícitamente como transferencias *de* y *a* la naturaleza, que incrementan o reducen el ingre-

so nacional neto ajustado medioambientalmente.

Otro enfoque se basa en el concepto de los estándares de sostenibilidad del medio ambiente y en la estimación de los costos necesarios de prevención o restauración para alcanzar esos estándares. Este método se ocupa de las repercusiones experimentadas durante un período no especificado de tiempo. Propone que el costo debería cargarse a las industrias capaces de absorberlo, dado el precio de sus productos; estas industrias no son necesariamente las que causaron inicialmente la degradación.

El objetivo del sistema de contabilidad del medio ambiente debe ser vigilar los cambios ambientales causados por las actividades económicas y, por ende, convertirse en una base de las políticas ambientales y económicas integradas, esto entraña la existencia de estrechas relaciones entre el sistema tradicional de contabilidad económica y el nuevo sistema satélite.

BIBLIOGRAFIA

Naciones Unidas *: Sistema de Cuentas Nacionales. 1993.*

INEI *: Estadísticas del Medio Ambiente. 1998.*

Naciones Unidas *: Contabilidad Ambiental y Economía Integrada. 1994.*

Naciones Unidas *: Un esquema para la elaboración de estadísticas del medio ambiente. 1985*

Naciones Unidas *: Conceptos y métodos de las estadísticas del medio ambiente: Estadísticas de los asentamientos humanos. 1989.*

Naciones Unidas *: Conceptos y métodos de las estadísticas del medio ambiente: Estadísticas del medio ambiente natural. 1992.*

RANDALL, Alan *: Economía de los recursos naturales y la política ambiental. Limusa. México 1985.*

SOLOW, Robert *: La economía de los recursos o los recursos de la economía. El Trimestre Económico Vol. 42 N° 166 FCE. México1985.*

BARRANTES, Roxana *: Economía del medio ambiente. Consideraciones técnicas. Documento de Trabajo N° 48 IEP. Lima. Perú 1993.*

AZQUETA D., Ferreiro A. *: Análisis económico y gestión de recursos naturales. España 1993.*

AZQUETA OYARZUN, Diego *: Valoración económica de la calidad ambiental. España 1995.*

Banco Mundial : *Libro de consultas para la evaluación ambiental. 1990.*

Naciones Unidas *: Estadísticas de energía: manual para los países en desarrollo. 1992.*

Gert Wolheim: Mujer a caballo y bufón, 1956

EL MARKETING Y LAS ORGANIZACIONES POLÍTICAS

*PEDRO BARRIENTOS FELIPA**

RESUMEN

Se explican las ventajas y problemas en la aplicación de las técnicas del marketing a la acción política.[1]

La política es parte de nuestra vida; todos los días respiramos política. Cuando conversamos con nuestros amigos en la oficina, cuando vamos en el autobús o en nuestro automóvil escuchando la radio. Todos los días estamos con ella. Sin embargo, hay personas que la asumen como una profesión y una responsabilidad ante la comunidad en que habitan. Nos imaginamos que el trabajo de estas personas es bastante complicado. Se inicia desde el momento en que se consideran aptos o son propuestos por terceros para ser candidatos, con el objetivo de ser elegidos, posiblemente reelegidos o también retirados de la escena pública. Participar, por lo tanto, también tiene un ciclo de vida que deberá tomarse en cuenta.

Mucha gente quiere ser candidato, ser elegido y representar de la mejor manera a aquellos que le pueden dar su confianza. Tal vez, impresionados por lo que se publica en las revistas, miran en los periódicos o escuchan los comentarios de la calle. Para nuestro caso, asumimos que muchos de ellos quieren participar activamente en la política porque son personas responsables y que su finalidad no es hacer un mal uso de ella. Todo el esfuerzo que realizan durante este proceso inicial, desde su inicio debe estar bien concebido; no es que lo espontáneo domine, sino que es necesario introducir herramientas que hagan que las actividades que se realicen logren llegar a un objetivo.

Economista, Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM, con estudios de Post-Grado en la Escuela de Administración de la Universidad del Pacífico. E-Mail: D210067@unmsm.edu.pe

Si hablamos de candidato, no estamos hablando de uno, estamos tratando de varios que luchan por llegar al objetivo: ser elegidos. Entonces, previamente a la gran contienda -la denominaremos la fecha electoral- es necesario establecer un plan de acción en donde se detalle cada una de las actividades que desarrollará el candidato y el equipo del cual es parte. Toda la labor estará dirigida a entender a una sola persona y convencerla de que el candidato es la mejor opción: el elector o el consumidor, como queramos denominarlo. Es únicamente él quien podrá decir si lo que hacemos y proponemos esta de acuerdo con lo que necesita. Ésta es la principal preocupación del candidato.

La disciplina que mejor entiende al cliente (elector) es el marketing. A través del conocimiento del marketing el candidato puede desarrollar su capacidad estratégica y entender el comportamiento del consumidor electoral y, sobre todo, cómo debe actuar en un campo donde la competencia es amplia, donde cada uno de los participantes buscará aprovechar las oportunidades que le da su contendiente. Esto significa la obtención de votos por el descuido del otro. Así de simple funciona el mercado electoral. El candidato, por lo tanto, deberá considerar que si quiere seguir adelante deberá estar preparado para entender a su consumidor, también saber qué es competir y conocer a su competencia. Éstas serán sus preocupaciones.

La importancia del marketing

Hoy casi todo es marketing. Todas las organizaciones están apresuradas para su aplicación. Incluso uno puede llegar a concluir que es de fácil uso, y termina por aplicarlo y de repente todo le va mal; no sucede lo que se pensó debió ocurrir. Por experiencia, podemos decir que orientar una organización al mercado no es sencillo, es complicado; no es decir hoy lo aplico y mañana estamos todos bien. Si es así como pensamos y actuamos, estamos por el camino errado. Todos nosotros, que somos consumidores o solicitantes de un producto o servicio o aceptamos una idea, pensamos y actuamos de manera distinta a lo que las organizaciones estén considerando. En todas estas buenas intenciones también hay quienes ni siquiera saben para qué sirve y en qué pueden utilizar el marketing. Por eso, sí queremos aplicar el marketing a la política debemos entender su naturaleza.

La renuencia de las distintas organizaciones por no aplicarlo o alejarse de él es porque consideran que sólo puede ser utilizada por empresas que tienen por finalidad obtener mejores utilidades y establecer una imagen favorable ante la comunidad. Por lo tanto, cuando escuchamos la palabra marketing hay una asociación automática con negocios o publicidad. Muchos así lo consideran. Tal vez, no han logrado entender su naturaleza o quizá, en algunos casos, no lo quieran entender por moti-

vos que son muy personales. Porque si algo tiene el marketing es que rompe nuestros esquemas de pensar, respecto a las relaciones que hay entre las organizaciones y su mercado, grupo objetivo o grupo de atención. Hay otro grupo de organizaciones que consideran la aplicación del marketing porque en este momento es lo que más publicaciones y comentarios encuentran, por lo tanto la idea es ¡vamos a aplicarlo!. Pero, volverán a caer en una trampa. Y, los errores cuestan.

El marketing puede ser aplicado por todo tipo de instituciones. No hay excepciones en su uso. Por lo tanto, las organizaciones de carácter político también pueden aplicarlo. Algunas de éstas consideran que lo están aplicando; sin embargo, lo hacen con cierto margen de error; tal vez lo más significativo es relacionar marketing con imagen institucional como el punto de apoyo para realizarlo. Consideran el fragmento de una variable que si se analiza tiene un valor relativo menor; dentro de cada organización hay una potencialidad que debe identificarse para ofrecer mejores alternativas a quienes consideramos nuestro mercado objetivo. El consumidor, al cual quiere llegar la organización, no tendrá una única oferta para satisfacer sus necesidades, sino que podrá elegir en un amplio espectro de posibilidades. La idea es que la organización no dispone sobre el consumidor; al contrario, *el elector,* si así queremos llamarle decide cómo deberá actuar la organización política. Ésta es su importancia.

Las organizaciones que quieran llevar adelante sus actividades basándose en el marketing, se darán cuenta que es cuestión de decidirse y de aplicar sus principios, conocer las necesidades de sus consumidores de ideas, la obligación de tener claros los objetivos, el trabajo en equipo y la capacidad de saber evaluarnos y aceptar sus resultados. También tendrá siempre presente que hay competencia, la cual también diseñará sus estrategias para llegar al consumidor antes que los demás y obtener el mayor provecho. Hay organizaciones que creen que basta una buena presentación de sus candidatos, para considerar que están aplicando el marketing; sin embargo, al interior de la organización nada está organizado. El marketing no sólo ocurre fuera de la organización, también se aplica al interior de la misma.

Existen muchas “causas” para no aplicar el marketing, tal como explicamos en líneas anteriores. Otra de ellas es que hay una corriente que opina que su aplicación le costará muchos recursos a la organización, muy cara. Cuántas veces nos hemos encontrado que la barrera para su aplicación es su alto costo. Al contrario, el marketing es la mejor manera de hacer más productivos los escasos recursos de las organizaciones, tanto monetarios como físicos y humanos. Se busca obtener un mayor rendimiento de los montos, infraestructura y recursos humanos. En modelos competitivos, de los escasos recursos hay que obtener lo máximo y no poner

barreras para que luego la competencia tenga la oportunidad de llevar la delantera.

Todos los que aplican el marketing han comprendido que deben comenzar por entender su naturaleza, por saber qué es. Por lo tanto, para poder aplicar convenientemente el marketing en organizaciones sociales, porque las organizaciones políticas lo son, se debe seguir el mismo camino. Debe tenerse en claro la definición de marketing, la cual es válida –repetimos- a todo tipo de organización. Una definición que cubre todo lo que debemos entender es la que expone Kotler. Según el citado autor *"El marketing es un proceso social y administrativo mediante el cual grupos e individuos obtienen lo que necesitan y desean a través de la creación, ofrecimiento e intercambio de productos de valores con otros"*. Esta definición se basa en los conceptos esenciales siguientes: necesidades, deseos y demandas; productos; valor, costo y satisfacción; intercambio, transacciones y relaciones; mercados, marketing y los mercadólogos.

El resultado final de las relaciones de marketing es la estructuración de un concepto único de la organización. Dicho concepto estará formado por el convencimiento que tienen la organización y el candidato del cumplimiento de sus ofertas. El concepto también deberá ser entendido por otras organizaciones de la comunidad, con las cuales tendrá y establecerá relaciones sólidas y confiables, directas e indirectas. La idea es evitar la maximización de los beneficios de la organización política y el candidato, al actuar posteriormente de manera desfavorable frente a la comunidad; al contrario, deberá dar como resultado un comportamiento en que todas las partes salgan favorecidas, se busca la maximización de los beneficios comunes. El principio de la actividad de marketing es establecer buenas relaciones y compromisos de largo plazo.

Existe en esta labor una actividad básica y que es lo principal del libro; el marketing servirá para establecer intercambios en beneficio común de las partes actuantes: las organizaciones políticas y la comunidad. El concepto de intercambio conduce al concepto de **mercado**. Para nuestro tema, entenderemos mercado como el conjunto de electores que buscan satisfacer una necesidad a través de una determinada organización política. El marketing es una actividad humana que está relacionada con los mercados, significa actuar con ellos para actualizar los intercambios potenciales con el objeto de satisfacer necesidades y deseos humanos. Si una parte busca más activamente que otra un intercambio, llamamos a esta primera parte el mercadólogo (la organización política) y a la segunda el comprador potencial (el elector).

El mercadólogo político es aquel que busca un recurso de alguien más y

está dispuesto a ofrecer algo de valor a cambio; esto es, busca una respuesta de la otra parte, ya sea para que asegure el voto, promueva las ideas de la organización o solidifique su creencia en la organización. En esto deben estar pensando los que trabajan en organizaciones políticas.

Ubicación del marketing político

Cuando uno habla de marketing político, está hablando de algo novedoso, teniendo en cuenta que siempre se consideró que era una actividad orientada sólo al comercio. El concepto errado está influenciado por la numerosa literatura que se encuentra respecto al

marketing comercial y muy poca a la parte política. Además, las excelentes campañas publicitarias de organizaciones exitosas influyen a que también se produzca una identificación en que el marketing es publicidad. En todo caso, por ambos lados se relaciona con el quehacer comercial.

Hoy en día, existen tratados como el de Lindon que nos explica el alcance del marketing político y, muy en especial, la fragilidad que el mismo tiene al ser aplicado a la sociedad. Su fragilidad está en el mal uso que le puedan dar algunos y el entendimiento que le puedan dar otros. Para el autor, el marke-

ting político es parte de lo que llamamos el marketing social. El marketing social tiene tres categorías: las causas sociales, los servicios públicos y los partidos políticos. El cuanto al *marketing político*, podemos citar que es utilizado por las organizaciones políticas. Éstas, tienen como vocación declarada, aún cuando las motivaciones reales de sus dirigentes y militantes no siempre son tan puras, la de hacer triunfar sus ideas, sus proyectos o sus candidatos con vistas a mejorar y transformar la sociedad. Como se aprecia, el riesgo tiene un margen muy grande; la voluntad del ser humano para su uso dependerá del criterio y respeto que tenga de la sociedad.

Las organizaciones políticas no disponen de autoridad pública para imponerse ante los electores; es decir, no pueden llegar y decir simplemente "deben elegirnos por que somos los indicados". En una comunidad en la cual existen diversas opciones, los partidos políticos deben "venderse", deben hacer conocer sus ideas. Una buena estrategia de marketing ayudará a llegar mejor a los electores potenciales. Las organizaciones políticas han descubierto los métodos del marketing que las ayuda a conocer mejor a los electores y a influir mejor en ellos. Las organizaciones políticas pueden ser inducidas para conocer las necesidades de los ciudadanos, emplear los métodos que el marketing comercial utiliza y conocer a los consumidores. Es así como se darán cuenta de los intereses de la comunidad o de ciertos grupos sociales, y establecer sus propios programas.

Es importante conocer que una organización que se orienta a la comunidad tiene que cumplir una serie de principios para llegar al éxito en el mercado. Así como hay una mezcla de marketing, también debe haber una mezcla de principios. En este último caso todos ellos deben ser aplicados en la misma proporción, porque de ello depende su aceptación en la sociedad y la generación de los beneficios. Entonces, el entendimiento del marketing es algo más que entender al elector como una individualidad, hay que entenderlo dentro de su medio ambiente, dentro de su entorno. Así como hemos citado que el candidato representa a su organización, el elector representa a su comunidad; entendemos que ninguno de los dos querrá perjudicar a la sociedad.

El entendimiento del entorno, que en algunas ocasiones parece fácil conocerlo por considerarse que todo es objetivo, que esta al alcance de nuestros sentidos, no lo es. Es complicado debido a que exige un mayor desarrollo de nuestras actividades programadas y de las habilidades; no sólo es apreciar la relación candidato – elector, sino, lo más importante, la relación candidato - elector – sociedad – beneficios para la organización – candidato. Si una organización política quiere aplicar el marketing, no debe dudar que encontrará barreras o rechazos a su aplicación en el

interior, tal vez porque lo tradicional se deja y se ingresa a actividades que van a tener un mayor rendimiento por los mismos costos. Esto significa reconocer que lo anterior pudo haber sido mejor realizado.

También debemos tener en cuenta que la aplicación del marketing tiene sus riesgos por un manejo inadecuado de sus principios. Las organizaciones hacen ingresar a sus potenciales electores en una zona de peligro, incluso contra su voluntad. Los peligros más comunes que podemos encontrar son:

- El primer peligro, se da cuando es utilizado por las organizaciones políticas, quienes realizan encuestas con la finalidad de conocer determinadas necesidades de la comunidad y posteriormente mostrar preocupación por sus soluciones y tener determinado comportamiento. Es decir, detectar las necesidades para ser elegido y no cumplir.

- El segundo peligro reside en los abusos posibles a los que puede conducir el empleo de ciertos medios de comunicación y exponer a través de ellos mensajes que contradicen o, al menos, no son congruentes con la causa que se está apoyando. Se abusa de la publicidad engañosa con fines ajenos a la sociedad y mas bien por intereses personales y grupales.

- Y finalmente, sobre todo, el más grande peligro que podría representar el monopolio. En este tipo de actividades ocurre que normalmente hay un ofertante que puede aprovechar estas ventajas para manipular ciertos comportamientos.

Estos peligros son los grandes riesgos que enfrenta el elector. De ahí la importancia del voto, lo trascendente que es su decisión, y el interés que tiene para el bienestar de la sociedad. De cualquier manera, el mal resultado siempre estará con un mayor peso en el lado del elector.

Funciones gerenciales del marketing

A medida que las organizaciones políticas empiezan a reconocer que el marketing es indispensable en su actividad social, nace en ellas una nueva forma de concebir su rol en la sociedad. Este enfoque lo denominaremos el **concepto de marketing**, el cual pone en primer lugar la orientación hacia los electores y la coordinación de todas sus actividades para conseguir su objetivo, que en este caso es ganar las elecciones. Una forma de sintetizar esta idea es la expresión “el cliente (elector) tiene la razón”. No obstante lo dicho respecto a la satisfacción del cliente, no debemos olvidar nunca que la consecusión de los objetivos constituye la razón fundamental del marketing.

La aplicación eficiente del marketing, incluyendo el político, tiene como base tres creencias:

- Las actividades de la organización deben orientarse al cliente. Es decir, todas las partes de la organización deben averiguar y atender las necesidades de su consumidor.

- El trabajo dentro de la organización debe ser coordinado. No deben haber individualidades, sino equipo. Debe haber una coherencia en todo lo que se realice. Alguien deberá tener la autoridad y una responsabilidad de llevarlas a cabo.

- Se deben establecer objetivos de desempeño que permitan a las organizaciones medirse. No es simplemente ganar, sino saber por cuánto y cuáles fueron las razones.

Si tenemos claro el concepto del marketing, la organización política podrá administrar adecuadamente sus actividades de enfrentamiento con otras organizaciones similares. Recordemos que todo proceso administrativo incluye cuatro funciones claves: planeación, organización, ejecución y control. La planeación, la primera etapa, determina una meta o un objetivo y desarrolla un procedimiento para emprender actividades futuras con el fin de alcanzar dicha meta. La organización es la asignación de responsabilidades a las personas que llevarán a cabo el plan. La ejecución comprende la realización propiamente dicha del plan. El control evalúa los resultados de la ejecución a fin de determinar si se alcanzaron los objetivos.

Estas cuatro funciones son actividades administrativas generales en el sentido de que se aplican a todas las situaciones "manejadas o administradas" desde la vida personal hasta las actividades de un negocio. Además, el marketing político también tiene su conjunto de funciones gerenciales que permiten su mejor utilización y son las que a continuación trataremos.

Delineación del mercado. El término delineación del mercado se refiere al proceso de definir o describir en detalle un mercado potencial. El primer paso de toda organización que considere aplicar el marketing a la política consiste en saber quién tiene probabilidades de elegir lo que se está considerando ofrecer; pero el solo hecho de saber quién elegirá, no es suficiente. Es preciso que los directores de una campaña política identifiquen la mayoría de las características de los electores potenciales como sea posible: dónde viven, cuántas veces han participado en un proceso eleccionario, cuál es su opinión del último anterior proceso de elecciones, qué opinan de las actuales elecciones y de los candidatos o partidos.

Algunas de las respuestas a estas preguntas son fáciles de encontrar, tal vez en los propios registros de la organización. Si éste no fuera el caso se

tendrá que buscar fuentes externas que proporcionen información acerca de los electores, pues debe considerarse que conociéndolos es como mejor se puede comunicar con ellos. Por ejemplo, en el caso del sector juvenil, los recientes electores tienen como principal característica que votarán por primera vez y, por lo tanto, los mensajes tendrán que ser diferentes a los de otros grupos de potenciales electores. Si se logra identificar sus características, sus necesidades, se tendrá como resultado un mayor acercamiento a las ideas y ofrecimientos que hace un determinado candidato u organización política. Hay muchos ejemplos que pueden ayudar a delinear un mercado; lo importante es saber qué es lo que buscan los potenciales electores y en base a ello establecer un adecuado programa de comunicación.

Todos los candidatos a un proceso eleccionario pueden hacer lo citado, no hay excepciones. Deben saber algo acerca de las personas que consideren que deben darles su voto: edad, nivel de ingresos, lugar de residencia, nivel educativo y otros tantos indicadores como sean posibles. Mientras más se conoz-

ca sobre los potenciales electores, tanto mejores serán las oportunidades de éxito para proporcionarles satisfacción. Primero, el triunfo del candidato, luego, el cumplimiento de las ofertas políticas. Así pues, la delineación del mercado es el proceso para determinar quienes son los electores potenciales y cuáles sus características típicas.

Motivación de la participación política. Las organizaciones políticas y los candidatos no pueden satisfacer con eficacia las necesidades de los electores si sólo se basan en la delineación del mercado. El conocer a los electores potenciales, su participación en los procesos electorales, su opinión respecto a los candidatos no basta para llegar a buenas decisiones de marketing. La organización que está al tanto del comportamiento de los electores y del comportamiento de las fuerzas de su medio ambiente, deberá descubrir porqué los electores deciden participar en un proceso de esta naturaleza, qué importancia tiene para ellos concurrir a un proceso electoral y entender las influencias que motivan o inhiben el comportamiento de él.

Algunas de las razones de participación en un proceso electoral de los electores son evidentes y fáciles de determinar. Puede ser el caso que la participación en las elecciones sea obligatoria y que si no lo hacen se les sancione con una multa. Es fácil determinar esta motivación. Pero en otros casos no lo es. Tal vez, algunos electores estén esperando el proceso electoral para protestar ante alguna "mala" ocurrencia de los actuales gobernantes; para ellos ir a votar es el momento de hacer realidad su protesta. Puede ocurrir que exista un candidato al cual consideran que debe dársele una oportunidad.

Existen muchas motivaciones, algunas son obvias, otras no. Por lo tanto, debemos investigar qué motiva la participación de los electores en un proceso eleccionario. No se encontrarán resultados exactos de cada uno de los electores, pero si resultados comunes de un conglomerado de personas que tienen en algún momento una motivación particular y común para participar. Es lo que la organización política debe ubicar. La motivación de compra es la evaluación de los factores directos e indirectos que influyen en el comportamiento de la elección. Esta actividad se desarrolla en la primera función –la delineación del mercado o quiénes son los electores- para descubrir **por qué** participan electoralmente.

Ajuste de la organización política. Una vez que la organización política ha descrito su mercado, y conoce detalladamente las fuerzas que influyen en el comportamiento de los electores, el siguiente paso consiste en preparar a la organización misma, un candidato o candidatos que satisfagan o igualen las necesidades y los deseos de los electores. Mientras más exacta sea la com-

paginación entre la organización y su candidato, tanto mayor será la satisfacción. Cuando las organizaciones no logran que sus candidatos, quienes a través de su participación hacen tangible a la organización política, coincidan con las necesidades y los deseos de los electores, se enfrentan a un desastre, no sólo interno, sino que repercute en el medio ambiente.

Para evitar la ocurrencia de tales situaciones, la organización debe estar segura de que los gustos de los electores cambian. Si los gustos del elector, hoy, tienen por preferencia a una determinada organización política, no deberá estar segura ella misma que la preferencia será igual mañana. La organización cambia, evoluciona, porque los electores cambian, modifican sus decisiones o su forma de concebir su participación política. Hay un continuo ajuste en los electores. Las organizaciones políticas deben examinar, continuamente, los cambios de preferencias de los electores en perspectiva y desarrollarse en función a estas variaciones, para de esta manera poder satisfacerlos en el momento oportuno.

Por lo tanto, el ajuste de la organización política es la función del marketing encargada de que ella misma y sus candidatos proporcionen el beneficio esperado por los electores. El ajuste de la organización hace que ésta sea lo más adecuada posible al mercado electoral. Mediante el ajuste, las organizaciones adoptan los cambios de mercado conforme se van presentando.

Distribución de las ideas. La cuarta función del marketing, la distribución de las ideas y de los candidatos, ofrece el beneficio del tiempo y el lugar, y establece el marco para el beneficio de posesión. Una vez que la organización política tiene preparados adecuadamente a sus candidatos, la distancia entre el local de la organización y la residencia de los electores debe reducirse enormemente para que la satisfacción se haga realidad. Los candidatos deberán salir de las cuatro paredes de su organización y exponerse física e ideológicamente ante los potenciales electores. Este acercamiento ayuda a eliminar barreras, si las hubiera, o en todo caso permitir que éstas no aparezcan.

La distribución es una parte crítica del marketing. Para el caso de las organizaciones políticas, la distribución incluye la programación de las actividades de los candidatos, el transporte de los candidatos hacia los lugares en los cuales tiene que exponer o participar, visitas a determinados lugares, a personalidades u organizaciones, almacenamiento del material promocional y entrega en el lugar indicado. También se añade reposición del material que tenga posibles daños, manejo de los recursos financieros y materiales asignados, así como el procesamiento de los pedidos. La forma en que se realizan estas actividades depende del candidato –su pro-

grama de presentaciones, las personas que lo acompañan, su capacidad oratoria. El objetivo de la distribución es asegurar que los potenciales electores reciban el mensaje de la organización y del candidato a tiempo y en el lugar correspondiente, para de esta manera evitarles o disminuirles sus costos.

Comunicación. Es preciso que exista una comunicación entre la organización política, el candidato y los electores potenciales, antes de que se realicen las elecciones. Imaginemos una situación en la cual esto no ocurra. Es evidente que la organización y el candidato deben preocuparse porque el elector tenga conocimiento de que ellos son una alternativa. Otro propósito de la comunicación es persuadir a los electores de que la organización y el candidato dejarán satisfechas sus necesidades. Se puede tener al mejor candidato del mundo, pero si nadie sabe que existe o cómo llenará la necesidades, el marketing que se está siguiendo es ineficaz.

Imaginémonos que la organización política luego de un severo proceso de selección, lo cual puede incluir hasta una investigación del mercado de los electores, considera que una persona la va a representar porque, de acuerdo a las condiciones del mercado electoral y de los principios de la organización política, debe ser el candidato. Pero ¿qué

ocurriría si la organización no se preocupa en comunicarle a la comunidad que hay un candidato que puede satisfacer sus expectativas? La consecuencia será que los únicos votos que podría obtener serían de aquellos que están íntimamente relacionados a la organización, dejando de lado los posibles votos de otras personas que esperaban un candidato como el que la organización tenía. Por lo tanto, la comunicación es importante y para esto debe haber una preocupación por diseñar una estrategia de comunicación que haga de conocimiento de los electores la existencia del candidato.

La comunicación con los consumidores se logra por medio de la publicidad, la presentación y exposición de los candidatos, afiches, folletos y muchos otros medios. Aunque la mayoría de los electores está familiarizado con la presentación de los candidatos y la publicidad, las organizaciones políticas se preocupan de utilizar el máximo de medios disponibles; incluso en los cuales se puede escapar el control de la imagen de la campaña. Puede ser el caso de la presentación del candidato en programas públicos en los cuales la política no tenga nada que ver directamente (por ejemplo, un programa de cocina familiar). Existen grandes riesgos al querer comunicarse; pero, mediante una adecuada combinación de medios disponibles se pueden lograr buenos dividendos. La demostración de la capacidad estratégica se pone a prueba.

Así pues, la comunicación es sencillamente la transmisión de información de la organización y el candidato político al elector y, con ello, se crea un clima propicio para el desarrollo de las actividades programadas y la expectativa de un voto favorable.

Transacción. La función transacción, dentro del marketing, incluye cualquier actividad que genere en los electores un impulso final en la realización del intercambio. Las actividades diseñadas para acelerar las decisiones de intercambio varían desde presentaciones personales del candidato hasta el encuentro (debate político) con candidatos de otras organizaciones e ideologías. En términos mas simples es el momento de compra. En resumen, la función de transacción incluye cualquier o toda actividad que ocurra para asegurar la adquisición por parte del elector de los ofrecimientos del candidato y la organización que representa.

Postransacción. El trabajo de la organización política no concluye con la realización del intercambio (la aceptación del candidato y la entrega del voto). Puesto que la procuración de satisfacción de los objetivos de una comunidad es primordial, esta responsabilidad permanece aún después de que se ha realizado la elección. El éxito de cualquier esfuerzo de marketing depende de la confianza que los electores tengan del candidato y de la organización política; esta confianza ayudará a la repetición

de los intercambios. En un nuevo proceso electoral, el elector continuará votando por la organización, porque él ha verificado que merece su confianza. La preocupación por lo que ocurra posteriormente a la elección constituye una buena práctica de las actividades políticas.

Las organizaciones políticas que se preocupan de las *postransacciones*, lo que están haciendo es interesarse por las actividades que aseguran la satisfacción del elector. Además de permitirle la continuidad de la confianza para las próximas elecciones, la postransacción suministra a las organizaciones y a los candidatos información conducente a mejorar sus ofertas. Con frecuencia, se olvida esta actividad como parte del marketing político; pero conviene recordar que se trata de una función crítica si se busca la satisfacción en los intercambios. La relación de la organización y el elector no termina con la elección, sino que es el momento en que comienza a consolidarse. Es la manera de asegurar el futuro.

Estas siete funciones gerenciales del marketing político tienen una naturaleza "secuencial", y ocurren en el orden en que se tratan en las líneas anteriores. En conjunto, proporcionan un método escalonado y lógico del marketing. Para desarrollarse eficazmente la organización política y los candidatos necesitan saber primero **quiénes** son sus electores potenciales (delineación del mercado) y luego **por qué** depositarán en ellos su confianza (motivación). Evidentemente, la distribución sigue al ajuste de la organización política (un candidato no se puede exponer si no está convenientemente preparado). La comunicación debe seguir a la distribución, de otra manera se creará una demanda cuando no se dispone de candidato, lo que frustrará a los electores potenciales. La función de transacción impulsa a los electores a efectuar el intercambio y, las actividades de postransacción aseguran su satisfacción como resultado de este último. El éxito del marketing requiere el manejo de estas siete actividades: se deben planificar, organizar, ejecutar y controlar.

La mezcla de marketing

En el marketing, la muestra de la capacidad estratégica de la organización se expone a través de un manejo adecuado de las principales variables que puede controlar. Estas variables, están presentes todos los días en la toma de decisiones. En toda organización se presentan cuatro categorías principales de actividades que registran el mayor impacto en el conjunto de valores que administra el mercadólogo. Estos cuatro factores se citan mas frecuentemente como las 4P: producto, precio[2], plaza y promoción. Estas variables son interdependientes, una variación que se produzca en alguna de ellas afectará a la otra u obligará a la modificación de su comportamiento.

Por tal motivo, la organización política no deberá dejar pasar por alto ningún factor que se relacione al comportamiento dentro y fuera de ella. Deberá evaluar continuamente las influencias comunes que hay en ellas. Por ejemplo, el comportamiento del candidato en un determinado lugar, el que no estaba programado o al menos no se esperaba, afecta de inmediato a la actividad promocional; los responsables de la publicidad, deberán poner a andar sus relaciones para que el público objetivo tenga conocimiento de lo que hace el candidato. Puede ocurrir lo contrario, la competencia política también puede sacar provecho, si las condiciones son adversas al rival.

El marketing se ubica en el mundo de las oportunidades. Si el candidato da oportunidad al rival para que lo afecte, el rival de seguro lo hará. Es aquí donde la aplicación del marketing resulta como una actividad crítica; procura minimizar el riesgo. Por ello, el uso adecuado de la mezcla minimiza este tipo de errores que en la mayoría de los casos pueden ocurrir por cuestiones imprevistas o espontáneas de un candidato. También saca provecho –con un mayor rendimiento- de las oportunidades que se presenten.

De acuerdo con Schewe y Smith *la meta del manejo de las 4P se resume en una sola palabra, que es quizá la que mejor describe toda la actividad de marketing: Comunicación.* El producto comunica el beneficio de forma; el lugar comunica el beneficio de tiempo y ubicación; el precio comunica valor y calidad y, la promoción, por su misma naturaleza, es una actividad de comunicación. En resumen, todo el aspecto del marketing se reduce a la comunicación. Sin embargo, se observará que la comunicación es un proceso en dos sentidos. El mercado comunica sus deseos y necesidades para ayudar al mercadólogo político a configurar el conjunto de valores, y este último diseña entonces dicho conjunto y comunica la manera en que satisfará los deseos del mercado.

En todo momento que tenga que tomar decisiones el mercadólogo político, en representación de su organización y candidato, estará presente la **mezcla de marketing.** No podrá separarse de ella. Todos los días estará tejiendo o desarmando sus interrelaciones. La mezcla es una combinación singular de las variables controlables que la organización política ofrece a sus electores potenciales. Ante tales circunstancias, la organización deberá diseñar una mezcla de marketing que otorgue una mayor satisfacción que la que ofrece el rival político. Si asumimos que los diferentes contendores tienen la misma oferta electoral para los electores, quien diseñe la mejor mezcla es el que tendrá el resultado a su favor.

Por ejemplo, en un proceso electoral los candidatos pueden ofrecer

moralización en el manejo de los recursos públicos. Todos los candidatos ofrecen el mejor manejo de los recursos, pero quien diseñe mejor la *mezcla* es quien obtendrá los puntos a favor. Por supuesto, en la mezcla se incluyen los antecedentes de la organización y del candidato, su programa de presentación, la forma de presentarse, las personas que lo acompañan, los lugares a los cuales asiste, la actividad publicitaria. Son muchos los factores que se incluyen y hay que saber utilizarlos en el momento y lugar oportuno.

La clave para desarrollar la mejor mezcla de marketing posible consiste en conocer los deseos que tienen los electores potenciales de recibir una oferta electoral específica y posible de ser cumplida. Además, la clave del éxito se basa en aplicar la filosofía del concepto de marketing para desarrollar la combinación de la misma.

NOTAS

1 El autor se encuentra escribiendo un libro acerca del uso del marketing en las actividades políticas, principalmente en la etapa pre electoral. A continuación expone un resumen de lo que incluye en el capítulo inicial del mismo.

2 El lector podría considerar que el precio es una variable que no puede incluirse en la mercadotecnia política. En el marketing el concepto precio está relacionado entre otros con el dinero, pero sólo ocurre cuando tratamos de objetos. En todo caso deberá haber una preocupación de los mercadólogos políticos por encontrar el significado del precio dentro de un proceso electoral.

BIBLIOGRAFÍA

KOTLER, PHILIP. ***"Dirección de mercadotecnia". Editorial Prentice Hall. Octava edición, México 1996.***

LINDON, DENIS. ***"Marketing Político y Social". Editorial Tecniban S.A., Madrid 1977.***

SCHEWE, CHARLES D. & SMITH, REUBEN M. ***"Mercadotecnia. Conceptos y aplicaciones". McGraw-Hill, México 1993.***

SISTEMA MONETARIO MUNICIPAL PARALELO

*ÓSCAR BERCKEMEYER**

RESUMEN

El autor presenta para la discusión los términos de una propuesta económica relativa al establecimiento de un sistema monetario a nivel municipal.

La reciente crisis en los mercados emergentes ha dejado en eviden cia que el sistema financiero internacional es todavía un trabajo en proceso. Los últimos sucesos han revelado problemas en los sistemas internacionales y locales y las modificaciones internacionales están en gran parte fuera de nuestras manos. Sin embargo, internamente podemos hacer cambios para afrontar esta crisis. Este texto propone una alternativa simple de cómo aliviar algunos de los problemas que sufrimos en el Perú como son: el mal estado de la infraestructura, la falta de limpieza, la contaminación, la inseguridad, el subempleo, el desempleo, la falta de ahorro, de viviendas, de capital y el alto costo del poco que hay.

El neoliberalismo nos deja con una serie de problemas que se agravan cuando hay falta de liquidez y recesión mundial. Los países industrializados resuelven estos problemas usando diferentes tipos de políticas fiscales y monetarias. Mientras que los países emergentes muchas veces no tienen esta discreción debido a que las presiones internacionales sobre sus monedas restringen severamente las opciones fiscales y monetarias. En consecuencia los países emergentes terminan descapitalizados. En este marco se formula la gran pregunta de

MBA-Finance, International Business. Dean´s List y BS - Business Administración Dean´s List. Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM.

cómo capitalizar una economía sin desestabilizar su entorno externo.

Un Sistema Monetario Municipal Paralelo implica la creación de una moneda en el ámbito municipal. Ésta sería una moneda respaldada por recursos humanos (nuestros recursos humanos están siendo desperdiciados porque no tenemos un sistema para utilizarlos). El sistema consiste en la emisión de obligaciones por un municipio, las que estarían respaldadas por un nuevo impuesto de participación ciudadana. La moneda tendría respaldo por la promesa del municipio de otorgar al tenedor una hora de trabajo de uno de los residentes de la localidad. Para darle fortaleza a la moneda se restringe la emisión a un cierto número de veces de la recaudación anual. De esta manera nunca estaría en cuestión de la capacidad de pago de cada municipio. Por ejemplo

Municipio	10 000 personas
Económicamente activos	4 000 personas
Participación ciudadana por año	40 horas
Recaudación por año	160 000 horas hombre
Máxima emisión (10 años)	1 600 000 horas hombre

(Este municipio podría acceder a un total de 1 600 000 horas hombre)

La moneda de cada municipio sería libremente convertible a la moneda nacional. Su tasa de cambio estaría determinada por su libre oferta y demanda en el mercado de cada municipio. Es probable que existan tasas de cambio diferentes por municipio, y ello simplemente reflejaría la diferencia en riqueza, manejo fiscal y monetario de cada de ellos.

El municipio contrataría a cualquier persona que califique para un proyecto planeado y también determinaría qué tipos de trabajo se deberían efectuar para su beneficio. Éstos serían trabajos básicos de infraestructura, limpieza, áreas verdes, descontaminación, seguridad y apoyo social.

Las personas van a considerar si les conviene comprar la cantidad de horas hombre que le deben al municipio en el mercado cambiario o trabajar las horas hombre ellos mismos. Aquellos que tengan una actividad económica viable probablemente consideren que es más conveniente comprar, y aquellos que estén desempleados o subempleados probablemente consideren trabajar para cubrir sus compromisos.

Muchas de estas personas estarían al principio cubriendo sus deudas con el municipio pero después algunos comenzarían a acumular horas hombre a las cuales el municipio les cancelaría con su moneda.

Usos de la moneda

- Gastar la moneda
- Acumular la moneda
- Vender la moneda en el mercado
- Préstamo para vivienda

Gastar la moneda. Trabajos privados.

Los tenedores de la monedas también podrán independientemente usarla para contratar gente que les brinde mano de obra para trabajos personales. O sea que una persona podría acumular una cierta cantidad de horas hombre y con eso contratar gente para realizar mejoras en su propiedad u otros trabajos.

Acumular la moneda. La moneda como ahorro.

Aquellos que no tengan necesidades inmediatas podrían simplemente acumular la moneda como inversión. Al estar respaldada por un recurso tangible, el valor de la moneda sería determinado por el valor del recurso que la respalda, una hora hombre. En general, se espera que el valor de la hora hombre vaya incrementándose a consecuencia del desarrollo del país. Debido a esto la moneda irá apreciándose contra el sol en el largo plazo. Esto les brinda a los más

pobres una manera segura de mantener sus ahorros ya que la moneda está protegida de la inflación por el hecho de estar respaldada por un activo. Más aún, el ahorrista no necesita depositar la moneda en un banco ni obtener intereses, la apreciación de la moneda contra el sol le brindaría rentabilidad a su capital.

Vender la moneda en el mercado. Mercado de cambio paralelo.

Para que la emisión de la nueva moneda esté aislada del resto de la economía tiene que existir un libre mercado de cambio entre la moneda y el sol. Al principio es de esperar que el tipo de cambio sea bastante bajo. O sea que el valor de la hora hombre sea bajo reflejando la gran oferta y poca demanda laboral. Sin embargo, aunque el valor en soles sea bajo, comparado con un trabajo normal, el trabajador tomaría en cuenta que está haciendo un bien social y que no hay otros empleos.

Préstamo para vivienda. Préstamos a largo plazo.

Más aún el gran beneficio de esta moneda está en que es posible hacer préstamos con tasas de interés del 0 %. Se podrían hacer préstamos (a un plazo determinado de unos cinco a diez años) para trabajos aprobados por el municipio, como construcción y mejoras de viviendas. Es importante que solo se preste para trabajos, ya que especuladores podrían tomar préstamos y desestabilizar el sistema. Para pagar el préstamo una persona podría comprar las divisas en el mercado con soles o simplemente ir trabajando y acumulando suficientes horas hombre para pagar el préstamo.

Características del sistema

Estímulo Fiscal

Aunque sea muy difícil de cuantificar, el hecho de poner a trabajar los recursos humanos del país tiene que ser un estimulo fiscal. Es difícil medir cuanto vale una calle limpia; sin embargo, ésta no deja de significar un beneficio.

Emisión respaldada

La emisión es una inyección de liquidez en el sistema. Sin embargo, este aumento en la emisión adicional está respaldado por una tributación adicional que la apoya adecuadamente.

Relación con la economía real

El impacto del gasto de la moneda sobre la economía real en términos de inflación sería muy pequeño, ya que si demasiadas personas deciden vender sus horas hombre en el mercado, por soles, el tipo de cambio caería rápidamente haciendo que esta opción no luzca tan atractiva. Esta válvula garantiza que el incremento de liquidez municipal no se traduzca en un incremento de li-

quidez en la moneda nacional y que no genere inflación.

Independiente para efectos contables y tributarios

Una compañía no podrá usar la nueva moneda en su contabilidad. O sea que una compañía no podrá pagar por servicios en la moneda municipal y deducirlos como costos. Esto es muy importante para mantener el sistema independiente y para prevenir abusos y corrupción.

Aumenta la base tributaria

Ya que el sistema estaría respaldado por tributación de todos aquellos que estén económicamente activos, el sistema aumentará la base tributaria nacional radicalmente. Más aún el sistema impone mas impuestos a los ricos que a los pobres, ya que el valor de una hora hombre de una persona solvente va a ser generalmente mayor al de una persona desempleada.

Implementación

Costos

Se tiene que gastar para la impresión de la moneda municipal. La calidad y el costo de la moneda serían una función del riesgo de falsificación. Ya que los municipios son relativamente pequeños y el nivel de transacción de la moneda municipal sería muy bajo (o sea que la moneda cambia de manos pocas veces) no seria demasiado difícil descubrir una banda de falsificadores.

Los costos administrativos deberían ser bajos. Las listas de personas económicamente activas ya están catalogadas por municipio en el padrón electoral, (personas que estén catalogadas en municipios donde no viven tendrán que comprar sus obligaciones en el mercado o cambiar el padrón) más aún a las personas que administren el sistema se les pagaría en moneda municipal. Sin embargo, ciertos costos en equipos de información y herramientas van a ser imposibles de evitar.

Algunos municipios que sean demasiado pequeños para afrontar los costos podrían unirse en un tipo de unión de municipios. Algunas ciudades podrían decidir hacer lo mismo ya que sus municipios son tan unidos (siempre habrían problemas políticos en este tipo de unión). Sin embargo, por efectos logísticos y sociológicos es mejor mantener el sistema como un sistema vecinal y no regional. Aquellos que trabajan van a querer ver el fruto de su trabajo cerca de su casa.

Control

Cada municipio tiene que decidir cómo tratar a aquellos ciudadanos que no cumplan con sus obligaciones con el sistema. Ya sea que no paguen un préstamo a tiempo, o que no cumplan con sus obligaciones anuales a tiempo. También es muy importante que la gente del

municipio vigile qué esté haciendo cada alcalde con sus recursos. Van a tener que supervisar en qué se gasta y a quién se presta.

Manejo fiscal y monetario

Cada municipio va a tener que decidir cuánto emitir, cuánto cobrar de impuestos, cuánto gastar y cuánto prestar. La política de cada municipio va a ser la que determine los niveles de cada uno de éstos.

El municipio debería tener una meta del tipo de cambio. Ésta determinaría cuánto recibe en soles la persona que trabaje y venda su moneda municipal. El tipo de cambio debería ser suficiente para que las personas vengan a efectuar los trabajos (ya que ellas están trabajando para el beneficio de su comunidad, se espera que demanden menos que si fuera por simple lucro). El municipio siempre debería pagar una hora hombre por cada hora trabajada y no más. Si se paga más esto crearía desconfianza en la moneda.

El manejo monetario y fiscal consiste en subir o bajar impuestos, por un lado, para influenciar la demanda de la moneda, y de subir o bajar el nivel de proyectos y préstamos, por el otro lado, para influenciar la oferta.

Administración operativa

El municipio tiene que crear una plaza central donde se pueda contratar a gente y efectuar operaciones de cambio. Además la administración de los proyectos debería hacerse de una manera eficiente y transparente.

El sistema monetario municipal paralelo solo le da recursos a una municipalidad. La creatividad de cada municipio para utilizar este recurso determinará que tan efectivo sea el sistema. Por ejemplo trabajadores con talentos especiales podrían utilizar sus habilidades (un doctor dando apoyo medico, un ingeniero diseñando algún trabajo de infraestructura o un artista embelleciendo un ambiente). Propuestas para trabajos podrían venir del alcalde como de los ciudadanos mismos. Por ejemplo, los habitantes que quieran arreglar y pintar su calle podrían pedirle recursos humanos al municipio a cambio de que ellos pongan los materiales. El municipio podría buscar que una compañía ponga los materiales para que se pinten fachadas a cambio de publicidad. También el municipio podría cobrar multas de aquellas empresas o personas que se considere no estén manteniendo sus locales a un nivel decente.

Marco teórico

La relación básica entre monedas se determina por el intercambio entre países de bienes y servicios transables. En países con un alto componente de bienes y productos transables, una devaluación de la moneda se ve rápidamente contrarrestada por un incremen-

to en las exportaciones y, en consecuencia, un incremento en la demanda de la moneda. Países con un componente alto de productos y servicios transables (y buen manejo económico) tienen una moneda fuerte.

Sin embargo, en países emergentes, que no tienen un alto componente de productos y bienes transables, una devaluación incrementa las exportaciones pero no crea suficiente demanda adicional de la moneda para apoyarla (ya que bienes y servicios no transables no se pueden exportar). En consecuencia esto crea una moneda débil.

Las alternativas neoliberales que el FMI propone (austeridad y altas tasas de interés) se adecuan mucho mejor en un país que tenga una proporción de servicios y productos transables altos que en uno que tenga una proporción baja. Esta diferencia hace que las recetas del Fondo no tengan efectos tan rápidos en muchos países en vía de desarrollo. Más aún, mientras las recetas del Fondo se orientan a obtener una estabilidad en la parte de la economía que produce bienes y productos transables, a la parte de la economía que produce bienes y productos no transables la deja descapitalizada. El propósito del sistema monetario municipal paralelo es tratar de agilizar estos sectores que se encuentran descapitalizados.

Este sistema es solamente temporal hasta que la economía se desarrolle (el sistema no puede diferenciar entre las diferentes habilidades de cada hombre o mujer y esto lo hace inferior al sistema monetario normal). Lo que sucedería es que, mientras el municipio se va desarrollando, éste recaudará más y más fondos en moneda nacional y pagará por servicios en la misma moneda. En algún momento, cuando el municipio use una cantidad inferior de moneda municipal a la recaudación, la emisión municipal se comenzaría a monetizar. Esto sucederá hasta que en algún momento toda la emisión municipal sea monetizada. Debido a que en estos momentos el valor de la hora hombre debería ser más alto, aquellos que hayan ahorrado la moneda municipal obtendrán un buen precio por sus ahorros.

Conclusiones

Los beneficios del sistema superan de lejos los costos del experimento. Más aún, uno no debería subestimar el poder de motivación positiva que un proyecto como éste generaría. El tener que limpiar, cuidar, pintar y arreglar diferentes partes del municipio hará que los ciudadanos del distrito tomen más conciencia cívica y participen mas en asuntos vecinales.

Adicionalmente, cuando el municipio se mejore, esto creará un “efecto habitante”. O sea que residentes de afuera invertirán en el distrito y los residentes del distrito mismo tendrán más confianza de invertir en su propio distrito. Todo esto debería de crear un circulo virtuoso de desarrollo.

Foto: Volando

DOCUMENTO

LOS GRANDES PROBLEMAS ANDINOS

EMILIO ROMERO

Don Emilio Romero hubiera cumplido cien años el pasado 2 de Febrero. Su recordado paso por la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, primero como alumno y luego como docente, incluyendo su responsabilidad como Decano de nuestra Facultad y Director del Instituto de Investigaciones Económicas (1961-1964), fue una de las etapas de su largo trajinar académico e intelectual. Nacido en Puno, en 1899, desarrolló una prolífica labor como ensayista y científico social animado por un profundo amor al Perú y a los peruanos, que lo llevó, como economista, geógrafo e historiador a realizar una ardua labor de investigación de la realidad nacional. Sus aportes están plasmados en sus obras bibliográficas, que a pesar del tiempo transcurrido siguen llenas de vitalidad. De una de éstas, publicada en 1963 por el Instituto de Investigaciones Económicas con el título "El Inventario del Potencial Económico" hemos seleccionado unos fragmentos que ponemos a consideración de nuestros lectores como un homenaje a tan insigne maestro sanmarquino. (El Comité Directivo).

TIERRA Y POBLACIÓN

Mientras la costa peruana ha sido estudiada, medida y planeada en sus grandes aspectos de captación de nuevas tierras y recursos de riego; la sierra peruana fue vista con la más absoluta indiferencia. Si se le tomó en cuenta alguna vez desde la proclamación de la República, sólo fue para aprovechar sus fuentes acuíferas para trasladarlas a la costa; sin importar nada los problemas de las grandes sequías, de las grandes avalanchas o inundaciones, producidas ya por la rotura de lagunas de glaciares o por años de excesiva lluvia y desbordes de ríos. El problema de la erosión de los suelos, tampoco fue objeto de investigación alguna ni contó con una repartición administrativa estatal que se encargara de plantear o estudiar el problema.

La sierra peruana, de acuerdo a los estudios sobre el clima, realizados por técnicos extranjeros, incompletos, pero principalmente por los datos de la experiencia de quienes la conocen y han vi-

vido en esa región, es una región semidesértica. Solamente recibe en promedio de 30 a 40 días de lluvias en un año, lo que representa..... ms. de agua (sic). La sequedad más completa domina el paisaje desde abril hasta diciembre salvo raros chubascos. Las grandes heladas y granizadas, completan la obra de destrucción.

Durante los meses de sol, los cielos despejados de nubes dejan caer verticalmente los rayos solares; se seca el suelo y los vientos levantan inmensas polvaredas, esquilmando la tierra. No existe un cálculo de la cantidad de tierras que se pierden con la erosión eólica que deja las laderas de violento declive, lavando las tierras. El problema de la erosión de los suelos de las montañas andinas fue resuelto en tiempos inmemoriales por los pueblos pre-colombinos, como lo ha demostrado la observación de los restos de esas culturas, mediante la construcción masiva de terrazas o andenes en la mayor parte de las cordilleras andinas y en todo paraje donde había que defender el suelo del escurrimiento de las aguas; o donde había que aprovechar por más tiempo de su acción bienhechora, dejándolas filtrarse gradualmente por la serie de escalinatas de piedra que amurallaron las laderas; o para construir parapetos de contención de nuevas tierras recogidas del fondo de los valles, ricas en humus, que se acondicionaron en las terrazas, formando galerías gigantescas donde el verde florecía siempre, en la mayor parte del año como jardines de Semiramis superpuestos hasta las más excelsas capas atmosféricas.

En cuanto a la provisión de aguas, no hay más que recordar que los Incas construyeron extensos canales de mampostería cerámica, llevando el agua desde lejanas fuentes hasta los desiertos no solamente de la costa, sino de la región andina. La construcción de lagunas artificiales con muros de tierra acumulada y apisonada; la de depósitos en los Andes del Sur, llamadas *"botija-laca"*, en una curiosa combinación de castellano y aymará, acreditan que el problema del regadío en la región de los Andes fue resuelto. Podría agregarse que el cultivo de secano, aprovechando la humedad del subsuelo, fue de uso general o que el empleo de la herramienta llamada *taklla* se destinó a ese aprovechamiento, que todavía se emplea en la actualidad, por no haberse reemplazado con otro mejor, a pesar de los siglos de explotación de los Andes por los descendientes de europeos.

Los pueblos precolombinos resolvieron con capacidad intelectual y con esfuerzo muscular admirable el problema de la tierra. Destinada ella exclusivamente a la satisfacción de las necesidades primarias del hombre, la organización social pudo llegar a las más avanzadas formas pacíficas de convivencia y a la creación de ideales artísticos, religiosos y humanos que constituyen lo más avanzado de la civilización en América del Sur antes de Colón.

El panorama actual de los Andes del Perú presenta un cuadro negativo, desolador. Miles de kilómetros de las antiguas murallas de contención de la tierra a lo largo de los Andes se encuentran destruidas. En consecuencia, la tierra que contenían ha sido lavada por las corrientes de las lluvias, y extensas zonas antes cultivadas están hoy desgarradas, secas y convertidas en desiertos.

En algunas laderas de montañas cubiertas de matorrales, cuyas raíces defendían la tierra, la erosión ha sido más violenta, porque los pobladores indígenas, sin educación agrícola y sin elementos vitales de subsistencia, han talado la vegetación para usarla o venderla como leña. Extensos *totales, sallihuas, queñuas, quishaures* y otros arbustos y árboles han sido arrasados de las laderas andinas, privando a los suelos de bases de contención y convirtiendo en estériles antiguas zonas de primavera eterna.

En otros parajes próximos a centros poblados, las terrazas o andenes han sido destruidos por orden de autoridades ignorantes o bárbaras, obligando a los indígenas a transportar los bloques de piedra para construir en la ciudad sus propias viviendas, o algún horrible edificio de cárcel, de sede del gobierno local, o de capilla para el santo del pueblo.

No existen huellas de los antiguos y extensos canales. Al repartir los colonizadores la tierra durante la conquista, para luego menospreciar la agricultura, enviando masas de obreros indígenas a las minas de plata; los canales y demás obras de riego fueron abandonadas y se perdieron para siempre.

Durante la dominación española y todo el siglo pasado, el indígena desposeído de tierras buscó las más elevadas altitudes andinas donde podía ser libre y donde no podían disputarle la tierra de tundra, seca y estéril, en las proximidades de las nieves. Pero en esas desoladas regiones heladas, barridas por los vientos y calcinadas por el sol, tenían que retroceder a la era del *taklla*, o azada de los tiempos prehistóricos, lo que significaba una regresión gigantesca en el proceso de la civilización.

A la obra destructiva del hombre se agregó la acción funesta de los animales importados por los españoles, como el chivo y el cabrío, que contribuyeron a la destrucción de las pequeñas franjas hortícolas de los Andes occidentales. La importación del ganado vacuno, si bien enriqueció la economía andina con un nuevo valioso elemento, en cambio su dispersión irracional en las siempre reducidas áreas de pastos nutritivos de los Andes, contribuyó a la desaparición del forraje sin lograr el progreso de la ganadería vacuna que a lo largo de tres siglos subsistió en un proceso de degeneración y anquilosamiento; de cada vez más ínfimo rendimiento en carne y leche, por no existir una base de alimentación adecuada. En gran parte ocurrió

lo mismo con la introducción de la ganadería lanar, que desde el punto de vista de la población indígena, no significó ninguna mejora, ya que ella no podía aprovechar la carne y solamente de pequeñas cantidades de lana negra, que no reemplazaron en su economía los aprovisionamientos espléndidos de lana de auquénidos de que disponían en la era de los Incas. La destrucción y empobrecimiento de los suelos fue el resultado permanente y positivo de la nueva ganadería, que solamente en estos tiempos, a partir de la tercera década del siglo actual empieza a organizarse lenta y difícilmente, pero con resultados prósperos para el Perú.

A los resultados generales del proceso y descapitalización de tierras de cultivo y de pastos que ha experimentado el Perú en los últimos siglos, debe agregarse la permanente hostilidad del factor altitud sobre el nivel del mar, compensado solamente por la benignidad del clima fuerte pero de una sanidad completa. Gracias a la gran insolación y a los benéficos resultados de la posición tropical, los factores adversos de la altitud han podido ser equilibrados en cierto aspecto.

Pero todo este cuadro sombrío de las bases geográfico-económicas de los Andes es una realidad solamente debida al atraso, a la ignorancia y a la falta de iniciativa del hombre. La obra de la erosión, el empobrecimiento de las tierras y de los pastos y la falta de agua, son factores propios de pueblos sumamente atrasados y nunca de factores geográficos físicos permanentes.

Sería una vergüenza para el Perú y para sus tratadistas mantener la misma posición que tenían los geógrafos, sociólogos e ingenieros agrónomos del pasado siglo; acusando a un fatalismo geográfico del atraso y empobrecimiento de la región andina, cuando en la mitad del presente siglo el hombre ha logrado dominar al Polo Sur, viviendo a 80° C bajo cero de promedio anual. La posición soviética ocupa una meseta situada a 2,800 mts. de altitud en la Antártida y las misiones que viven estudiando y experimentando en esa región, procedentes de los Estados Unidos, de Inglaterra, de Argentina y Chile, han dominado todos los factores adversos del clima para el hombre. El determinismo geográfico no existe.

Cuando el desierto de África ha sido dominado y las explotaciones del petróleo del Sahara han hecho pasar a la historia y a la leyenda el obstáculo del desierto, cuyo símbolo era la extinguida Legión Extranjera; cuando las selvas sudafricanas y del extremo Oriental del Asia se han convertido en campos productivos admirables. Cuando se extrae el agua del subsuelo, o se le conduce desde las más lejanas lagunas, perforando cordilleras; o cuando se bombea el agua del mar para convertirla en potable; y hasta cuando se puede provocar la lluvia artificial. Rusia ha convertido

en productiva la tundra, haciendo florecer las papas en sus lejanas posesiones nor-siberianas, pese a los días de seis meses y a igual tiempo de sus noches.

Cuando en el mundo civilizado todo eso es una realidad palpitante e innegable; resultaría entonces ridículo y vergonzoso que se siguiera escribiendo sobre el problema de la tierra y del agua en la región de los Andes, que sirvió de base para una de las más grandes civilizaciones prehistóricas y que si el hombre de estos siglos no la sabe aprovechar, podrá ser el campo abierto para pueblos mejor dotados en el futuro y con mejores bases, biológicas e intelectuales para adaptarse a la vida en las mesetas andinas.

Los problemas existentes en la actualidad, ni siquiera revisten la proporción de carácter nacional. Mejorar los pastos, proporcionar riegos con aguas de subsuelo o de los innumerables ríos, mejorar las razas ganaderas son, en mucho, problemas de la economía privada, cuando ella está auxiliada y orientada a mejores fines por las instituciones de crédito estatal dirigidas al engrandecimiento integral de la nación y no solamente a un círculo, a una región o un determinado grupo político.

Pero como esos pequeños problemas forman el nervio sensible de la actualidad peruana, deben ser enfocados no sólo desde el punto de vista tecnológico sino desde el humano. La tierra en los Andes no tiene problemas que no puedan resolverse en menos de diez años en su totalidad.

Inmensos, fuertes y grandiosos, los Andes del Perú esperan como la tierra de promisión, al hombre nuevo que quiera construir allá un nuevo imperio que ya no será del Sol sino del hombre.

La solución del problema de la tierra y del agua, es fácil de resolverse con dos tipos de medidas. La primera sería provisional y de urgencia, a corto plazo, y la segunda sólo podrá ser el resultado de un estudio prolongado y científico, con consecuencias de orden económico y social.

MEDIDAS URGENTES A CORTO PLAZO

Estudio preliminar de la situación de los cultivos alimenticios en los Andes; ubicación de las zonas donde debe exigirse el mantenimiento o restauración de los antiguos andenes, para conservar el suelo; restaurar el sistema de circulación de las aguas en las andenerías y adopción de medidas técnicas para el tipo de cultivos que deben hacerse; son medidas que no podrán ser tomadas sino por los campesinos indígenas, bajo la dirección de agrónomos especializados en cultivos en montañas andinas.

Estudio de las zonas de cultivo con riegos de ríos o lagunas. Restauración

de los acueductos o construcción de canales provisionales para dotar de riegos a determinadas localidades suceptibles de ser cultivadas con papas, maíz, cebada, trigo, quinua o pastos.

Estudio de las zonas de intensa lluvia en mesetas o altiplanos, para planear la construcción de reservorios de aguas de lluvias, con muros de tierra apisonada, o sea la técnica hidráulica incaica.

Estas medidas deben ser acompañadas de otras que se refieren a la tecnificación preliminar urgente de los cultivos de secano, adoptando los consejos de la experiencia en zonas parecidas del mundo. El empleo de fertilizantes; de especies vegetales que contribuyan al mejoramiento del suelo y de otros modos de conseguir buen resultado.

Es inútil decir que estas medidas sólo tendrán éxito, sobre la base de otorgar alicientes máximos al campesino en cuanto a la propiedad del suelo, al crédito, al cooperativismo; pero sobre todo al aseguramiento de mercados y precios remunerativos. Otras medidas de estímulo en materia financiera, en los precios de implementos y transportes; con la creación de centros educacionales con un mínimum de años de estudios elementales, para proseguir la educación técnica subsidiada o sostenida con los productos del suelo, tratándose de cooperativas.

El Instituto de Reforma Agraria, o una repartición ministerial organizada para estos fines, es indispensable que cuente con personal que sepa, sienta y viva el problema de la tierra en los Andes; siendo la primera condición de carácter indispensable.

EL POTENCIAL ECONÓMICO ANDINO

No ha sido levantado el potencial económico andino con sus proyecciones al futuro. En cambio se ha mantenido el prejuicio arraigado del potencial teórico del pasado, de remoto origen, que puede señalarse en los tiempos prehistóricos.

El hombre de los Andes ha sido principalmente un cultivador de la tierra. Domesticó la papa, la oca, el maíz y otros productos. Conservó los rebaños domesticados por el hombre primitivo, manteniendo rebaños de llamas y alpacas. No logró domesticar la vicuña ni la chinchilla, casi extinguidos por la caza sin control efectuada por el blanco y el mestizo. El hombre de los Andes vivió de esos productos y sólo marginalmente, acudiendo a la clandestinidad, pudo robar para comer carne o criar dos gallinas en su choza, para pagar algún servicio a la autoridad o al amigo influyente del pueblo. Son estos los productos provenientes de miles de años atrás, casi degenerados; empobre-

cidos y achicados, los que sirven de base a la raquítica economía andina.

LA PAPA:

Originaria del Perú, la papa disminuye de tamaño y de poder nutritivo. Van desapareciendo las especies más finas y preferidas. Empleadas como medio único de alimentación, se desecan y deshidratan cientos de toneladas para producir chuño, tunta y otras variedades, que reducidas a polvo, constituyen un alimento sumamente pobre.

Como medida de corto plazo, debe planearse el mejoramiento de las variedades de la papa; su industrialización en ciertas zonas de gran producción; y de manera especial su comercialización.

La región de la costa y la de la sierra deben constituir un mercado común interno, de intercambio regional, abandonando la producción costosa y antieconómica en las regiones donde geo-económicamente no se deben producir. La sierra debe producir buena papa, buen maíz y otros productos, para ser vendidos en las ciudades de la costa a fin de que el agricultor pueda adquirir con su precio, implementos, telas, jabón, radios y bicicletas.

LA CEBADA:

La región andina debe mejorar el producto cebada con semillas adecuadas para la industria de malta y otras. No debe protegerse la importación de cebada extranjera mientras el país no absorva la producción andina. La sierra del Perú es más apta para producir cebada que trigo; con la característica de que la cebada es producto de los campesinos, mientras el trigo es de propiedad del mestizo o del blanco pero con el trabajo del indio. La protección y mejoramiento de la cebada y la regulación del mercado nacional es urgente.

EL MAIZ:

Debe introducirse una revolución técnica en el cultivo del maíz, adoptando la hibridación-. Su industrialización y organización del mercado interno. El maíz constituye quizá la clave de la solución de muchos pequeños problemas de la economía indígena de tipo familiar. Una clasificación de especies, estableciendo las zonas de producción de maíz corriente e industrializable y las de consumo alimenticio indígena, así como las del tipo de maíz diminuto para la comercialización del maíz reventón, legítimamente originario de los Andes del Perú, es urgente. La expansión del producto maíz morado, en proceso de retraimiento constante, y su divulgación en América Latina para el consumo de “chicha morada”, será un ingreso muy importante para las poblaciones campesinas. La agricultura andina debe reorganizarse a base de maíz, papas, cebada y quinua, sin perjuicio del fomento del cultivo del tiro y otros productos.

RENOVACIÓN DE CULTIVOS:

Deben cambiarse los sistemas de cultivo y ciertos productos. Zonas ganaderas de pastos pueden ser convertidas en zonas de producción agrícola y hortícola. La planeación de estos aspectos debe hacerse con urgencia, para un corto plazo.

LA GANADERÍA:

El más grave problema de la sierra, al tratase de la Reforma Agraria, es sin duda el de la ganadería. Por un lado, existe el fenómeno de la escasez del hectareaje de pastos para el número de cabezas de ganado, en ciertas zonas como la meseta del Titicaca, que es la mayor zona ganadera del Perú; por otro lado existen latifundios inmensos con insuficiente población humana y ganadera, como en la región andina del Norte del Perú.

La mejora en la productividad tiene que acometer el problema del aumento de la capacidad de pasto; o la disminución del capital ganadero; o el cambio de sistemas de alimentación del ganado; o su industrialización, para el consumo nacional o el mejoramiento gradual de las razas ganaderas, especialmente la de vacunos y ovinos.

La ganadería de alpacas, constituye otro problema grave, ya que la crianza de este animal precioso reposa en el trabajo del campesino de las cordilleras exclusivamente, sin que reciba los beneficios de su explotación. El estudio de las condiciones sociales de la región de puna de alpaca, revelará situaciones trágicas en la vida social y jurídica del Perú.

La ganadería debe ser estudiada en un Instituto anexo, o al margen del problema agrario, considerándolo como problema pastos.

LA MINERÍA:

A pesar de que los Andes contienen la más grande riqueza mineral del Perú, jamás ha estado al alcance del habitante de la sierra ese potencial. La ayuda del hombre como obrero de minas o de oficinas metalúrgicas, en condiciones penosas, es el único ligamento entre esa riqueza y el hombre.

La minería tiene que ser estudiada desde sus orígenes y en profundidad, para servir de base en el bienestar del hombre de los Andes.

SEMINARIO DE TESIS

COSTO DE LA INFORMACIÓN EN LA INTERMEDIACIÓN FINANCIERA

(2da. Parte)

VELISARIO CIEZA PÉREZ
JUVENAL LOZANO LOZANO
*GERARDO LOZADA TAM**

PRESENTACIÓN

*Miguel Pisfil Capuñay***

Ésta es la segunda y definitiva entrega de un estudio culminado en el Seminario de Tesis - 1998 por un destacado equipo académico de estudiantes de nuestra Facultad, cuyo interés es examinar las conductas de los agentes económicos que participan de las transacciones bancarias, recreadas en un contexto de vital transformación de la actividad bancaria en el Perú de los últimos años y desde la perspectiva analítica de las microfinanzas: el problema de la información en el sistema bancario.

Como hemos sostenido en la edición anterior de esta Revista, en la actividad bancaria se realiza un conjunto de transacciones de activos de un costo transaccional muy alto y que se asocia a costos de información significativos dada la conducta de los agentes involucrados y por la alta especificidad de los activos en juego, lo que obliga a preveer altos costos pre y post-transaccionales para ambos agentes, a los que se suman los cos-

**** Alumnos del 10º ciclo de la Escuela Académico-Profesional de Economía.***
*****Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM, con estudios de Post grado en Economía-Mención Métodos Cuantitativos. E-Mail: D210046@unmsm.edu.pe***

tos de control del cumplimiento de las condiciones fijadas durante la vigencia de los contratos; por ejemplo, en los contratos de crédito corporativo, de banca personal o de banca de consumo.

Como se podrá apreciar de la lectura de este artículo, los autores logran desprender una reveladora conclusión válida para una data ***ad hoc*** *al modelo de medición del costo de información: los amplios spreads bancarios están fuertemente asociados a los costos de información, con mayor notoriedad para el caso de los bancos pequeños y de banca de consumo.*

Finalmente, renovamos nuestro agradecimiento a los editores de la Revista de la Facultad de Ciencias Económicas por ofrecernos la oportunidad de presentar a la crítica de los lectores estos primeros intentos de medición de un fenómeno nuevo, característico de los mercados financieros emergentes.

Para determinar el costo de la intermediación bancaria, en pri mer lugar, se identifican las variables que determinan dicho costo y, luego de encontrar su relación y la manera en que éstas pueden explicar satisfactoriamente su comportamiento, se intentará cuantificar dicho costo.

1. VARIABLES QUE EXPLICAN EL COSTO DE LA INTERMEDIACIÓN FINANCIERA

1.1. Por el lado de los componentes del margen financiero

Como se conoce, el margen financiero es el resultado obtenido de la diferencia del total de ingresos y egresos financieros que se registran en el Estado de Pérdidas y Ganancias, y se expresa como un porcentaje del total de activos o del volumen total de negocios de un banco.

Si, de acuerdo a la teoría económica, entendemos el costo de información como un problema de riesgo moral y de selección adversa; además, si tenemos en cuenta los componentes del margen financiero, consideramos que el costo de información en el sistema bancario estaría siendo explicado por la suma de los siguientes componentes: el costo de oportunidad por malas colocaciones y por el diferencial del margen financiero. Veamos cada uno de ellos.

a. **El costo de oportunidad por malas colocaciones.-** Consideramos que es el resultado de un problema de riesgo moral traducido en costos y que sería la mejor manera de poder explicar

el porqué la diferencia entre las tasas de interés, tasa activa menos tasa pasiva, no se reduce significativamente a pesar de que el resto de factores, tanto macroeconómicos y microeconómicos, han experimentado una considerable tendencia a la baja en los últimos años. Constituyéndose, de este modo, el costo de oportunidad por malas colocaciones como el exceso de provisiones para una determinada cartera de créditos, lo que implicaría mantener una mayor cantidad de fondos inmovilizados, cuyo costo sería la pérdida de intereses en otras alternativas que impliquen un menor déficit o exceso de provisiones, como por ejemplo, el costo que se deriva de otorgar créditos solamente a clientes conocidos que tienen una solvencia económica y moral conocida. Por otro lado, el costo de oportunidad por malas colocaciones significaría una falta de liquidez para el banco, por mala selección de cartera, lo que podría conducirlo a no cumplir satisfactoriamente con sus obligaciones. Este es un mal no deseado porque implicaría una corrida de fondos de ese banco si el problema no se corrige a tiempo, cuyo costo en una situación extrema sería la quiebra.

b. **El diferencial del margen financiero entre bancos de distintos grupos.-** Consideramos que esta situación refleja el problema de selección adversa si tenemos en cuenta que actualmente en el mercado financiero peruano existen cuatro grupos de bancos: bancos grandes, bancos medianos, bancos pequeños y bancos de consumo, según la clasificación de la Superintendencia de Banca y Seguros. Siendo los bancos de consumo los que cobran mayores intereses, además de comisiones elevadas, comparados con los que aplican los bancos grandes; esto es así porque el manejo de información relevante por los bancos grandes ha llevado a una segmentación del mercado, logrando posiciones de mercado que no les exigen incurrir en mayores riesgos, dejando los riesgos potenciales más altos para que sean asumidos por los demás grupos de bancos.

1.2 Por el lado de los costos de transacción.

Consideramos que se incurren en tres tipos de costos:

a. **El costo de búsqueda**.-Se produce cuando uno de los agentes busca identificar una oportunidad para concretar una transacción, considerando que ésta le resultaría rentable.

b. **El costo de administración para la realización de la transacción.-** Es el costo en que incurrirían ambos agentes para llevar a cabo una transacción.

c. **El costo de post-contrato.-**Se incurre en este tipo de costos cuando una de las partes intervinientes en el contrato opta por el incumplimiento del mismo, de acuerdo a las condiciones establecidas, por lo que la parte afectada se

vería obligada a recurrir a medios legales para hacer que esto se cumpla, de no ser así buscaría recuperar su dinero; todo esto implicaría incurrir en costos adicionales.

2. MODELIZACIÓN DEL COSTO DE INFORMACIÓN EN LA INTERMEDIACIÓN BANCARIA

Para formular el modelo del costo de información en la intermediación bancaria necesitamos partir de los siguientes supuestos:

a. El volumen de colocaciones *(C)*, es igual al volumen de depósitos *(D)* bajo el supuesto que existe información perfecta.

b. En el mercado existen bancos grandes *(g)* y bancos pequeños *(p)* solamente para los objetivos de nuestro estudio.

c. Los bancos grandes incurren en forma no significativa en costos de información por problemas de selección adversa (mantienen una cartera con solvencia económica y moral conocida).

Seguidamente pasamos a definir las variables para formular nuestro modelo:

Mf : margen financiero
i_A : tasa de interés activa
i_p : tasa de interés pasiva
pv : provisiones
cp : cartera pesada.
ex_p : exceso de provisiones de un banco pequeño en términos de los activos totales
s_p , s_g: spread del banco pequeño y del banco grande respectivamente.
At_p : Activos totales del banco pequeño.
d_p: diferencial de spread entre el banco pequeño y el banco grande por problemas de selección adversa.
Ci_p : costo de información en la intermediación de un banco pequeño.

Definidas las variables, nuestro modelo se obtendrá de la siguiente manera:

Sabemos que el margen financiero es el resultado de la diferencia de intereses obtenidos por las colocaciones y los intereses pagados por los depósitos:

$$Mf = C * i_A - D * i_p$$

$Mf = C * (i_A - i_p)$ por nuestro primer supuesto C= D

$$\frac{Mf}{C} = (i_A - i_p) = s = \textit{spread del banco}$$

Por otro lado:

$$ex = \frac{pv_p - cp_p}{At_p}$$

$$d_p = \left(\frac{Mf_p}{C_p} - \frac{Mf_g}{C_g} \right)$$

Finalmente, nuestro modelo quedaría formulado de la siguiente manera:

Para un banco pequeño:
$Ci_p = s_p\, ex_p + d_p$,

y para un banco grande:
$Ci_s = s_g ex_g + d_g$

donde $d_g \rightarrow 0$

$s_p\, ex_p$: representa el costo de información del banco pequeño por mantener fondos inmovilizados por el problema de riesgo moral.

Luego,

$$Ci_p = \left(\frac{pv_p - cp_p}{At_p}\right)\left(\frac{Mf_p}{C_p}\right) + \left(\frac{Mf_p}{C_p} - \frac{Mf_g}{C_g}\right)$$

Si buscamos ser un poco más rigurosos podemos demostrar, con este modelo, que los bancos, considerados agentes racionales maximizadores de beneficios, operan en el sector de costos de información decrecientes y buscarán minimizar los mismos con un determinado nivel de activos; es decir que sus costos serán cada vez menores a medida que los bancos realizan mayor cantidad de servicios adicionales a los de intermediación financiera.

$$Ci_p = \left(\frac{pv_p - cp_p}{At_p} + 1\right)\left(\frac{Mf_p}{C_p}\right) - \left(\frac{Mf_g}{C_g}\right)$$

$$\frac{\partial Ci_p}{\partial At_p} = -\left(\frac{pv_p - cp_p}{At_p^2}\right)\left(\frac{Mf_p}{C_p}\right) \leq 0$$

Esta expresión permite suponer que los bancos operan en el sector de costos de información decrecientes y además se puede indicar que no se incurriría en costos de información por problemas de selección adversa y de riesgo moral, a medida que las provisiones sean iguales a la cartera pesada, lo que induce a suponer que con información perfecta, si se mantiene una cartera pesada igual a cero, los niveles de provisiones no tendrían por qué ser diferentes de la cartera pesada.

$$\left(\frac{pv_p - cp_p}{At_p^2}\right)\left(\frac{Mf_p}{C_p}\right) = 0$$

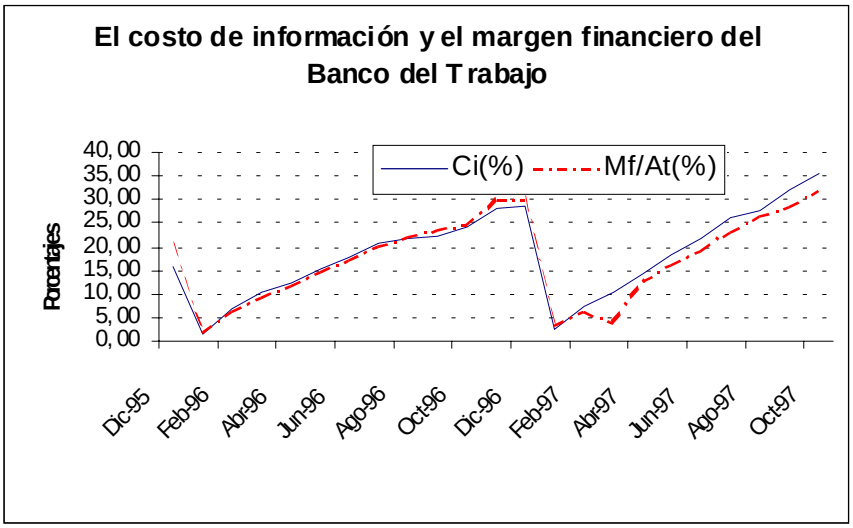
pv_p - cp_p

$$\frac{\partial Ci_p^2}{\partial^2 At_p} = 2\left(\frac{pv_p - cp_p}{At_p^3}\right)\left(\frac{Mf_p}{C_p}\right) \geq 0$$

Con esta expresión demostramos que los bancos buscan minimizar sus costos de información con determinado nivel de activos. Entonces concluimos que los costos de información de los bancos explican el spread del mismo.

Para demostrar que esto se cumple tomamos los datos de un banco de consumo del Perú (Banco del Trabajo) y realizamos una regresión lineal del margen financiero en función del costo de información para el periodo de Diciembre 95-Octubre 97. Donde Ci es el costo de información y Mf/At es el margen financiero del Banco del Trabajo

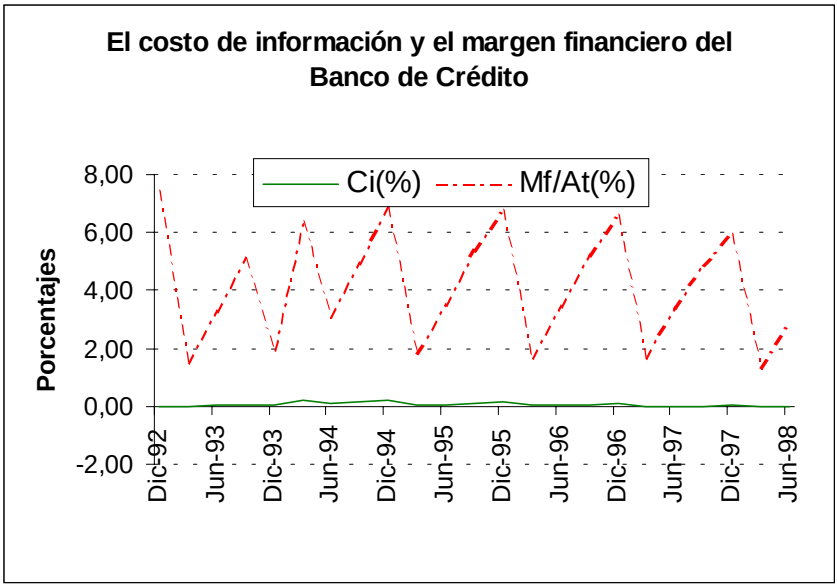
como porcentaje de sus activos totales. Como se aprecia en el cuadro los resultados de la regresión indican que el margen financiero es explicado significativamente por el costo de información.



LS//Variable Dependiente: LMf
Periodo(ajustado): 1995:12 1997:10
Observaciones Incluidas: 23

Variable	Coeficiente	Error Estandar	t-Estadístico	Probabilidad
Lci	0.9803	0.0168	58.4162	0.0000
R-cuadrado			0.9159	
Desviación estandar de la regresión			0.2261	
Suma cuadrada de residuos			1.1256	
Durbin-Watson stad			1.3863	

De la misma manera tomamos como banco representativo del grupo de bancos grandes del sistema financiero peruano al Banco de Crédito, y también realizamos una regresión lineal para ver si el costo de información explica de manera significativa el spread del mismo para el periodo de Diciembre 92-Junio 98. Donde Ci es el costo de información para el Banco de Crédito y Mf/At es el margen financiero con respecto a sus activos totales. Por lo tanto los resultados obtenidos de la regresión lineal Mf/At explicado por el Ci, muestran que el costo de información no explica significativamente el margen financiero.



LS//Variable Dependiente: Mf
Periodo(ajustado): 1992:12 1998:6
Observaciones Incluidas: 23

Variable	Coeficiente	Error Estandar	t-Estadístico	Probabilidad
C	3.0926	0.4984	6.2055	0.0000
Ci	16.8704	5.7963	2.9103	0.0084
R-cuadrado			0.2874	
Desviación estándar de la Regresión			1.7118	
Suma cuadrada de residuos			61.5323	
F-estatistic			8.4700	
Prob(F-statistic)			0.0084	
Durbin-Watson stad			2.0245	

3. IMPLICACIONES DEL MODELO

1. El costo de información explica significativamente el amplio spread de los bancos que incurren en problemas de riesgo moral y de selección adversa.

2. Los bancos grandes minimizan su costo de información por economías de escala, debido al volumen de activos que estos manejan.

3. Los bancos de consumo en el Perú y los bancos pequeños incurren en significativos costos de información, generados porque los agentes en este segmento del negocio bancario (créditos de consumo) constituyen un segmento relativamente nuevo.

4. CONCLUSIONES GENERALES

Las conclusiones que intentamos ofrecer en este trabajo de investigación no tienen carácter definitivo ni, menos aún, pretenden ser excluyentes de otros estudios; éste no es un capítulo cerrado. Consideramos que es un tema relativamente nuevo y que ha venido siendo tratado en forma muy superficial. Por lo que esperamos que todo lo avanzado y tratado hasta ahora sirva de motivo para propiciar más investigación y un mayor debate.

Después de haber revisado la bibliografía y el material existente a nuestra disposición podemos concluir que:

1. Los costos de información en el sistema financiero están relacionados significativamente con los problemas de riesgo moral y de selección adversa.

2. La globalización y el avance de las telecomunicaciones y de la tecnología de la información han permitido que las instituciones financieras alcancen mayor eficiencia y competitividad tanto en costos como en productividad.

3. Finalmente queda demostrado que los amplios spread bancarios están explicados fuertemente por los costos de información en que incurren las instituciones financieras para la realización de transacciones crediticias. Pero es necesario aclarar que los costos de información afectan significativamente los márgenes financieros de los bancos pequeños o de consumo, mientras que los bancos grandes minimízan dichos costos por economías de escala debido al gran volumen de sus activos totales.

5. ALGUNAS RECOMENDACIONES

Por todo lo estudiado hasta aquí, podemos reafirmar que la información es un insumo esencial para la asignación eficiente de los recursos en cualquier mercado; específicamente, podemos sostener que la información es el arma de sobrevivencia de las entidades financieras y la razón de su existencia. Por lo tanto, para dichas instituciones es de vital importancia poder acceder a la información relevante para la toma de decisiones en el manejo de sus operaciones,

ANEXO - 1

BANCO DEL TRABAJO (en miles de nuevos soles)									
Período	Activos	Provisiones	Cartera Atrasada	Margen Financiero	Colocaciones	Riesgo Moral (%)	Selección Adversa (%)	C_i (%)	M_F/A_T (%)
Dic-95	111591	1352	370	22757	82181	0,24	15,32	15,56	20,39
Ene-96	122375	1708	891	2270	89078	0,02	1,47	1,49	1,85
Feb-96	138592	2514	928	8934	101411	0,10	6,72	6,82	6,45
Mar-96	163462	3176	1466	15616	118842	0,14	10,2	10,33	9,55
Abr-96	185936	4078	2357	22196	132960	0,15	12,27	12,42	11,94
May-96	200774	4939	3100	30115	149301	0,18	15,01	15,19	15
Jun-96	217953	6371	3990	37444	160293	0,26	17,4	17,66	17,18
Jul-96	230459	6758	4265	46316	170381	0,29	20,24	20,53	20,31
Ago-96	243284	8107	5236	54609	185520	0,35	21,33	21,68	22,45
Sep-96	267626	10409	6792	63682	203780	0,42	21,97	22,39	23,8
Oct-96	302978	11743	8110	74627	222838	0,40	23,67	24,08	24,63
Nov-96	299985	14198	9639	89956	236264	0,58	27,79	28,37	29,99
Dic-96	323917	18002	11470	97903	248148	0,80	27,97	28,76	30,22
Ene-97	333562	22193	14162	11228	256688	0,11	2,44	2,54	3,37
Feb-97	357325	24766	15744	22248	265233	0,21	7,34	7,56	6,23
Mar-97	867178	28376	20077	35507	271078	0,13	10,22	10,35	4,09
Abr-97	374373	30734	20864	48792	275089	0,47	13,86	14,32	13,03
May-97	382585	33232	24995	62726	276736	0,49	17,74	18,22	16,4
Jun-97	391194	37649	27793	75289	276602	0,69	21,18	21,87	19,25
Jul-97	383247	39035	27200	88335	276844	0,99	25,01	25,99	23,05
Ago-97	382049	40692	32777	101353	292968	0,72	26,79	27,51	26,53
Sep-97	400658	43177	34523	115699	287170	0,87	31,44	32,31	28,88
Oct-97	405672	20792	13845	130768	294142	0,76	34,76	35,52	32,23

Fuente: Información financiera mensual de la SBS.

principalmente en las operaciones crediticias, para poder reducir sus costos de obtención de información y de esa manera evitar malas asignaciones de recursos que al final se traducen en ponderaciones de riesgo mayores, lo que presionaría a mantener elevados spread bancarios, como ha quedado demostrado en el caso de la banca de consumo. En última instancia y en situaciones extremas, la carencia de información adecuada y oportuna podría significar la quiebra de las instituciones financieras.

Además, consideramos que se hace indispensable contar con un adecuado acceso a la información por parte de los bancos, clientes y del organismo supervisor. Esto será posible mediante un mejor re-equipamiento de las centrales de información, por parte de la misma asociación de bancos o de cada uno de éstos, con apoyo del Estado. Siendo necesario, para ello, la reglamentación que permita alcanzar la estandarización de la información, así como el compromiso de las instituciones financieras y del Estado para el mutuo trasvase de información, lo que exige manejar una filosofía de sistemas de información abiertos.

ANEXO - 2

BANCO DE CREDITO (en miles de nuevos soles)									
Período	Activos	Provisiones	Cartera Atrasada	Margen Financiero	Colocaciones	Riesgo Moral (%)	Selección Adversa (%)	C_i (%)	M_F/A_T (%)
Dic-92	2679804	79989	79882	198110	709455	0,00	0,00	0,00	7,39
Mar-93	3309385	101621	92438	48617	929742	0,01	0,00	0,01	1,47
Jun-93	3732727	128850	110594	122251	1046079	0,06	0,00	0,06	3,28
Sep-93	4076411	152887	137557	206323	1354452	0,06	0,00	0,06	5,06
Dic-93	4324455	163042	110729	82303	1443368	0,07	0,00	0,07	1,90
Mar-94	4840786	177872	107991	307706	2121170	0,21	0,00	0,21	6,36
Jun-94	5428301	186683	116311	167204	2605017	0,08	0,00	0,08	3,08
Sep-94	5962547	209756	121898	291868	2781446	0,15	0,00	0,15	4,90
Dic-94	6135000	206176	121398	418763	3014728	0,19	0,00	0,19	6,93
Mar-95	6833409	227218	161713	122408	3584755	0,03	0,00	0,03	1,79
Jun-95	7544772	227595	150187	259916	3839937	0,07	0,00	0,07	3,44
Sep-95	7551837	229722	149537	419137	4127548	0,10	0,00	0,10	5,34
Dic-95	8429320	235731	133801	569526	4603662	0,15	0,00	0,15	6,76
Mar-96	9728476	254079	175219	160188	5442315	0,02	0,00	0,02	1,65
Jun-96	10964478	285845	233560	374842	6289605	0,03	0,00	0,03	3,42
Sep-96	11469608	319739	266354	596342	6423830	0,04	0,00	0,04	5,20
Dic-96	12467761	374679	290976	821498	7153203	0,08	0,00	0,08	6,59
Mar-97	13075057	403911	362162	212868	7398118	0,01	0,00	0,01	1,63
Jun-97	13372266	453615	430171	451933	7487511	0,01	0,00	0,01	3,38
Sep-97	13944202	433764	422751	673053	7606353	0,01	0,00	0,01	4,83
Dic-97	15334997	472377	439576	908535	8103191	0,02	0,00	0,02	5,92
Mar-98	16310059	519155	537383	216590	8454272	0,00	0,00	0,00	1,33
Jun-98	16559261	588734	638280	473507	9053812	-0,02	0,00	-0,02	2,86

Fuente: Información financiera mesual de la SBS.

La función de las centrales de información debe ser brindar información necesaria y suficiente para todos los agentes interesados en realizar transacciones financieras, de tal manera que permita disminuir los problemas de riesgo en que se incurre cuando se carece de información relevante para la toma de decisiones.

BIBLIOGRAFÍA

KREPS, D.: «Curso de Teoría Microeconómica». Mc Graw0 Hill, 1995.

VARIAN, H. : «Análisis Microeconómico». Bosch Editores, 1987.

PARKIN, M. : «Microeconomía». Adisson Wesley Iberoamericana, 1995.

S B S: Informativos Mensuales. (Varios números de 1990-1998)

GUJARATTI, D. : «Econometría». Mc. Graw Hill Lationoamericana S.A. 1981.

APOYO, Consultora S A.: Evolución del Sistema Financiero Peruano- Informe. Junio de 1997.

LOYOLA, Gustavo: Las Operaciones Financieras Internacionales en una Economía Global.Informe del 12 de diciembre de 1997.

FRY , Maxwel : Dinero, Moneda y Banca. Editorial CEMLA. México1988.

ROJAS, Jorge.:Tasas de interés, spreads y dolarización luego de la reforma financiera.

REVISTA. LA MONEDA, No 101 Pág. 44.

RIVERA, Silvio A.: La Eficiencia en la Intermediación Financiera. Art. El Comercio 11-05-98. Sec. E.

BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERU: Memoria Anual. Informativo Semanal. Varios números (1990-1997).

CUANTO S A. : Perú en Números 1997

EL PERUANO : Aspectos Legales (diario Oficial). Del 22-07-97 y del 11-06-96.

BARRANTES, Lucía: Determinantes del Margen de Intermediación . Estudios Económicos - BCR., Octubre de 1998.

Foto: La confesión (Saavedra, 1980)

Convento de Santa Catalina (Arequipa) Foto: Elba Vásquez Vargas

CULTURA PERUANA

-¡Turistas, quédense aquí,
que voy a hacerlos gozar;
turistas, quédense aquí,
que voy a hacerlos gozar,
cantándoles sones, sones,
que no se pueden bailar!

Nicolás Guillén[1]

¿AÑO DEL TURISMO INTERNO?

*ALBERTO MOSQUERA MOQUILLAZA**

RESUMEN

El autor hace un análisis crítico de la situación del turismo en el país y propone alternativas para su desarrollo en términos racionales.

Como siempre sucede, cada vez que se trata de los grandes anuncios gubernamentales, fue el propio Presidente Alberto Fujimori quien se encargó de dar la buena nueva: 1999 iba a ser declarado el año de la industria turística interna. Ocurrió a principios de diciembre del año pasado, luego de inaugurar el aeropuerto de Jauja, ocasión en la que también reveló su intención de trasladar los días feriados a los fines o inicios de semana, a fin de que los trabajadores públicos pudieran acogerse a las medidas de promoción del turismo interno.

Campañas publicitarias sobre las nuevas o rehabilitadas carreteras de penetración a la Sierra o Selva, viajes subvencionados de trabajadores estatales a ciudades como Ayacucho, mostrando las bondades de la carretera «Los Libertadores», promoción de la selva, y en particular de Iquitos como destino turístico a propósito de la «Ley de Promoción de la Inversión en la Amazonía" etc., ratificaron la decisión presidencial. Mientras tanto el Viceministro de turismo enfatizaba que «en 1999 el turismo interno iba a crecer entre el 15 y 20%».[2], no sin antes revelar que sobre dicho movimiento turístico no se contaba con cifras confiables.

No vamos a poner en cuestión las buenas intenciones de los anuncios. Lo que sí vamos a hacer es demostrar que el tan publicitado impulso del turismo

Antropólogo, con estudios de Maestría en Historia de la Filosofía. Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM, miembro del Instituto de Investigaciones Económicas. E-Mail: D210034@unmsm.edu.pe

interno no tiene en el Perú un asidero económico y social como para su plena realización. Lo que no significa negar la existencia de un importante flujo turístico interno, pero al que sólo acceden determinados segmentos sociales que, a contrapelo de la prioridad gubernamental por el turismo receptivo, han abierto significativos espacios turísticos, que en otras condiciones bien pueden incorporar a sectores poblacionales más amplios, en un proceso sostenido, que por las características geográficas, ecológicas y culturales del país, no tiene por qué reducirse a determinadas fechas.

Partamos señalando dos cuestiones claves en el desarrollo del turismo, sea el interno o el receptivo. Primero, el turismo se expande ahí donde el turista potencial tiene la capacidad de disponer del tiempo libre necesario como para desplazarse, por un periodo mayor de 24 horas, fuera de su lugar de residencia en busca de recreación, de satisfacción espiritual, de reencuentro con la naturaleza, de ampliación de sus conocimientos históricos y bagaje cultural, de restablecimiento de su salud física y mental.

Ese tiempo libre es sustancialmente diferente al tiempo que el individuo ocupa en sus labores cotidianas de supervivencia, y será mayor en la medida en que las condiciones laborales y salariales y el contexto económico y social le sean favorables. La estabilidad laboral, las 8 horas de trabajo, las vacaciones anuales, la jornada de 40 horas semanales, la jubilación oportuna, el derecho de agremiación para la satisfacción de sus reivindicaciones materiales y culturales, entre otras conquistas de los trabajadores, han potenciado históricamente el turismo, particularmente después de la 2da Guerra Mundial, en los países que hoy son los principales emisores del turismo internacional.

En segundo lugar, el ocio, posible de practicar en el marco de ese tiempo libre, y desde las posibilidades recreativas que le brinda el turismo se convierte en una actividad creadora que «le permite al hombre fortalecerse y acceder a niveles superiores de bienestar espiritual»[3], ello va a influir positivamente en su realización como ser humano y/o como integrante de una comunidad determinada. Sucede todo lo contrario cuando ese tiempo libre es empleado en actividades que niegan tal realización, llegando en sus extremos a degradar al individuo, como ocurre con la drogadicción

Desde esta perspectiva, en el Perú, si nos atenemos a las consecuencias de las reformas económicas y políticas, emprendidas desde 1990 a la fecha, las condiciones para el impulso del turismo interno no son precisamente las mejores. El desempleo, subempleo y la pobreza son problemas lacerantes que el modelo neoliberal no ha podido remontar ni aliviar; por el contrario, lo ha agudizado, creando un ambiente en donde la lucha por la sobrevivencia no deja

Punchauca (Foto: E.V.V.)

espacios para pensar en recreación alguna.

La liberalización comercial y laboral, el proceso de privatización que aún no concluye, la brutal reducción de la burocracia estatal, el ingreso masivo del capital especulativo y no productivo, el pago religioso de la deuda externa, son los actos que más daño han causado al empleo en el Perú, contribuyendo a la informalización de las ocupaciones, particularmente urbanas, a su terciarización y al desarrollo de la precariedad de la fuerza de trabajo. Si, de otro lado, la edad de la jubilación ha subido de 60 a 65 años, en el caso de los varones, y de 55 a 60 años en las mujeres, tenemos que concluir que la situación es realmente adversa al desarrollo humano, que incorpora el derecho a la recreación.[4]

A manera de ejemplo, el empleo bancario, uno de los más prestigiados y solicitados en la Lima de los 50, 60 y 70, se ha reducido drásticamente entre 1990 y 1997, dando paso a los practicantes informales, en la mayoría de los casos pertenecientes a las universidades capitalinas; mientras que el otrora poderoso gremio bancario ha desaparecido. Entre el Estado y la banca privada se reparten tal responsabilidad.

La crisis recesiva por la que atraviesa nuestra economía ha empeorado

la situación, y el futuro, aunque oficialmente se diga lo contrario, es muy incierto. Las peores consecuencias están recayendo, paradójicamente, sobre el sector que más empleo genera en el Perú: la pequeña empresa, prácticamente al borde del colapso total. No es de poca monta que el 97.9% del espectro empresarial peruano esté compuesto por micro o pequeñas empresas; éstas dan trabajo a más de 4 millones de personas, aproximadamente las tres cuartas partes de la PEA peruana. Sobre ellas pende la amenaza de su liquidación a consecuencia de la crisis, pero también del ultraliberalismo y la globalización que las ha incorporado a una competencia desigual con las transnacionales, que han copado el mercado otrora hegemonizado por las PYMES.[5]

Por si esto fuera poco, la marejada recesiva está afectando a empresas mayores, incluso golpea el alto mundo de los ejecutivos. Un reciente informe del Ministerio de Trabajo señala que el mes de enero del presente año ha sido fatal para centenares de trabajadores, cuyas empresas industriales, comerciales y de servicios de más de 100 ocupados, han tenido que cerrar. Sabiéndose además que altos ejecutivos de bancos como el de Crédito, Continental y Santander viven hoy las peripecias del desempleo, en tanto que suman miles las cuentas corrientes cerradas y las tarjetas de crédito anuladas.[6]

En este cuadro, las perspectivas para el incremento del turismo interno no son de las mejores. ¿Quiénes son los que mayormente hacen turismo interno en el Perú?. De acuerdo a los informes oficiales, más del 80% de los que hacen turismo interno en el Perú (la información corresponde al segundo trimestre de 1998, obtenida básicamente en Lima, Trujillo y Arequipa) son personas que han reportado ingresos por debajo de los 1 500 soles y sólo el 4% ha reconocido ganar por encima de los 3 000 soles.

Dicha mayoría, que viaja en ómnibus, que no emplea a las agencias de turismo, y se guía en la orientación de su destino por la información de sus amigos y familiares, en cuyas casas pernocta por el alto costo de los hoteles, es la que realmente ha trochado el turismo interno, en un proceso que, por la crisis y sus efectos, puede ser negativamente afectado.

Estas referencias, que corresponden al Perfil del Turista Nacional 1998, elaborado por PROMPERU, guardan coherencia con los materiales trabajados por el INEI en 1997 sobre el mismo tema. En efecto, sobre una encuesta aplicada aproximadamente a 9 500 jefes de hogares urbanos, en el segundo trimestre de ese año, el 86% expresó que no hacía turismo interno por falta de recursos económicos y por esta misma razón los entrevistados de menores recursos indicaron que no tenían planes de hacer turismo en los próximos 12 meses, evi-

denciando una limitación que a todas luces no se ha superado.

El ocio evasivo

En cuanto al uso actual del tiempo libre hay que hacer también algunas observaciones. En Lima y en las principales ciudades del país han pasado las épocas en que el deporte, bajo el signo de «mente sana en cuerpo sano», ocupaba el tiempo libre de los jóvenes. Asimismo, corresponde a la esfera de la historia y la nostalgia las distracciones nocturnas de los años 50 y 60, tan bien reseñadas por novelistas de la talla de Mario Vargas Llosa y Alfredo Bryce Echenique. En los marcos de la globalización y el neoliberalismo el ocio urbano tiene otro signo, el de la pura diversión, rayana en determinados círculos, con la simple evasión, a través del alcohol, las drogas, el liberalismo sexual y la violencia. Esta última muy presente en las lumpenizadas «barras bravas», que han hecho de la identificación con un club de fútbol una vía de escape a sus frustraciones juveniles.

«El fin de semana, ¡ tienen que drogarse! ¡por ley! o tienen que ponerse a tomar o tienen que salir a la calle, llegar tarde o sino tienen que «agarrarse» a alguien y sino no están felices», es una expresión común de lo que estamos manifestando, como esta otra: *«Ir a una fiesta, tomar, bailar, agarrarnos unas flacas»*.[7]

Se ha creado así, bajo moldes foráneos trasmitidos a través de los medios masivos de comunicación, en particular de la televisión, una verdadera «industria» de la diversión juvenil, que surgió en los barrios acomodados, pero que se ha expandido a los escenarios populares de los conos de la capital; donde la noche se vive aceleradamente en un espacio marcado por las discotecas, el pub, la taberna, las drogas y los hostales. Este es el ocio evasivo, creado por el consumismo, que tiende a uniformizar a algunos sectores de una juventud urbana, que en medio de la crisis social a la que asistimos, se coloca de espaldas a su realidad, para eludir las responsabilidades que le corresponden en el presente y en el futuro.

¿Qué hacer?

En términos globales, se impone a la sociedad civil la gran tarea de reivindicar su aspiración a una calidad de vida acorde con un desarrollo verdaderamente humano, que incluye el bienestar material y espiritual que hoy es negado por el fundamentalismo neoliberal. Hay que remontar la cultura de menesterosos que se ha ido tejiendo en los últimos años para exigir una política social que incluya el derecho al trabajo y al salario justo, como a la recreación.

Viendo las cosas desde otro plano, en las condiciones arriba anotadas, sólo el turismo receptivo será el gran be-

neficiario de las bondades naturales, históricas y culturales de nuestro país, lo cual no debe llamarnos la atención. Desde una concepción meramente crematística, como la que anima el modelo económico vigente, el turismo no es una excepción. Importa más, en este sentido, el turismo como proveedor de dólares que como palanca, conjuntamente con otros sectores económicos, de un desarrollo integral, sostenido y democrático; en cuyo marco se den la mano el turismo receptivo y el interno, aunque teniendo a éste último como el depositario del mayor interés.

La razón para privilegiar el turismo interno es una sola: nuestro país requiere afirmar una identificación cultural, que sin violentar las diversidades existentes, le dé coherencia y unidad. El turismo, adecuadamente planificado, bien puede convertirse en uno de los más importantes propulsores de dicha identificación con nuestras raíces históricas y vivencias culturales del presente. El vasto patrimonio cultural con el que contamos, sin excluir a ninguna de sus manifestaciones y entendiéndolas en su interacción con su entorno natural, debe permitirnos encontrar las razones fácticas y espirituales por las cuales, sea cual sea nuestro origen, idioma o color de piel, somos y podemos actuar como una sola persona, sin menoscabo, insistimos, de la pluralidad cultural subsistente en el país.

Del mismo modo, a través del turismo se pueden recuperar los espacios perdidos ante el ocio sin futuro, presentando a los jóvenes un menú de distrac-

Casona de Sacsamarca (Foto: E.V.V.)

ciones adecuadas a su temperamento bullidor y al ritmo de segregación de su adrenalina. Actividades como las caminatas, el escalamiento de cerros y montañas, el canotaje, el ciclismo de altura, las exploraciones de grutas, entre otras, propias del ecoturismo, constituyen alternativas a explotar y para las cuales contamos con escenarios idóneos, cualquiera sea el lugar donde nos encontremos.

El rol de los municipios

Caminar en esta dirección implica superar las barreras del centralismo y recoger las importantes propuestas existentes en el interior del país, trabajadas por los municipios locales, que recuperando su poder de reflexión, acción, y administración, podrían, junto a otras entidades como universidades, colegios profesionales, ONG, etc. aplicar los proyectos turísticos que se ajusten a sus propias realidades y circunstancias.

Sobre el punto, hemos puesto como ejemplo las ideas existentes sobre el desarrollo en el valle del Colca y Cajamarca, referencias turísticas por excelencia. Desde una óptica de conjunto, en ambos lugares, la promoción del turismo, receptivo e interno, no debería excluir la atención en otras actividades económicas, como la agricultura o la ganadería.[8]. Un Plan de Desarrollo Estratégico, que no reste fuerza a la iniciativa privada ni al Estado, manejado directamente por las autoridades locales, garantizaría la posibilidad de un movimiento económico, armónico y sostenido.

De otro lado, la democratización del poder permitiría poner en práctica, con el concurso de instancias locales o regionales, otras alternativas de turismo interno, de menores costos, adecuados a los tiempos de crisis. Nos referimos al turismo regional y transversal, para evitar los desplazamientos costosos y de muchos días. De tal forma, para citar algunos casos, que los pobladores de La Libertad o Lambayeque, luego de interiorizarse con su propia realidad histórica y cultural, podrían hacer turismo en las provincias serranas de sus respectivos departamentos, o si se quiere marchar hacia Cajamarca y viceversa.

Del mismo modo, los estudiantes limeños, en lugar de viajar hacia el Cusco o Ancash, bien podrían desplazarse hacia Canta o la región central del país y en muy pocas horas darse con la entrada a la Selva. Lo importante aquí es, primero, el reconocimiento y la promoción de la importancia cultural del turismo en la formación de nuestras poblaciones, sea cual sea la edad, superando aquellas concepciones que reducen el turismo a una práctica estudiantil promocional. Y, segundo, la elaboración de paquetes turísticos adecuados a las inquietudes y economías de los turistas locales.

Las grandes ventajas que poseemos y que difícilmente las hallamos en

otro país son las múltiples alternativas turísticas diseminadas por todo el territorio y que bien pueden ayudar a superar el *cuscocentrismo* que existe en el Perú cuando de turismo se trata. Por ejemplo, en el Norte, entre La Libertad y Lambayeque, bien podemos ser beneficiarios de un paquete turístico, que sin mucho esfuerzo puede incluir monumentos como los de Chan Chan o Sipán, playas como las de Huanchaco o Pimentel, atractivos como los caballitos de totora, la represa Gallito Ciego, o las ex haciendas azucareras, sin pasar por alto la visita obligada a pueblos tradicionales como Moche o Monsefú, el sabor de sus comidas típicas o el deleite de sus expresiones musicales como la marinera norteña, sin contraponer todo ello al reconocimiento de las viejas casonas coloniales del centro de Trujillo.

Si se prefiere la región central, camino a la Selva de Chanchamayo, Tarma, tradicionalmente conocida como «la ciudad de las flores», es mucho más que eso. Si el turista tiene vocación por la historia, debe saber que dicho pueblo es el único que tiene un museo en memoria del desaparecido dictador, Manuel A. Odría, hijo del lugar, y a pocos minutos del centro, en Sacsamarca, uno de los barrios más pintorescos, puede visitar una casona que sirvió de refugio a don Andrés Avelino Cáceres en la Campaña de la Breña. Mientras que a los turistas de profunda fe religiosa, una visita al Señor de Muruhuay los fortalecería; en tanto que a los jóvenes aventureros, Tarma les ofrece la exploración de la espectacular Gruta de Huagapo, la más grande de Sudamérica. ¿Algo más?. Desde esa ciudad, el turista puede redondear su visita desplazándose hacia San Pedro de Cajas, tierra de tejedores, o gozar de danzas como la chonguinada o de los aíres de alguna clásica muliza.

Los municipios serían también los llamados a conservar el patrimonio histórico y cultural de cada localidad, inventariándolo, creando museos, reconstruyendo los espacios y ambientes de valor histórico, cultural o ecológico, normando el uso de éstos para evitar su deterioro, supervisando a las empresas turísticas, etc.; trabajando todo ello en una estrecha relación con los empresarios locales, entidades estatales, culturales y educativas y la comunidad organizada, donde debe incentivarse la formación de pequeñas empresas destinadas a explotar las posibilidades del turismo local, y la toma de conciencia sobre la protección de los recursos.

El cuidado del patrimonio cultural y natural es de suma importancia si se piensa en un desarrollo sustentable del turismo. Pretender hacerlo desde arriba es utópico.[9] Un buen ejemplo del cómo salvaguardarlo lo da Costa Rica, que hace participar a la comunidad en dicha tarea estratégica. *«Si los costarricences no somos capaces de integrar a las comunidades rurales...en el proceso de desarrollo y que ellos vean que el parque les aporta opciones...los*

parques nacionales de Costa Rica no se podrán salvar en el siglo XXI»,[10] señaló en su momento el Dr. Alvaro Umaña, Ministro de Recursos Naturales, Energía y Minas durante la gestión presidencial de Oscar Arias Sánchez, Premio Nóbel de la Paz. Los Parques Nacionales, verdaderas reservas biológicas, forman parte del patrimonio natural de Costa Rica y se han convertido en la columna vertebral de sus actividades turísticas[11].

Finalmente, ante la pregunta: ¿se contrapone el turismo interno al turismo receptivo?, la respuesta es negativa; al contrario, una adecuada planificación de ambos puede servir para que los servicios que se brindan al turista nacional posibiliten su afinamiento, útil para satisfacer los gustos exigentes de los turistas extranjeros. Ante unos y otros, sin embargo, el razonamiento para su atención debe ser el mismo: *«explotar el turismo como actividad económica que favorezca la zona antes que explotar al turista»*.[12]

NOTAS

1 Guillén, Nicolás, El Son entero. Canto para soldados y sones para turistas, Ed. Lozada, Buenos Aíres, 1952, p.42.

2 Síntesis, Lima, 11 de febrero de 1999. p. 8

3 Molina, Sergio y Sergio Rodríguez, Planificación Integral del Turismo, Ed. Trillas, México, 1991, p. 31.

4 Sobre la pobreza en el Perú revisar los artículos de Luis Reyes, Napoleón Medrano y Juan León en el Nº 3, de abril de 1997 de la Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM. En tanto que sobre el empleo, leer a los mismos autores y la entrevista a Jorge Bernedo en el Nº 9, Setiembre de 1998 de la misma publicación.

5 David Waiman, Presidente del Comité de la Pequeña Empresa de la Sociedad Nacional de Industrias, reveló en febrero pasado que las pérdidas de capital en ese sector, en los últimos ocho años, llegaban a los US$ 3 mil millones, el 50% de sus patrimonios empresariales. En: Expreso del 26 de Febrero de 1999, p. 8.

6 Caretas Nº 1559, Lima, 18 de marzo de 1999, p. 18.

7 Samanez, Jorge, «!Que importa el mañana si hay juerga esta noche¡». En: Portocarrero, Gonzalo (Editor), Las Clases Medias, Ed. Sur, Lima, 1998.

8 Alberto Mosquera, Propuestas Importantes. En: diario Síntesis del 11 de marzo de 1999, p.15.

9 Ante un hecho conocido, como la presencia ilegal de empresas turísticas en la Reserva Nacional de Tambopata-Candamo, el legislador Luis Campos Baca ha prometido, desde el Congreso de la República, fiscalizar y evaluar la carga turística que pueden soportar dichas áreas. En: Semanario La Gaceta, Organo Informativo del Congreso de la República, Nº 73, febrero de 1999.

10 Umaña, Alvaro, La Herencia de los Recursos Naturales, Imprenta Nacional, San José, 1990, p.234.

11 Imponer desde arriba el manejo de los recursos históricos y culturales origina decisiones unilaterales y controvertidas como el «tour» de la llamada «Dama de Ampato», que desde Arequipa y previa estadía en Lima, será llevada a Japón para ser expuesta en 14 ciudades de ese país. Connotados especialistas aseguran que ese viaje conlleva un serio riesgo de deterioro de su conservación.

12 Indacochea, Alejandro y otros, Cajamarca Competitiva, Ed. Saywa, Lima, 1998, p. 166.

NORMAS PARA LOS COLABORADORES

La ***Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos*** publica trabajos de relevancia científica en el campo de la economía y las ciencias sociales, particularmente con referencia a nuestra realidad nacional.

Las colaboraciones serán enviadas a: ***Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM***, Facultad de Ciencias Economicas, Ciudad Universitaria de San Marcos, Av. Venezuela s/n telefax 4525485. Lima, Perú, en duplicado, papel bond tamaño A-4, a doble espacio y en disquette (Word Perfect o Word). Los artículos destinados a las secciones Tema Central y Análisis no deberán tener una extensión mayor de 30 páginas, incluyendo gráficos, ilustraciones o dibujos que fueren necesarios, los que deben enviarse en hoja aparte, con las referencias precisas. Las colaboraciones destinadas a reseñas no deberán tener una extensión mayor de 30 líneas.

Las notas deberán colocarse al final de los artículos, se numerarán en forma consecutiva dentro del texto. Las referencias bibliográficas en el texto se indicarán con el apellido del autor y poniendo entre paréntesis el año de la publicación. La bibliografía irá al fin del artículo, presentada en orden alfabético, con la referencia precisa al lugar y fecha de edición, editorial e indicación de capítulo y/o páginas respectivas, en el caso de libros, y señalando el nombre de la revista, número, año y lugar de edición y las páginas pertinentes, en el caso de artículos de revistas o compendios.

Las opiniones expresadas por los autores son de su exclusiva responsabilidad y no reflejan necesariamente el pensamiento de la revista ni de la institución. La ***Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM*** es una publicación abierta al debate.

Se permite la reproducción de los artículos, citando el autor y la fuente y dando aviso a la dirección de la Revista.

REVISTA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS

DATOS DEL SUSCRIPTOR

Deseo suscribirme a la REVISTA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, por un año (4 números) para envío:

☐ **Nacional S/. 60.00 nuevos soles**
☐ **Internacional $ 60.00 dólares americanos**
(el costo incluye gastos de envío)

NOMBRES Y APELLIDOS:.....
DIRECCION:.....**TELEFONO:**.....
CIUDAD/PAIS:.....**RUC:**.....

.....
FIRMA

Envíe este cupón a nuestra dirección Av. Venezuela s/n, Pabellón de Ciencias Económicas, Lima, Perú; o remitir por fax al Nº 51 -1 -452-5485