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

SEGUNDA EPOCA
AÑO 4 / Nº 13/ SETIEMBRE 1999
LIMA-PERU

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

Segunda Época, Año IV, Nº 13
Lima, Setiembre 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, Vicente Fernández Saldívar, César Sanabria Montañez, Antonio Lama More, Jorge Cabrejos Polo.
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: Reformas y Desarrollo Económico

Acerca de las Reformas Económicas y el Desarrollo en América Latina
Hugo Lezama Coca 7

Crecimiento, flujos de Capital y restricción externa en la década de los noventa
Humberto Campodónico Sánchez 19

Balance de la privatización en hidrocarburos
Jorge Manco Zaconetti 33

Fusiones y Adquisiciones: Tiburones y Peces chicos
Gaby Cortez Cortez 55

Ingeniería financiera de la privatización
Carlos Palomino Selem *67*

Privatización y servicios de salud
César Sanabria Montañez 79

Análisis

La economía global y los países en vías de desarrollo: una visión desde adentro
Alejandro Sancho R. 91

Los grandes cambios revolucionarios en la post-modernidad
Virgilio Roel Pineda 115

El desarrollo económico chino y desafíos ante el nuevo milenio
Carlos Aquino Rodríguez 129

¿Qué es y qué está haciendo la economía de la salud?
Armando Arredondo 143

Las estadísticas básicas y los agregados macroeconómicos
Gustavo Chávez Villacorta 159

Formación matemática del economista
Luis Mejía Marcatinco 171

Documentos

La inequidad en el campo de la salud pública en América Latina
Bernardo Kliksberg 183

Bolívar y el «Che» en el Banco Mundial
Norberto Alayón *205*

Cultura peruana

Lima: un monstruo con nombre de mujer
Alberto Mosquera Moquillaza 207

Normas para los colaboradores 220

Presentación

Esta nueva entrega editorial, que la hacemos en el marco de un proceso de definiciones políticas que pueden tener honda trascendencia en la vida nacional, está dedicada centralmente a un tema neurálgico: el examen de los efectos de algunas de las reformas liberales, como por ejemplo la privatización, y su impacto o no en el desarrollo del país, por ende en el bienestar de nuestros pueblos.

Esta preocupación, expresada desde el plano académico, coincide con inquietudes similares que se vienen suscitando en diferentes escenarios del quehacer local y del extranjero, involucrando incluso a organismos y funcionarios internacionales de alto nivel, como se observa en el documento de Bernardo Kliksberg, que publicamos en la presente edición.

En la hora actual, el debate sobre las reformas económicas, sus logros, limitaciones e incongruencias en relación a sus objetivos, así como el marco neoliberal en el que fueron diseñadas y aplicadas, deben ser a juicio nuestro los puntos centrales de la agenda de discusión nacional. En gran medida, el futuro del país se está jugando en los resultados de esa reflexión, que debe ser rigurosa en cuanto a la exactitud de los materiales a enjuiciar, transparente en lo que atañe a sus propósitos y democrática en lo que respecta a sus protagonistas, no siendo ésta la primera oportunidad que reclamamos la aplicación de esta manera de abordar los graves problemas económicos y sociales del país.

Nada más alejado de nuestro espíritu científico que la afirmación religiosa en las reformas ejecutadas, como su contraparte: la negación a rajatabla de ellas. Del mismo modo, somos contrarios a constreñir la discusión a determinados ámbitos, el de entendidos, porque es hora de que quienes sufren principalmente los efectos de las políticas económicas, para bien o para mal, expresen con total autonomía sus criterios; en el camino - como bien señalaba hace poco un representante del Banco Mundial - de su participación real y no ficticia, ni demagógica, en la toma de decisiones que afecten su futuro.

En ese mismo sentido, somos opuestos a la unilateralidad de los enfoques, que nos lleva, en la discusión, a plantearnos falsas disyuntivas, como aquella que se expresa en la controversia: o congelamos los sueldos del sector público (incluyendo la anunciada reducción de los altos

sueldos de los funcionarios y asesores gubernamentales) para no incrementar el gasto corriente, o se incrementa el desempleo en la actividad privada, si acaso el Gobierno aplicase un nuevo impuesto para solventar un hipotético aumento salarial entre los empleados estatales; soslayándose, en esta falsa encrucijada, por ejemplo, el análisis del peso mortal del pago inmisericorde de la deuda externa y el trasfondo del modelo económico que se está aplicando, que lleva precisamente a priorizar dicho pago, en desmedro de la atención a urgencias productivas, expresadas sobre todo por los pueblos del interior del país.

Este es también el contexto en el que debe incluirse la discusión sobre el uso que se está dando a los recursos provenientes de la privatización de las empresas públicas. Mas allá de los intereses de capilla, que suelen azuzar pasiones, el país merece una respuesta sólida sobre las diversas interrogantes que se están formulando. Porque orientar esos recursos al pago del servicio de la deuda externa o a la compra de armamentos resulta realmente reñido con las nociones de desarrollo que hoy se manejan.

A ese debate queremos asistir con la solvencia académica y profesional de nuestros docentes y amigos, como el Dr. Kliksberg, en torno a cuyas formulaciones tuvimos oportunidad de dialogar en Washington (en ocasión de la realización del "Curso para Formadores en Gerencia Social" que se efectuó entre el 14 de Junio y 2 de Julio del año en curso, bajo el auspicio del BID), con otros especialistas latinoamericanos, urgidos por la búsqueda de respuestas a las carencias económicas y sociales que presenta toda Latinoamérica

En este empeño agradecemos a todos y cada uno de los colaboradores del presente número, en especial a nuestros amigos de afuera: Norberto Alayón, de la Universidad de Buenos Aíres, por su agudeza reflexiva, a Armando Arredondo, quien estará con nosotros en las próximas semanas, convocado por la Unidad de Post Grado y a Alejandro Sancho, de la Universidad del Pacífico.

Finalmente, nuestro reconocimiento al Consejo Superior de Investigaciones de nuestra Universidad, por su colaboración económica para hacer realidad la presente edición.

Ciudad Universitaria, Setiembre de 1999.

Dr. HUGO LEZAMA COCA
Decano

TEMA CENTRAL
REFORMAS Y DESARROLLO ECONÓMICO

Taquile, Comida vespertina en común. Foto: Walter Andritzky

ACERCA DE LAS REFORMAS ECONÓMICAS Y EL DESARROLLO EN AMÉRICA LATINA[1]

*HUGO LEZAMA COCA**

RESUMEN

Se presentan reflexiones del autor generadas en el Curso Regional de Diseño y Gestión de Políticas Sociales organizado por el Instituto para el Desarrollo Social (INDES), creado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y al cual fue invitado en junio del presente año.

En los últimos años de la década del 80, gran parte de Latinoamérica se había sumido en un grave deterioro de su economía, reflejado en la caída de su producción, un creciente periodo inflacionario y un deterioro de su posición con el exterior. En vista de aquella situación se diseñaron una serie de medidas de política tendentes a liberalizar sus economías, reguladas por la acción del Estado.

Sin embargo, la acción fundamental para el cambio de política estuvo por el lado de los Organismos Internacionales, propulsores del viraje en la política económica de los países de Latinoamérica. "El llamado "Consenso de Washington" entre funcionarios económicos de EE.UU., el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial, se formó en los años ochenta en medio de la crisis latinoamericana de endeudamiento. Fue una respuesta al funcionamiento defectuoso del mercado, observado en una región durante un periodo: déficit fiscales insostenibles, grandes e improductivos sectores estatales, controles comerciales que disminuían la competencia, administración tributaria pobre y una alta como extremadamente variable inflación"[2].

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

TABLA 1
Metas, objetivos y retos institucionales en las distintas fases de las reformas económicas

	Primera fase	Segunda fase
PRIORIDADES	• Reducir la inflación. • Restablecer el crecimiento.	• Mejorar las condiciones sociales. • Mejorar la competitividad internacional. • Mantener la estabilidad macroeconómica.
ESTRATEGIA DE REFORMA	• Modificar las reglas macroeconómicas • Reducir el tamaño y el ámbito del Estado. • Desmantelar instituciones del proteccionismo y estatismo.	• Creación y rehabilitación institucional. • Elevar la competitividad del sector privado • Reformar la producción, financiación y prestación de la sanidad, la educación y otros servicios públicos. • Crear "instituciones económicas del capitalismo". • Desarrollar nueva "inserción económica internacional".
INSTRUMENTOS TÍPICOS (Objetivos de reforma)	• Recortes presupuestarios drásticos y reforma fiscal. • Liberalización de precios (incluyendo el tipo de cambio y la tasa de interés). • Liberalización del comercio internacional y de la inversión extranjera. • Desregulación del sector privado. • Creación de "fondos sociales de emergencia" al margen de los Ministerios sociales. • Privatizaciones "fáciles" (compañías aéreas, hoteles, y algunas empresas manufactureras).	• Reformar la legislación y prácticas laborales. • Reforma de la administración pública. • Reformular estructura organizativa del gobierno central. • Modernizar y mejorar la administración de justicia. • Modernizar la capacidad reguladora (de los servicios privatizados y de otros monopolios, supervisión antitrust y antidumping, sector financiero, medio ambiente, trabajo, etc.). • Mejorar la capacidad para recaudar impuestos • Conversión y reestructuración sectorial (industria, agricultura, banca, servicios, minería, etc.). • Privatizaciones "complejas" (infraestructura, servicios, minería, otros servicios públicos). • Desarrollar la capacidad de fomento a las exportaciones. • Reestructurar las relaciones entre el Gobierno central y los gobiernos regionales. • Modernizar el Congreso.

*Fuente: **Tomado de "Instituciones: el eslabón perdido en las reformas económicas de América Latina" de Moisés Naim. Ponencia presentada en el Seminario sobre crecimiento económico, Bogotá, 27 y 28 de Junio de 1994, INDES – BID.***

El proceso de liberalización de las economías latinoamericanas tuvo sus matices y grados de intensidad; sin embargo, en su conjunto asumió prioridades, estrategias e instrumentos casi comunes y que muy bien los vemos explicados en la tabla 1. También, no es tan exacta la determinación de lo que se ha hecho en la primera fase de las reformas y lo que queda por hacer en la segunda; por el contrario, los problemas derivados de la crisis asiática y las consecuencias de ella en el Brasil han puesto sobre el tapete la discusión de profundizar las reformas (pasar a la fase segunda de la Tabla) o, por el contrario, encontrarle un rostro humano a ellas, reduciendo los sacrificios que la implementación de las políticas económicas han causado. Sobre todo cuando existe la evidencia de que, a pesar de los buenos resultados en materia económica, la pobreza en la región no ha disminuido.

Los resultados positivos obtenidos con la primera ola de reformas económicas e institucionales que se dieron han dado paso a verdaderas preocupaciones por la suerte que correrán las empresas privatizadas, los gastos fiscales ya ajustados, la inversión extranjera, los flujos de capital y, sobre todo, las tasas esperadas de crecimiento. Cada día asistimos a marchas y contramarchas acerca de las proyecciones sobre el crecimiento de las economías; por ejemplo, en la peruana, desde la primera proyección hasta la fecha, por lo menos hay una veintena de ellas, que difieren unas de otras, dadas no sólo por el Gobierno sino por instituciones nacionales y extranjeras tan formalmente confiables como los famosos bancos de inversión.

UN BALANCE NECESARIO

A casi una década de las reformas y de los procesos de estabilización se pueden clarificar dos periodos: por un lado, uno de auge que va desde 1991 hasta 1996, en el cual "dos terceras partes de los países latinoamericanos tuvieron tasas de crecimiento más altas en el período (1991-1996) que en los años ochenta. La tasa promedio de inflación en América Latina y el Caribe (excepto Brasil) bajó de alrededor de 300% en 1980-1990 al 31% en 1991-1996. Los déficit del sector público bajaron en promedio de 6.5% del PBI durante los ochenta al 1.2% del PBI durante 1991-1996. Las exportaciones han crecido con fuerza: las exportaciones latinoamericanas de mercancías crecieron un 155% entre 1980 y 1996, mientras cambiaban de productos primarios a manufacturas. Los flujos de capital internacional regresaron a la región: la inversión extranjera directa, por ejemplo, creció de un promedio de 0.8% del PBI en 1980 al 2.1% en 1996"[3].

Por otro lado, aun cuando en 1997 se observa un crecimiento significativo e importante para América Latina y el Caribe (5.3% según la CEPAL), diversos factores que se presentaron a partir del segundo trimestre de 1997 pusieron

en jaque las medidas de política que se venían implementando, como son los efectos de la crisis asiática que se inició en Junio de 1997 en Tailandia, los problemas de la economía japonesa y los efectos del fenómeno de El Niño que perjudicaron enormemente la pesca y la agricultura de consumo y de exportación. A partir de ese año los buenos resultados que se venían dando se tornaron en cifras preocupantes para la región. Existe la comprobación de menores resultados en 1998 y similares expectativas para el cierre de 1999.

¿Cómo se han manifestado estas desaceleraciones? La crisis asiática, en primer lugar, afectó la entrada de capitales que había permitido no solo cubrir los déficits de cuenta corriente sino el aumento de las reservas internacionales. Aún cuando la situación no es angustiante para la región, como en la década del 80, algunos países se verán más afectados que otros: especialmente aquellos que también fueron impactados por los estragos de El Niño, que tenían un comercio exterior importante con países del Asía, así como también los que desmesuradamente abrieron sus puertas a los flujos de capital especulativo, que impulsaron sus bolsas de valores, mantuvieron un tipo de cambio estable y recurríeron al mercado internacional para préstamos externos.

Los menores volúmenes de exportación dirigidos al Asía, la competencia de productos asiáticos con los productos manufacturados de América Latina y los menores flujos financieros ocasionaron que los países tomaran medidas en el campo fiscal y monetario con el fin de minimizar los efectos de la crisis que se estaban importando. Optaron en su mayoría por políticas restrictivas que han originado el recrudecimiento de algunos males que para muchos habían desaparecido o se habían minimizado, como son el nivel inflacionario, un aumento del déficit en cuenta corriente más allá de lo esperado, como del desempleo, que se había paliado durante los años anteriores y, en fin, una retracción en el proceso de crecimiento del PBI.

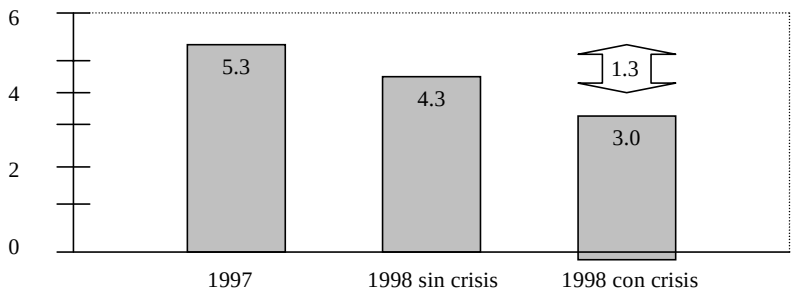
Según la misma CEPAL el crecimiento de la región en 1998 es de 3.0%, inferior en un poco más de dos puntos con respecto al obtenido en 1997; basta echar una mirada a los acontecimientos que se han venido sucediendo durante los últimos meses en países como Colombia, Venezuela, Brasil, Perú y, por supuesto, México, para presentir que este año será de menor crecimiento. Sin embargo, se dice que esta crisis ha sido morigerada por las medidas de política que implementaron los países de la región, por lo que su impacto negativo no es alarmante y que bastaría una recuperación de la economía mundial para volver a impulsar las economías.

Si nos remitimos a la misma fuente[4], y ayudados por el gráfico N° 1, las proyecciones que se hicieron antes de la crisis asiática daban como resultado una

disminución de 1% con respecto al año anterior, atribuible a El Niño, a la baja del precio del petróleo y a los recalentamientos de algunas economías. Sin embargo, esta proyección, a nuestro criterio, explica o encierra algo más que simples fallas coyunturales, ya que al parecer las medidas adoptadas comenzaban a dar muestras de entrabar o debilitar el modelo. De no ser así, los efectos de la crisis asiática no hubiesen golpeado tan fuertemente. Urge entonces una revisión de todas ellas a fin de que lo que se prevé en la economía mundial no eche por tierra todo lo andado.

Según CEPAL, la región debería mantenerse cautelosa. La recesión que se ha producido en el este y sudeste asiáticos podría prolongarse más de lo previsto. Siempre en el Asia, los bancos japoneses podrían observar mayores deterioros: China podría devaluar su moneda, con repercusiones en EE.UU y Europa y en las exportaciones de América Latina y, por último, acentuarse los problemas climáticos, como La Niña[5]. La comprobación del decaimiento de la economía de la región produce un debate sobre las actitudes que se deben de tomar; por un lado, están los que opinan que se deben profundizar las reformas económicas e institucionales que, al parecer se interrumpieron por los problemas originados por la crisis asiática y, por otro lado, los que manifiestan que el modelo implementado adolece de una serie de limitaciones que hacen difícil que bajo sus expresiones se llegue a solucionar los graves problemas por los que sigue atravesando América Latina y el Caribe.

Gráfico 1.1
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EFECTOS GLOBALES DE LA CRISIS ASIÁTICA
(Porcentaje de crecimiento del PIB)



Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales

ESTRATEGIAS COMPLEMENTARIAS O IMPOSIBILIDAD DEL MODELO

El «Consenso de Washington» había determinado que la acción del Estado debía de cesar en el sentido de retirarse de la actividad productiva, para darle al sector privado la manija en la política económica, en tanto que la acción de aquél no había permitido el funcionamiento del mercado al distribuir mal los recursos y provocar, entre otras distorsiones, una acelerada inflación. Por ello, la principal tarea era combatir la inflación para que se creen las condiciones para una acelerada inversión. Una de las señales importantes para toda clase de inversionistas es el mantenimiento de una baja tasa de inflación.

Esa tarea se ha logrado en casi la totalidad de los países de la región y, si bien ha sido un factor importante para la estabilización de los mercados, no ha tenido el mismo efecto positivo para el comportamiento de otras variables. El mantenimiento de bajas tasas inflacionarias, para no incurrir en costos, se convirtió en una obsesión para algunos países y, al parecer, se les pasó la mano, pues si bien existen estudios que prueban que un nivel de inflación más allá del 40% es costoso y produce un bajo crecimiento, no existen investigaciones empíricas que demuestren que por debajo de ese nivel sea también perjudicial[6]. Trabajos recientes han sugerido que niveles de inflación bajos pueden mejorar el desempeño económico relativo de lo que éste sería en condiciones de inflación cero[7].

Lo cierto es que, a pesar de los bajos niveles de inflación, no ha mejorado el funcionamiento del mercado, en el sentido de crear mayores y mejores empleos y, por ende, reducir el desempleo, reactivar el aparato productivo interno o mejorar las condiciones financieras. Al parecer, lo que puede haber logrado el comportamiento de la inflación es distorsionar las políticas económicas, evitando en parte que la economía alcance su potencial total de crecimiento y de producción e incluso causar arreglos institucionales que reduzcan la flexibilidad económica sin ganar beneficios de crecimiento importantes[8].

Basta con mirar la guerra mensual que existe entre las encuestadoras privadas y el gobierno por destacar con mayor precisión el nivel de precios que ha tenido la economía de un país. En otras palabras, centrar el debate en alcanzar niveles bajos de inflación no tiene la importancia económica que puede lograrse con mayores y mejores niveles de producción, con incrementos del empleo o con mejores niveles de competitividad. Conscientemente se ha tomado a rajatabla que niveles altos de inflación son perjudiciales y de alto costo, sin percatarse que una estabilidad de precios lograda a todo costo puede resentir el funcionamiento potencial de algunas variables importantes para la eco-

nomía. Y la variable inflación ha influenciado la actuación de los gobiernos para actuar en dos campos: en el manejo del déficit fiscal y en el de la cuenta corriente.

Aún cuando el déficit fiscal en los años anteriores, con un Estado manteniendo una participación importante en las economías, era un factor perjudicial para el desempeño económico, el mantenimiento de niveles bajos e inclusive de superávit fiscal, resulta también limitado al no tenerse en cuenta las particularidades de las economías, de sus espacios, de las necesidades de gasto que tienen los Estados, tampoco los niveles de ahorro y de inversión nacionales. Al parecer, los niveles de déficit fiscal atados a un porcentaje del PBI sólo tienen un fin que es el de satisfacer las corridas econométricas que realiza el Fondo Monetario Internacional para cuadrar los flujos internos de una economía antes que el de permitir desarrollar sus potencialidades. Y gran parte de estos encuadres sabemos que están relacionados con las reservas que deben guardarse para pagar puntualmente el servicio de la deuda externa.

En cuanto al déficit en cuenta corriente, por definición se dice que se incurre en tal cuando un país está invirtiendo más de lo que ahorra. El problema es saber cómo están viniendo esas inversiones: si se están importando más bienes de capital que de consumo puede que haya una retribución en el futuro. Aún cuando históricamente mucho ha dependido del tipo de proyecto a implementarse, pues gran parte de la cuantiosa deuda externa que se ha pagado y reestructurado deviene de proyectos de inversión que nunca generaron los recursos necesarios para su devolución.

Lo de la inversión extranjera directa también tiene sus bemoles. Dejar en libertad a los inversionistas externos para producir en el territorio no sólo puede traer aparejada una tecnología que no es la apropiada para desarrollar los recursos que poseemos, sino también puede contribuir al deterioro de bosques, ríos y tierras. Por ello, es importante la acción del Estado, para no dejar en absoluta libertad a los inversionistas, sino que su actuación deberá de propender a fortalecer los sectores económicos que sean más rentables y saludables para el país.

Mención aparte merecen los flujos de capital de corto plazo que, atraídos por la alta rentabilidad, son usados muchas veces para financiar proyectos en moneda nacional y que, por su característica, son muy volátiles. Gran parte de los problemas que enfrentan los países con altos déficit en cuenta corriente se deben al uso frecuente de esta fuente. Por ello, algunos países les han impuesto limites, porque en realidad son especulativos y no se observa en ellos una transferencia de tecnología que sí puede existir en las inversiones de largo plazo.

De lo anterior podemos extraer que la estabilización de las economías incidió muy poco sobre dos variables importantes: la producción y el desempleo. En el caso de la producción, al parecer las acciones no estuvieron orientadas al tipo de productos que genera la economía con mayor eficiencia y productividad; en algunos casos se exacerban sectores que son coyunturales y de poco peso en la generación de industrias, o sectores complementarios, sólo con el afán de mostrar cifras positivas de crecimiento. Y eso se verifica cuando los niveles de desempleo comienzan a aumentar, inclusive bajo la forma de subempleo. ¿Qué tipo de producción estamos incentivando, cuando existe un desempleo a gran escala que lo que hace es incrementar los costos sociales y económicos con consecuencias devastadoras para los individuos y sus familias, acentuando la pobreza y los bajos niveles de vida?

Los efectos, entonces, en la comunidad, a largo plazo, son desestimulantes; la pérdida del empleo, su poca movilidad, pues no se está capacitando para labores que demandan mayores conocimientos; su no participación en el mercado de bienes y servicios, ofertando o demandando, crea condiciones adversas, inclusive para el desarrollo del capital humano. Algo en lo que han puesto mucho énfasis organismos como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, para el reforzamiento de los cambios económicos, que ellos apoyan entusiastamente con créditos externos. Se ha mirado el empleo como el efecto de liberalizar la economía y no como una forma de proporcionar a la población las posibilidades y las ventajas de un mundo globalizado; ha faltado poner al individuo delante de las reformas económicas a implementarse.

Para llevar adelante los correctivos a la crisis, voces de todas partes señalan que el talón de Aquiles de las reformas ha sido el sistema financiero y reclaman que los Estados implementen hoy una serie de medidas tendentes a la construcción de un marco regulatorio que garantice un sistema financiero efectivo. Que propugne una sana competencia antes que una simple desregulación, que muchas veces no encierra una conducta prudencial de los bancos y de la bolsa de valores.

Si bien se reconoce que el sistema financiero resulta clave para la implementación de políticas, es también cierto que la desregulación propiciada por dichos organismos internacionales no ha sido eficaz. Por ejemplo, que se eliminara en países como el Perú la banca de fomento estatal, causante de los grandes déficits fiscales. Pero, en la actualidad, a causa de las liberalizaciones, se observa una serie de dificultades por las que atraviesa el sistema bancario nacional, incluidos los bancos que tienen participación extranjera, por el no pago en que el sector productivo de bienes y servicios está incurriendo durante los úl-

timos meses. A esto, ¿cómo lo podemos llamar?, ¿sectores afectados por la crisis internacional, por el fenómeno de El Niño, o malas colocaciones de la banca privada? Los grandes desembolsos que el Estado está realizando para el saneamiento financiero, incluso con préstamos de los Organismos Internacionales, requieren que esa socialización de las deudas afecte en menor medida a los sectores nacionales ya duramente golpeados con los efectos de la crisis económica.

Andenes cultivados, Colca. Foto: R. Shippe y G. Johnson

Aunado a los esfuerzos que deben hacerse en el sector financiero de las economías, se enumera una serie de medidas complementarias que, por su letanía, parecen más de lo mismo. Sin embargo, encierran algo que las hace diferentes de lo que se dijo en el «Consenso de Washington», que sólo iba dirigido a frenar la inflación y los déficit fiscales. Por ejemplo, se aboga ahora por promover aún más la competencia, entendida ésta ya no simplemente como una liberalización de los mercados financiero y comercial. En el caso del financiero, como ya lo habíamos manifestado, con la creación de nuevos sistemas regulatorios y, respecto al comercial, creando una economía competitiva.

Y una economía competitiva se fortalece con una acentuación del libre comercio, no con la vuelta al proteccio-

nismo; pero ello pasa, en primer lugar, por un combate frontal a los monopolios y a sus prácticas, y por una adecuada promoción de las exportaciones. El libre comercio tendrá sentido en la región si distribuimos la renta generada por los monopolios con una sana competencia que incentive la disminución de los precios. Y, por otro lado, facilitando que más exportadores se incorporen al comercio exterior. Esta constituye una política de aprovechamiento al máximo de nuestras ventajas comparativas.

Otra de las medidas de política económica que se sugiere acentuar está referida a la privatización, ante la comprobación de que ésta no había mostrado efectos positivos en el comportamiento de los mercados, por haberse practicado sólo por el argumento de que las empresas públicas provocaban grandes déficit fiscales. La privatización, en muchos casos, sólo fue el traslado de un monopolio público a uno privado, y con iguales y hasta superiores problemas en cuanto a su papel dentro de la economía. Los monopolios, al actuar sin un marco regulatorio en mercados no competitivos, no alcanzaron objetivos públicos, como son la eficiencia y la equidad.

A nuestro entender, el tema de la privatización resulta fundamental para mirar con otras perspectivas el crecimiento económico, sólo así se justifica un proceso que comprenda el establecimiento de un marco regulatorio, que tome en cuenta las particularidades de la región y de cada país en particular. Un marco regulatorio que incentive la competencia, que fortalezca los mercados y que, sobre todo, los haga eficientes. También, un adecuado manejo de la privatización o de lo que queda por privatizar debería tener en cuenta las legislaciones antimonopólicas; y en ese campo la acción de los Estados vuelve a jugar un papel fundamental como complemento de los mercados. No se aboga por una vuelta al proteccionismo, tampoco por el mantenimiento de un Estado pequeño que sólo tenga que ver con la construcción de carreteras y hospitales.

Menos aún la acción del Estado debe constreñirse a actuar en lo que se conoce como acciones para que el mercado funcione mejor, corrigiendo fallas del mercado; por el contrario, puede con su accionar impulsar algunos campos en los que por su magnitud e importancia no puede o no desea intervenir el sector privado. El asunto es que debería hacerlo por un tiempo prudencial y no crear una burocracia que después es difícil de erradicar. Pero, dadas las corrientes de desarrollo, lo fundamental de un Estado en la actualidad es velar por el desarrollo de su población, y eso se hace con una mejora sustancial en los niveles educativos. No hay mejor inversión para las futuras generaciones que elevar el nivel de conocimiento. No hay mejor reforma económica que la que provee a los ciudadanos de herramientas para el desarrollo de sus recursos naturales, de sus

niveles de vida, de tecnología para impulsar un crecimiento económico.

Los ciudadanos de la región, debidamente implementados con altos niveles educativos y con conocimientos de una tecnología adecuada para el desarrollo de sus recursos económicos, estarán en condiciones de impulsar nuevos y mejores ciudadanos con una visión distinta y soluciones mejores a los problemas que hoy se presentan. Para buscar lo que Paul Samuelson manifiesta con relación a las nuevas corrientes de pensamiento económico y a la búsqueda de una que resuelva los grandes problemas por los que atraviesan economías como las de la región, "las nuevas escuelas de pensamiento (económico) surgen, difunden su influencia y convencen a los escépticos. Tal vez en algunas de las escuelas (...) se encuentren las semillas de la nueva teoría que resolverá los dolorosos dilemas de la economía mixta de mercado"[9].

NOTAS

[1] *Las opiniones vertidas en este artículo corresponden a los debates y reflexiones generados en el curso regional de diseño y gestión de políticas sociales organizado por el Instituto para el Desarrollo Social (INDES), creado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y al cual fui gentilmente invitado. En este curso, que se desarrolló en el mes de junio del presente año, contamos con una variada gama de lecturas, una de las cuales hemos tomado como guía y es la de Joseph Stiglitz, Vicepresidente y Economista en Jefe del Banco Mundial, a propósito de una disertación que hiciera en Abril de 1998 en el seminario: «Estabilidad y desarrollo económico en Costa Rica: las reformas pendientes».*

[2] ***Stiglitz**, **Joseph:** "Mas instrumentos y metas más amplias: desde Washington hasta Santiago, p. 4. Publicación del Banco Mundial. 1998.*

[3] ***Stiglitz**, **Joseph:** Ibid.*

[4] ***CEPAL**, "Estudio Económico de América Latina y el Caribe 1997 – 1998. Naciones Unidas 1998.*

[5] ***CEPAL,** Ibid. pág. 15.*

[6] ***Stiglitz**, **Joseph:** "Mas instrumentos y metas más amplias: desde Washington hasta Santiago Publicación del Banco Mundial. 1998, pp. 6 y 7.*

[7] ***Stiglitz**, **Joseph:** Ibid. pag. 7*

[8] ***Stiglitz**, **Joseph:** ,Ibid. pag. 7.*

[9] ***Samuelson, P; Nordhaus, W:** Economía, Décimo quinta edición. Mc Graw – Hill, 1996.*

BIBLIOGRAFÍA

***Stiglitz**, **Joseph**: «Mas instrumentos y metas más amplias: desde Washington hasta Santiago». Banco Mundial 1998.*

***Iglesias, Enrique:** «La búsqueda de un nuevo consenso económico en América Latina». BID 1993.*

***Naim, Moisés:** «Instituciones: el eslabón perdido en las reformas económicas de América latina». INDES, BID 1994.*

***Alarcón, Diana:** «Espacios de articulación entre la política económica y la política social». INDES, manuscrito 1999.*

***Tokman, Victor:** «Empleo y Solidaridad: los desafíos que enfrentan América Latina después del ajuste», BID 1997.*

***CEPAL:** «Estudio Económico de América Latina y el Caribe 1997 – 1998», Naciones Unidas 1998.*

***F.M.I.:** «Informe Anual 1998» – Washington 1998.*

***Lezama Coca, Hugo:** «Importancia de la política social», Diario Síntesis Julio 1999.*

***Lezama Coca, Hugo:** «Nuevas recetas del FMI», Diario Síntesis, Mayo 1999.*

Manhattan, New York

CRECIMIENTO, FLUJOS DE CAPITAL Y RESTRICCIÓN EXTERNA EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA

*HUMBERTO CAMPODÓNICO SÁNCHEZ**

RESUMEN

Se analiza la dinámica del flujo de capitales al país, enfatizando el papel preponderante de factores externos a la economía nacional que han adquirido importancia como consecuencia de la aplicación del esquema neoliberal.

Una de las características más saltantes de la economía peruana en el periodo 1990-98 es el elevado y recurrente déficit de la cuenta corriente de la Balanza de Pagos, situación similar a la de otros países de América Latina que, como el nuestro, adoptaron programas de ajuste estructural. Desde 1992, el déficit ha sido, como mínimo, 5% del PBI, alcanzando su punto más alto en 1995 con 7,3%.

En términos monetarios, el déficit de cuenta corriente acumulado para el periodo alcanzó la impresionante cifra de casi US$ 25 000 millones. La apertura comercial iniciada en 1990-91 (reducción arancelaria y liberalización de importaciones) provocó un importante déficit de la balanza comercial, el mismo que ascendió a US$ 10 000 millones en el periodo, cerca del 40% del total. La balanza de servicios no financieros también fue negativa en el periodo (-US$ 5 185 millones), mientras que las transferencias corrientes (que incluyen las remesas de dinero al país de los peruanos en el exterior) fueron positivas en US$ 5 000 millones.

* ***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***

Cuadro 1

Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos 1990-1998
(en US$ millones)

	Balanza Comercial	Balanza Servicios	Renta de Factores	Transfer. Corrientes	TOTAL	TOTAL % del PBI
1990	399	-365	-1733	316	-1383	-3.8
1991	-189	-413	-1367	459	-1510	-3.6
1992	-341	-575	-1632	446	-2102	-5.0
1993	-607	-575	-1615	495	-2302	-5.6
1994	-997	-502	-1799	650	-2648	-5.3
1995	-2165	-763	-1999	621	-4306	-7.3
1996	-1988	-685	-1639	689	-3623	-5.9
1997	-1721	-767	-1472	681	-3279	-5.0
1998	-2465	-540	-1484	698	-3791	-6.0
TOTAL PERIODO	-10074	-5185	-14740	5055	-24944	

Fuente: Banco Central de Reserva, Memoria 1998.

La renta de factores (pago de intereses de la deuda pública y privada, más remesa de utilidades al exterior de las empresas extranjeras) fue el rubro más importante del déficit de la cuenta corriente: US$ 14 740 millones, cerca del 55% del total.

Como se puede apreciar en el cuadro 2, la renta de factores pública y privada ha tenido distinto comportamiento en el periodo: al inicio, los egresos del sector público[1] eran ampliamente superiores a los del sector privado, situación que poco a poco fue evolucionando de tal manera que, en 1997, los egresos del sector privado fueron superiores a los del sector público, ampliándose la diferencia en 1998.

El mayor pago de renta de factores por parte del sector privado se debe, tanto al mayor pago de intereses (lo que indica que el stock de deuda externa privada ha aumentado), como al mayor monto de Utilidades y Dividendos remesados al exterior.

El financiamiento de la cuenta corriente

Que el Perú haya tenido un elevado y sostenido déficit de la cuenta corriente de la Balanza de Pagos constituye una de las características más saltantes de la aplicación del programa neoliberal. En efecto, en décadas anteriores, la persistencia de este déficit hubiera sido materia de intensa preocupación y se habría tratado de «corregir» rápidamente a través de una serie de

Cuadro 2

Renta de Factores (neta) 1990 - 1998
(en US$ millones)

	Privados	Públicos	Total
1990	-35	-1698	-1733
1991	-51	-1316	-1367
1992	-226	-1406	-1632
1993	-239	-1376	-1615
1994	-352	-1447	-1799
1995	-597	-1402	-1999
1996	-743	-896	-1639
1997	-970	-502	-1472
1998	-1035	-449	-1484
TOTAL PERIODO	-4248	-10492	-14740

Fuente: Memoria BCR, 1998

medidas de política económica. Éstas incluirían la devaluación de la moneda nacional (para disminuir las importaciones y aumentar las exportaciones, reduciendo así el déficit de la Balanza Comercial) y una política de contracción de la demanda agregada (vía la reducción de la emisión monetaria, el alza de la tasa de interés y/o la reducción del gasto fiscal) para frenar el crecimiento del aparato productivo así como la capacidad adquisitiva de la población, logrando, también por esa vía, disminuir las importaciones y cerrar el déficit de la Balanza Comercial.

Sin embargo, no se tomó ninguna de esas medidas. ¿Por qué? La explicación es la siguiente: en la década de los 90 se registró un masivo flujo de capitales externos a la economía peruana, tanto de corto como de largo plazo. Esta situación no se produjo sólo en el Perú, sino en muchos de los países de América Latina y, en general, en el conjunto de los mercados emergentes[2.]

Este masivo flujo de capitales permitió financiar el déficit de la cuenta corriente de la Balanza de Pagos, así como una ganancia de Reservas Internacionales Netas (RIN). Los responsables de política económica consideraron, con la anuencia del FMI, que no era necesario tomar ninguna política correctiva, en la medida que había un saldo positivo en la cuenta de capitales de la Balanza de Pagos[3].

Como se puede apreciar en el Cuadro 3, la Cuenta Financiera fue positiva en US$ 20 411 millones, con lo

cual se financió el 82% del déficit de la Cuenta Corriente. La mayor parte del financiamiento provino del Sector Privado a Largo Plazo (compuesta por la Inversión Extranjera Directa y los Préstamos a Largo Plazo), con US$ 16 712 millones, lo que representó el 67% del déficit de la cuenta corriente. De su lado, los capitales de corto plazo ascendieron a US$ 4 887 millones, representando el 20% del total del financiamiento de la cuenta corriente.

Cuadro 3
PERU: Balanza de Pagos 1990-1998
(en US$ millones)

1. Cuenta Corriente	-24944
2. Cuenta Financiera	20411
Sector Público Largo Plazo	-1188
Sector Privado Largo Plazo	16712
Sector Privado Corto Plazo	4887
Saldo (1+2)	**-4533**
3. Financiamiento Excepcional	9573
4. Errores y Omisiones Netos	3861
5. RIN (1+2+3+4)	**8901**

Fuente: BCR, Memoria 1998.

Si bien los capitales de largo plazo financian un mayor porcentaje de la cuenta corriente que los capitales de corto plazo, la participación de estos últimos no es desdeñable. Asimismo, dado su carácter volátil y especulativo, sus bruscos movimientos afectan la estabilidad de las cuentas externas y, por esa vía, el conjunto de los equilibrios macroeconómicos. Volveremos sobre este tema cuando analicemos más de cerca la evolución de estas cuentas en los últimos dos años.

La cuenta Financiamiento Excepcional está constituida por diferentes tipos de rubros (refinanciaciones, condonaciones y la consignación de los atrasos incurridos en el pago de la deuda) relacionados con el proceso de reinserción en el sistema financiero internacional, el mismo que se realizó a través de distintos acuerdos con la Banca Multilateral (FMI, Banco Mundial y BID), el Club de París (los gobiernos acreedores y la banca privada internacional (Plan Brady). El monto de este rubro ascendió a US$ 9 573 millones. Debe resaltarse que esta cuenta refleja lo sucedido en esta década y no es de utilidad para apreciar el nivel de sostenibilidad de la Balanza de Pagos en los próximos años.

Finalmente, la cuenta Errores y Omisiones Netos fluctuó ampliamente en el periodo. Los rubros que integran esta cuenta no están del todo claros, incluso para el Banco Central. En esta cuenta se consigna la repatriación de capitales, los «capitales golondrinos» y los dólares del narcotráfico (llamados exportaciones ilegales por el BCR).

Así, la Balanza de Pagos arrojó ganancias de Reservas Internacionales Netas por un monto ascendente a US$ 8 900 millones para el periodo 1990-98.

La Cuenta Financiera del Sector Privado

Es importante analizar en detalle la cuenta financiera del sector privado pues permite entender la forma de financiamiento del déficit de la cuenta corriente, así como conocer los elementos que explican la esencia de la actual crisis que atraviesa la economía peruana.

El flujo de capitales de corto y largo plazo para el sector privado superó los US$ 21 500 millones de 1990 a 1998, revirtiendo la tendencia negativa de la década del 80.

La mayor parte (60%) provino de la Inversión Extranjera Directa (IED), lo que incluye los ingresos por privatización. Vale la pena resaltar que la IED por fuera de la privatización es bastante superior a la lograda en el proceso de privatización. El flujo masivo de IED es un componente importante de los cambios estructurales que se vienen produciendo en el país.

Cuadro 4

CUENTA FINANCIERA DEL SECTOR PRIVADO 1990 - 1998
(en US$ millones)

	Inversión Extranjera Directa			Préstamos	Inversión de Cartera			Total Capitales	Capitales	**TOTAL**
	Sin Privatización	Privatización	**Total**	Largo Plazo	Partic. Capital (1)	Bonos (2)	**Total**	Largo Plazo	Corto Plazo	**GENERAL**
1990	41	0	41	12	-41	0	-41	12	308	320
1991	-7	0	-7	118	11	0	11	122	-66	56
1992	144	6	150	100	-51	0	-51	199	1034	1233
1993	519	168	687	312	228	6	228	1227	137	1364
1994	867	2241	3108	183	548	83	548	3839	437	4276
1995	1501	547	2048	341	163	-8	163	2552	637	3189
1996	1554	1688	3242	657	180	-8	180	4079	-174	3905
1997	1557	145	1702	449	296	250	296	2447	2598	5045
1998	1870	60	1930	652	-347	135	-347	2235	-24	2211
TOTAL	8046	4855	12901	2824	987	458	987	16712	4887	21599
(%)	**37.3%**	**22.5%**	**59.7%**	**13.1%**	**4.6%**	**2.1%**	**4.6%**	**77.4%**	**22.6%**	**100%**

(1) Considera la compra neta de acciones de no residentes en el país, registradas en CAVALI. Además, incluye la colocación de ADR y similares.
(2) En términos netos: emisión menos redención.

Fuente: Banco Central de Reserva, Memoria 1998.

La banca internacional viene aumentando sus préstamos a la empresa privada. Así, en 1991, por ejemplo, los desembolsos y la amortización fueron de US$ 229 y 111 millones, respectivamente, para un flujo neto de US$ 118 millones. En 1998, estos montos se multiplicaron hasta por 10 veces: los desembolsos y la amortización fueron de US$ 2 032 y 1 380 millones, respectivamente, para un flujo neto de US$ 652 millones. La mayoría de estos préstamos se han dirigido a las grandes empresas y han representado el 13% de los flujos netos totales del periodo.

De su lado, la inversión de portafolio tuvo aumentos importantes en el periodo (sobre todo en 1993 y 1994), disminuyendo en los años siguientes. En el periodo 1990-98, ascendió a US$ 987 millones (4,6% del total), lo que denota, a pesar del aumento registrado, el pequeño tamaño de la Bolsa y el mercado del país. A partir del III Trimestre de 1998, debido a la crisis rusa, comenzó a producirse una importante salida de capital extranjero de la Bolsa: el flujo neto fue negativo en US$ 347 millones.

Los capitales de corto plazo también han tenido importantes aumentos, llegando a constituir el 22% del total: US$ 4 887 millones en el periodo. En 1997, el extraordinario incremento se debe, esencialmente a préstamos para el pago del Plan Brady. Aún así, hubo un importantísimo aumento de capitales de corto plazo con las empresas bancarias, ascendiendo ese flujo neto a US$ 1 346 millones.

En 1998, la tendencia se revirtió bruscamente, pues el flujo neto fue negativo en US$ 147 millones. Esta disminución de los flujos de préstamos de corto plazo es una de las principales causas de la «crisis de liquidez» que rompió la cadena de pagos en setiembre de 1998 y que continúa hasta la actualidad.

Tomados en su conjunto, los flujos netos de capital de corto y largo plazo para el periodo analizado ascendieron, en total, a US$ 21 599 millones, es decir, un promedio de US$ 2 400 millones, los más altos de la historia contemporánea peruana, cerca del 5% del PBI en promedio anual.

Son, pues, estos flujos de capital los que han contribuido al financiamiento del déficit de la cuenta corriente de la Balanza de Pagos, provocando importantes superávits de la Balanza de Pagos y el consiguiente aumento de las Reservas Internacionales Netas (RIN), que han aumentado de US$ 531 millones en 1990 a más de US$ 10 000 millones en 1997, descendiendo a US$ 9 184 millones en 1998 debido a los problemas ya señalados.

La cuenta financiera del sector público

De 1990 a 1998, la cuenta financiera del sector público tuvo un saldo

negativo de US$ 1 188 millones, pues las amortizaciones del principal fueron superiores a los desembolsos (ver Cuadro 5). Al igual que lo sucedido en la cuenta Renta de Factores del Sector Público (analizada líneas arriba), el rubro Desembolsos de la Cuenta Financiera del Sector Publico incluye los préstamos otorgados para la reinserción (pago de los montos atrasados de la deuda externa) en el sistema financiero internacional, así como el resto de desembolsos de los préstamos concertados por el gobierno. Esto quiere decir que un porcentaje importante de los desembolsos en el periodo se destinó a cancelar los atrasos en el pago de la deuda incurridos en la década del 80.

Cuadro 5
CUENTA FINANCIERA DEL SECTOR PUBLICO
(en US$ millones)

	Desembolsos	Amortización	Bonos	Total
1990	240	-1262	0	-1022
1991	909	-1035	0	-126
1992	396	-777	0	-381
1993	1454	-957	0	497
1994	625	-962	0	-337
1995	718	-859	0	-141
1996	464	-878	0	-414
1997	1764	-837	-133	794
1998	783	-859	18	-58
	7353	**-8426**	**-115**	**-1188**

Fuente: Banco Central de Reserva, Memoria 1998.

El nuevo endeudamiento del gobierno podría generar problemas para el repago de los créditos en los próximos años. Para analizar en detalle este problema, en el cuadro 6 presentamos las fuentes de financiamiento de los préstamos concertados por el sector público (que no es lo mismo que los desembolsos), así como el destino de los mismos. De 1991 a 1997 se han concertado créditos por un total de US$ 8 665 millones.

Puede apreciarse, en primer lugar, que los créditos para reformas estructurales y para reestructuración de deuda externa alcanzan el 40% del total concertado, cifra bastante alta. Por propia definición, ni los créditos para la reinserción ni los Programas de Ajuste Estructural generan, por sí mismos, ingresos futuros que permitan su repago[4].

Cuadro 6
Concertaciones de Nuevos Préstamos, por fuentes de financiamiento y aplicación 1991-97
(en US$ millones)

	ATR	Inversión	Ref. Estruct.	Líneas Cred.	Reest. Deuda	Diversos	**TOTAL**	Estructura
BID	77,5	1176,0	775,0	125,0	235,5		2389,0	27,6%
BIRF	2,0	1106,4	1300,0		233,0		2641,4	30,5%
CAF		331,5		210,0			541,5	6,2%
Eximbank		224,7		100,0	118,0		442,7	5,1%
KFW		140,6	29,3				169,9	2,0%
OECF		1236,3	527,8				1764,1	20,4%
Otros		361,0			224,9	131,4	717,2	8,3%
TOTAL	**79,5**	**4576,4**	**2632,1**	**435,0**	**811,4**	**131,4**	**8665,8**	100,0%
Estructura	0,9%	52,8%	30,4%	5,0%	9,4%	1,5%	100,0%	

ATR = Asistencia Técnica Reembolsable

Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas, Dirección General de Crédito Público

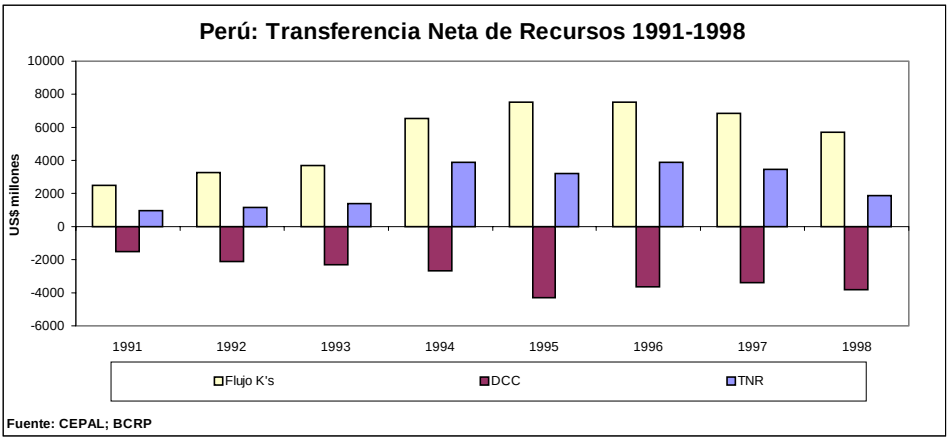
En segundo lugar, buena parte de los nuevos préstamos que aparecen bajo el rubro «Inversión» corresponden a programas de inversión social. Es el caso, por ejemplo, de los créditos para FONCODES (US$ 500 millones), el Plan Sierra (inversión productiva en comunidades pobres de la Sierra, a cargo del PRONAMACHCS, US$ 50 millones) y el Programa de Caminos Rurales (US$ 180 millones). Otros préstamos de inversión están dirigidos a carreteras (US$ 460 millones del BID), así como a titulación de tierras, mejora del transporte urbano y apoyo a sectores sociales en el área de educación y salud. El eje de la discusión no es si los proyectos deben o no ser ejecutados, sino el hecho que haya que recurrir a endeudamiento externo para llevarlos a cabo. En efecto, muchos de ellos pudieron haberse realizado con recursos internos o, también, con los ingresos de la privatización. También debe resaltarse que los organismos que administran algunos de estos créditos, han pasado a apoyar abiertamente al gobierno en asuntos políticos.

Conclusiones Preliminares

El Perú tuvo un importante flujo neto positivo de capitales externos en la década del 90, lo que permitió cubrir ampliamente el déficit de la cuenta corriente de la Balanza de Pagos, generando una positiva Transferencia Neta de Recursos positiva (ver Gráfico 1).

Fueron estos flujos de capital los que sustentaron la recuperación económica que comenzó en el segundo semestre de 1992. El PBI creció 6,4% y 13,1%, respectivamente, en 1993 y 1994. En 1995, el crecimiento del PBI

Gráfico 1



fue de 7,3%, cifra que hubiera sido mucho mayor si es que no se hubiera producido el enfriamiento de la economía para disminuir el fuerte déficit de la cuenta corriente de la Balanza de Pagos. En 1996, el crecimiento del PBI fue de 2,4%, aumentando a 6,9% en 1997.

Este crecimiento del PBI se sustentó, en gran parte, en el crecimiento de la inversión. En efecto, la inversión bruta interna, publica y privada, ha venido aumentando, desde 15,7% del PBI en 1990 hasta 23,3% y 24,4% en 1996 y 1997, respectivamente, lo que constituye una de las cifras más altas de la región.

El financiamiento de la inversión provino, en buena medida, del ahorro doméstico, que también se incrementó en la presente década (ver cuadro 7). Ello no obstante, los altos niveles de inversión se alcanzaron debido al importante incremento del ahorro externo (equivalente al déficit de la cuenta corriente de la Balanza de Pagos).

En el caso peruano, la crisis rusa de setiembre de 1998 dio origen a una brusca y masiva retracción de los capitales de corto plazo (ver cuadro 8). Como se aprecia, en el III y IV Trimestre del año pasado se produjeron retiros en casi todos los rubros, aunque con mayor fuerza en las empresas bancarias. El cambio de signo de 1997 a 1998 fue espectacular: de US$ 2 598 millones pasamos a una cifra negativa de US$ 24 millones en 1998. En 1999, la tendencia continúa, afectando esta vez con más fuerza al sector no financiero, vale decir las empresas productivas.

Este retiro de capitales ha tenido una incidencia inmediata sobre el consumo y la inversión y, de esa forma, sobre el comportamiento del PBI. En efec-

Cuadro 7

PERU: AHORRO-INVERSION 1985-1998
(en % del PBI)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Inversión/PBI	**18.3**	**20.3**	**21.1**	**22.0**	**17.7**	**15.7**	**16.7**	**16.5**	**18.5**	**22.0**	**24.2**	**23.3**	**24.4**	**24.3**
Ahorro Interno/PBI	18.9	14.7	15.6	15.0	17.1	12.3	13.6	11.9	13.3	16.9	17.0	17.4	19.4	18.3
Ahorro Externo/PBI	-0.6	5.6	5.5	7.0	0.6	3.4	3.1	4.6	5.2	5.1	7.2	5.9	5.0	6.0
Crecimiento del PBI	**2.8**	**10.0**	**8.0**	**-8.7**	**-11.7**	**-3.7**	**2.9**	**-1.7**	**6.4**	**13.1**	**7.3**	**2.4**	**6.9**	**0.3**

Fuente: BCR

Cuadro 8

PERU: Cuenta Financiera de Capitales de Corto Plazo
(en US$ millones)

	1997	**1998**					**1999**
	Año	1 T	2 T	3T	4 T	**Año**	1 T
Empresas Bancarias	1346	222	419	-166	-615	-140	-544
Banco de la Nación	1162	6	-65	355	-291	5	106
Financieras No Bancarias	176	54	46	-57	-6	37	11
Sector No Financiero	-86	77	54	212	-268	75	-1673
TOTAL	**2598**	359	454	344	-1180	**-24**	-590

Fuente: BCR, Nota Semanal # 30, agosto 1999.

Cuadro 9

Oferta y Demanda Global
(Variaciones porcentuales anualizadas)

	1997	**1998**					**1999**
	Año	1 T	2 T	3T	4 T	**Año**	1 T
I. Oferta Global	**7.9**	4.6	-1.2	0.5	-2.4	**0.3**	**-4.0**
1. PBI	**6.9**	2.8	-2.9	2.4	-0.6	**0.3**	**1.0**
2. Importaciones	**11.4**	11.2	5.8	-5.9	-8.6	**0.1**	**-21.4**
II. Demanda Global	**7.9**	4.6	-1.2	0.5	-2.4	**0.3**	**-4.0**
1. Demanda Interna	**6.6**	7.8	-0.2	-1.5	-7.5	**-0.6**	**-10.4**
a) Consumo Privado	**4.0**	2.3	0.4	-0.5	-3.5	**-0.4**	**-4.0**
b) Consumo Público	**5.1**	3.6	-3.0	0.2	5.0	**1.8**	**0.5**
c) Inversión Bruta Interna	**12.4**	19.5	-0.8	-3.6	-19.2	**-1.5**	**-23.7**
i) Privada	**13.0**	20.2	-2.2	-5.1	-21.9	**-2.3**	**-27.4**
ii) Pública	**9.0**	13.9	11.4	5.5	-8.7	**3.4**	**4.9**
2. Exportaciones	**12.7**	-5.6	-4.9	7.9	16.5	**3.3**	**19.7**

Fuente: BCR, Nota Semanal # 30, agosto 1999.

to, la demanda global sólo creció 0,3% en 1998, frente a un comportamiento positivo de 7,9% en 1997 (ver Cuadro 9). Al I Trimestre de 1999, la caída se acentuó, pues su variación fue negativa en 4 %. El componente de la demanda global que sufrió la caída más acentuada fue la inversión privada, que disminuyó en 19% en el IV Trimestre de 1998, aumentando a -23.7% en el I Trimestre de 1999. El consumo privado fue el segundo rubro más afectado, con una caída de 0,4% en 1998 y de 4% en el I Trimestre de 1999.

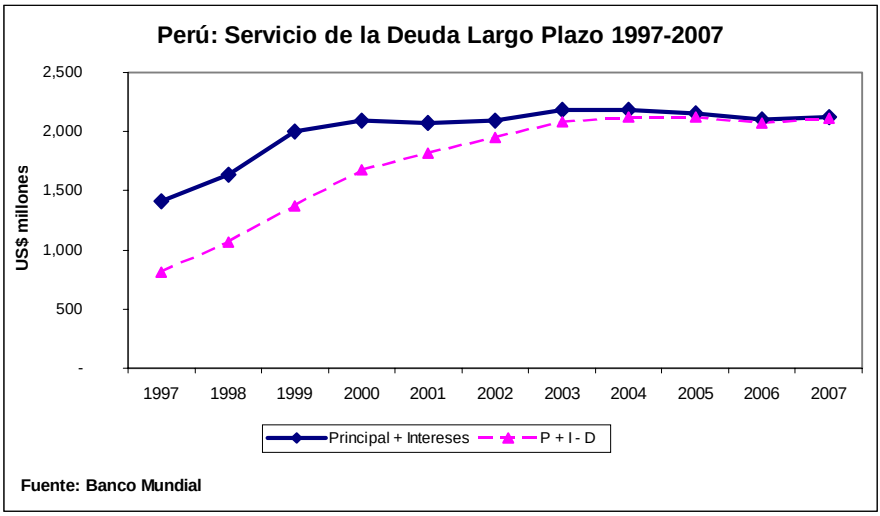
Una conclusión importante es, entonces, la siguiente: si bien es cierto que los capitales de largo plazo financian más de las 3/4 partes del déficit de la cuenta corriente, no es verdad que ello sea condición necesaria y suficiente para asegurar que estamos frente a una política sana. En verdad, el 20 a 25% del déficit de la cuenta corriente que es financiado por los capitales de corto plazo no aparece como relevante en las épocas de bonanza de capitales, tanto de largo como de corto plazo. Pero apenas comienza el retiro de los capitales de corto plazo, que se produce en periodos de tiempo sumamente cortos, el conjunto del aparato económico siente inmediatamente la pegada. Es como la cola que mueve al león. Es por eso que una política sana implica que exista algún tipo de control a la entrada de capitales de corto plazo (como lo hace Chile), de tal manera que se proteja a la economía nacional de su comportamiento especulativo y errático.

Desde el punto de vista de la sostenibilidad de la Balanza de Pagos en el corto plazo (es decir, de la capacidad de reducir el déficit de la cuenta corriente), cabe destacar la caída de las importaciones, que se inicia en el III Trimestre de 1998, continuando hasta el I Trimestre de 1999, con una tasa negativa de 21,4% (ver nuevamente el Cuadro 9). Esta caída de las importaciones, alimentada por la recesión, la caída de las inversiones y el consumo, contribuirá, sin embargo, a aliviar el déficit de la Balanza Comercial. Esto no debería hacer sonreír a los responsables de la política económica.

Sin embargo, no sucede lo mismo con el pago de la deuda externa (el otro componente importante de la cuenta corriente) en los próximos años, que a decir del propio Michel Camdessus, Director del FMI, se ha estabilizado en un nivel bastante alto. El servicio de la deuda fue de US$ 1 500 millones en 1997, ascendiendo a US$ 1 639 millones en 1998 (Gráfico 2). Para 1999, las proyecciones del Banco Mundial indican que deberemos pagar US$ 2 007 millones, manteniéndose alrededor de esa cifra hasta el año 2007.

Las perspectivas de la economía peruana en los próximos meses dependen del comportamiento de los flujos de capitales externos, así como de la evolución de la situación económica interna (recesión, quiebras de empresas industriales, elevado endeudamiento en moneda extranjera, crisis bancaria y finan-

Gráfico 2



ciera), lo cual no ha sido materia de análisis en este artículo.

Hemos podido constatar que el ahorro externo juega un papel muy importante, no sólo en el Perú, sino en otros países de la Región, como Brasil y Argentina: «El Jefe de Asesores del Ministerio de Economía, Manuel Kiguel, explicó que la clave para predecir lo que va a pasar en Argentina, es entender qué sucederá con los capitales internacionales. Recordó que el crecimiento de la economía argentina estuvo asociado, durante la presente década, con el ingreso de capitales desde el exterior» (Cable de AFP, en Gestión, 26/8/1998).

Para el caso peruano, el flujo de capitales no se determina, sin embargo, por las condiciones propias de la economía peruana, sino por el comportamiento de los países más importantes de la Región, vale decir, Brasil y Argentina. Por lo tanto, para saber lo qué puede suceder con la economía peruana hay que tener los dos ojos puestos en las decisiones de Alan Greenspan sobre las alzas de las tasas de interés en Estados Unidos, así como en la capacidad de Brasil y Argentina de pagar su deuda externa y reducir el déficit fiscal. A eso nos ha llevado el esquema neoliberal implantado a principios de 1990. Lo que hace a todas luces evidente su fracaso y la necesidad de poner en práctica políticas alternativas.

NOTAS

[1] *Es importante indicar que los montos consignados en el rubro Egresos Públicos no constituyen el pago efectivo de los intereses de la deuda externa pública que se realizó en su momento. Esto se debe a que las cifras de este cuadro incluyen el monto total de los intereses que se deberían haber pagado; es decir que la parte no pagada (los atrasos) figura como efectivamente pagada. Por ello, esta cifra está sobrevaluada. Volveremos sobre este punto más adelante.*

[2] *Para un análisis detallado de los flujos de capitales en la década del 90 ver artículo: Campodónico, Humberto: Las Entradas de Capitales y la Deuda Externa en la Década de los 90 en América Latina. En: Revista de la Facultad de Ciencias Económicas, Nº 12, Lima, Junio de 1999, pág. 25.*

[3] *Esta percepción del FMI comenzó a modificarse después de la crisis mexicana de diciembre de 1994, país cuyo déficit de la cuenta corriente alcanzó el 7% del PBI, nivel apenas superior al de la economía peruana.*

[4] *Indirectamente sí podrían generarlos: los supuestos son que, de un lado, la reinserción disminuye el riesgo país, lo que, a su vez, debiera generar un flujo positivo de diferentes formas de capital privado. De otro lado, se parte del supuesto que las reformas estructurales cumplen un rol positivo en la estructura de incentivos para la inversión privada, nacional y extranjera.*

Duane HANSON: Vagabundos de Bowery. Museo Ludwig, Colonia

Talara, 1971

BALANCE DE LA PRIVATIZACIÓN EN HIDROCARBUROS

JORGE MANCO ZACONETTI [*]

RESUMEN

El autor hace un balance de la privatización en hidrocarburos en el Perú, desarrollndolo en referencia a la eficiencia ex ante y ex post en lotes privatizados.

"Creo que ningún ministro de un país más o menos serio se atrevería a decirle a unos cuantos petroleros norteamericanos, cuyos méritos están en proporción inversa a la magnitud de sus cuentas corrientes, "invest your tips in Perú", inviertan sus propinas en el Perú, como si nuestro país fuera la bolsa vacía de un acólito de iglesia pobre, o una suerte de mendigo internacional..." (Daniel SABA: Memorias de un Confeccionista)

Hoy, contra toda lógica, dependemos del petróleo y derivados, en especial del diesel y gas licuado, que desde 1990 a diciembre del último año del presente siglo han de representar por importaciones, es decir por compras al exterior, cifras que tranquilamente superarán los US$ 5 000 millones de dólares.

En una década, una economía pobre, como la del Perú, por dicho concepto ha consumido recursos, divisas, equivalentes al financiamiento integral de Camisea, incluido el gaseoducto hacia el Brasil, y que significan más de la mitad de los ingresos considerados en el actual presupuesto público, que no superan los US$ 9 500 millones de dólares.

Se debe tener presente que el petróleo es un recurso natural, escaso, no renovable, que constituye la base fundamental del patrón de consumo energético a nivel comercial. Sin los deriva-

[*] ***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***

dos del petróleo no podría funcionar la economía del país. Más del 50 % de la capacidad eléctrica está conformada por centrales térmicas que utilizan diesel 2; la industria, la pesquería y la minería consumen el llamado petróleo industrial y el diesel; el transporte, con un parque automotor cercano al millón de unidades, utiliza las diversas gasolinas producidas internamente, más el diesel; los restaurantes y los hogares peruanos consumen el gas licuado de petróleo y el kerosene.

Por donde se observe, utilizamos el petróleo y derivados, sin contar con los productos de la petroquímica. Mas la tragedia del país apunta hacia una mayor dependencia del petróleo, pues cada día producimos menos y se impone la necesidad de mayores compras en el exterior. La cruel paradoja consiste en que el petróleo no constituye ni el 9 por ciento de nuestras reservas energéticas y, sin embargo, genera el 78 por ciento de la energía comercial.

A ello debe considerarse que, en el primer semestre de 1999, de una producción promedio de 108 mil barriles de petróleo, más de 42 mil están constituidos por un crudo pesado, producido por la OXY y comercializado por PerúPetro, que se tiene que exportar a bajos precios, pues las refinerías locales no están calibradas para procesar el petróleo pesado. Por tanto, la importación de crudo supera los 70 mil barriles diarios que se necesitan para satisfacer una demanda interna de combustibles que bordea en promedio los 145 mil barriles diarios.

En tal sentido, resulta imperativa una evaluación del proceso de privatización de PetroPerú en relación al proceso de producción de hidrocarburos, el incremento de reservas y el comportamiento económico financiero de las empresas que sustituyeron a PetroPerú. *Ésta, como empresa estatal, tenía la responsabilidad en la explotación de petróleo en el Zócalo Continental, a través de su filial Petromar, que operaba en el lote Z-2B y fue transferida al sector privado en 1994, más los lotes productivos 8/8X (Selva) y X/XI (Talara) que fueron privatizados en 1996.*

Se debe tener presente que los argumentos ideológicos que justificaron la privatización de los lotes de PetroPerú hacían referencia a la necesidad de incrementar la producción interna de hidrocarburos, al aumento de las reservas probadas de petróleo, de una mayor inversión en el sector y, fundamentalmente, al fomento de la libre competencia y eficiencia. A priori se sostenía que la empresa privada era más eficiente que la empresa estatal. Sin embargo, a la fecha, se puede afirmar que tales objetivos no se han cumplido a plenitud.

A la luz de la experiencia y realidad concreta se analizará el comportamiento económico de las empresas privadas que asumieron la responsabilidad

productiva en los lotes privatizados, Z-2B en el Zócalo Continental, lotes 8/8X en la selva norte y X/XI en la costa norte (Talara). Se mostrarán los resultados de la actividad de perforación exploratoria y de desarrollo de las mismas y los resultados económicos alcanzados.

ARGUMENTOS PARA LA PRIVATIZACIÓN DE PETROPERÚ

¿Qué argumentos sustentaron técnicamente la privatización fragmentada de PetroPerú? Elección que sin lugar a dudas constituyó la "peor de las opciones" tanto para la economía, los intereses empresariales de la industria, el interés del consumidor y claro está la seguridad nacional.

Al margen de las declaraciones oficiales provenientes del Ministerio de Energía y Minas en 1996, cuando señalaba que el proceso de privatización de PetroPerú era "irreversible porque es irreversible", o que se privatiza "duela a quién le duela". Estas expresiones eran ajenas a las recomendaciones del Banco Mundial, que sostenía que las privatizaciones debieran procesarse con la debida transparencia, en la medida que se transferían unidades en operaciones en marcha con reservas ya probadas, con utilidad demostrada y sustentarse en una opinión pública favorable.

Seis años después es evidente la ausencia de argumentos sólidos que justifiquen la privatización de PetroPerú y la entrega de lotes productivos. Así, la consultora recomendada por el Banco Mundial, Booz-Allen & Hamilton (Informe Preliminar, Abril de 1993), señalaba que una razón de fuerza para la transferencia por partes, estaba en relación a que ninguna empresa extranjera quería aparecer como la "nueva IPC", International Petroleum Company, filial de la Standard Oil, de ingrata recordación en la historia del Perú.

El otro argumento estaba en relación al "poder de compra" de una empresa que tenía activos valorizados del orden de US $ 4 000 millones de dólares y que, previa encuesta a posibles compradores nacionales no estarían en la capacidad económica de asumirla en su integridad. En verdad, sin estudio técnico alguno, en julio de 1992, el Gobierno actual, a través del Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de Energía y Minas, se comprometió, a nombre del Estado peruano, ante el Banco Mundial, a vender por unidades de negocios la que fue principal empresa de la economía peruana. Véase Daniel Saba: "Memorias de un Confeccionista".

LA DESACUMULACIÓN INTERNA

Se debe recordar que por la "condicionalidad" expresa del Banco Mundial atada a un préstamo de US $ 300 millones para financiar las reformas estructurales, los gobernantes del país asumieron compromisos de vender por

CUADRO Nº 1
INGRESOS OBTENIDOS POR LA PRIVATIZACIÓN Y EXCEDENTES GENERADOS POR PETROPERÚ 1992 - 1998

FECHA VENTA	UNIDADES	INGRESOS POR VENTA (US$ MIL)	AÑOS	EXCEDENTES GENERADOS POR PETROPERÚ (US$ MIL)
Jun./Ago.92	GRIFOS	38.800	1992	65.000
21/08/1992	SOLGAS	7.547	1993	259.000
24/02/1993	PETROMAR (1)	50.000	1994	236.000
05/11/1993	PETROLERA TRANSOCEANICA	25.246	1995	356.000
01/06/1996	REFINERIA LA PAMPILLA (2)	180.500	1996	180.000
15/08/1996	PETROLUBE	18.560	1997	190.000
11/06/1996	LOTE 8/8X (3)	142.200	1998	64.000
29/10/1996	LOTE X/XI (4)	202.000		
19/12/1997	TERMINALES (5)	20.830		
	TOTAL	685.683		1.350.000 (6)

NOTAS:

(1) En el caso de Petromar se consideran los US$ 50 millones por el arrendamiento de los activos fijos comprendidos entre 1994 y 1998.

(2) En la Refinería la Pampilla se transfirió el 60 por ciento de las acciones, resultando ganador el Consorcio Refinadores del Perú S. A., que ofreció pagar US$ 180.5 millones, de los cuales US$ 38 millones de dólares estaban. contituidos por papeles de la deuda externa.

(3) El Consorcio liderado por Pluspetrol ganó la subasta del Lote 8/8X, con una oferta de US$ 142.2 millones de dólares, de los cuales US$ 25 millones de dólares, fueron pagados en papeles de deuda externa.

(4) La empresa argentina Pérez Companc resultó ganadora de la subasta del Lote X/XI (Talara) con una propuesta de US$ 202 millones de dólares al contado.

(5) Los Terminales del Norte, Centro y Sur fueron transferidos mediante contratos de operación. En el primer año generaron un estimado de US$ 9 millones de dólares por Derechos de Suscripción y un ingreso anual de US$ 11.83 millones. millones por concepto de tarifas.

(6) Petroperú por concepto de utilidades netas, partidas inusuales y regalías ha generado entre 1992 y 1998, US$ 1.350 millones de dólares.

FUENTES: MEMORIAS DE PETROPERÚ. INFORMES COPRI.
ELABORACIÓN: PROPIA

partes, desde 1992, las filiales y unidades de PetroPerú. En todo caso, los US $ 1 350 millones generados por PetroPerú resultan superiores al préstamo del organismo multilateral y los ingresos obtenidos por la transferencia. Ver Cuadro Nº 1, Ingresos Obtenidos por la Privatización y Excedentes Generados por PetroPerú 1992-1998.

Desde el punto de vista de la acumulación y generación de capitales, debiera recordarse que entre 1992 y 1998, PetroPerú generó excedentes económicos del orden de US $ 1 350 millones de dólares, superiores a los US $ 685,5 millones obtenidos producto de la privatización de sus filiales (Solgás,

Petromar, Transoceánica) y unidades (grifos, Refinería La Pampilla, Petrolube, lotes petroleros, terminales). Ver Cuadro Nº1 Ingresos Obtenidos Por la Privatización de PetroPerú y Excedentes Generados 1992-1998.

En la determinación de la rentabilidad, expresada como "excedentes generados" se consideran las utilidades netas realizadas en el período, las llamadas "partidas inusuales", que significaban deducciones fiscales a la rentabilidad por su naturaleza de empresa estatal. Ello se percibe mejor cuando se precisan las contribuciones y deducciones a través de las cuales se transfieren excedentes, como la contribución extraordinaria del 7,5 % a las ventas de combustibles en el mercado interno, que representaban en promedio unos US $ 90 millones anuales . Y los pagos por concepto de deuda externa por US $ 236 millones a la American International Group (AIG), por el caso de la estatización de las operaciones en el Zócalo Continental, bajo responsabilidad de la empresa Belco, de los cuales PetroPerú había desembolsado de sus propios recursos en 1997, más de US $ 155 millones de dólares.

A ello se le deben sumar las regalías petroleras pagadas por operar los lotes 8 (Selva) y X (Talara), superiores a los US$ 52 millones anuales en promedio, pues éstas dependían de las variaciones de los precios internacionales que estuvieron bajo su responsabilidad hasta 1996. En el caso del lote 8, el 22 de julio de ese año, se realizó la transferencia a favor de la empresa argentina Pluspetrol, y en diciembre del mismo año, los lotes X/XI fueron transferidos a la también argentina Pérez Companc.

En todo caso, US $ 1 350 millones de excedentes es casi el doble, en relación a los US $ 685 millones obtenidos por el proceso de privatización fragmentado de la petrolera (Ver Cuadro Nº 1).

Sumando las dos cifras, se podría señalar que PetroPerú, con la venta de sus unidades por única vez, generó ingresos de US $ 685 millones, y como empresa, utilidades y regalías de US $ 1 350 millones. En conjunto, un ingreso para el Estado de US $ 2 035 millones, todo ello al margen de su contribución fiscal estimada en la recaudación del impuesto selectivo al consumo de combustibles e impuesto al rodaje y otros.

Es decir, la venta de los grifos, filiales como Transoceánica, Solgás, la transferencia de la mayoría accionaria de las unidades como la Refinería La Pampilla, Lubricantes Petrolube. Del arrendamiento de Petromar, concesión de los lotes petroleros y los contratos de operación en los Terminales del norte, centro y sur. En su conjunto, todo ello ha significado una transferencia de riqueza para la valorización del capital privado preferentemente transnacional.

Por tanto, se puede afirmar que, gracias a las condiciones históricas del proceso, los peruanos resultamos no sólo expropiados sino también financiando el proceso de valorización de las empresas involucradas, que adquirieron activos y empresas a "precios de ganga", como diría el exministro de energía y minas Pedro Pablo Kuczynski. *La transferencia de riquezas asumió varias formas, que van desde la evidente subvaluación de los activos y reservas probadas de petróleo y la utilización, entiéndase consumo de las reservas probadas de crudo.*

A ello deben sumarse las imperfecciones en el mercado de combustibles, los grados de concentración y los altos precios de los combustibles en el mercado interno, que no han reflejado las importantes disminuciones del precio internacional del petróleo, tal como se expuso (Véase Revista de la Facultad de Ciencias Económicas UNMSM Nº 11 y 12). Más la creciente descapitalización del capital humano como producto de la reestructuración de la "fuerza de obra", que ha significado el despido de miles de trabajadores profundizando el subempleo en nuestro país.

Es evidente que de haberse mantenido la integración de PetroPerú, con los vigentes precios de los combustibles y la elevada participación en la distribución mayorista y minorista, sus excedentes generados hubiesen sido muy superiores a los US $ 1 350 millones en el período mencionado. Es por ello que, con justa razón, se podría decir que la privatización de PetroPerú, en términos económico-financieros, ha constituido un "pésimo negocio" para el país.

Sin embargo, al no haberse evaluado en un proceso objetivo y técnico los efectos de la privatización fragmentada de PetroPerú, y sus efectos perniciosos en el mercado de combustibles, resulta de necesidad nacional la estimación a plenitud del desahorro o desacumulación que ha experimentado la economía peruana.

Debiera pues calcularse la rentabilidad que se hubiese obtenido a través de PetroPerú con los actuales márgenes de beneficios, lo cual en términos económicos significaría una pérdida nacional del "excedente potencial", pues éste podría ser definido como el excedente económico, producto de una proyección de ingresos y costos, con una actualización de los precios.

Así, por ejemplo, PetroPerú reducida a su mínima expresión en 1997, sin contar con grifos propios, ni lotes petroleros, ni la planta de lubricantes y la refinería La Pampilla, ha generado utilidades del orden de US $ 190 millones de dólares. Cabe preguntarse, bajo el supuesto del respeto de su integración y administración estatal, ¿cuál hubiese sido el monto de los excedentes y utilidades generados para el país?

CUADRO Nº 2
PRODUCCIÓN DE EMPRESAS PETROLERAS EN LOTES PRIVATIZADOS

LOTES	EMPRESAS	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999 A JUNIO	VAR. 1999/1994
TOTAL PAÍS		126.279	127.308	121.762	120.299	118.238	115.600	108.200	-15%
TOTAL LOTES PRIVATIZADOS		63.562	66.822	63.538	60.791	58.477	57.024	54.999	-18%
RELACIÓN % LOTES PRIV./T. NAC.		50,33	52,49	52,18	50,53	49,33	49,33	50,83	
Lote Z - 2B (1)	PETROMAR	19.300							
	PETROTECH		19.500	19.400	18.400	17.300	15.800	14.457	- 24 %
Lote 8 (2)	PETROPERÚ	21.325	29.094	26.779	26.315				
	PLUSPETROL					26.688	27.871	27.287	-6,2 %
Lote X (3)	PETROPERÚ	17.857	13.475	13.065	13.890				
	P. COMPANC					14.489	13.353	13.255	- 27 %
Lote XI	OXI - BRIDAS	5.080	4.753	4.294	2.186				

NOTAS:

(1) A partir del 1º de enero de 1994 Petrotech es responsable de las operaciones en el Lote Z - 2B, del Zócalo Continental, sustituyendo a la empresa estatal Petromar ex-filial de Petroperú.

(2) La empresa estatal PetroPerú operaba en el Lote 8/8X hasta el 22 de julio de 1996, a partir de esa fecha la empresa argentina Pluspetrol es la responsable mediante un contrato de concesión. Más tarde el Lote 8X fue independizado.

(3) El Lote X fue operado por PetroPerú hasta diciembre de 1996, desde enero de 1997 las operaciones del Lote X incluyen también las del Lote XI, que estuvo bajo responsabilidad de la empresa Oxi - Bridas.

FUENTE: ANUARIO ESTADÍSTICO DE HIDROCARBUROS 1996 - 1997, MINISTERIO DE ENERGÍA Y MINAS MEM. EN CIFRAS JUNIO 1999, REVISTA MENSUAL DEL MEM

ELABORACIÓN: PROPIA

Se debe tener presente que el propio Banco Mundial considera el ahorro interno como la variable fundamental para salir del atraso y subdesarrollo. Y recomienda que los ingresos de privatización, que se obtienen por única vez, deben ser destinados a la lucha contra la pobreza; y no se debía privatizar con el objeto de recaudar ingresos fiscales y al margen de la opinión pública. Y, por último, señalaba que la privatización en el Perú se caracterizó por una falta de estrategia y, en el mejor de los casos, estuvo mal diseñada e implementada.

PRODUCCIÓN DECRECIENTE

Los responsables del proceso de privatización de PetroPerú sustentaban que uno de los objetivos centrales de la promoción de la inversión privada en el sector hidrocarburos era la necesidad de la transferencia al sector privado para incrementar la producción interna de hidrocarburos.

Sin embargo, la realidad expuesta en el Cuadro Nº 2, Producción de las Empresas Petroleras en Lotes Privatizados demuestra la tendencia decreciente de la producción en los lotes en referencia. Así, podemos asumir que las variaciones de la producción interna, tomando como referencia el período 1994 a junio de 1999 y, como unidad de medida, la producción promedio expresada en miles de barriles por día calendario resulta desfavorable para las empresas que sustituyeron a PetroPerú.

En el período en cuestión, la producción interna disminuye de 127 308 MB/DC (miles de barriles por día calendario) a 108 200, determinando una caída del 15 %. Sin embargo, en términos relativos la variación experimentada en los Lotes Z-2B, a cargo de la empresa privada Petrotech, fue del 24 %. Así, de una producción de 19 300 (MB/DC) se disminuye dramáticamente a 14 457 MB/DC. Una caída en promedio de 4 843 barriles por día de un crudo de excelente calidad por su alto API mayor a los 35º, que determina su naturaleza de petróleo ligero, que cuando se refina se transforma en gasolinas de altos octanajes y destilados medios (kerosenes, turbo y diesel).

En el mismo sentido, el comportamiento productivo en los Lotes X/XI, bajo responsabilidad de la empresa argentina Pérez Companc desde diciembre de 1996, tiene también una tendencia decreciente del 27 %, superior a la caída del promedio interno. Con el agravante que desde 1997, en la estadística oficial, ambos lotes se refunden en uno solo, denominado como Lote X. Por ello podemos afirmar que de una producción conjunta de 18 228 MB/DC para 1994 a junio del presente se experimenta una menor producción de 4 973 MB/DC (27%) de un petróleo de excelente calidad.

Por último, el comportamiento productivo en el Lote 8 bajo responsabilidad de la empresa argentina Pluspetrol, a partir del 22 de julio de 1996,

CUADRO Nº 3
PERÚ: RESERVAS PROBADAS DE PETRÓLEO POR LOTES EN EXPLOTACIÓN
31 DICIEMBRE 1994

	PROBADAS DESARROLLADAS	PROBADAS NO DESARROLLADAS	TOTAL RESERVAS PROBADAS	TOTAL PROBADAS	
				PETROLEO =<19º API	PESADO =<14º API
COSTA	63,27	14,94	78,21		
- Lote X	33,48	3,42	36,90		
- Otros Lotes	29,79	11,52	41,31		
ZÓCALO	25,29	51,86	77,16		
SELVA	186,33	48,84	234,97	95,10	56,00
- Lote 8/8x	66,54	12,70	79,24	2,70	
- Lote 31 B/D	1,86	0,14	1,80		
- Lote 1 - AB	117,93	36,00	153,93	92,40	56,00
TOTAL PERÚ	274,89	115,64	390,34	95,10	56,00

FUENTE: MINISTERIO DE ENERGÍA Y MINAS MEM

CUADRO Nº 4
PERÚ: RESERVAS PROBADAS DE PETRÓLEO EX-ANTE Y EX-POST DE LA PRIVATIZACIÓN DE PETROPERÚ

(MILES DE BARRILES)

AÑOS	PROBADAS DESARROLADAS	PROBADAS NO DESARROLLADAS	PROBADAS NO ASIGNADAS	TOTAL RESERVAS PROBADAS
1994	271.950	111.139	7.350	390.439
1995	254.482	111.607		366.089
1996	242.788	97.478		340.266
1997	nd	nd		316.300
1998	nd	nd		294.000 (e)

FUENTE: ANUARIO ESTADÍSTICO DE HIDROCARBUROS 1996 - 1997, MINISTERIO DE ENERGÍA Y MINAS MEM
PLAN REFERENCIAL DE HIDROCARBUROS.
(e) ESTIMADO
ELABORACIÓN: PROPIA

también experimenta una disminución, aunque en menores proporciones que en los casos anteriores. Así, de una producción promedio diaria de 29 094 MB/DC para 1994 cuando era operada por PetroPerú, se está produciendo para junio de 1999, un promedio de 27 287 MB/DC, representando una variación del 6,2%

En resumen, la producción de hidrocarburos líquidos en los lotes privatizados tiene una tendencia decreciente. El objetivo de la privatización al respecto no se ha cumplido. Esta realidad tiene varias consecuencias en el sentido que dependemos en mayor medida del crudo importado y de las variaciones del precio internacional del petróleo, se están consumiendo las reservas ya probadas, y en la medida en que no se desarrollen mayores inversiones exploratorias estaremos frente a una crítica situación.

LAS RESERVAS PROBADAS Y LOTES PRIVATIZADOS

El incremento de las reservas probadas de crudo era otro de los argumentos que justificaron la transferencia de los lotes que tenía PetroPerú. En verdad, tal como se expone en los cuadros Nº 3 Reservas Probadas por Lotes de Explotación al 31/12/1994 y el Nº 4, Reservas Probadas de Petróleo ex-ante y ex-post de la Privatización de PetroPerú en el período 1994-1998, estamos consumiendo las reservas probadas de crudo que fueron el resultado del esfuerzo productivo y de inversión de PetroPerú en los lotes 8 (Selva) y X (Talara) y Petromar en el Zócalo Continental.

En los últimos años, los organismos oficiales señalan, invariablemente, que las reservas probadas de crudo bordeaban los 350 millones de barriles. Sin embargo, tal como queda demostrado en el Cuadro Nº 4 éstas resultan en la actualidad inferiores a los 294 millones de barriles, con tendencia al agotamiento. En tal sentido, se puede afirmar que tampoco se ha cumplido con otro de los objetivos de la privatización de PetroPerú.

En el caso del Lote 8/8X se trataba del más importante que retenía PetroPerú, responsable en 1995 de una producción diaria de 26,7 MB/DC (miles de barriles día calendario), de un crudo de buena calidad con 27º API, medida que estima su densidad, y que estaba integrado productivamente a la Refinería La Pampilla. En verdad, se trataban de dos lotes en uno, pues el Lote 8 con una extensión de 182 mil hectáreas y con la producción realizada en 58 pozos estaba en plena actividad.

Al respecto es necesario agregar que en Trompeteros, Corrientes, Saramuru, Chambira, Pavayacu, se han escrito las páginas más notables de la ingeniería peruana, pues fueron técnicos de PetroPerú los primeros en descubrir el preciado “oro negro” en la selva. En cambio, la parte correspondiente al Lote 8X estaba inexplotado aún, con una ex-

tensión de 697 mil hectáreas, habiéndose en el pasado realizado inversiones de sísmica y estudios geológicos del orden de los US $ 16 millones.

LOTE 8: SUBESTIMACIÓN DE LAS RESERVAS

Con la información oficial disponible a diciembre de 1994, PetroPerú, en el Lote 8/8X, tenía como reservas probadas desarrolladas 66,54 millones de barriles y reservas probadas no desarrolladas 12,70 millones de barriles de petróleo. En total 79,24 millones. A ello se tendría que sumar 56 millones de reservas probables. Ver Cuadro Nº 3

El ministro de Energía y Minas de ese entonces, Ing. Daniel Hokama, en su presentación ante el Congreso Constituyente Democrático del 14/Set/ 94, por escrito, señaló que la empresa internacional J.R. Butler certificó nuestras reservas petroleras conjuntamente con la Gerencia de Exploración y Producción de PetroPerú en los Lotes X y 8/8X : «... **en un trabajo que tomó tres meses, el cual concluyó que las reservas probadas del Lote 10 eran de 38 MMB (millones de barriles) y del Lote 8 de 102 MMB»** *Exposición del Ministro pág. 17.*

En el mismo sentido, el ex-Ministro del sector Ing. Amado Yataco, en su exposición ante el Congreso del 2/Oct/ 95, expresó que para el 31/Dic/ 94 las reservas probadas de PetroPerú en el Lote 8 sumaban los 79,3 MMB (millones de barriles). Ver Cuadro Nº 3

La más alta autoridad de la Sociedad de Minería y Petróleo en el Comité de Petróleo, el Ing. Felipe Thorndike, profesional con una experiencia reconocida a nivel internacional, señalaba en su artículo "Perú: Realidad actual del sector hidrocarburos" publicado en el Informativo Mensual del gremio empresarial, correspondiente a diciembre de 1995, que las reservas probadas de PetroPerú, en el Lote 8/8X eran del orden de 79,24 MMB, para fines de 1994. Ver Cuadro Nº 3

Con estos antecedentes, quien era Presidente del Directorio de PetroPerú, Ing. Alberto Pandolfi, en su presentación ante el Congreso del 14/2/96, por escrito, ratificó que las reservas probadas de PetroPerú en el Lote 8/8X al 31/ 12/95, eran de 74 millones de barriles.

Sin embargo, en mayo del 1996 el responsable máximo de la COPRI, Dr. Gonzáles Izquierdo y el mismo Ing. Pandolfi, ahora como Presidente del Consejo de Ministros, afirmaban que las reservas de PetroPerú en el Lote 8/8X eran de sólo de 43 millones de barriles, y que las cifras adelantadas en el mes de febrero de 1996 fueron sobredimensionadas y no correspondían a la realidad. Mas reconoce que fue aconsejado a sostener tales cifras por indicación del Banco de Inversión Merrill Lynch & Prisma.

Lo más importante es el potencial que guardan los Lotes 8 y 8X en el futuro próximo. Así el Lote 8, previo a su transferencia, tenía el Proyecto Chambira avanzado en un 90 % en cuanto a las obras de ingeniería, batería de producción, construcción de ductos y campamentos. Allí las reservas estimadas fueron de 30 millones de barriles con una producción de crudo de alta calidad estimándose un rendimiento de 8 MB/DC. (Miles de barriles por día calendario). Aquí se perforaron seis pozos de los siete programados, de ellos tres fueron perforados por PetroPerú, y dos por una empresa privada.

Igualmente está el Proyecto Pavayacu/Corrientes donde se trata de desarrollar reservas del orden de 12,3 millones de barriles con una producción de 9 MB/DC, en 1994 se perforaron siete pozos resultando la mayoría productores, con petróleo de alta calidad. Incluso el mismo informe Merrill Lynch & Prisma señalaba que ".. El descubrimiento de Pavayacu era un signo positivo del potencial de exploración"

En verdad, las reservas probadas existentes en el Lote 8 hacia junio de 1999, estarían bordeando los 35 millones de barriles. Para ello bastaría descontar la producción acumulada correspondiente a los años de 1995, 1996, 1997, 1998, y la correspondiente a junio del presente año, que suman 44.24 millones de barriles. Estas cantidades tendrían que ser restadas a las reservas probadas existentes hacia diciembre de 1994.

Esta estimación se justifica en la medida que la empresa Pluspetrol que sustituyó a PetroPerú en las operaciones en el Lote 8, no ha realizado inversiones exploratorias, que resultan necesarias para el descubrimiento e incremento de nuevas reservas de crudo, tal como se expresa en el Cuadro Nº 6, Pozos Exploratorios Perforados Por Empresas Y Zona Geográfica.

Sin embargo, en el Lote 8 no sólo se debieran tener en cuenta los 35 Millones de reservas probadas, sino también los 56 Millones de reservas probables y las 101 Millones de reservas posibles, que explicarían el atractivo de la rentable unidad.

RESERVAS EN LOS LOTES X/XI

En 1995, PetroPerú operaba el Lote X, donde estaban 973 pozos activos en un territorio de 48 000 hectáreas, que en términos diarios representaba una producción promedio de 13 065 MB/DC (Miles de barriles por día calendario). Considerando conjuntamente el Lote X y XI, los pozos activos se elevan a 2 172 y la producción a los 17 359 barriles por día. Se debe tener presente que el lote XI, estuvo hasta mediados de dicho año bajo responsabilidad de la Occidental-Bridas, habiendo revertido a PetroPerú y transferido

CUADRO Nº 5
RESERVAS PROBADAS LOTES X/XI (COSTA NORTE)

RESERVAS	RESERVAS PROBADAS		RESERVAS PROBABLES		Nº DE POZOS PRODUCTORES
	CRUDO Mill Barr.	GAS MMPC	CRUDO Mill Barr.	GAS MMPC	
LOTE X	46,10	31,00	5,40	3,40	1.177
LOTE XI	8,60	1,60	0,00	0,00	995
TOTAL	54,70	32,60	5,40	3,40	2.172

FUENTE: Informe JR Butler Reservas Estimadas a diciembre 95
Nº de Pozos para el Lote X estimado por PetroPerú
y para Lote XI por Occidental

CUADRO Nº 6
POZOS EXPLORATORIOS PERFORADOS POR EMPRESAS Y ZONA GEOGRÁFICA EN LOTES PRIVATIZADOS

ZONA	EMPRESA	LOTE	1993	1994	1995	1996	1997	1998
ZÓCALO CONTINENTAL	PETROMAR	Z-2B	---	---	---	---	---	---
	PETROTECH	Z-2B	---	---	1	---	1	---
NOROESTE	PETROPERÚ	X	---	1	---	---	---	---
	PÉREZ COMPANC	X	---	---	---	---	---	---
SELVA NORTE	PETROPERÚ	8	2	---	---	---	---	---
	PLUSPETROL	8X	---	---	---	---	1	---

FUENTE: ANUARIO ESTADÍSTICO DE HIDROCARBUROS 1996 - 1997
MEMORIAS DE LA SOCIEDAD NACIONAL DE MINERÍA, PETRÓLEO Y ENERGÍA 1997 - 1998

conjuntamente a la empresa argentina Pérez Companc en diciembre de 1996.

En el Lote X, dada la antigüedad de los pozos en los campos de Talara, los pozos activos (973) y la producción diaria (13,5 MB/DC) se podría decir que tienen un bajo promedio de productividad, con una producción menor a los 20 barriles de crudo por día/pozo. Sin embargo, estudios técnicos varios señalaban que mejorando la tecnología de la recuperación secundaria se podría aumentar la producción en un 20 %.

Por ello, resulta de primer orden preguntarse sobre el comportamiento de las reservas probadas de crudo ex-Ante y ex-Post privatización en dicho lotes más la naturaleza de las inversiones exploratorias.

RESERVAS PROBADAS Y PROBABLES

En el cuadro Nº 5 se presenta la estimación de las Reservas Probadas de los Lotes X/XI, según la consultora J.R. Butler and Company en 1995, contratada exprofesamente para ello por la COPRI, responsable del proceso de privatización de PetroPerú. Sumados los dos lotes, a diciembre del 95, garantizaban reservas probadas de petróleo de 54,7 MMB (millones de barriles) y 32,6 MMPC (millones de pies cúbicos de gas natural). Esta suma no consideraba las "reservas escondidas" de petróleo primario, móvil, producto de un insuficiente drenaje que geólogos autorizados estimaban en el orden de los 125 millones de barriles.

Aparentemente la oferta ganadora de la empresa petrolera Pérez Companc, resultaba generosamente alta si sólo se tiene en cuenta una relación de US $ 202 millones pagados entre los 54,7 millones de barriles de reservas, es decir US $ 3,7 por barril de reserva probada. Mas, como lo reconocía el propio representante de Pérez Companc, empresa especializada en recuperación secundaria, el precio pagado se justificaba por la existencia de cantidades de petróleo adicional. En sus términos, el Ing. Hugo Pereyra expresa "**Confiamos en las posibilidades de encontrar nuevas reservas y que con el avance de la tecnología se pueden incrementar las reservas recuperables**" *(El Sol 30/10/96)*

Con la información disponible de junio de 1999, las Reservas Probadas en los Lotes X/XI, que ahora se han refundido en uno solo, reconocido como Lote X, estarían bordeando los 36 millones de barriles de crudo de altísima calidad, en la medida que la producción acumulada entre los años de 1996, 1997, 1998 y primer semestre de 1999, sumó la cantidad de 18,43 millones de barriles, que debiera ser restada de las reservas declaradas para 1995 en el Informe de la Consultora JR Butler.

Esto se refuerza en la medida que en el período bajo su responsabilidad, de 1997 al primer semestre de 1999, la empresa Pérez Companc no ha realizado ninguna inversión en pozos exploratorios, para descubrir nuevas reservas de crudo, tal como se expresa en el Cuadro Nº 6 Pozos Exploratorios Perforados por Empresas. A diferencia de PetroPerú que realizó por lo menos una inversión exploratoria, hacia 1994, perforando un pozo. Ello significa que la empresa Pérez Companc está consumiendo las reservas ya probadas y descubiertas en el pasado por la empresa estatal.

LOTE X/XI: RESERVAS ESCONDIDAS

Las últimas técnicas de recuperación, investigadas por el Departamento de Energía de los Estados Unidos para campos maduros, nos plantean la posibilidad de incrementar las reservas probadas en el Lote X/XI. Se trataría de optimizar la recuperación final del petróleo reconociendo las características geológicas de la Cuenca Talara, mejorando el drenaje de los pozos viejos, supuestamente agotados. Ello consiste en obtener petróleo adicional, primario, movible, que no debe confundirse con el petróleo residual obtenido a través de las técnicas de recuperación secundaria.

Como sostenía el Ing. Felipa, miembro del ilustre Colegio de Ingenieros, el petróleo en los pozos maduros de Talara "está contenido en yacimientos ampliamente conocidos, con pozos existentes que pueden dar todo el control geológico requerido, además el rea de Talara cuenta con toda la infraestructura necesaria para una inmediata explotación, refinación o exportación... ".

En la ponencia del Ing. Julio Felipa "Redescubriendo Petróleo en los Yacimientos Maduros de la Cuenca Talara" evento organizado por el Colegio de Ingenieros (13/14 de noviembre de 1995), se expuso con claridad sobre la realidad de las "reservas escondidas" del Lote X en particular, cuyo costo de obtención sería mucho menor que los programas normales de exploración. Es más, existe la evidencia que la consultora J.R. Butler no realizó tales estudios por el tiempo que éstos requieren.

En tal sentido, ¿qué debemos entender por las "reservas escondidas" del Lote X ? El Ing. Felipa sostiene: ".. **Según nuestro razonamiento, por un drenaje deficiente de los pozos existentes, sólo se está recuperando el 10 %, cuando la expectativa es recuperar 15 % en promedio. La recuperación final de petróleo estimada para el Lote X, según cifras de dominio público, es de 250 millones de barriles, que representaría el 10 %, por lo tanto faltarían 125 millones para completar el 15 %. (...) entonces las reservas del Lote X podrían estar subvaluadas hasta en 125 millones de barriles***" (Subrayado nuestro).*

Por tanto, si sólo se considera el informe de la consultora J.R. Butler las reservas probadas netas serían un poco más de 54 MMB (Millones de barriles). Mas, si se sumasen las "reservas escondidas", por la propias características geológicas y problemas relacionados con el insuficiente drenaje, estaríamos considerando no menos de 179 Millones de barriles.

ZÓCALO CONTINENTAL: RESERVAS PROBADAS

El 24 de febrero de 1993, Petromar, filial de PetroPerú, en el Zócalo Continental, fue transferida a Petrotech International Inc, cuyos capitales están asociados a la Mc Allister Corp de New York, que opera en el Perú a través de International Marine Inc. (IMI), empresa especializada en el servicio de transporte marítimo. Petrotech ganó la buena pro ofreciendo una retribución promedio de 21.13% del petróleo y gas explotado durante el plazo de la concesión que fue acordado por 30 años. Al mismo tiempo, la empresa se comprometió a pagar un arrendamiento por el uso de los activos fijos, equivalente a US$ 200 millones, durante 20 años, es decir US $ 10 millones anuales a partir de 1994, que inició sus operaciones en el mar.

Tal como ha sido mostrado, en 1993, antes de su privatización, Petromar, como empresa estatal en el Lote Z-2B, producía un promedio de 19 300 MB/DC (Miles de barriles por día calendario) , tal como se ha expuesto en el Cuadro Nº2, Producción de Empresas en Lotes Privatizados. A junio de 1999, bajo responsabilidad privada, la producción promedio de crudo disminuyó dramáticamente a 14 457 MB/DC. Es decir, una caída del 24 %.

Esto es sumamente grave en razón a que el petróleo del Zócalo es un crudo de alta calidad, con una densidad superior a los 36º API, comparable a los mejores de nivel internacional.

Y, tal como se expone en el Cuadro Nº 3, Reservas Probadas de Petróleo al 31/12/94, las reservas probadas desarrolladas y no desarrolladas existentes estaban estimadas en los 77,16 millones de barriles. A junio de 1999, descontando la producción de crudo acumulada entre 1995, 1996, 1997, 1998, y el primer semestre de 1999 que sumó los 28,49 millones, podemos calcular las reservas probadas en 48,67 millones de barriles.

Además se debe considerar que Petrotech no sólo produce petróleo, por el cual percibe una retribución en especie, sino que también es el primer productor nacional de gas natural, con una producción total superior a los 25 mil millones de pies cúbicos anuales, percibiendo una tarifa equivalente al 10 % del precio promedio del petróleo residual 6 por un millón de BTU (British Thermal Units), unidad calorífera. Así, la empre-

CUADRO Nº 7
POZOS DE DESARROLLO PERFORADOS POR EMPRESAS Y ZONA GEOGRÁFICA EN LOTES PRIVATIZADOS

ZONA	EMPRESA	LOTE	1993	1994	1995	1996	1997	1998
ZÓCALO	PETROMAR	Z-2B	13	---	---	---	---	---
CONTINENTAL	PETROTECH	Z-2B	---	5	19	22	9	6
COSTA	PETROPERÚ	X	35	30	19	11	---	---
NOROESTE	PÉREZ COMPANC	X	---	---	---	---	---	30
SELVA	PETROPERÚ	8	7	7	8	5	---	---
NORTE	PLUSPETROL	8	---	---	---	---	4	8

FUENTE: ANUARIO ESTADÍSTICO DE HIDROCARBUROS 1996 - 1997
MEMORIA PERUPETRO 1997, 1,500 DÍAS
MEMORIAS DE LA SOCIEDAD NACIONAL DE MINERÍA, PETRÓLEO Y ENERGÍA 1997 - 1998

CUADRO Nº 8
CONTRATOS PETROLEROS E INVERSIÓN EN EXPLOTACIÓN DE LOTES PRIVATIZADOS MAYO 1999

LOTES	ZONA	EMPRESA	INVERSIÓN MÍNIMA MM US $	INVERSIÓN REALIZADA 31/12/1997 (1) MM US $	INVERSIÓN NECESARIA SEGÚN MERRYL LYNCH (MM US$)
Z - 2B	ZÓCALO CONTINENTAL	PETROTECH	74	28	
X	COSTA NOROESTE	PÉREZ COMPANC	14	10	107
8	SELVA NORTE	PLUSPETROL/ PEDCO YUKONG/ DAEWOO	39	7	43
	TOTAL		127	45	150

FUENTE: INFORME MENSUAL, DIRECCIÓN GENERAL DE HIDROCARBUROS. MINISTERIO DE ENERGÍA Y MINAS (MEM)
MEMORIA PERUPETRO 1997, 1,500 DÍAS
(1) A DICIEMBRE DE 1988 SEGÚN LA CONSULTORA APOYO EL 88 % DE LA INVERSIÓN COMPROMETIDA HABRÍA SIDO EJECUTADA

sa en 1997 era responsable del 72% de la producción fiscalizada de gas natural.

Se debe mencionar que la inversión en el Zócalo Continental constituye uno de los pocos negocios lícitos altamente rentables por la rápida recuperación del capital. Desde la década del sesenta se han extraído del Zócalo más de 1 200 millones de barriles de petróleo de alta calidad, equivalente al 18% del petróleo existente en la zona.

LOTES: POZOS EXPLORATORIOS Y DESARROLLO

Tal como se expresa en el Cuadro Nº 6, Pozos Exploratorios Perforados por Empresas y Zona Geográfica en Lotes Privatizados entre 1993-1998, las inversiones en pozos exploratorios para descubrir nuevas reservas probadas en los lotes Z-2B (Zócalo), X (Talara) y 8, 8X (Selva Norte), lamentablemente no han tenido éxito, pues los pozos han resultado secos, con agua, o no eran económicamente rentables. Por tanto, estamos consumiendo reservas, lo que nos hace más dependientes y vulnerables de las variaciones internacionales de los precios del petróleo.

Mas se debe reconocer que el período mencionado no resulta el más autorizado para una comparación entre las inversiones exploratorias de la empresa estatal y las empresas privadas, pues se debe tener presente que en la década del 70, con decisión política y financiamiento propio, PetroPerú perforaba no menos de 20 pozos exploratorios anuales.

En el período mencionado 1993/ 1998, condicionada ya la privatización fragmentada de PetroPerú, ésta realizó una perforación exploratoria en el Lote X y dos en el Lote 8. De otra parte, la empresa Petrotech efectuó dos perforaciones exploratorias en el Lote Z-2B, y la argentina Pluspetrol una perforación en el Lote 8X, que ha sido autonomizado con respecto al Lote 8.

Por último, el Cuadro Nº 7, Pozos de Desarrollo Perforados por Empresas y Zona Geográfica en Lotes Privatizados, expone el número de perforaciones en pozos de desarrollo, para el aprovechamiento de las reservas probadas. Este es un proceso de inversión necesario para mantener la producción de crudo, pero que significa un consumo de las reservas previamente descubiertas. Y, tal como se demostró en el Cuadro Nº 4 sobre las Reservas Probadas, éstas declinan dramáticamente.

En el Lote Z-2B, la empresa Petrotech ha realizado entre 1994 y 1998, 61 perforaciones en pozos de desarrollo. Pérez Companc, en los campos maduros del Lote X, ha efectuado 30 perforaciones entre 1997 y 1998. Y, por último, Pluspetrol en el Lote 8, ha perforado 12 pozos de desarrollo. En su conjunto, las empresas privadas han perforado 103 pozos de desarrollo necesarios para obtener petróleo en las reser-

vas probadas desarrolladas y no desarrolladas existentes.

De otra parte, PetroPerú y su filial Petromar, en el mismo período, han efectuado 135 perforaciones en pozos de desarrollo, entre 1993 y 1996.

En resumen, respecto al comportamiento productivo entre una empresa estatal y las empresas privadas en cuanto a las actividades de producción, incremento de reservas probadas y de perforación exploratoria como de desarrollo, no se ha demostrado una mayor eficiencia de las empresas privadas en relación a PetroPerú.

INVERSIONES EN LOTES PRIVATIZADOS

El Cuadro Nº 8, Contratos Petroleros e Inversión en Explotación de Lotes Privatizados, nos muestra la inversión comprometida por el proceso de privatización, la realizada en el año de 1997 y los montos de inversión que, según la consultora Merrill Lynch en su Informe de 1993, resultaban necesarios en los lotes que se iban a transferir.

Según la Consultora Apoyo, para fines de 1998, el 88 % de la inversión comprometida habría sido ejecutada. Así, Petrotech habría invertido US $ 65 millones de dólares en el Lote Z-2B, y la empresa Pluspetrol en el Lote 8, unos US $ 34 millones.

En tal sentido, sirva de contrapartida las inversiones realizadas por PetroPerú, en los lotes 8 y 8X a diciembre de 1994. La empresa estatal ejecutó inversiones sólo en el Lote 8/8X del orden de US $ 79,3 millones de dólares las mismas que a diciembre del 1995 tenían un costo actualizado de US $ 184 millones.

Éstas fueron las principales inversiones realizadas en el período 1992/95 en el Lote 8/8X, financiadas tanto con los recursos propios de PetroPerú como con crédito externo.

A los US $ 79,3 millones invertidos debían sumarse las inversiones que han significado la construcción de 500 km. de oleoducto al interior del Lote 8, que conecta Trompeteros con Saramuro, que significó una inversión de US $ 22

Cuadro 8B
INVERSIONES EJECUTADAS A DICIEMBRE DE 1994

	MILES DE US$
DESARROLLO CHAMBIRA	30.662
PAVAYACU/CORRIENTES	14.699
AEROPUERTOS TROMPETEROS	12.053
EXPLORACIÓN PRODUCCIÓN	21.912
TOTAL	79.326

millones, las factorías instaladas, las centrales eléctricas con capacidad de generar energía para ciudades con 200 mil habitantes, el aeropuerto "Sargento Lores" de 1 900 metros que estuvo a disposición de la Fuerza Armada en el conflicto con el Ecuador de 1995.

EPÍLOGO

En conclusión, con la información disponible, demostramos la rentabilidad y la generación de excedentes de PetroPerú, por un valor de US $ 1 350 millones entre 1992-1998, y los ingresos obtenidos producto de la privatización de sus diversas unidades y filiales sumaban US $ 686 millones. Ello nos

permite afirmar que no sólo ha sido un grave error histórico, por decir lo menos, la transferencia a empresas privadas transnacionales de los diversos activos en "unidades de negocios", de la que alguna vez fue la principal empresa de la economía peruana.

Lamentablemente se ha perdido una fuente nacional de ahorro interno, de generación de excedentes, expropiando a los peruanos de una riqueza que por derecho le pertenecía. En verdad, en el presente informe se demuestra que no existía razón técnica o económica para transferir los lotes petroleros 8/8X y X, a cargo de PetroPerú, y Z-2B del Zócalo Continental, bajo responsabilidad de Petromar, con reservas probadas de crudo, con el supuesto objetivo de incrementar las reservas petroleras.

El aumento de las reservas en hidrocarburos, requiere de la inversión privada de riesgo en la fase de exploración, que en la actualidad, está abierta a la libre competencia. Es más, en relación al potencial petrolero, PetroPerú apenas detentaba sólo el 1,2 % del territorio con filiación en hidrocarburos que es de aproximadamente de 70 millones de hectáreas.

Por tanto, no tenía sentido obligar a que PetroPerú transfiriera sus reservas ya probadas de petróleo, donde el riesgo asumido era mínimo, pues tal como queda demostrado, las empresas privadas que la sustituyeron en la producción hicieron uso intensivo de las reservas ya probadas, descubiertas por la empresa estatal.

Resulta evidente que el comportamiento productivo entre una empresa estatal y las empresas privadas, en cuanto a las actividades de producción, incremento de reservas probadas, de perforación exploratoria para el incremento de las mismas, y niveles de inversión, no demuestran una mayor eficiencia y productividad de las empresas privadas en relación a PetroPerú. Por tanto, queda demostrado que la "eficiencia económica" empresarial no depende de la naturaleza estatal o privada de la misma, sino de la capacidad de gestión, administración, niveles de inversión y un favorable marco institucional.

Mercado americano de la Bolsa de Londres, siglo XIX.

FUSIONES Y ADQUISICIONES: TIBURONES Y PECES CHICOS

GABY CORTEZ CORTEZ *

RESUMEN

Se estudia la dinámica de las fusiones y adquisiciones bancarias en el Perú, incidiendo en la reciente experiencia del Banco Wiese.

La globalización de los mercados a nivel mundial forma parte de una nueva era del desarrollo capitalista. La dinámica interna del capitalismo empuja a las grandes corporaciones, en su búsqueda del beneficio, a expandir sus operaciones a través de nuevos productos, nuevas tecnologías y nuevos mercados.

Las fusiones y las adquisiciones son el camino más corto para el crecimiento de las empresas, y presupone la unificación de capitales ya existentes, bajo una dirección unificada. Una fusión es el término genérico que se utiliza para señalar la combinación de dos empresas en la cual sólo una de ellas sobrevive, con prescindencia de la forma real de adquisición.

Bajo este contexto la corporación juega un papel muy importante, como instrumento de centralización de capitales sólo posible por el desarrollo y perfección del mercado de valores. En la corporación existe una separación entre la propiedad del capital y la dirección real de la producción.

FUSIONES DE GRANDES CORPORACIONES

Históricamente las fusiones siempre han venido en oleadas. En la primera gran ola a comienzos del siglo, las corporaciones americanas se organizaron como resultado de fusiones y quiebras, inicialmente en el campo de las finanzas y los ferrocarriles, para luego extender-

**** Economista. Profesora de la Facultad de Ciencias Económicas y Directora de la Escuela Académico Profesional de Economía. Email: eapeco@unmsm.edu.pe***

se a la mayor parte de las ramas de la producción. Las décadas de los años 20 y 60 tambien fueron épocas de fusiones. Pero el período más importante de fusiones y adquisiones empresariales ocurrió en los Estados Unidos durante la década de los 80. La más grande adquisición de la década fue la de RJR Nabisco que fue adquirida en 1989 por US$ 24,7 mil millones, por Kohlberg Kravis Roberts & Co (especialistas en tomas), le siguió la de Warner Communications adquirida en 1990 por Time Inc por US$ 14,9 mil millones, Gulf Oil que fue adquirida por Chevron en 1984 por US$ 13,3 mil millones, Kraft que fue adquirida en 1984 por Philip Morris por US$ 12,6 mil millones, y Squibb que fue adquirida en 1989 por Bristol – Mayers por US$ 12,5 mil millones, entre las quince principales fusiones[1].

De acuerdo a las palabras de Lawrence Gitman y Carl Mc Daniel: "La siguiente ola de fusiones será más allá de los mares. La estrategia será crear efectivos competidores globales."[2] De tal forma que el mundo ha seguido experimentando en los noventa las fusiones y adquisiciones, las tomas amigables, las tomas por la fuerza, la modalidad del caballero blanco, la de la píldora envenenada, entre otros.

Las fusiones se presentan en los noventa como megafusiones alrededor del mundo. "Los dos últimos años han visto las más grandes combinaciones en la historia: Citibank y Travelers, WorldCom y MCI, Daimler y Chrysler, y British Petroleum con Amoco para nombrar algunas. Muchas otras están pendientes, incluyendo Deutsche Bank y Bankers Trust, Exxon y Mobil, y Aetna con Prudential Health", entre otras[3].

De otro lado, la tendencia global de las megafusiones toma ribetes hostiles, como, por ejemplo, en el caso del Banque Nationale de Paris, que ofrece US$37 billones para comprar a sus rivales Paribas y Societe Generale de tal forma de convertirse en el banco más grande del mundo, con US$1,1 trillones en activos, 4 700 oficinas, 11 millones de clientes, 700 000 clientes corporativos, y 9 millones de clientes con tarjetas de crédito. Al respecto los funcionarios del gobierno francés han puesto en claro que prefieren un compromiso amigable, y que además no desean un banco extranjero jugando el papel del caballero blanco a favor de SG, porque eso disminuiría las oportunidades de Francia de desarrollar un campeón nacional hábil para competir en el mercado global. Sobre el particular, la Comisión Europea ha enviado una clara señal a los funcionarios del gobierno francés de no oponerse a las fusiones que involucren bancos fuera de sus fronteras, con el fin de proteger a posibles campeones nacionales[4].

De otro lado, también en el área de los bancos, **Unicrédito se fusiona con la Banca Commerciale de Italia**;

San Paolo Ini se une con Banca di Roma, **de tal forma que Italia consigue sus primeros megabancos**, mientras que los demás bancos se vuelven irrelevantes[5].

FUSIONES EN AMÉRICA LATINA Y EL PERÚ

América Latina no podía dejar de sentir los efectos de estas tendencias del capitalismo globalizado. De esta forma tenemos que entre las principales fusiones y adquisiciones en 1996 y 1997 se registran las de Unibanco con el Banco Nacional de Brasil, por US$ 1 000 millones, el Banco Santander de España adquiere el Banco Osorno de Chile por US$ 500 millones, Barrick Gold de Canadá adquiere Arequipa Resources por US$ 728 millones, entre las principales transacciones de 1996. En 1997 la más grande compra la efectúa el gigante americano Wal Mart Stores que adquiere Cifra, una empresa mexicana del sector comercio, por US$ 1 200 millones, Panamco de México compra HIT de Venezuela del rubro de bebidas y cervezas por US$1 000 millones, entre las principales fusiones en esta parte del continente[6].

En el Perú se dieron una serie de fusiones y adquisiciones en los diferentes sectores, siendo las principales adquisiciones las que efectuó Consorcio Fabril Pacífico que adquirió Nicolini Hnos, el Grupo Gloria que adquirió P& A D'onofrio, Nestlé que adquirió D'onofrio, Repsol que compró Solgas. En el campo financiero, el Grupo Luksic de Chile adquiere el Banco del Libertador, el Grupo Errázuriz de Chile adquiere el Banco República, **el Banco Sudameris, filial de la Banca Commerciale de Italia adquiere el Banco de Lima,** el banco Santander de España adquiere el Banco Interandino; asimismo adquiere el Banco Mercantil, el Grupo Luksic de Chile y el Banco Central Hispano de España adquieren el Banco del Sur, el Grupo Mapfre de España adquiere la Compañía de Seguros El Sol Nacional, The Bank of Nova Scotia de Canadá, adquiere el Banco Sudamericano[7]. En febrero de 1999 The Coca Cola Company adquirió el 50% de la Corporación Inca Kola (dueña de la marca) y el 23.66 % de la Corporación José R. Lindley (la embotelladora).

LA ADQUISICIÓN DEL BANCO WIESE

En junio de 1999 se concluyen las negociaciones de adquisición del Banco Wiese por el Banco de Lima Sudameris. Cabe recordar que en 1994 el Banco Wiese tuvo en la composición de su accionariado al Morgan Guaranty Trust con el 28% de las acciones de dicha empresa. A la fecha el nuevo Banco Wiese Sudameris, sólo conserva el nombre de Wiese, como una marca conocida en el medio local, porque el accionariado mayoritario le pertenece al Banco de Lima Sudameris con 64.83%

de las acciones, mientras que el Banco Wiese sólo mantiene el 35.17% restante

ASPECTOS GENERALES SOBRE EL BANCO WIESE

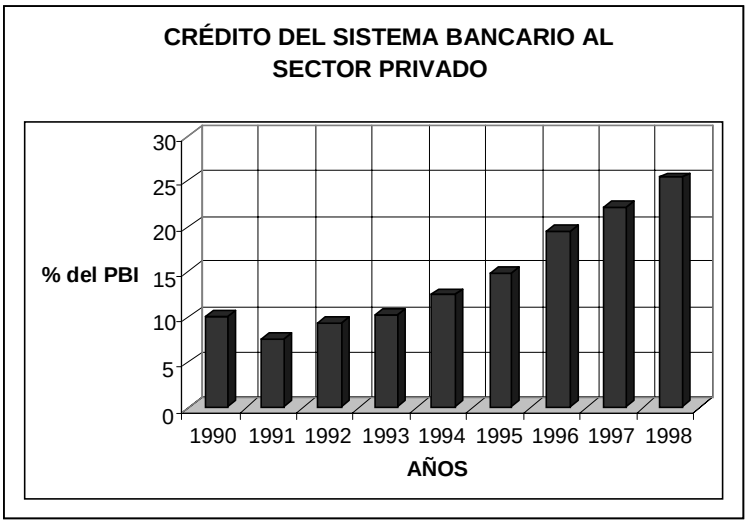
Entorno Global

El inicio de la presente década se ha caracterizado por llevarse a cabo una serie de cambios estructurales en la economía peruana, asimismo un aspecto resaltante fue la tasa de crecimiento del PBI de 13.1% obtenida en 1994, que fue la más alta de la década. Sin embargo, a partir de 1995 se inicia una etapa con una clara tendencia contractiva de la actividad económica que llega a convertirse en una situación de recesión a partir de 1998, de acuerdo a las estadísticas oficiales tal como puede verse en el Cuadro 1. De otro lado, los niveles de inflación indican un comportamiento declinante especialmente a partir de 1995, lo cual alentaba decisiones de mediano y largo plazo. En este entorno general se observa una participación cada vez mayor del Crédito del Sistema Bancario como proporción del PBI, ya que en conjunto empieza a expandirse de manera importante a partir de 1994; lo cual coincide con el aumento del producto en dicho año. Dicha variable constituye el 12.5% del PBI en 1994, continuando su mayor participación en los años siguientes, llegando a representar el 25.4% del PBI en 1998. Este desarrollo significa que hubo una etapa de expansión del crédito bancario sin el correspondiente correlato de la parte real.

CUADRO 1 PRINCIPALES VARIABLES AGREGADAS

	P.B.I.		CRÉDITO DEL SISTEMA BANCARIO AL SECTOR PRIVADO		
	Variación Porcentual	Inflación	M.N. % P.B.I.	M.E. % P.B.I.	TOTAL % P.B.I.
1990	-3.7	7,649.7	4.8	5.3	10.1
1991	2.9	139.2	2.9	4.6	7.5
1992	-1.7	56.7	2.8	6.6	9.3
1993	6.4	39.5	2.4	7.9	10.3
1994	13.1	15.4	3.3	9.2	12.5
1995	7.3	10.2	4.3	10.6	14.9
1996	2.4	11.8	5.1	14.5	19.6
1997	6.9	6.5	5.0	17.2	22.2
1998	0.3	6.0	5.1	20.3	25.4

Fuente ***:*** *Memoria 1998 del Banco Central de Reserva del Perú.*



Como es ampliamente conocido, el crédito en moneda extranjera es el que más se incrementó, pasando de 9.2% del PBI en 1994 a 20.3% de éste en 1998. Esta situación llevaba problemas potenciales para la banca, en la medida en que implicaba una alta vulnerabilidad frente al incumplimiento de pagos, dado el contexto macroeconómico, y la volatilidad que caracteriza a los Sistemas Financieros de los países emergentes.

De esta forma, la cartera atrasada del Sistema de Banca Múltiple se deterioró significativamente en 1998, llegando al 7% de las colocaciones brutas, luego de haber estado en niveles de 5% en los años previos. El Banco Wiese mantuvo una cartera atrasada por debajo del promedio del Sistema de Banca Múltiple; sin embargo, a partir de 1996 se aprecia el crecimiento de dichas cuentas, llegando en 1998 a 7.6% de las colocaciones brutas, proporción mayor que la correspondiente al sistema que fue de 7%. De otro lado, al observar el resultado de la cartera atrasada del Banco de Crédito, vemos que este banco mantuvo un manejo más cauteloso con porcentajes menores que los del Banco Wiese; sin embargo, a partir de 1996 dichas cuentas con problemas también empiezan a crecer para este banco, de tal forma que se sitúan en un nivel similar al del Banco Wiese de 7.7% en 1998. ¿Por qué se dieron esos resultados? ¿No se evaluaron bien las solicitudes de crédito? ¿Hubieron otros factores que llevaron a debilitar la situación de los bancos?

Principales Variables del Banco Wiese

En 1998 el Banco Wiese ocupaba el segundo lugar en cuanto al nivel de activos dentro del Sistema de Banca Múltiple, después del Banco de Crédito, tal como puede observarse en el Cuadro 2.

Como puede verse, el activo del Banco Wiese expresado en dólares alcanza su mayor nivel en 1997, para luego descender en 1998, situándose en el I semestre de 1999 por debajo del monto correspondiente a su similar de 1998 en 13%. En el caso del banco de Crédito, éste logra mejorar en 1998, sin embargo el nivel absoluto de los activos a junio de 1999 es inferior en 5.6% respecto a junio de 1998.

El nivel de pasivos del Banco Wiese expresado en dólares también se vio reducido a partir de 1998, mostrando una reducción de 13.4% a junio de 1999 respecto a los pasivos de junio de 1998. De manera similar el Banco de Crédito muestra cierta contracción en cuanto al nivel de pasivos totales, igualmente expresados en dólares. Asimismo, el patrimonio del banco Wiese indica una disminución de éste en el I semestre de 1999 respecto al nivel alcanzado en junio de 1998. Similar comportamiento tiene el banco de Crédito. Véase el Cuadro 3.

CUADRO 2 ACTIVO DE LOS BANCOS MÚLTIPLES
(En miles de US$)

	BANCO DE CRÉDITO	BANCO WIESE	BANCO CONTINENTAL	INTERBANK
1994	2,801,370	1,974,555	1,434,594	744,728
1995	3,649,056	2,606,382	1,959,377	978,296
1996	4,832,465	3,232,925	2,481,383	1,306,691
1997	5,367,867	3,930,048	3,105,489	1,610,382
1998				
Jun	5,710,090	3,808,834	3,343,499	1,627,134
Dic	5,466,377	3,429,000	3,133,298	1,695,859
1999				
Jun	5,387,154	3,303,018	2,896,285	1,557,671

Fuente *: Información Financiera. Superintendencia de Banca y Seguros. Al cierre de 1998 y al 30 de junio de 1999.*
Elaboración: *Propia*

CUADRO 3 PASIVO Y PATRIMONIO DE LOS BANCOS WIESE Y DE CRÉDITO
(Miles de US$)

	PASIVO TOTAL		PATRIMONIO	
	BANCO DE CRÉDITO	BANCO WIESE	BANCO DE CRÉDITO	BANCO WIESE
1994	2,523,665	1,815,276	277,705	159,279
1995	3,298,071	2,403,356	350,986	203,026
1996	4,395,401	2,994,669	437,065	238,255
1997	5,133,669	3,666,148	504,197	263,900
1998				
Jun	5,208,182	3,539,154	501,908	269,681
Dic	4,977,852	3,158,463	488,525	270,537
1999				
Jun	4,891,660	3,063,831	495,494	239,187

Fuente *: Información Financiera. Superintendencia de Banca y Seguros*
Elaboración: *Propia*

Los resultados del Banco Wiese medidos por las utilidades, expresadas en dólares, indican retrocesos de las mismas a partir de 1996, acentuándose más la reducción a partir de 1997, de tal forma que a junio de 1999 se tiene una contracción de las utilidades desde US$ 40,0 millones en diciembre de 1996 a US$3,9 millones en junio de 1999. Los bancos de Crédito, Continental e Interbank también afrontan situaciones de reducción de las utilidades sólo que con un año de desfase en el caso de los dos primeros bancos, tal como puede verse en el Cuadro 4.

Como puede verse debieron haber factores comunes que afectaron a los cuatro principales bancos múltiples de nuestro país, pero que de alguna manera afectaron mucho más al Banco Wiese. Cabe preguntarnos ¿por qué los demás bancos resistieron y el Banco Wiese no, considerando que este banco ha sido catalogado por algunas agencias especializadas como de mucho potencial? ¿Cuál fue la razón? ¿Mala administración? ¿Condiciones adversas? ¿Falta de uso intensivo de tecnología de punta? Volvamos nuevamente a nuestro análisis inicial en el cual los principales bancos sufrieron los efectos de algo que

CUADRO 4 UTILIDADES DE LOS BANCOS MÚLTIPLES
(En miles de US$)

	BANCO DE CRÉDITO	BANCO WIESE	BANCO CONTINENTAL	INTERBANK
1994	48,175	32,874	6,174	216
1995	79,758	42,877	42,077	20,365
1996	107,203	40,031	49,928	25,388
1997	91,567	30,594	40,990	26,332
1998				
Jun	36,045	14,266	17,934	8,693
Dic	48,219	20,796	29,113	15,153
1999				
Jun	16,151	3,935	8,493	1,853

Fuente ***:*** *Información Financiera. Superintendencia de Banca y Seguros*
Elaboración: *Propia*

no los deja consolidarse como grupos de empresarios que luego busquen mejores alianzas ¿Por qué el banco Wiese no fue capaz de identificar y resolver los problemas que encontró, o en todo caso de resolver los problemas que había identificado ?

Probablemente algunos de estos bancos hayan sido deficientes, y algo débiles frente a los cambios de orden macroeconómico, así como frente a la crisis asiática; sin embargo, deben haber algunos factores adicionales que afectaron en mayor medida al banco Wiese y que éste no supo manejar.

LOS ADR[8] DEL BANCO WIESE

En 1994 el banco Wiese decide ser la primera empresa peruana en acceder al financiamiento internacional mediante la emisión de ADR. Quienes compran este tipo de activos son generalmente inversionistas pasivos que buscan la inversión y por ende la ganancia, más que el control de la empresa. El precio de oferta inicial fue de US$19,75 por cada ADR, ascendiendo la oferta a US$ 51 079 346, con una relación de cuatro acciones por cada ADR.

La cotización de los ADR al final de cada trimestre muestra desde su emisión en 1994 a la fecha una tendencia declinante, con excepción de algunos trimestres en los cuales hubo alguna recuperación. Como puede verse en el Cuadro 5 la cotización de estos instrumentos a setiembre de 1994 fue de US$11,8, llegando a diciembre de dicho año a US$9,09, para luego cotizarse en 1998 en US$1,88, y finalmente al 20 de agosto del presente año tener un precio de US$0,75. ¡Qué tal caída ! De igual forma las cotizaciones de las acciones comunes del Banco Wiese experimentaron una contracción que se acentúa significativamente en 1998 y 1999, al pasar de S/.5,04 en diciembre de 1994 a S/. 0,66 al 20 de agosto de 1999.

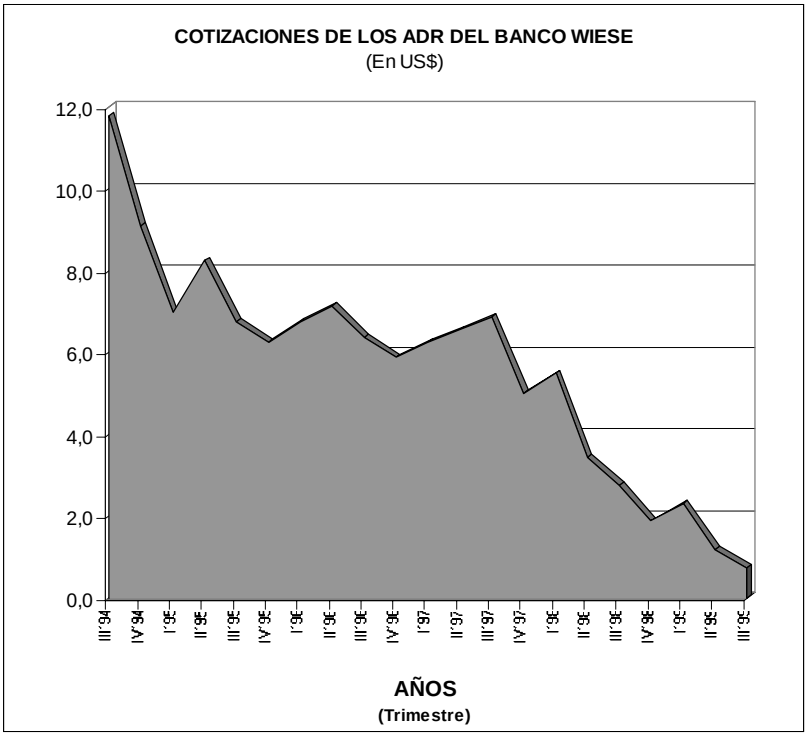
El comportamiento de los precios de estos valores nos indica que la percepción del mercado sobre la actuación del banco Wiese no fue positiva. Estos resultados evidentemente colocaban a dicho banco en una posición con pocas posibilidades de negociar. Una asociación o búsqueda de socios estratégicos en estas circunstancias hace presumir que las exigencias del nuevo "partner" tenían que ser grandes.

La emisión de los ADR expuso al banco Wiese a las leyes de la economía de libre mercado en un mundo financiero globalizado, en el cual la más mínima percepción de posibles menores ganancias, de pérdidas, de falta de solidez, llevaba consigo el castigo del retiro de la

CUADRO 5 COTIZACIONES DE LOS ADR DEL BANCO WIESE
(En US$)

	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	IV Trimestre
1994			11.80	9.09
1995	7.00	8.25	6.75	6.25
1996	6.75	7.13	6.38	5.88
1997	6.25	6.56	6.88	5.00
1998	5.50	3.44	2.75	1.88
1999	2.31	1.19	0.75 *	

* Al 20 de agosto de 1999.
Fuente: Wright Research Center - Wright Home Page.



confianza en el instrumento financiero, lo cual alimentó en gran parte la caída del precio de los ADR y de las acciones de dicho banco.

Esto nos lleva a reflexionar que la apertura del mercado hizo posible que nuestro banco local pudiera acceder al igual que las grandes corporaciones mundiales al mercado bursátil de Nueva York, es decir al mercado financiero del mundo, sujetándose como consecuencia de ello a las normas y leyes que rigen dicho mercado, de un lado; y, al mismo tiempo, a las reglas propias de nuestro mercado local, las cuales tienen como marco general los desarrollos macroeconómicos internos. En otras palabras el banco Wiese se sometió al elegir su decisión de financiamiento a varios frentes con los cuales lidiar, primero el frente interno con un entorno macroeconómico no muy favorable, un frente externo en el cual era escudriñado cuidadosamente en su actuación, y a la vez sujeto a los posibles cambios y crisis del sistema financiero internacional.

CONCLUSIONES

Cabe preguntarnos ¿ Fue esta reciente adquisición un buen negocio para el Banco Wiese? Si no lo fue ¿ Por qué

el Wiese lo hizo? ¿Qué situaciones llevaron a uno de los bancos nacionales más antiguos a entrar en una transacción así? Me pregunto nuevamente ¿ Qué llevó al banco de Lima Sudameris a efectuar esta compra? ¿El potencial del Wiese, la infraestructura del Wiese, la clientela ganada? ¿El precio de ganga? ¿Podrán los bancos peruanos forjar sus propios campeones nacionales capaces de transar favorablemente en las oleadas de fusiones y adquisiciones transnacionales? ¿Cuál es el costo de estas adquisiciones de ultramar para el Sistema Financiero Peruano? ¿Cuál es el interés del ahora megabanco italiano formado por Unicredito y Banco Commerciale a través del Banco Wiese Sudameris?

NOTAS

[1] *Gitman, Lawrence and Mc Daniel, Carl: "The World of Business" South Western Publishing Co. 1992. pág. 149.*

[2] *Ibid. pág. 35.*

[3] *Garten, Jeffrey E.: "Megamergers Are A Clear And Present Danger" , tomado de BusinessWeek, January, 25, 1999. Pág. 10.*

[4] *Edmondson, Gail: "The Man Who May Be King" , en BusinessWeek, July, 5, 1999. Pág. 22.*

[5] *Reed, Stanley; Rossant, John; Edmondson, Gail : "Dealmania!" en BusinessWeek, April, 5, 1999. Pág 19.*

[6] *"Fusiones y Adquisiciones en América Latina" en Comercio y Producción. Revista de la Cámara de Comercio de Lima. No 2265. Mayo de 1998. Pág. 60.*

[7] *Ibid. Pág. 62.*

[8] *Los ADR (American Depositary Receipts) representan acciones de compañías no estadounidenses que cotizan en las bolsas estadounidenses o de otros países desarrollados.*

New York Stock Exchange

ROEMERSWAELEN: Los Avaros

INGENIERÍA FINANCIERA DE LA PRIVATIZACIÓN

CARLOS PALOMINO SELEM *

RESUMEN

Este artículo tiene por objeto presentar los criterios del análisis financiero, incorporando el instrumental requerido por la innovación financiera que se ha producido en ese mercado, particularmente en su segmento conocido como Mercado de Capitales, donde las empresas estatales se han valorizado y privatizado.

I. Introducción

En la década de los noventa, la privatización de empresas estatales se convirtió para el Perú en un tema de importancia política y económica. Esta experiencia ha sido valiosa, entre otras cosas, porque condujo nuestra atención hacia el análisis financiero de las empresas en general, tema que venía concitando poco interés en quienes estudiaban las finanzas, como consecuencia de su menor empleo para fines de realización de los negocios. En la actualidad, bajo un escenario distinto producto no sólo de la privatización sino de profundizar el desarrollo de la economía de mercado el tema ha tomado vigencia. El presente documento tiene como propósito mostrar el esquema de análisis financiero de la privatización incorporando el instrumental propio de la innovación financiera producida en el mercado de capitales peruano; para ello este artículo consta de tres partes. Una primera, donde se muestran las variables relevantes de tipo macroeconómico que influyen en el flujo de capitales internacionales; la segunda parte, realiza una discusión analítica acerca de la validez del instrumental de análisis financiero apropiado para estudiar empresas en general y, en particular, las que buscan financiamiento en el mercado de capita-

**** Economista. Magister en Administración. Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM. E-Mail: d210078 @unmsm.edu.pe***

les. En esta parte no nos restringimos únicamente al debate en torno a ratios convencionales del análisis de los estados financieros de la firma; sino a la problemática de encontrar indicadores y métodos que nos ofrezcan información sobre el estado de las compañías. Finalmente, en la tercera parte, realizaremos una presentación de casos sobre empresas privatizadas, mostrando la validez de los planteamientos vertidos en la segunda parte.

II. Variables que Determinan el Flujo de Capitales Internacionales

Dentro del ámbito de los negocios en general[1] el concepto de *riesgo*[2] ha venido ocupando la atención de inversionistas y colocadores de fondos. El riesgo, como se entiende en la teoría financiera[3], se encuentra constituido por un riesgo de mercado y otro de tipo diversificable, este último eliminable por el hecho mismo de la diversificación. Podemos entender el riesgo de mercado, como un sinónimo cercano del llamado *riesgo país*, que engloba factores de tipo económico y no económico. La rentabilidad que buscan los inversionistas es la que pretende cubrir y sobrepasar dicho riesgo.

En términos formales es como sigue:

$$Re = i + ß*(Rm - i) \quad \text{— (1)}$$

Re es la rentabilidad mínima exigida de acuerdo al riesgo de mercado dado por el término i + ß *(Rm – i), el cual viene a ser la expresión del riesgo de mercado; siendo Rm, la rentabilidad del mercado; i, la tasa de interés libre de riesgo y "ß" el factor beta[4] que expresa el riesgo de portafolio representativo para este mercado[5]. Si bien la expresión (1) resulta válida sólo para mercados de capitales con eficiencia fuerte[6], esto nos ofrece el marco conceptual para el entendimiento del riesgo. Rm – i es la prima de riesgo para todo el mercado; y "ß" el factor de riesgo para cada uno de los sectores; por lo tanto, el modelo pondera el riesgo de mercado de acuerdo al riesgo del sector, de allí el concepto de riesgo equivalente. Si ß =1, el factor de riesgo de dicho sector, es similar al de mercado y la rentabilidad mínima que se exige a dicha inversión es: Rm, la rentabilidad de mercado; si ß >1 la rentabilidad de dicho sector o portafolio es mayor a la de mercado y; por ende, la rentabilidad exigida debe ser mayor para dichas inversiones; en caso de que 1>ß >0 corresponderían a portafolios cuyo rendimiento nos llevarían a pensar en inversiones cuyo rendimiento son menores a las de mercado, situación aceptable sólo en el caso de que la economía ingrese a una situación de crisis.

Partiendo de este modelo, se encuentran lo que denominamos las variables fundamentales de la economía del país, las cuales son para los analistas de inversiones las variables macroeconómicas. Para el presente texto resulta pertinente precisar las variables relevantes macroeconómicas a tomar en consi-

deración. En esta parte, considero importante señalar que dichas variables son de base; es decir, que afectan el riesgo, pero no significa que son determinantes del flujo de capitales hacia un país. El debate sobre flujo de capitales es particularmente complejo y la percepción que se tenga sobre sus determinantes se ve enriquecida por acontecimientos relativamente recientes como el "efecto tequila", la crisis asiática, los problemas de deuda pública en Rusia y Brasil.

Trabajos recientes como el de Froot, O'Connell y Seasholes (1999)[7], el mismo que cubre el espacio de tiempo de estos acontecimientos desde 1994 hasta 1999 concluye que los flujos de capitales internacionales no están relacionados tan estrictamente con el comportamiento de dichos fundamentales y, más bien, muestra correlación significativa con las expectativas respecto a las tendencias que sigue el movimiento de la economía internacional en lo que respecta a los tipos de interés o la inflación; no en las economías locales de los países sino de la economía mundial. Como se expresa en el medio de la banca de inversión, el flujo dependerá de lo atractivo que hagamos la inversión en determinados sectores respecto a lo que acontece a nivel mundial.

Volviendo a los fundamentales, un estudio del Banco Mundial hace referencia a los determinantes de los flujos de capitales internacionales. Estos factores, en términos económicos, corresponden a las variables siguientes:

- Crecimiento de la Inversión respecto al Producto Bruto Interno (PBI).
- Volatilidad del Tipo de Cambio Real(TCR)
- Crecimiento de la Inversión en Exportaciones respecto al PBI.
- Variación de la Balanza Comercial respecto al PBI.

Cuadro Nº 1
Indicadores Macroeconómicos de los
Principales Receptores de Capital Privado
(en Porcentajes)

Países Receptores	Variación TCR (1)	Variación Inversión/PBI (2)	Flujo de Capitales Privado L.P. (3)
Malasia	-1	7.6	9.4
Chile	1.8	3	4.9
China	-12.5	1.9	5.0
Países No Receptores			
Perú	10.4	-4.0	1.3
Argentina	12.2	-1.8	3.0
Polonia	9	-11.2	1.0

(1) De 1990 a 1994
(2) De 1990 a 1993 frente a 1985 a 1989. Se ha medido a partir de términos nominales.
(3) De 1990 a 1993. Se ha medido en términos relativos en relación al PBI.
Fuente: Dadush U. & M. Brahmbhatt (1995).

En el cuadro Nº 1 mostramos los resultados de dicho trabajo, en este sentido la evidencia muestra una estrecha correlación entre flujo de capitales del exterior y las mencionadas variables; en efecto, el flujo resulta mayor cuanto mayor es el valor de la inversión dentro de su participación en el PBI y, particularmente, cuando esta inversión se orienta hacia la producción de bienes dirigidos al mercado internacional. Hoy existe consenso dentro de las gerencias de la banca de inversión y los economistas que la *inversión privada* no sólo tiene efectos importantes en el largo plazo a través de su impacto en la tasa de crecimiento del PBI, sino que reviste particular importancia en el corto plazo y esto se debe a que posee un carácter anticíclico, es decir estabilizador, dependiendo de la modalidad en que ésta ingresa a un país. En este sentido, la *inversión privada* se convierte en una variable relevante para el equilibrio del sistema económico[8].

Nos referimos particularmente a la *inversión directa extranjera*, la inversión en activos tangibles proveniente de no residentes en el país. En las últimas crisis, cuyo perfil se ha caracterizado por "shocks" cambiarios o drásticas elevaciones en los tipos de interés (caso del Brasil) seguido de un proceso de contracción económica, las economías que se han visto menos afectadas han sido aquellas en las cuales el flujo de capitales internacionales se han colocado en términos de inversión en activos tangibles con fines de producción transable o servicios hacia el exterior. La explicación se encuentra en que esta inversión no se constituye en divisa para fines de lo que se denomina "especulación", sino que trae consigo dos efectos. Uno es que refuerza la demanda agregada compensando el impacto recesivo que ha seguido a los shocks externos, el otro es que la divisa que ingresa dentro del circuito de la producción y comercialización se dirige a la exportación, reduciendo el riesgo de cambio por su impacto en la balanza comercial.

La *volatilidad*[9] *tipo de cambio real* como lo mencionan algunos expertos[10] es variable determinante para tomar las decisiones de inversión en el sector exportador. En efecto, el tipo de cambio real es un criterio para evaluar la rentabilidad real de las exportaciones; por consiguiente, la estabilidad de ésta permite un grado de confianza en dirigir inversión hacia el sector. La evidencia empírica indica que los países con poca volatilidad en sus tipos de cambio real son países con trayectoria exportadora y ha sucedido lo contrario con aquellos que han presentado alta volatilidad en éste.

III. Indicadores Financieros para el Análisis Financiero de Empresas

En esta parte incorporamos el cambio de enfoque respecto al tratamiento tradicional que se ha venido dando al

análisis financiero en el contexto peruano.

Los indicadores son un tema que guarda bastante semejanza con lo que acontece en las ciencias de la ingeniería o la medicina. En efecto, el problema consiste en encontrar aquel o aquellos que mejor expresan la situación o cuadro[11] que vienen atravesando las compañías; por tanto, no es necesario hacer referencia a todas las razones o ratios financieros. Por ejemplo, el valor del *Ingreso por Ventas*, que se registra en los estados resultados, ha sido por un tiempo un indicador de relevancia para el caso de las empresas de la industria minera, debido a que éste era un determinante importante de su utilidad y, por ende, del valor que toma la cotización de sus acciones en el mercado[12]. Dentro de las tendencias que se experimentan al interior de esta industria, como es en el caso del cobre, como consecuencia de su sustitución por la fibra óptica; o del oro, por la decisión de los Bancos Centrales de Europa de realizar sus reservas en oro, el ingreso por ventas ha pasado a ser un indicador de primer orden para dejar su sitio a los *Costos de Producción* como principal indicador financiero, por lo menos en las firmas de estos dos segmentos de la industria minera. Se piensa que las compañías mineras en cobre u oro que estarán en mejor posición son aquellas que consigan mayores reducciones en sus costos de producción.

Otro ejemplo acontece asimismo con el sector telecomunicaciones; en éste el comportamiento de los ingresos por ventas, también expresa el dinamismo del sector y sus empresas. En efecto, éste debe su atractivo a la innovación alcanzada en el producto, la profundización en el consumo y la diversificación de bienes y servicios; pero, también en el poder adquisitivo de la población para mantener[13] un medio de comunicación en su propiedad. Las compañías telefónicas más cotizadas en el mercado son aquellas que han avanzado en estos aspectos y ello se refleja en el comportamiento de sus ventas y su utilidad.

De otra parte, indicadores aprendidos dentro del análisis financiero tradicional, como son Deuda de Largo Plazo (L.P.) / Patrimonio y Deuda L.P / Total Activo, se consideran de relevancia, sobre todo cuando la firma busca socios para mejorar cualitativamente su performance[14].

Partiendo de este marco conceptual, el análisis financiero ha incorporado dos tipos de indicadores. Primero, los que muestran de forma más exacta los resultados que la empresa alcanza producto de su eficiencia operativa y, segundo, aquellos que se refieren a la valorización de ésta.

III.1 Indicadores de Rentabilidad

Dentro de los ratios que expresan la calidad de los resultados se halla el EBITDA (utilidad antes de intereses e impuestos), este indicador se define de la forma siguiente:

(Utilidad de Operaciones + Gastos de Depreciación) / Número de Acciones — (2)

Donde el numerador es una expresión del ingreso de fondos que proviene de su operación. Por tanto, el cociente muestra el resultado operativo por acción; el mismo que se debe interpretar como un valor aproximado de la eficiencia operativa por acción o rentabilidad económica por acción; toda ella "limpia" de los gastos financieros que resultan de la gestión financiera y no de la eficiencia intrínseca al proceso de producción y comercialización; y de los impuestos de tercera categoría, determinados de forma exógena a la firma. En general, los ratios o razones financieras que tienen que ver con la utilidad por acción, como la utilidad neta por acción, tienen por lo menos alto grado de correlación con la valorización de la empresa y su cotización.

Finalmente, resulta pertinente mencionar que el numerador de la expresión (2), también manifiesta la capacidad de la firma para hacer frente al servicio de deuda; así, si la Utilidad Operativa > Servicio de Deuda, la capacidad de pagos se encuentra, con mayor probabilidad, garantizada por el excedente operativo de la firma.

III.2 Indicadores de Valorización

Este tipo de indicadores ha pasado a ser un tema en los libros de textos de finanzas corporativas[15] en la parte referente a análisis financiero. Los indicadores de importancia son los siguientes:

- Valor de Empresa.
- Ratio Precio Ganancia (PER)
- Valor en Libros de la Acción (VL)

El *Valor de la Empresa (VE)* definido como:

$$VE = C + D \quad — (3)$$

Siendo C la capitalización bursátil, igual a la cotización de la acción multiplicada por el número de acciones en circulación; y "D" el valor de la deuda financiera, deuda de largo plazo.

En un mercado de eficiencia fuerte[16], donde el valor de la acción transmitiría información completa sobre las expectativas acerca del performance de la misma, este indicador serviría para

orientar las decisiones para inversión, compra o adquisición de empresas.

El PER definido de la forma siguiente:

PER = C / (U/Número de Acciones) — (4)

Siendo U la utilidad neta del ejercicio y expresando C la cotización promedio anual, este indicador se interpreta como el periodo de recuperación de la inversión en acciones de la firma. Para compañías en crecimiento esta razón debe ser bastante baja alcanzando valores por alrededor de 5 años[17].

El *Valor en Libro (VL)* definido por:

VL = PAT / Número de Acciones — (5)

Siendo PAT el valor del patrimonio, resulta en un indicador que refleja el valor que se viene agregando por acción proveniente del resultado que se añade del ejercicio en cada año. Esto siempre y cuando se mantenga *ceteris paribus* el capital social y las reservas legales u otra cuenta de menor importancia.

En términos conceptuales, considerando la reserva legal igual a cero (dado que es un aspecto formal de la Ley de Sociedades), si los resultados acumulados se capitalizaran, entonces el valor proveniente del patrimonio por acción sería el valor que tomaría cada acción producto de la eficiencia de la empresa; es decir, sería una "proxi" del verdadero valor de las acciones, dado que las utilidades vendrían en valor de mercado.

IV. Evidencia Empírica: Comentarios

Esta parte no tiene como propósito realizar un análisis de empresa, ni un análisis financiero a profundidad; lo que busca es probar la validez que tienen los indicadores financieros presentados en la parte III para transmitir información de carácter estratégico acerca de la situación de la empresa y tomar decisiones de inversión respecto a ella. En esta dirección, es que hemos tomado dos compañías privatizadas, una de ellas es Telefónica del Perú S.A. y la otra la Empresa Generadora de Electricidad de Lima EDEGEL S.A.

1. Caso Telefónica del Perú S.A.

Considerada como una importante experiencia en privatización, Telefónica resulta ser una empresa con poco dinamismo; esto no significa que el sector en el que se encuentra no sea rentable, incluso existe un consenso de que éste es un sector atractivo. El poco dinamismo a que nos referimos se expresa en el crecimiento de los *Ingresos por Ventas* (véase cuadro Nº 2). Limpiando la serie del factor macroeconómico que corresponde al proceso de crisis que ha venido viviendo nuestro país desde mediados de 1997 expresado en la tasa de de-

Cuadro Nº 2
Indicadores Financieros Relevantes para la Inversión y Financiamiento
Caso de Telefónica del Perú S.A.
1995-1998

INDICADOR	1995	1996	1997	1998
Crecimiento Ventas	46.70%	30.77%	24.15%	1.10%
Deuda L.P. / PAT	4.30%	9.30%	10.40%	53.50%
Deuda / Activo Total	3.10%	5.80%	6.10%	21.90%

Fuente: Vademecum Bursátil; Bolsa de Valores de Lima; varios años.
Elaboración propia.

Cuadro Nº 3
Indicadores Financieros de Resultados y Rentabilidad
Caso Telefónica del Perú S.A.
1995-1998

INDICADOR	1996	1997	1998
EBITDA	8.08	9.72	7.0
Utilidad Neta /N. Acc.	0.4	0.47	0.4

Fuente: Vademecum Bursátil; Bolsa de Valores de Lima; varios años.
Elaboración propia.

Cuadro Nº 4
Indicadores Financieros para Valorización de Empresa
Caso Telefónica del Perú S.A.
1995-1998

INDICADOR	1995	1996	1997	1998
Market Cap.	6,870,891	7,253,587	9,128,727	5,964,253
PER	9.43	12.15	12.95	13.71
Valor en Libros	1.59	1.95	2.24	1.83

Fuente: Vademecum Bursátil; Bolsa de Valores de Lima; varios años.
Elaboración propia.

crecimiento del PBI, las ventas y el comportamiento de sus resultados (ver cuadro Nº 3) no hacen referencia a una compañía que despierte expectativas. El valor de los indicadores de utilidad no se discute por su valor o tamaño, sino por la tendencia que toman estos desde 1995 (después de la privatización de la firma en 1994) hasta hoy. Estos indicadores muestran un estancamiento y hasta un retroceso, lo cual se debe, por un lado, a la economía peruana que no expresa una clara tendencia expansiva a mediano plazo respaldada en la dinámica de las reformas estructurales, perdiendo presencia en el portafolio de los inversionistas extranjeros. Por otro lado, el mercado peruano resulta estrecho y altamente concentrado, con una capacidad bastante restringida de consumo,

como consecuencia del nivel de sus ingresos disponibles.

Lo anterior se sustenta en las cifras mostradas en el cuadro Nº 4, que expresa el desaliento de los inversionistas extranjeros por la adquisición de títulos de Telefónica del Perú en Nueva York[18]. Los indicadores expresan el bajo valor que se otorga a las acciones de Telefónica.

Agregando a los esfuerzos de Telefónica por imprimir competividad a su organización, como es el caso del lanzamiento al mercado de productos como las modalidades de pre-pago (en celulares), para un mejor control de las llamadas por parte de la empresa y sus clientes, y de líneas como la 147 (para telefonía fija), pasando por los teléfonos populares y la reducción de costos de adquisición de líneas telefónicas (todo lo cual permite ampliar el mercado de Telefónica hacia segmentos de menores ingresos), la firma requiere hallarse dentro de un contexto que estimule el consumo de los servicios de telefonía. Este contexto es el impulso que dan las reformas estructurales, llegando incluso a medidas como la reducción de los impuestos indirectos como el Impuesto General a las Ventas, lo que mejoraría el ingreso disponible de los consumidores.

2. Caso Empresa de Generación Eléctrica de Lima (EDEGEL)

En lo que respecta a la industria de generación de electricidad, presenta dos indicadores importantes de su dinamismo. Uno es el ingreso por ventas, que resulta variable derivada del comportamiento del PBI; el otro, que expresa su propia eficiencia operativa, es el costo de producción de energía. De acuerdo al cuadro Nº 5 esta última variable ha experimentado una reducción importante desde su privatización. A pesar de ello, la utilidad neta por acción casi se ha estancado (véase cuadro Nº 6) lo que se debe al comportamiento de los ingresos por ventas que tiene que ver con el desenvolvimiento del nivel de actividad económica. Estos argumentos explican el comportamiento de los indicadores de valorización de la empresa, con una capitalización bursátil baja, como se muestra en el cuadro Nº 7.

Resulta muy posible que el efecto de los ingresos sea mayor a los costos en la utilidad de la empresa, por tal razón la preferencia de los inversionistas por mantener acciones de dicha empresa en su portafolio no es de importancia. Sería una hipótesis importante investigar si este es el motivo por el cual en la legislación de éste tipo compañías de servicios públicos, el debate se centra en la política de precios y su administración. Es decir, cómo se deben fijar los precios y estimular la competencia, evitando prácticas monopólicas, la no

Cuadro Nº 5
Indicadores Financieros Relevantes para la
Inversión y Financiamiento
Caso de EDEGEL S.A.
1995-1998

INDICADOR	1995	1996	1997	1998
Crecimiento Ventas	13.60%	4.03%	8.20%	-16.24%
Cost. Produc/Ventas	0.56	0.39	0.37	0.13
Deuda L.P./ PAT	0.06	0.06	0.21	0.27

Fuente: Vademecum Bursátil; Bolsa de Valores de Lima; varios años.
Elaboración propia.

Cuadro Nº 6
Indicadores Financieros de Resultados y Rentabilidad
Caso de EDEGEL S.A.
1996-1998

INDICADOR	1996	1997	1998
Utilidad Neta /N. Acc.	0.081	0.07	0.073

Valores proyectados
Fuente: Vademecum Bursátil; Bolsa de Valores de Lima; varios años.
Elaboración propia.

Cuadro Nº 7
Indicadores Financieros para Valorización de Empresa
Caso EDEGEL S.A.
1995-1998

INDICADOR	1995	1996	1997	1998
Market Cap.	-	1,139,549	970,397	685,510
PER	-	15.59	15.02	10.24
Valor en Libros	-	1.95	1.21	1.31

Fuente: Vademecum Bursátil; Bolsa de Valores de Lima; varios años.
Elaboración propia.

transparencia de la información que éstas transmiten a sus usuarios en la facturación o la poca equidad que se asume en el tratamiento que da el Estado a los consumidores.

Conclusión

En términos sólo económicos, las variables que componen los fundamentales de la economía, dentro de ellas la inversión en activos tangibles, son variables que permiten establecer el nivel de riesgo país; pero, sólo sirven para ello las variables que explican el flujo de capitales internacionales, no sólo se limita al perfil que tomen estos fundamentales. Estos pueden servir para ofrecer cierta garantía para una llegada de capitales, pero eso no basta; es preciso crear

condiciones para hacer que los sectores de actividad económica sean atractivos para los inversionistas extranjeros. Pueden ser de tipo tributario, pero también ubicarse con mayor énfasis en la organización industrial que se construya. Por tal motivo, es necesario tener cuidado, porque ello nos puede llevar a prácticas de mercado que no fomenten la competencia, la transparencia y la equidad, trayendo así problemas con los que deben ser los beneficiarios finales: los consumidores.

Un punto relevante en el plano conceptual viene a ser la necesidad de identificar los indicadores que mejor expresan la situación de la firma, aquí no existen recetas, ni es una tarea mecánica la de aplicar siempre la misma tabla de ratios y razones; ésta, más bien, es una labor que nos lleva un tiempo importante en nuestro trabajo que es necesario invertir.

NOTAS

[1] *En el ambiente académico, el concepto de riesgo también se ha venido tomando con mayor consideración; la enseñanza de los modelos de portafolio en los cursos del pregrado y graduados expresa la importancia del concepto.*

[2] *Para fines de nuestro análisis no buscamos ir contra la opinión, ni omitir o desconocer la literatura acerca de la relevancia actual que toma el concepto de* ***incertidumbre****, término más cercano a lo que hoy se experimenta en nuestra realidad. Eventos como las recientes crisis, específicamente, la asiática, el problema en Brasil y Rusia son sucesos no anticipados con claridad y donde la base informacional es un factor que no permite predicción alguna; esto nos remite al concepto de incertidumbre. Para una lectura a profundidad sobre la importancia de éste término remítase a Drucker (1996).*

[3] *Véase Brealey & Myers (1994)*

[4] *Para un modelo de un solo factor.*

[5] *Beta es un indicador de riesgo bastante sofisticado, puesto que relaciona la variabilidad del sector vinculándola con la variabilidad del mercado. Se define como sigue: B = Covarianza (Rj,Rm) / Varianza (Rm); para Rj la rentabilidad "R" en el sector "j".*

[6] *La definición de eficiencia fuerte proviene de Fama (1991), para el cual un mercado de valores que presenta eficiencia fuerte debe cumplir con el modelo autoregresivo siguiente:* $P_t = P_{t-1} + e_t$*; siendo «P» el precio del título, E el operador de valor esperado de la distribución de errores "e" en el momento "t":* $E(e_t)$*. Donde se deben cumplir las condiciones siguientes:* $E(e_t)= 0$*, la Varianza de*$(e_t) = \overline{s}$*, la covarianza de* $E(e_{t-1})*E(e_t) = 0$*, y que además la función de densidad de "e" sea una normal (N): Ne.*

[7] *Aparecido en un* working paper *de la Escuela de Negocios de Harvard, forma parte de un debate en torno a los flujos de capitales internacionales hacia las economías emergentes que viene desde comienzos de la década de los noventa a raíz de la realización de las reformas estructurales en la región.*

[8] *Hacia la década de los sesenta, el debate entre Keynesianos y Monetaristas hacía referencia al carácter estabilizador del gasto y la inversión pública, hoy este rol de estabilizador del gasto y la inversión parece pasar nuevamente a ser responsabilidad del sector privado.*

[9] *La volatilidad se define como la varianza o la desviación estándar del tipo de cambio, en este caso real.*

[10] *Es el caso de Arnold Harberger.*

[11] *Análogo al concepto de cuadro clínico.*

[12] *El trabajo de Cáceres y Nagamine, aunque realizado para los años ochenta, sobre la*

relación entre cotización de las acciones y los ingresos obtenidos por la industria minera, sirve para apoyar nuestra apreciación.

[13] *No decimos 'comprar' dado que el costo de adquisición se ha reducido de forma significativa.*

[14] *Una prueba de ello es el caso de la Corporación Graña & Montero (GyM).*

[15] *Un ejemplo de ello es el texto de R. Brealey & S. Myers: Principios de Finanzas Corporativas, 1987.*

[16] *El concepto se encuentra en Fama (1991) y se refiere a aquellas acciones que poseen profundidad en el mercado; es decir, una frecuencia de negociación de 100% y un gran número de transacciones por día para formar cotización.*

[17] *Por ejemplo, la Guía de Euromoney para 1993.*

[18] *Donde se negocian los ADR de la firma.Los ADR son certificados que se negocian en la Bolsa de Nueva York y representan un paquete de acciones de compañias no residentes en Estados Unidos.*

BIBLIOGRAFÍA

BOLSA DE VALORES DE LIMA: Vademecum Bursátil, varios años.

BREALEY, R.& MYERS, S.; 1994: Principios de Finanzas Corporativas; McGraw Hill Hisponoamérica; Cuarta Edición México D.F.

DADUSH, U. & BRAHMBHATT, M.;1995: Cómo prevenir el cambio de dirección de los flujos de capitales; Finanzas & Desarrollo; Diciembre; Vol. 32, N. 4.

DRUCKER, Peter; 1996 La Administración, La Organización basada en la información, La Economía y La Sociedad; Grupo Editorial Normas; Bogotá.

EUROMONEY INSTITUTE; 1993

FAMA, Eugene;1991:"Efficients Capital Markets II; Journal of Finance; Vol. 46, N.5 *Guide Euromoney; Inglaterra; Reino Unido.*

FROOT, K; O'CONNELL, P. & M. SEASHOLES; 1999: The Portfolio Flow of International Investor; Working Paper Agosto; Harvard Business School.

Carl SPITZWEG: El Poeta pobre

PRIVATIZACIÓN Y SERVICIOS DE SALUD

CÉSAR SANABRIA MONTAÑEZ *

RESUMEN

Se examina cómo las políticas económicas y de salud aplicadas en el Perú muestran signos claros de transferencia de responsabilidades hacia los individuos y, en general, hacia el sector privado, denotando un cierto desarraigo del Estado por la salud de la población. El autor propone una política alternativa utilizando la privatización de los servicios de salud como una herramienta del cambio.

El desarrollo de las sociedades en las últimas décadas ha planteado cambios trascendentes y profundos en todas las esferas de la vida misma; la economía ha acudido, como ciencia social, a explicar muchos de estos procesos y sobre todo a plantear alternativas para mejorar las decisiones de los agentes de modo que los recursos utilizados sean de mayor beneficio y bienestar para la población.

Entre los principales instrumentos de la economía se inscribe la política económica que, en la mayoría de países, ha permitido el desarrollo de elementos para controlar los problemas de inflación y grandes crisis, es decir que hay herramientas para "salvar" escollos que antes no lograban ser resueltos. Es evidente que ante diversas variables encontraremos medidas y pautas de política económica que logren hacer frente a los problemas.

Muchos conceptos económicos son utilizados para precisar y decidir sobre aspectos diversos. Es cierto también que a pesar de este desarrollo muchos problemas, como el hambre, la indigencia, la falta de empleo, etc., no han sido resueltos, y es que ello no sólo corresponde a una atinada política económica, sino que sobrepasa el mero entendimiento económico.

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

Entre las herramientas de las políticas económicas se encuentra la privatización que, en los moldes de los hacedores de política económica, es el traslado de activos públicos al sector privado y con ella la dirección, control, gestión y riesgo a cargo de los agentes privados.

En la economía peruana, la política económica ha tenido en la reducción del Estado y la privatización uno de los ejes del ajuste estructural que busca encontrar en el sector privado un rol de liderazgo en el desarrollo y crecimiento económico del país, ello en teoría, pues le daría a la producción u oferta peruana mayor capacidad competitiva a partir del desarrollo empresarial privado.

Por ello la disminución de la actividad pública implicaba que, al liberalizarse grandes sectores de la economía, los órganos antiguos de control de gestión dejarían de cumplir con las funciones que anteriormente tenían asignadas para asumir un nuevo rol, más normativo y regulador, con el objetivo de promover la inversión privada.

En cuanto a la privatización, el gobierno eliminó varios monopolios del sector público y elaboró un plan para cambiar la participación del Estado en las empresas públicas. Este proceso ha sido lento y complicado, importantes empresas han sido privatizadas y los resultados han sido muy discutidos, lo que sí es cierto es que el gobierno logró grandes ingresos por la venta de empresas públicas

El problema en muchos países, y entre ellos el nuestro, es el modelo económico que se implementa que, en el marco de las políticas liberales aplicadas, han dejado un escaso margen para la integración y el desarrollo. Por esto, no se han integrado los sectores productivos para la generación de mayor empleo y producto, ya que la concepción del modelo no permite desarrollar políticas sectoriales.

Entonces, las limitaciones están en el modelo económico que viene privilegiando la política económica del gobierno actual, pues uno de los problemas más trascendentes en los países, cualquiera sea su desarrollo, es la búsqueda del bienestar de las personas y la optimización en el uso de los recursos que se asignan para ello; todo evidentemente como resultado de la performance económica alcanzada, es decir como efecto terminal de un proceso en el que la economía y sociedad intervienen, tanto en la plasmación del modelo a seguir como en las medidas para mantener o desarrollar cierto tipo de elementos que den viabilidad a propuestas que finalmente se relacionan con la satisfacción de las personas.

Y no se trata de manifestar que las privatizaciones sean malas o buenas, sino señalar qué efectos tienen en la población, cuál es el rol del Estado frente a

ello en el proceso de desarrollo del bienestar. Es evidente que las principales privatizaciones han traído consigo mayor inversión, un manejo menos ligado al derrroche y corrupción estatal, pero los efectos en la población se traducen en que dadas sus características cuasi monopólicas, devienen en productos con precios elevados y con una actuación de los entes reguladores muy tenues frente al accionar de estas empresas privatizadas.

La política económica y la privatización de la salud en el Perú

Tomando como referencia el inicio de la presente década, el hecho de nuevas políticas económicas que ***liberalizaron*** los precios, tales como tipo de cambio, tasa de interés y salarios, dio una ***apertura externa*** para la libre importación con tendencia hacia aranceles uniformes y bajos, libre exportación, libre movimiento de capitales y libre cambio; asimismo, un ***redimensionamiento*** del Estado, redefiniendo sus funciones, su intervención selectiva; y también la ***privatización*** de las empresas públicas, reducción del tamaño del Estado y del gasto público.

Así se convertía la privatización de la economía y sociedad en uno de los elementos más significativos del proceso de modernización, pues al priorizar el desarrollo de las actividades productivas en manos privadas, se planteaba el inicio de un proceso de fomento y desarrollo de una cultura que ubique al individuo privado como el centro social.

En este marco y bajo el criterio macroeconómico con el que se maneja el modelo económico, resulta evidente dejar de lado el campo sectorial, en el sentido de abordar su problemática con instrumentos y medidas sectoriales, pues según los preceptos liberales, corregir el todo, en el sentido de desarrollar mercados competitivos y liderados por el sector privado, llevaría al desarrollo económico social de la población. Así no sólo los sectores productivos fueron abandonados, sino también los sectores sociales y entre ellos el sector salud.

En el primer quinquenio de la presente década, el sector salud anduvo sin un rumbo definido en términos de política de salud, aunque la política económica y el perfil liberal se reflejaban en los criterios para la toma de decisiones. No debemos olvidar que este sector agrupa a tres grandes sub-sectores: el sector público compuesto por el Ministerio de Salud (MINSA), la Sanidad de las Fuerzas Armadas y Policiales y mínimamente por puestos sanitarios municipales. Otros sub-sectores son la seguridad social y el sector privado.

El MINSA, en primer término, desarrolló una dinámica muy austera a partir de un proceso de racionalización de personal, posteriormente pasó a cumplir funciones de ente normalizador del sistema de salud. Su papel en la oferta

de servicios se vio limitado por su propia desorganización y uso de recursos y, de acuerdo con la nueva concepción de división del trabajo, se dedicó a brindar servicios de salud en el marco prioritario de la atención primaria y a realizar actividades preventivas y promocionales.

Estas intervenciones, cuyo costo de oportunidad no ha sido evaluado (y menos aún su beneficio o efectividad en relación con el costo), cuentan con el apoyo de organismos internacionales y no están incluidas en un programa integrado y nacional de salud que establezca las prioridades de acuerdo con las necesidades reales de inversión.

Respecto de cambios en lo que es la privatización de servicios de salud, el MINSA puso en marcha dos Programas. Uno, el de Recuperación de Costos, mediante el cual el financiamiento de los servicios de salud estaría a cargo del sector privado, en este caso las familias que no tenían ni tienen acceso a la seguridad social. El otro son los denominados CLAS, Programa de Atención Compartida con las comunidades (campesinas principalmente) y las ONG de 300 puestos sanitarios, también asociado a un proceso de gestión compartida, resaltando el problema del financiamiento de los servicios de salud que luego de un período estaría a cargo del sector privado, es decir los hogares. Este último programa actualmente está siendo evaluado.

El Seguro Social de Salud (ESSALUD), antes IPSS, es el que mostró mayor compatibilidad con el proceso de cambios planteados con la reforma del Estado y la privatización, pues a partir de conceptos de eficiencia se planteó un proceso de racionalización de recursos, desarrollo de calidad y utilización de criterios de reducción de costos. Para ello se valió de una gestión que aprovechó el nuevo marco normativo en el contexto del ajuste estructural.

Así, el concepto de privatización llevó a utilizar los servicios que eran requeridos para el funcionamiento de los centros hospitalarios. Usa los servicios de empresas de limpieza, cocina, seguridad, mantenimiento, estudios, fiscalización, de personal administrativo y asistencial, de clínicas privadas, consultorios particulares, etc. Es decir, practica una política de manejo de costos variables y, en lo posible, reduce costos. Aquí estaríamos hablando de financiamiento, a través de fondos de la seguridad social, a empresas privadas por brindar servicios de salud.

La atención en los servicios de salud mejoró en forma considerable, si bien con limitaciones en la espera y en la atención de enfermedades menores. La cobertura que brinda es total. La prestación vía niveles de atención desarrollada actualmente ha liberado a los grandes hospitales de la demanda por enfermedades menores, pero ha agravado la situación de los centros de salud por la

Vincent VAN GOGH: Mi cuarto en Arlés

afluencia de mayor cantidad de personas y por los escasos recursos, infraestructura y personal con que cuentan.

En lo que respecta a la reducción de costos, el funcionamiento del IPSS, en términos de su manejo financiero interno, basó su accionar en la idea de constituirse en una institución administradora de fondos y prestadora de servicios de salud; por ello, cada región u hospital mayor se ha convertido en un centro de costos, lo que le permite evaluar el financiamiento de sus labores asistenciales.

Es evidente que los cambios en la gestión de los servicios médicos posibilitados por el MINSA, al desarrollar recuperación de costos (financiar los servicios de salud por las familias), y encargar la administración de puestos sanitarios a las comunidades o a los organismos no gubernamentales, y los cambios en la gestión del IPSS, mediante la utilización de servicios de terceros, constituyeron dos formas distintas de privatizar la salud en el país.

Tenemos, entonces, que el actual gobierno planteó desde sus inicios y en diferentes formas la privatización en los

servicios de atención de la salud. Además, los cambios en la economía y en la sociedad peruanas han dado las pautas necesarias para moldear una propuesta de «modernización». Sin embargo, esto no sólo tiene que ver con el manejo o gestión, que desde la perspectiva del desarrollo de actividades no propias a las que se destinan los esfuerzos de una institución es apropiado, sino que, en la práctica, el proceso de privatización de los establecimientos de salud en manos de MINSA pasa por el financiamiento privado de los servicios de salud que brinda, pues los demandantes de estos servicios son los que cargan con los costos operativos de su atención.

Reforma de Salud y privatización

Después de seis años de gobierno, recién en febrero de 1996, se planteó una propuesta para reformar el Sector Salud[1], en la que se plasmaban los principios de la reforma de la salud en el Perú: equidad, universalidad, solidaridad, calidad, eficacia y eficiencia. Asimismo, se destacaban los objetivos de lograr un nuevo marco jurídico, otorgar mayores capacidades de gobierno, introducir sistema de cuidados de la salud individual y sistema de atención de la salud colectiva, así como un nuevo sistema de financiamiento del cuidado de salud y de la gerencia de los servicios de salud.

Se han dado para ello algunos pasos, sobre todo referidos al marco jurídico. Primero fue la Ley General de Salud, promulgada en julio de 1997. La piedra de toque está en la diferenciación de salud individual y salud colectiva, a partir de la cual se han venido desarrollando una serie de acciones que tienen por objetivo el establecimiento de una nueva organización en la prestación de servicios de salud, al delimitar los derechos de salud de la población. Así, se han creado dos formas de organizar los sistemas de salud, uno llamado salud colectiva, vista la salud como bien público y, por tanto, prioritaria en la atención del Estado en provisión y financiamiento. Esta salud colectiva es la salud preventivo promocional.

La segunda forma es la salud individual o recuperativa, donde existe coresponsabilidad entre el Estado y el individuo, sobre todo para cubrir el financiamiento de los gastos que involucra este tipo de problemas de salud. Se plantea entonces una forma de privatizar el servicio es entonces donde el financiamiento va por cuenta del "corresponsable", en este caso las personas o familias.

Por otra parte, en el marco de la reforma, se han cambiado las normas y el marco regulador, que vienen desde la Constitución Política del Perú. Ésta, aprobada en diciembre de 1993, afirma en su capítulo II («De los Derechos Sociales y Económicos»), artículo 11° que «El Estado garantiza el libre acceso a las prestaciones de salud y pensiones, a través de entidades públicas, privadas o

mixtas. Supervisa asimismo su eficaz funcionamiento». En ello se inscriben la Ley General de Salud (1997), la Ley de modernización social en salud (1997) y la Ley de creación del Seguro Social de Salud (1998), generando incentivos para promover los sistemas de previsión públicos y privados, con la intención de aprovechar los recursos en un marco de competencia que, en teoría, mejore la eficiencia en el uso de los recursos.

En este contexto primero mencionaremos la creación de las Empresas Prestadoras de Salud (EPS) que se forman con capital privado para atender la capa simple de enfermedades, dejando la capa compleja en manos de ESSALUD. Estas propuestas buscan brindar oportunidad para que el sector privado participe en el proceso de producción de salud; pero, todo ello siempre ligado a la seguridad social, mas no a la reforma de todo el sector. En la actualidad están constituidas 3 EPS, todas ubicadas en Lima, y su población objetivo evidentemente es el sector poblacional de más altos ingresos..

En el campo vinculado al Ministerio de Salud, cuya población objetivo es la más vulnerable y de mayores necesidades y menores recursos, la reforma del sector ha buscado desarrollar programas de focalización del gasto y la idea de un "paquete básico", en atención a lo que denominan salud colectiva y calificación de los beneficiarios. Esta política no ha logrado establecer una asignación eficiente de los escasos recursos. Así lo demuestra el trabajo de Francke (1998), donde indica que la redistribución evidencia muchas limitaciones, pues no llega a focalizarse entre los más pobres y más bien se distribuye de manera similar entre toda la población, demostrando una extrema ineficiencia en la gestión de los recursos.

En términos de privatización, se ha continuado con el Programa de Recuperación de Costos, que ha implicado la privatización de ciertos servicios de salud con la conformación de Clínicas, sobre todo en los hospitales de mayor complejidad, ubicados en las ciudades, los CLAS han sido momentáneamente desactivados y se considera que son una buena experiencia en términos de corresponsabilidad, control y gestión[2].

En la misma línea privatizadora (en términos de financiamiento por parte de los usuarios de los servicios de salud) y en un marco de corresponsabilidad, otra opción que se está desarrollando es un proceso de aseguramiento para distintas capas poblacionales. Así, se viene dando el seguro universitario, el seguro para el pescador y el seguro independiente. En todo ello está el marco regulatorio que creó el Seguro Social de Salud (ESSALUD), con un alcance en términos poblacionales que incluía a los sectores que normalmente deberían estar bajo la protección del Ministerio de Salud, como son los artistas, artesa-

nos, trabajadores independientes, universitarios, turistas en tránsito, etc.

Lo que se observa en esta parte de la estrategia aseguradora, es que se compatibiliza la concepción de salud individual con la de corresponsabilidad y cofinanciamiento entre el Estado y las familias. Ello se agrava, en el sentido de que cerca de la mitad de la población se encuentra en pobreza (alrededor de 12 millones de peruanos). Dentro de ellos, 3,8 millones se encuentran en situación de extrema pobreza, con escasas opciones de un empleo. Por tanto es limitada esta concepción aseguradora.

> *"En el año 1997 sólo el 23,5% de la población nacional contaba con un seguro de salud. Este porcentaje aumenta en Lima Metropolitana al 35,9% de su población y es escaso en el medio rural, con sólo el 6,2% de su población. El tipo de aseguramiento predominante es con ESSALUD, que registra al 84,0% del total de asegurados. El aseguramiento privado es pequeño (9,3%) y, de este porcentaje, el 2,5% también está asegurado en ESSALUD"*[3].

Por ello, el planteamiento del aseguramiento en corresponsabilidad entre Estado y familia (financiamiento privado) plantea muchas limitaciones, pues, si examinamos el seguro independiente propuesto por ESSALUD, veremos que escapa a los trabajadores independientes con bajos ingresos. Así, por ejemplo, un trabajador no afiliado a ESSALUD que gane el mínimo legal, sólo con esposa y sin hijos, aportaría mensualmente el 22% del total de sus ingresos. Si además tuviera un hijo, su aporte llegaría a 30% de su ingreso, sin contar con los copagos que debe realizar.

Esto estaría llevando a establecer que la población objetivo de estos seguros son los micro y medianos empresarios, los trabajadores informales y formales (que emiten recibo por honorarios profesionales) y que tengan medianos y altos ingresos.

Por otra parte, las EPS ofertarán los seguros privados y su segmento de población objetivo son los trabajadores profesionales independientes que tengan ingresos superiores a 800 dólares, como lo señaló un alto directivo de Novasalud. Es decir su campo de acción está ligado a los sectores de altos ingresos.

Mención aparte merece el seguro escolar, pues si bien es cierto que el financiamiento corre a cargo del Estado, dados los bajos niveles de reembolso respecto de los altos costos de atención en los hospitales y centros de salud, resulta evidente que parte del financiamiento de este seguro recae en las familias, quienes financian los recursos propios con que cuentan los centros

de salud que sirven para hacer frente a la diferencia.

Si a ello sumamos la escasa percepción que tiene la población, sobre todo los sectores en pobreza y extrema pobreza sobre su salud y, dadas las condiciones de vida en la que se desenvuelven, el que relativicen su prioridad por un consumo de salud, agrava su situación agudizando la vulnerabilidad en que se encuentran. Lo que significa que el proceso de aseguramiento llevado a cabo en la actualidad, y en general la concepción de la política de salud, deberá cambiar.

Privatización como una herramienta de gestión de la Reforma en Salud

Es evidente que el nuevo proceso de reforma de la salud en el país requiere, entre otros, de instrumentos de política de reciente generación. El principio rector de ello debe ser la consolidación de un Sistema Universal de Salud que

Vincent VAN GOGH: Carta a Théo

asegure el acceso de toda la población a los servicios de salud, a los mínimos sociales exigidos. Para ello deberá agregarse a los principios ya conocidos de equidad, eficiencia, solidaridad, competitividad, los de *democracia y sostenibilidad*, en el sentido de que la política de salud debe ser de consenso y con intervención de todos los actores, y deberá ser sostenible (desde el punto de vista financiero y como modelo) en el tiempo.

Las bases del proceso deberán estar en la creación de un Sistema Nacional de Seguro de Salud y la privatización de la provisión de servicios. Ello será posible en un trabajo de mediano y largo plazo, que engarce con un nuevo rol del Estado en salud y el desarrollo de capacidades en los actores del nuevo sistema: sobre todo en la demanda (reforzada con una acción prioritaria e integral del Estado) y en la oferta de capacidades competitivas a partir de un proceso de privatización de los servicios.

Este planteamiento implica organizar un sistema de salud acorde a funciones y no a grupos sociales; actualmente el sector funciona en subsectores, cada uno con una población objetivo, un financiamiento distinto y con un manejo y provisión de la oferta de modo también diferente. El Ministerio de Salud deberá ser impulsor de la normatividad, regulación, control y fiscalización; el financiamiento deberá estar en una Seguridad Social ampliada al de ESSALUD, las EPS y el Estado, este último organizado en una nueva administración de los fondos. La provisión estará en una pluralidad de instituciones donde destaquen la presencia de ESSALUD, los hospitales y Centros de Salud del MINSA privatizados y, obviamente, las EPS y el sector privado actual.

Evidentemente, el Estado organizado a través del MINSA desarrollará una actividad rectora, coordinará con los actores en un proceso de regulación participativa que desarrolle capacidades competitivas en los provisores.

ESSALUD tiene la experiencia y capacidad para desarrollar actividades a su propia cuenta, es decir seguir expandiendo sus capacidades y lograr absorber mayor cantidad de afiliados. La normativa e incentivos para ello es importante, pues para competir deberán cambiar las normas de gestión y actuación del Seguro Social de Salud. La competencia que tiene con las EPS deberá, por tanto, reforzar su capacidad competitiva.

El MINSA, deberá privatizar la mayoría de sus Centros de Salud y en ello participarían de modo ineludible los actuales trabajadores de los Centros y Hospitales. Es evidente que la tarea no es fácil, pues existen rezagos de burocracia y rechazo al cambio, pero ello deberá ser superado con incentivos y pagos diferenciados por desempeño. Asimismo, se deberá incentivar el traba-

jo en las áreas rurales y fomentar la capacitación y el desarrollo de recursos humanos acordes con las necesidades de salud de la población.

El esquema cooperativo deberá ser una herramienta en el proceso de privatización de la oferta de servicios de salud, de modo que con la gestión, el control y la fiscalización se logre sinergia en el desempeño de las actividades de salud, asumiendo responsabilidades compartidas. Así, se puede asociar el personal de un centro de salud con los gobiernos locales, ONG, comunidades, empresas privadas, etc. para mejorar sus capacidades.

ESSALUD, o alguna EPS, también puede asumir el trabajo y la dirección de los centros de salud, ahora en manos del MINSA; el objetivo debe ser evitar la duplicidad de esfuerzos y dotarlos de un mejor manejo.

El hecho de contar con Postas de Salud (que en su mayoría son del MINSA 4 762 de un total de 4 868), y que implica en la actualidad un limitado número de atenciones, deberá ser repotenciado a partir de una política de reforzamiento de la demanda. En el lado de la oferta hay que definir una administración privada por grupos de establecimientos, de modo que se aminoren los costos y la participación de los gobiernos locales.

Aquí es importante mencionar, como una de las últimas instancias del proceso de desarrollo de un sistema integral y descentralizado de salud, el rol que jugarían los gobiernos locales en una política real de descentralización que logre ampliar la base social beneficiaria. En el sentido de que la cobertura del sistema alcance a una mayor parte de la población, haya mayor integración intersectorial en términos microeconómicos, una integración Gobierno Central y Gobiernos Locales con objetivos comunes, la atención de reales necesidades de la población, mayor control y supervisión de las acciones de salud que se desarrollen, evitando la superposición de esfuerzos

El proceso de aseguramiento de la población deberá implicar un cambio radical en la concepción actual de corresponsabilidad. Es cierto que a poblaciones distintas, políticas distintas. Por ello se deben desarrollar políticas de aseguramiento para las poblaciones de menores recursos, que generalmente no se encuentran cubiertas por la actual seguridad social. El esfuerzo en términos de gasto exigirá al Estado una reprogramación de su presupuesto, de modo que se haga sostenible en el tiempo. Obviamente, los mecanismos de pago y reembolso deberán ser acordes a paquetes de productos por grupos de diagnósticos relacionados.

Se exige en este proceso un mayor número de herramientas de gestión y organización y, por ello, en este esbozo lo que hemos querido ha sido plantear y encontrar una propuesta que mejore el bienestar de la población y, con ello, su estado de salud.

Por eso mismo no se soslayan las particularidades del proceso de lograr el estado de salud de la población (prevención, recuperación, mantenimiento y mejoras), las características del bien salud, los factores y variables que intervienen, la estructuración del mercado, las características de la demanda y la conformación de la oferta, la intervención del Estado, de las empresas, los niveles micro y macro donde se desarrolla, los modelos aplicados, los sistemas, los tipos de financiamiento y el establecimiento de las necesidades y la organización para lograr una mejor salud.

NOTAS

[1] *Ver Lineamientos de Política de Salud 1995 – 2000. MINSA. Feb. 1996.*

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

[3] *Margarita Petrera y Luis Cordero. El Aseguramiento Público en Salud y Elección de Proveedor. 1999. Pág. 5.*

BIBLIOGRAFÍA

Asociación de Economía de la Salud de Argentina. VII Jornadas Internacionales de Economía de la Salud "Innovaciones en la Gestión de Servicios de Salud". Buenos Aires – Marzo 1999.

Bitrán, Ricardo y otros: Balance de Oferta y Demanda de Servicios de Salud y Prioridades de Inversión Pública en Salud. Informe de demanda. MINSA, Junio 1999.

Francke Pedro: Focalización del gasto público en salud en el Perú: Situación y alternativas. Documento de Trabajo Nº 155. PUCP- Departamento de Economía. Octubre 1998.

Fundación Mexicana para la Salud: Hacia la reforma del sistema de salud: una propuestas estratégica. México . 1994.

Programa Laboral para el Desarrollo (PLADES). Boletín Estrategia Laboral. Año 4 Nº 22. Feb. Marzo 1999.

ANÁLISIS

LA ECONOMÍA GLOBAL Y LOS PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO: UNA VISIÓN DESDE ADENTRO

ALEJANDRO SANCHO R. *

RESUMEN

La globalización ha sido descrita como el proceso de instauración de un nuevo orden económico mundial, el de la economía global de un mundo sin fronteras. Este artículo pretende aclarar qué sentido tiene la noción de globalización y cuáles son algunas de sus implicancias para los países en vías de desarrollo a través de una exposición y análisis breve de algunas de las ideas fundamentales de Kenichi Ohmae, uno de los más conspicuos e influyentes propugnadores de la globalización y de sus grandes ventajas.

Para casi todos ha sido evidente, desde principios de los 90s, que el orden económico mundial nacido de la posguerra ha muerto casi definitivamente. Tras alcanzarse un largo período de crecimiento sin igual entre fines de los 40s y comienzo de los 70s, las economías tanto de países desarrollados como subdesarrollados, experimentaron posteriormente un largo período recesivo. Recesión que fue enfrentada en los países desarrollados con un proceso de desregulación general de la economía, y un desmantelamiento de todo el orden institucional en que se basó la economía mundial en la edad de oro del capitalismo. Al iniciarse los 90 era evidente que la economía mundial poseía ya, una nueva configuración en todo orden de cosas.

Consustancial a este proceso de transición y surgimiento de un nuevo orden económico mundial, caracterizado por una muy acentuada internacionalización de las economías, fue la elabo-

Economista y Filósofo por la Universidad del Pacífico.

ración y difusión del concepto de globalización.

La noción de globalización que nació dentro de las principales escuelas de negocios de los EE.UU. se ancló muy rápidamente en el periodismo económico y financiero, en la clase política, y la comunidad de negocios; y pronto llegó a formar parte de un referente obligado de casi cualquier discurso económico o político, tanto en los países desarrollados como subdesarrollados. En América Latina, como en nuestro país, coincidió con el establecimiento de las políticas de estabilización y reformas estructurales y, en general, con la redefinición de un nuevo modelo de desarrollo.

Aunque la noción de globalización es empleada por casi todo el mundo desde las más variadas actividades, al juzgarla por sus usos, pareciera dotada de una gran polisemia con un vago sentido al referente que designa. Sin embargo, lo concreto es que la realidad a la que pretende referir tal concepto ha sido utilizada para defender gran parte de las políticas económicas implementadas en los 90s, y ha servido como soporte absolutamente indubitable del «nuevo modelo económico peruano».

Sin tratar de examinar las razones para ello es útil conocer la visión más o menos completa de alguno de entre los varios autores que han ayudado a la conformación, desarrollo y difusión de la noción de globalización. Entre ellos Kenichi Ohmae ocupa un lugar central. Ohmae[1], consultor en administración de las más grandes empresas del mundo, adquirió fama mundial con varios libros como La Mente del Estratega (1982), El Poder de la Tríada (1985), Más Allá de las Fronteras Nacionales (1987), y en especial, con El Mundo sin Fronteras (1990) y El Fin del Estado-Nación (1995).

El objetivo del presente trabajo es exponer y examinar brevemente el conjunto de las ideas de Ohmae sobre la globalización y sus implicancias para los países en vías desarrollo, y que sirva indirectamente para confrontarlas con el conjunto de difundidas creencias y visiones equívocas que se tiene sobre la globalización. Para tener una visión completa del cuadro pero "desde adentro", por medio de uno de sus más renombrados apologistas.

EL SURGIMIENTO DE UNA NUEVA REALIDAD: LA ECONOMÍA SIN FRONTERAS

Para Ohmae, hay un hecho incontrastable en el mundo a inicios de los noventas, una nueva realidad económica a nivel mundial está surgiendo. Según Ohmae:

> *«Está surgiendo un emporio más grande que un continente - la Economía Entrelazada de la Tríada (EE.UU., Europa, Japón), a la que se han unido las*

Max ERNST: Ciudad con animales

economías más agresivas del mundo como son las de Taiwán, Hong Kong y Singapur.

Se trata de un emporio tan poderoso que ya ha absorbido a la mayoría de los consumidores y de las corporaciones, ha logrado la casi virtual desaparición de las fronteras nacionales tradicionales y ha reducido a los burócratas, los políticos y los militares al estado de industrias en vías de extinción» (Ohmae, 91: xii).

«La Economía Entrelazada cuenta con una población de casi 1 000 millones de habitantes y goza de un producto nacional bruto per cápita de casi 10 000 dolares en promedio. Es en esta Economía Entrelazada donde se crea, se consume y redistribuye la mayor parte de la riqueza del mundo. La participación de la Economía Entrelazada es fundamental para que las naciones tradicionalmente aislacionistas puedan prosperar. Sólo mediante el establecimiento de una vigorosa arteria comercial de dos vías una nación en

desarrollo podrá prosperar, porque es en la Economía Entrelazada donde las naciones pueden conseguir el mejor precio para aquello que producen.» (Ohmae, 91: xiii).

Como es evidente, Ohmae expresa, el hoy aceptado punto de vista de la existencia de una nueva realidad económica, una economía mundial intrínsecamente entrelazada (Tríada) a la que todas las economías nacionales, sin excepción, deben integrarse. Esto se logra vía la producción y el comercio internacional, que es ya una realidad efectiva en los países capitalistas avanzados (PCA). Esta integración también es el camino para los países en vías de desarrollo (PVD).

La globalización es, desde un punto de vista económico, un auténtico «Mundo sin Fronteras», que ha superado la realidad de las economías nacionales y la lógica económica de acumulación basada en ellas: las del Estado-Nación. La dinámica del entorno imperante, las nuevas tecnologías, el flujo de información exige una nueva visión, y esa es considerar al mundo sin fronteras. Ohmae afirma:

«La globalización de los gustos de los consumidores y sus efectos sobre los costos fijos, la rápida dispersión de las tecnologías, el crecimiento explosivo del imperio de las divisas, en pocas palabras, el flujo acumulado e ininterrumpido de información alrededor del planeta, tardó años en alterar el paisaje tan familiar para los estrategas corporativos. Pero lo hecho, hecho está y muy bien hecho. Hoy en día, quien observe con detenimiento el mundo en el que operan las compañías de la Tríada podrá darse cuenta de que las fronteras nacionales han desaparecido efectivamente y, junto con ellas, también la lógica económica que las convertía, para empezar, en útiles líneas de demarcación. Sin embargo, no todo el mundo parece haberse dado cuenta de tales cambios.» (Ohmae, 91:87).

«Con el tiempo, el dinero y la suerte suficientes, usted puede ampliar sus marcas y su sistema de distribución por sí solo: todo lo puede hacer a solas. El problema es que hoy en día esos tres elementos son escasos. En particular, nadie tiene el tiempo para establecer nuevos mercados, uno a uno, en toda la Tríada. El modelo «en cascada» de la expansión ya no funciona. Actualmente es menester lanzar los productos simultáneamente en todos los mercados importantes para evitar que los competidores establezcan sus posiciones. La globalización no espera. Se ne-

cesitan alianzas, y se necesitan ya. Pero no las del tipo tradicional..» (Ohmae, 91:126).

Esta exposición nos permite evidenciar cómo el origen del término globalización y la idea de la eliminación de las fronteras se encuentra asociada a desarrollos en el área de estrategia corporativa. En particular, en el intento de diseñar estrategias competitivas para las empresas mundiales de acuerdo a la nueva realidad caracterizada por entornos extremadamente cambiantes, con una creciente e intensa competencia a escala mundial.

El concepto y su promoción nacen para señalar a las empresas la necesidad imperativa de adoptar una nueva visión estratégica en su proceso de internacionalización acorde a la nueva realidad.

La estrategia tradicional imperante hasta mediados de los 80s era una estrategia donde el principal mercado era el mercado nacional, o donde las compañías y productos primero se desarrollaban en los mercados nacionales, antes de cualquier intento de internacionalización y, sólo posteriormente, salían a buscar la oportunidad de penetrar los mercados más importantes (OCDE); para, finalmente, alcanzar al de los países en vías de desarrollo. Esta es la estrategia de cascada caracterizada por un proceso de penetración y conquista secuencial de mercados en un tiempo largo[2].

Frente a esto, Ohmae sostiene la necesidad de elaborar una auténtica estrategia mundial, que significa ver, pensar, diseñar y dirigir los productos en términos de un mundo globalizado (La Tríada), es decir, EE.UU.-Europa-Japón, y no en términos de una división entre mercados nacionales e internacionales. Dada, principalmente, la velocidad del cambio tecnológico, la imprescindible necesidad de explotar todos los mercados potenciales posibles al mismo tiempo es parte de una estrategia mundial. Es decir, las empresas deben operar su estrategia sobre la base de un mundo sin fronteras[3]. De ahí, también la presencia omnipresente de las alianzas estratégicas que son consustanciales a la globalización. Como sostiene: «La globalización exige alianzas, las hacen absolutamente indispensables para toda estrategia.»[4]

Así, la idea del proceso de globalización como un Mundo sin Fronteras es doble. Por un lado, expresa la lógica de acumulación de las empresas bajo la nueva realidad que se está formando, en la que desde el punto de vista económico no hay fronteras. Por otro lado, expresa la necesidad imperiosa, casi normativa, del diseño de estrategias corporativas y modificaciones organizacionales orientadas hacia un mundo sin fronteras, si las empresas pretenden algún éxito, ya no sólo en los mercados

Max ERNST: El Piano Invisible

internacionales, sino aún, en el suyo propio. Es aquí donde se ubica el origen y difusión del concepto de globalización.[5]

LA ECONOMÍA GLOBAL Y LOS PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO: APERTURA Y COMERCIO

La globalización que hace referencia esencialmente a la Economía Entrelazada (EE.UU.–Europa–Japón) puede extenderse a algunos países o regiones subdesarrolladas si adoptan una política de integración a los mercados mundiales. Porque en este mundo globalizado el crecimiento sostenido sólo es posible integrado a la economía de este mundo sin fronteras. El aislamiento trae pobreza. Así:

> *«Pero lo peor es que al aislar a sus poblaciones de la economía mundial que está a punto de emerger, de hecho también las sumen en una espiral descendente de esperanzas frus-*

tradas y de estancamiento industrial." (Ohmae, 90: x).

Más recientemente y con más fuerza expresa:

«Si un país se abre genuinamente al sistema global, la prosperidad vendrá. Y si no lo hace o si lo hace sin entusiasmo, confiando más bien en la pesada mano conductora del gobierno, entonces el progreso vacilará." (Ohmae 95:123).

Sin embargo, la apertura completa al Mundo sin Fronteras que garantiza el crecimiento sostenido no es de cualquier tipo. Así, explicitando los alcances de esta apertura Ohmae sostiene:

«Empero, lo que no se puede es mantener la integridad social de toda la nación, ni brindar una vida mejor a la mayoría de la población. Para lograr esto último hace falta promover un crecimiento económico sostenido. Y en este fin de siglo, eso implica formar parte activa del mundo sin fronteras. Significa olvidarse de la quimera de los recursos y descubrir nuevas formas de agregar valor.

Significa permitir que las mejores y mas honradas compañías del extranjero lleguen a operar en el territorio nacional e importen todo lo necesario para que los productos que fabriquen puedan competir a nivel internacional. Significa gastar dinero con miras a explorar y desarrollar los mercados foráneos.» (Ohmae, 91:21).

Justamente aquí está el detalle. Como lo sugieren las citas, la globalización no es de todo tipo de actividad o productos, sino básicamente del tipo industrial, y la integración que ella trae pareciera no darse a través de la «quimera de los recursos naturales». Más aún la integración a la economía mundial significa apertura al capital extranjero el cual desarrolla industrias dirigidas directamente al mercado internacional creando así un impulso al desarrollo industrial-exportador.

Pero, ¿realmente la asociación de la globalización como un mundo sin fronteras, se refiere principalmente al mundo de actividades industriales? Ohmae no deja duda:

«En un mapamundi político, las fronteras entre los países siguen siendo tan evidentes como siempre. Pero en un mapamundi competitivo donde aparezcan los flujos reales de las actividades financieras e industriales, en gran medida esas fronteras ya no existen."[6] *(Ohmae, 91:21).*

En otras palabras, el mundo sin fronteras a que alude la globalización está referido a los intercambios reales, industriales y de servicios intensivos en conocimiento asociadas a ella, los que representan la «vigorosa arteria comercial de dos vías», y al correspondiente diseño de estrategias empresariales que tiene que considerar el mundo como uno sin fronteras. Este elemento es común a la visión de varios investigadores en administración y estrategia corporativa.

Así, una visión semejante se encuentra en los trabajos de Michael Porter, cuando nos damos cuenta de cuál es la realidad detrás del modelo «ilustración» de una industria global norteamericana. Para Porter una configuración de actividades típica de una empresa global, propia de esta nueva etapa de la economía mundial, es aquella en la que no sólo las actividades como servicios, comercialización y ventas, o gestión de recursos humanos está localizada en los principales mercados del mundo, como podría ser el caso anterior al período de globalización; sino también, las «actividades claves» como producción de componentes, ensamblaje, comprobación, aprovisionamiento, logística hacia adentro e investigación y desarrollo. En el ejemplo de Porter la empresa global norteamericana desarrolla actividades de logística en EE.UU., Gran Bretaña, Alemania y Japón; operaciones de fabricación de componentes en EE.UU. y Gran Bretaña; operaciones de ensamblaje y comprobación en EE.UU., Alemania y Japón, mientras que las de aprovisionamiento e investigación y desarrollo en EE.UU. y Japón (Porter, 86).

Es a este complejo sistema de interrelaciones internacionales de producción industrial y de servicios intensivos en conocimiento, crecientemente de mayor nivel tecnológico, al que se hace alusión cuando se refiere a un mundo sin fronteras y a un intercambio comercial de doble vía. Es este mundo global interdependiente estructurado sobre ese tipo de relaciones que se postula la idea del crecimiento económico sostenido únicamente vía la integración total a la economía global.

GLOBALIZACIÓN Y DESARROLLO: MALASIA, UN CASO EXITOSO

Para esta nueva realidad que constituye la economía global el rol del gobierno debe enfocarse en hacer atractivo el país para las compañías mundiales. Ohmae sostiene que:

> *«Ahora más que nunca, son responsables de educar a esas poblaciones y de proporcionar una infraestructura de primera categoría a las empresas que vengan a darles empleo y a ofrecerles sus productos y servicios. Deben convertir sus países en lugares con los atractivos necesarios para que las compañías mundia-*

les se sientan dispuestas a instalar sus negocios, a invertir y a pagar impuestos ahí».(Ohmae, 91:211).

Pero cuando Ohmae habla de integrarse plenamente a este mundo sin fronteras, olvidándose tanto del señuelo de la mano de obra barata y de la quimera de los recursos naturales, para el caso de los países subdesarrollados, está pensando en una integración donde las empresas mundiales establecen la base industrial del país anfitrión rompiendo las cadenas de su dependencia de los recursos naturales. Se trata de una integración a la economía global que descansa en una apertura al capital extranjero el cual se instala para promover un desarrollo industrial con una orientación exportadora dirigida a los mercados mundiales. Claro que esto exige una inmensa tarea para el gobierno y la sociedad y precondiciones sociales, políticas y económicas, tanto internas como externas, de las que Ohmae nunca atisba a preguntar. Pero el éxito se juzga por el quiebre de una inserción de recursos naturales a una basada en la industria (exportadora) integrada a la economía mundial. Así sostiene:

«Es probable que los efectos perniciosos de esta quimera de los recursos resulten más evidentes en el caso de Malasia, nación que por décadas padeció los dolorosos efectos de su herencia británica que predicaba la conservación de sus riquezas y sus minerales y pretendía mantener su sector manufacturero en el subdesarrollo para evitar que compitiera contra las importaciones británicas.

Pero al fin Malasia consiguió deshacerse de su herencia ancestral...

(Hoy) Todo eso ha quedado atrás. En 1988, por primera vez en su historia, las exportaciones de manufacturas de Malasia superaron a las exportaciones de mercancías básicas. En la actualidad, Malasia es el exportador de chips de semiconductores más grandes del mundo, más grande que Japón en términos de cantidad. Hoy en día exporta más artículos industriales que mercancías básicas»[7] *(Ohmae,91:189-190).*

El problema es que, lamentablemente, como ignora Ohmae, no existe razón alguna para extender, sin más, a todos los países en vías de desarrollo las excepcionales condiciones internas, y sobre todo externas, que han posibilitado a Malasia tal camino[8]. De ahí, justamente, el hecho que más allá de la incesante repetición del nuevo orden, el de una economía mundial como un «Mundo sin Fronteras», tenga que admitir que aquél tiene sus propias fronteras. No incluye a toda Asia, Africa es totalmente ignorada, y sólo algunos países de Amé-

rica Latina formarían parte. ¿Será el Perú parte de ella?[9] Como sostiene Ohmae:

> *«Es un hecho que la Economía Entrelazada va a crecer con mayor rapidez durante la década de los 90 y principios del siglo XXI. Con toda seguridad, va a incluir la mayor parte de los países de Europa oriental, la mayor parte de las economías asiáticas recién industrializadas y algunos países de América Latina, si adoptan políticas de Economía Entrelazada»(Ohmae, 91:xiii).*

GLOBALIZACIÓN Y RECURSOS NATURALES: LA TRAMPA DEL DESARROLLO

Pero, ¿qué hay de una estrategia de desarrollo basada en una integración a la economía mundial basada en recursos naturales? ¿A qué pudiera referirse ese «olvidarse de la quimera de los recursos»? ¿Acaso las citas previas puedan ser una extracción sesgada, o incluso malintencionada, que desvirtúa el punto de vista del autor? Nada de eso, como lo reitera Ohmae el nuevo orden mundial, el que hace referencia a la globalización como un mundo sin fronteras, lo es propiamente de la actividad industrial donde los recursos naturales no tienen nada que ver. Así:

> *«Debemos aceptar el hecho de que, lo mismo para las economías en desarrollo que para las desarrolladas, para Canadá y Australia lo mismo que para Brasil y las naciones de la OPEP, los recursos naturales han dejado de ser la clave de la riqueza. Debemos aceptar que las fronteras nacionales han perdido casi todo su significado ante las corrientes reales de la actividad industrial»(Ohmae, 91:209).*

Pero, ¿no es acaso la sabiduría convencional prevaleciente la que nos «revela» continuamente que la mejor o única forma de integrarnos a este mundo globalizado es vía la explotación de nuestros recursos naturales mineros y pesqueros? Sin embargo, acontece, para sorpresa de algunos, que la nueva realidad expresa una lógica distinta en el funcionamiento de las economías de los países más avanzados totalmente contraria a la idea de basar la competitividad en los recursos naturales, la cual es parte de la lógica anterior. Así:

> *«Esta falta de visión no es accidental, es el resultado predecible de la negativa o de la incapacidad de ciertos líderes políticos y economistas para reconocer que la lógica económica de antaño ya no funciona, situación que es muy común hoy en día en países en desarrollo... Durante*

los muchos años que estuvo en vigor, esa lógica - la creencia de que la riqueza de un país y la competitividad de sus productos dependían de contar con grandes reservas de recursos naturales - sirvió como un fundamento muy sólido a la idea de un nacionalismo económico» (Ohmae,91:187-188).

En el porqué esto es así Ohmae coincide con lo que historiadores y economistas del desarrollo conocen de largo tiempo. Son economías vinculadas a algunas pocas mercancías básicas, cuyo valorización, de la cual depende la suerte de la nación, presenta gran volatilidad, con una clara tendencia recurrente a la sobreoferta, y una propensión a desarrollar una estructura de valores más acorde a sociedades rentistas.

«Hasta hace unos ocho años, (referiéndose a Malasia) sus depósitos atávicos de riquezas naturales la mantuvieron atada a una economía que se basaba en los productos de primera necesidad y que resultó serle sumamente volátil. Su población se había vuelto sumamente perezosa y complaciente porque daba por sentada su riqueza natural.» (Ohmae,91:189)

La quimera de los recursos es creer que se crea riqueza a través de la explotación de los recursos naturales. El punto es que la explotación de recursos naturales llega a ser tan esencial a esa estrategia de desarrollo que se constituye en un obstáculo al crecimiento de largo plazo. Más aún en una época de globalización donde los intercambios son en actividades industriales y servicios intensivos en conocimiento. Los países asiáticos que hoy forman parte de la globalización evitaron ese camino. Así:

«Como esos países (Japón, Corea del Sur, Taiwan) no contaban con nada siquiera parecido a la base de recursos de Malasia, se habían visto obligados a encontrar otras formas de asegurar el bienestar de sus pueblos. Su misma carencia de recursos había evitado que cayeran en la quimera de los recursos» (Ohmae,91:189).

Cuando se cae en la quimera de los recursos naturales se descansa en la facilidad de la explotación de las riquezas naturales, y se tiende a estructurar un sistema de valores que favorece la pereza, el rentismo, y la falta de dinamismo de la actividad productiva y del conjunto de la sociedad. Esto por la sencilla razón que la productividad de los recursos naturales no depende de la actitud pujante e innovativa de procesos, productos, sistemas de producción o tecnologías, como en el caso de la industria. En ella, la competencia presiona por el mantenimiento incesante de la competitividad. Ahí, el trabajo creativo,

el trabajo esforzado, crecientemente trabajo de la mente de los hombres, y el ahorro para reinversión, son esenciales para mantener la competitividad de sus productos. Pero en el caso de los recursos naturales la productividad del mismo no se lo da ninguna innovación, o algún diseño de ingeniería, o la creación de nuevos productos, o el gasto en investigación y desarrollo; sino el trabajo duro y esforzado de la naturaleza[10] (Schuldt, 95). La productividad lo es de la naturaleza y no del trabajo, y con ello no se ingresa al nuevo orden económico mundial. Así:

> *«En una economía mundial verdaderamente entrelazada, el factor clave del éxito se transfiere de los recursos al mercado en el cual hay que participar para tener éxito. Y esto a su vez significa que las personas son el único medio real para crear riqueza.*
>
> *Al igual que con las compañías, la prosperidad de los países depende de su capacidad para crear valor a través de su gente...» (Ohmae,91:12).*

Centrarse en los recursos naturales y olvidarse que la creación de riqueza del trabajo, crecientemente del trabajo de la mente de los hombres, tiende a desarrollar un tipo de mentalidad. Una mentalidad de proveedores que no piensa en valor agregado.

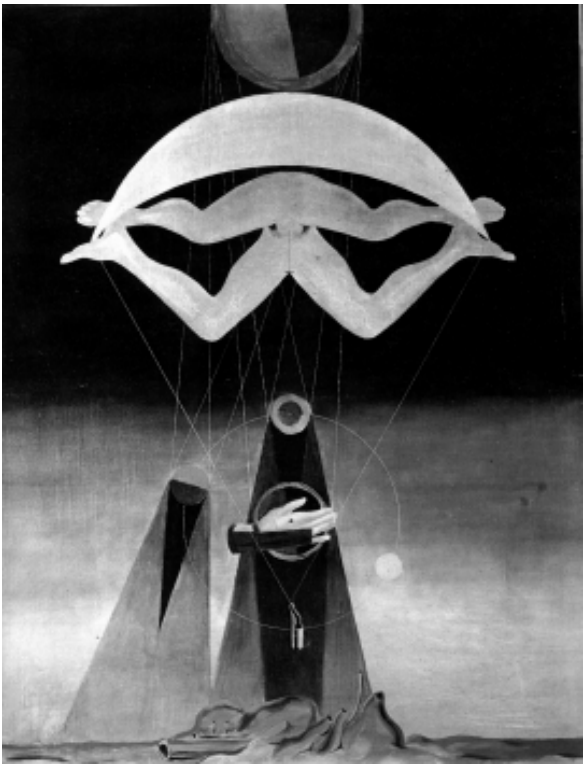
> *«Cuando un país padece esa mentalidad de proveedor, normalmente deja de pensar en términos de valor agregado. Piensa en términos de toneladas y bushels de mercancías indiferenciadas (Ohmae,91:191).*

Y

> *«Para lograr el desarrollo económico, usted debe encontrar formas de agregar valor» (Ohmae,91:192).*

Más aún:

> *«La mayoría de las naciones ricas en recursos tienen una mentalidad de proveedores.... A menos que sean la única fuente de alguna materia absolutamente esencial, los demás recursos con que cuentan pueden fácilmente verse sujetos al arbitrio de terceros. Se convierten en mercancías básicas. Si no se agrega un valor, tampoco es posible cobrarlo. Si el mercado para lo que producen está en auge, su economía florece. En caso contrario, entonces su economía se hunde…y nada pueden hacer para evitarlo. Ninguna planeación realista es posible, porque sus mercados críticos dependen de la demanda de los países desarrollados, y ésta, además de ser sumamente volátil, casi siempre muestra una tendencia crónica a caer en una situación de exceso*



Max ERNST: Los hombres no sabrán nada de esto

de oferta. Por muy ricos que se consideren, los países con mentalidad de proveedores están a merced de esas rachas. Les es imposible planear su desarrollo con realismo» (Ohmae,91:190).

En suma, una descripción conocida: el conocimiento de la experiencia de desarrollo de la mayoría de los hoy países desarrollados, los países asiáticos de reciente industrialización, incluidos los efectos y consecuencias de la reciente crisis financiera internacional, debiera hacernos reflexionar.

LA GLOBALIZACIÓN A FINES DE SIGLO: ESTADO-REGIÓN VS. ESTADO-NACIÓN

A mediados de la década, Ohmae extrema su posición para sostener con mayor radicalidad que ninguno la completa obsolescencia del Estado-Nación y su reemplazo por el Estado-Región dentro la Economía Entrelazada. El estado nacional se estaría convirtiendo así, en una unidad completamente disfuncional en el nuevo Mundo sin Fronteras debido a su incapacidad para poner la lógica global del sistema primero al momento

de tomar sus decisiones[11]. Los Estados-Región serían las zonas económicas naturales del nuevo mundo sin fronteras, en las que las demandas de la economía global forman sus contornos, al establecer inequívocamente su compromiso de apertura completa a la economía global». Así:

> «*En una economía sin fronteras, las unidades que realmente tienen sentido son las que llamo region-states-geografic units como el norte de Italia; Wales; Baden Wuttember en Alemania; San Diego, California, y Tijuana; Hong Kong y el sur de China; el triángulo del crecimiento en Singapur y las islas Indonesia vecinas... Ellas son las zonas económicas naturales. Ellas pueden o no caer dentro de los límites de una nación particular. Si lo hace es un accidente de la historia. En términos prácticos, ello realmente no importa. Lo que importa es que cada una posea los ingredientes claves para una participación exitosa en la economía global – de los cuales una de las más importante es la habilidad y determinación para poner la lógica global primero» (Ohmae,95:120-121).*

En esta visión más radical de la globalización, los elementos integrantes ya no son los países de la economía entrelazada (Tríada), sino algunas regiones de aquellos países, las que desarrollan vínculos con la economía mundial muchísimo más estrechos que con sus propias regiones dentro del ámbito de cada Estado-Nación[12]. En esta versión de la globalización la lógica del mercado, no la del mercado vigilado y regulado por el Estado, sino la del mercado mundial carente de regulación, es convertida en ley casi absoluta para el funcionamiento de la totalidad de esferas de la vida social[13].

Sin embargo, la enumeración de los Estado-Región evidencia que aquellas son regiones donde se encuentran justamente concentradas las industrias de mayor nivel tecnológico dentro de cada país[14]. Es por esto que cada vez más, en forma creciente, a medida que el progreso técnico continúe en el tiempo, el ingrediente clave para participar en el proceso de globalización es poseer un elevado desarrollo de la base industrial y del sector de servicios intensivos en conocimiento; junto con el compromiso (orientación) para participar en el mercado mundial.

Es en este caso, que representa principalmente a los países capitalistas más avanzados y los de reciente industrialización, donde apertura significa, efectivamente, globalización. Globalización vía comercio que trae beneficios mutuos crecientes. Pero el más completo compromiso de apertura sin la posesión de capacidades industriales y tecnológicas existentes o sin las bases

para su creación, fomento y crecimiento, no conduce necesariamente al desarrollo.

GLOBALIZACIÓN: LOS ESTADO-REGIÓN, LOS PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO Y EL ROL DE LA MANO DE OBRA BARATA

Para los países en desarrollo, la idea de participar en el proceso de globalización no puede descansar en una estrategia basada en el principio de la mano de obra barata. Ohmae, ya en el Poder de la Tríada, expresaba la idea que el surgimiento de este nuevo orden económico mundial estaba poniendo fin a la relación entre mano de obra de barata, inversión extranjera y desarrollo. Esto debido a que el estadio tecnológico prevaleciente caracterizada por una automatización de los procesos de producción, con centros de maquinados controles numéricos, nuevos métodos de diseño y producción por computadores, llevaba crecientemente tanto a una reducción significativa del contenido de mano de obra en el producto final como una reducción significativa en el costo laboral en relación al costo total de producción. Mientras, antes el contenido de mano de obra constituía un 25% del costo total, ahora sólo significa alrededor de 10 a 5%. Con esta estructura, la deslocalización internacional en provecho de mano de obra barata es mínima[15]. Así sostenía:

«Quizá el resultado más importante de este cambio de la mano de obra al capital es que echa por tierra el espejismo de la mano de obra barata que ofrecen los países en desarrollo...Debemos aceptar que la mano de obra en los países en desarrollo sigue costando la tercera parte de lo que cuesta en los países industrializados. Empero debido a que en las compañías competitivas actualmente el contenido de mano de obra directa ni siquiera representa 10% del costo total de producción, la ventaja que se gana al emplear mano de obra barata desaparece por los fletes adicionales que deben pagarse para transportar los componentes críticos desde los países en desarrollo (muchos de los cuales carecen de los proveedores y subcontratistas indispensables) hasta los lugares de producción, además de los fletes y seguros que deben erogarse para llevar los productos terminados hasta los mercados principales (...) el resultado neto de las compensaciones favorece la ubicación de las instalaciones de producción en el entorno del mercado principal o bien en el área donde se consiguen los componentes más importantes.

(...)

Por esto, está a punto de desaparecer la ventaja de produ-

cir bienes en los países en desarrollo (en comparación con los de la OCDE), y con frecuencia esta situación se agrava debido a la falta de una mano de obra apropiada y a la carencia de administradores locales calificados en los países en desarrollo.» (Ohmae,90:5-6).

Los bajos salarios ya no representan el punto central de una estrategia para competir. Quizás, sólo en el caso que se tenga un nivel de salarios extremadamente bajo, en algunas industrias poco intensivas en capital, cercana a zonas muy dinámicas, y/o con importantes niveles de deslocalización de producción internacional, se podría obtener algún margen de maniobra[16]. Tal parecería ser el caso de China y de algunos países del sudeste asiático con niveles salariales varias veces inferiores a los prevalecientes en cualquier país de América Latina.

Los únicos Estados-Región fuera de los países capitalistas más avanzados se encuentran en los países de reciente industrialización (PRI) que incluye a Corea, Taiwán, Singapur, Hong Kong, y apoyándose sobre ellos, algunas zonas de los países de segunda generación como Malasia, Indonesia, Tailandia, Filipinas (ASEAN-4)[17] incluida China. Pero, otra vez, Ohmae falla en explicitar, o al menos identificar, las particularidades intrínsecas del funcionamiento de dichas zonas. Qué hacer en países o áreas continentales, que es el caso de la mayoría de los países en desarrollo, Medio Oriente, África o América Latina, donde no existen significativamente actividades de deslocalización internacional importantes, ni se vislumbra ni a mediano plazo el surgimiento de algún estado-región, dentro o en las vecindades de los Estados-nacionales en dichas áreas. Aquí la respuesta de los principales proponentes de la globalización, incluido Ohmae, es una e idéntica para todos los países: integración absoluta y completa a la economía global.

En algunos casos dicha recomendación descansa en una no fundamentada y errónea extensión de las características y efectos de la vinculación internacional entre los países más industrializados con las que caracterizan a la relación entre aquellos y los países subdesarrollados. En otro casos, más propiamente el de Ohmae, especialmente después de su libro «El Mundo sin Fronteras», la respuesta indirecta descansa en la simple extrapolación de ciertas experiencias liberales de desarrollo, especialmente el caso de Hong Kong y Singapur, a cualquier otra región o país.

Sin embargo, la tesis implícita es la de la espera, y el caso representativo es Malasia. Así como Malasia se integró a la economía mundial vía desarrollo industrial producido por empresas transnacionales, del mismo modo va a acontecer para algunos potenciales estado-región, que la misma inversión extranjera puede ayudar a crear o desarrollar, si se

integran plenamente a la economía mundial. Sólo tendrían que esperar[18].

GLOBALIZACIÓN VÍA REGIONALIZACIÓN: EL ROL DE LOS PAÍSES LIDERES

La generalización del caso de Malasia es errónea porque olvida las especiales circunstancias que caracterizan el proceso de desarrollo del sudeste asiático, en particular el rol de los países industriales líderes de su propia región; lo que limita o mediatiza la extensión de sus conclusiones y recomendaciones a otras zonas en desarrollo. Esto está referido al rol central desempeñado por Japón, el país industrializado de más rápido crecimiento desde la postguerra, en la organización y coordinación del desarrollo industrial de toda la región por medio de importantes actividades de deslocalización industrial de sus empresas. Proceso que responde a la política de deslocalizar actividades en forma concentrada en áreas de su propia periferia.

A medida que Japón progresaba en el desarrollo y exportación de productos industriales de creciente nivel tecnológico, también avanzaban su productividad y sus costos laborales. Como consecuencia, las empresas japonesas, con el apoyo del gobierno japonés, comenzaron a trasladar la producción de actividades industriales menos intensivas en conocimiento y de menor nivel tecnológico, las que constituían sus "industrias maduras", a los países de reciente industrialización (PRI), ya que se hacían crecientemente menos competitivas en dichos sectores, además de operar a pleno empleo.

Corea y Taiwán, por su parte, seguían estrategias autónomas de desarrollo imitando en variado grado el patrón japonés, con Estados fuertemente intervencionistas, con políticas industriales basadas en un fuerte ahorro interno y el desarrollo de empresas nacionales embarcadas en procesos acelerados de generación de capacidades tecnológicas dirigidas a un desarrollo industrial, aunque con un mayor énfasis exportador (Kwon,94).

Así, estos países, denominados de reciente industrialización, pronto replicaron el patrón japonés. A medida que profundizaban su propio desarrollo industrial–exportador comenzaron a trasladar sus propias actividades industriales más intensivas en trabajo hacia los países de segunda generación, los denominados ASEAN-4 que incluyen Malasia, Tailandia, Indonesia y Filipinas. Países estos últimos que, a diferencia de Japón y de los países de reciente industrialización, disponían de abundantes recursos naturales[19].

De esta forma, Japón recibió creciente ayuda por parte de los países de primera generación para infundir un impulso industrializador al resto de países en vías de desarrollo de la región. Ejemplo de esto último representa el cambio

de importancia relativa del creciente volumen de la inversión extranjera directa en la región. Si para 1986 la inversión extranjera directa japonesa en Malasia, Indonesia, Tailandia y Filipinas era el triple de la de los países de reciente industrialización (PRI), para 1990 la inversión de los países de reciente industrialización en los países conformantes del ASEAN-4 había ya sobrepasado al total japonés (Oman,94).

De ahí las características particulares del proceso de desarrollo de los países asiáticos de segunda generación. Estos países, a pesar de su amplia dotación de recursos naturales, siguieron un patrón de inserción a la economía mundial que, pasando por su integración a los circuitos económicos regionales, descansaba en un desarrollo industrial-exportador. Todo lo anterior ayuda a comprender la lógica de especialización industrial que el proceso de apertura, entendido como apertura a la inversión extranjera, les significa.

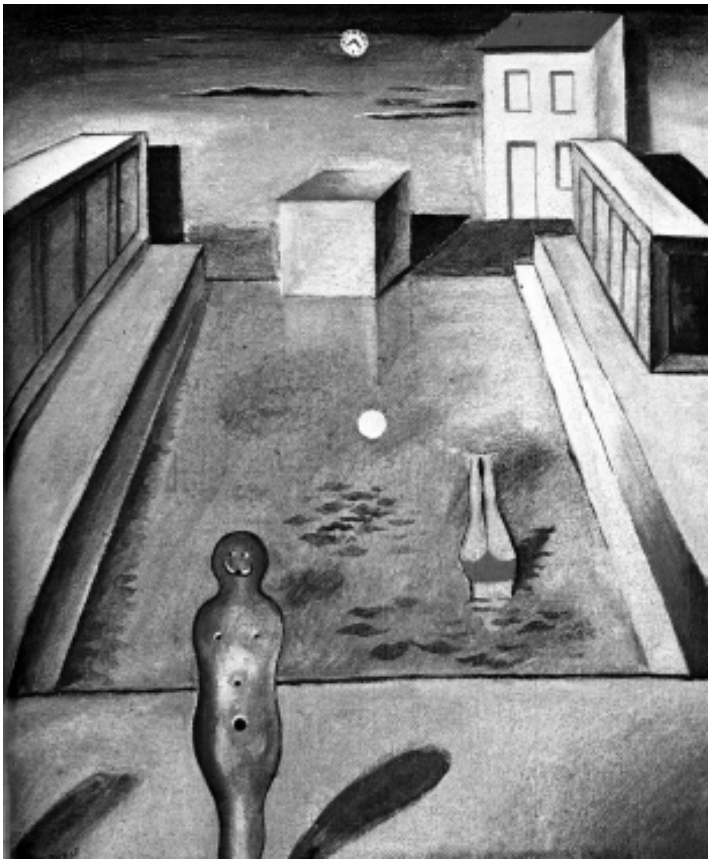
Y es que la apertura al creciente flujo de inversión directa extranjera no es de cualquier tipo ni de cualquier origen. La especialización industrial es conseguida por medio de inversión directa de Japón y los países de reciente industrialización (PRI), los países más industrializados de su propia región. Por otra parte, la inversión directa extranjera a diferencia de otras regiones, no ha estado primariamente destinada a la compra de activos existentes, o a la implantación de industrias que compitan con las domésticas, o al desarrollo primordial de actividades primarias extractivas, sino a la creación de industrias que los países receptores no poseen y/o industrias nuevas dirigidas al mercado mundial.

Este es el camino del desarrollo industrial-exportador organizado vía la inversión extranjera directa de los países más industrializados de la región. Esto clarifica el caso de Malasia, un país rico en recursos naturales, y que Ohmae menciona como paradigma del desarrollo industrial transnacional que la integración a la economía global trae para los países en vías de desarrollo.

Por tanto, existen serias dudas sobre las posibilidades de desarrollo en áreas donde no existe un panorama externo similar. En particular, para América Latina, ¿existe o es dable un rol similar por parte de los EE.UU, país centro de la región y base de la economía mundial? ¿Existen o existirán importantes actividades de deslocalización industrial de empresas norteamericanas en América Latina, además de México? ¿Existe o existirá creciente inversión extranjera dirigida no a sectores primarios sino industriales, en industrias que no poseemos y que lleven a un desarrollo industrial-exportador de forma parecida al del sudeste asiático? La respuesta mayoritaria a estas interrogantes no es positiva.

Y es que a diferencia de los dos centros de la economía mundial, Japón y Europa, los EE.UU. han seguido un patrón de deslocalización industrial fuera de su propia periferia que es América Latina[20].

Es por eso que para muchas regiones en vías de desarrollo, en especial el Perú, es más factible pensar que una política de apertura generalizada que implemente una estrategia de desarrollo primario-exportadora, apoyada en una política de un *laissez-faire* completo, no sólo no conduzca al desarrollo, sino que, al mismo tiempo, signifique un camino seguro hacia una menor participación a largo plazo en el proceso de globalización, a medida que el comercio mundial, aceleradamente, se estructure en bienes de creciente nivel tecnológico. Como acertadamente señala Oscar Ugarteche, para el caso de América Latina la alternativa entre una apertura



Max ERNST: Aquis submersus

completa o un desligamiento del proceso de globalización es un falso dilema (Ugarteche, 97).

Y es que una integración viable a la economía mundial globalizada implica políticas distintas a aquellas que se establecen cuando se cree, como sostiene Ohmae, en "la quimera de los recursos naturales". Esto implica cuando menos políticas específicas destinadas a capacitar, entrenar y educar a la personas[21] (la única fuente de riqueza en el nuevo orden), a desarrollar capacidades tecnológicas, establecer políticas de ciencia y tecnología[22] y políticas industriales de algún tipo que promuevan agresivamente la exportación de manufacturas, incluidas las actividades agro-industriales, y a implementar políticas agresivas de innovación y competencia en el conjunto del sistema económico[23].

La misma búsqueda de inversiones de empresas transnacionales en áreas industriales de cierto nivel tecnológico implica una visión y políticas distintas de aquellas que centran su esperanza en los recursos naturales. Un ejemplo reciente en América Latina es Costa Rica, donde Intel ha terminado de construir una fábrica de microchips con una inversión de 500 millones de dólares, planeando exportar en el primer año de operación 1 000 millones de dólares.

Este no ha sido el resultado de una política liberal, o fruto de la mano invisible del mercado. Costa Rica ha planificado concentrarse en un pequeño grupo de industrias y, para ello, tiene una política industrial y tecnológica emmarcada dentro de su política económica general, acompañada de coherentes y firmes estrategias de negociación que, ciertamente, coinciden, en este caso, con las necesidades de una empresas multinacional.

Esto evidencia palmariamente el esfuerzo por parte de Costa Rica por salirse de su "especialización natural": el banano y el turismo. Es sintomático que, desde varios puntos de vista, Costa Rica no era el país más adecuado en América Latina para ello. Como sostiene un funcionario de Intel los problemas residían en que era un país muy pequeño, con burocracia y con costos laborales más altos que otros países en vías de desarrollo (Vogel, 98). No obstante, la búsqueda de actividades industriales, de creación de ventajas comparativas dinámicas, y no la aceptación pasiva de una especialización internacional basada en recursos naturales, llevaron a Costa Rica a tal camino.

En suma, un camino que está más en consonancia con la lógica de la globalización, que nos señala la inexistencia de políticas únicas o indiferenciadas para la integración a la economía global, y que puede señalarnos algunas posibilidades para el Perú.

OBSERVACIONES FINALES

Por lo expuesto, debe entenderse que la representación de la globalización como un nuevo orden económico, el de la Economía Global como un Mundo sin Fronteras, descansa, esencialmente, en los intercambios industriales y de servicios con alto contenido tecnológico y de conocimiento, entre los países capitalistas más avanzados (Tríada) o entre los Estado-Región dentro de ella, y en el proceso de expansión mundial de empresas transnacionales acorde con estrategias mundiales. Sólo al margen algunos países en desarrollo, especialmente los de reciente industrialización, desempeñan un rol.

En este nuevo ordenamiento que trae la globalización carece absolutamente de sentido basar la estrategia de desarrollo de un país, o su integración a la economía mundial, en la explotación de los recursos naturales o de la mano de obra barata. Tales son parte de una lógica errada y constituye una quimera contraria al desarrollo económico. Pues, en el nuevo orden, la riqueza se da crecientemente a través del trabajo creativo de las personas, que son las que agregan valor. En el desarrollo económico se trata de encontrar formas de agregar valor.

La participación en el proceso de globalización implica tomar parte de los flujos de intercambios comerciales y de inversión referidos a las actividades industriales y de servicios intensivos en conocimiento, porque la globalización esta basada en dichos intercambios. La integración plena a la economía mundial trae consigo crecimiento económico sostenido, porque hace formar parte de tales flujos internacionales que son crecientemente beneficiosos para cada una de las partes.

Para el caso de los países capitalistas avanzados la integración a la economía mundial se da a través de los Estado-Región, las zonas más dinámicas y más vinculadas a la economía global, que son las tecnológicamente más avanzadas.

Para los países en vías de desarrollo, sólo los países de reciente industrialización (PRI) y los países de segunda generación del sudeste asiático (ASEAN-4) parecen tener un rol claro que desempeñar en la economía global. Y es que el Mundo sin Fronteras de la globalización parece tener sus propias fronteras.

Para el resto de países en vías de desarrollo, la asociación entre crecimiento económico sostenido e integración a la economía mundial, por medio de la inversión extranjera que lleva a un desarrollo industrial-exportador, no es válida. Ella es una no justificada generalización de las particulares condiciones del Sudeste Asiático, referidas al origen, dirección y racionalidad de la inversión extranjera y del rol de los países más

industrializados de la región sobre su propia periferia.

El resto de países en vías de desarrollo, según Ohmae, corren el riesgo de quedar fuera de este Mundo sin Fronteras, a menos que tomen políticas específicas destinadas a ello. Sin embargo, la certidumbre para ellos de los innumerables beneficios de la globalización no son tan claras si no existen las mismas condiciones externas y se prescinde al mismo tiempo de políticas nacionales de desarrollo.

Todo esto significa dejar de lado el ilimitado optimismo sobre la globalización y la necesidad de seguir pensando el problema del desarrollo en el Perú.

NOTAS

[1] *Kenichi Ohmae, consultor en administración y doctor en ingenería, ha sido anteriormente socio senior de McKinsey & Company, Inc. en Tokio, una de las empresas en consultoría más afamadas del mundo, y autor de más de 40 libros en administración. Actualmente es fundador y director de Heisei Ishin no Kai, un movimiento de reforma política en el Japón.*

[2] *La explicación más detallada se encuentra en K. Ohmae, «El poder de la Tríada. Panorama de la Competencia mundial en la próxima década», Ed. Mc.Graw-Hill, México, 1990, pp.18-23.*

[3] *Exactamente lo mismo puede rastrearse en Porter con su enfoque de estrategia global para industrias globales frente al tradicional enfoque de las industrias multipaís. Véase, Porter, M., «Competition in Global industries: A conceptual framework», en: Porter (ed.),»Competition in Global Industries», Harvard Business School Press, Boston, 1986.*

[4] *Ohmae, Op.Cit., p.124.*

[5] *La poderosa combinación de profundos cambios tecnológicos y cambios en la organización de la producción y mercados, junto con sistemas organizativos caracterizados por su gran flexibilidad, aunados a la normativa de los estrategas corporativos para el diseño de estrategias empresariales globales han contribuido a la expansión y profundización de la vinculación internacional que caracteriza el proceso de globalización económica.*

[6] *Aquí hace referencia al aspecto financiero de la globalización. Pero para Ohmae, el verdadero fundamento del nuevo orden no descansa en los intercambios financieros sino en los flujos de comercio de mercancías. A los primeros los ve como los causantes del movimiento de divisas, aunque ejemplifican la creciente pérdida de control sobre la economía por parte de los Estados nacionales. Su análisis va dirigido a los flujos de comercio de mercancías.*

[7] *Confróntese esto con la difundida y aceptada creencia en los 90s que los países más industrializados en su proceso de desarrollo tuvieron que especializarse en unos cuantos productos y que, en nuestro caso, estos «debieran ser» nuestros preciados y "elaborados" productos como plata, cobre, oro, hierro, más algunos productos pesqueros (harina de pescado) con la inclusión del turismo.*

[8] *Véase supra sección 6.*

[9] *Lo cual no implica que no puedan ser parte de la globalización financiera, pero no de la productiva, comercial e industrial, que constituye el fundamento real de la globalización para Ohmae.*

[10] *Para una exposición amplia de estos temas véase Jürgen Schuldt, "Repensando el Desarrollo: Hacia una Concepción Alternativa para los Países Andinos", CAAP, Quito, 1995.*

[11] *Ohmae, K.»Putting global logic first», en: Harvard Business Review, January-Februa-*

ry, 1995. Este artículo es una adaptación de su último libro «The End of the Nation-State, Free Press, 1995, al que no hemos tenido acceso.

[12] *Como sostiene Ohmae : «Los estados-nación no son ya las unidades significativas en las cuales pensar cuando se tiene en mente la actividad económica. En un mundo sin fronteras ellos combinan las cosas a un equivocado nivel de agregación». Ohmae, K., Ibidem., p.120. La traducción es nuestra.*

[13] *Es sintomático el cambio de la relación entre las esferas económica y política entre «El Mundo sin Fronteras» (90) y «El Fin del Estado-Nación (95)». Mientras en el primero esperaba que el proceso llevaría a una especie de gobierno mundial, en el segundo eventualmente el Estado, más aún, la dimensión política, desaparece casi por completo. Es el caso del Estado-Región, pues: «Los estados-región son unidades económicas no políticas, su vinculación primaria es con la economía global». Ibidem, p.122. La traducción es nuestra.*

[14] *Inadvertidamente para Ohmae, el mundo sin fronteras de la Tríada va construyendo dentro de ella misma también fronteras y concentración de ingresos. Lo que pueden esperar las regiones dentro de los Estados Nacionales no conformantes de los Estado-Región, como el Sur de Italia, no es otra cosa que una versión global del chorreo sin ninguna intervención estatal, ni política de redistribución, ni de transferencia de ingresos o igualación de oportunidades de acceso a los mismos servicios.*

[15] *Ohmae, «El poder de la Tríada. Panorama de la Competencia mundial en la próxima década», Ed. Mc.Graw-Hill, México, 1990, pp. 3-4.*

[16] *El mismo también está condicionado por el tipo de régimen político asociada a dicha estrategia.*

[17] *Denominados así por formar parte de la Asociación del Sudeste Asiático (ASEAN) formada en 1967 e integrada además por Singapur y Brunei. Esta organización fue constituida con el objetivo básico de coordinar la política exterior de estos países para la defensa de la paz y estabilidad política de la región. De ahí que a estos países en vías de industrialización de segunda generación se les denomine ASEAN-4.*

[18] *En realidad, Ohmae en adición al sudeste asiático sólo menciona el norte de México y Sao Paulo en Brasil. El primero como una realidad creciente y el segundo como posibilidad.*

[19] *A pesar de que no existe un único modelo de desarrollo asiático, todos ellos comparten el que sus políticas de desarrollo otorgaron la más alta prioridad a la exportación de manufacturas, lo que forzó a sus industrias a volverse competitivas en términos internacionales (Perkins, 94).*

[20] *Un caso diferente puede ser México a partir del Nafta, donde la deslocalización de actividades industriales generada por empresas norteamericanas y europeas con vistas casi exclusivamente al mercado norteamericano es creciente.*

[21] *Actividades que, a pesar de extendida creencia, no significan lo mismo.*

[22] *La evidencia palmaria es que no existe política nacional alguna en relación a las áreas relacionadas con el nuevo paradigma tecnológico. ¿Es que existe alguna política con respecto a la biotecnología y su utilización para el desarrollo agrario o actividades agro-exportadoras? Del mismo modo no existe política estatal alguna respecto a la microelectrónica, las tecnologías de la información o el desarrollo de servicios intensivos en conocimiento, como la producción de software.*

[23] *Aun en el caso que se haga uso extensivo de la dotación de recursos de un país una estrategia de desarrollo viable exige dirigir el esfuerzo nacional rápidamente a industrializar y procesar aquellos recursos naturales a través del desarrollo de la producción industrial de insumos intermedios, la provisión de servicios de ingeniería, la producción de maquinaria y equipo alrededor de complejos industriales que se for-*

man en torno a los recursos naturales. Esta industrialización en torno a los recursos naturales no se dirige únicamente al mercado interno sino que se dirige a largo plazo a captar los mercados internacionaless. Este camino, sin embargo, exige una clara política de promoción y fomento por parte del Estado. Véase (Ramos, 98).

BIBLIOGRAFÍA

KWON, Jene, "The East Asian Challenge to Neoclassical Ortodoxy", en: World Development, Vol.22, No.4, pp. 635-644, London, 1994.

OHMAE, Kenichi, "Más Allá de las Fronteras Nacionales", Ed. McGraw-Hill, México, 1987.

OHMAE, Kenichi,, «El Poder de la Tríada. Panorama de la Competencia Mundial en la Próxima Década», Ed. McGraw-Hill, México, 1990.

OHMAE, Kenichi, «El Mundo sin Fronteras: Poder y estrategia en la Economía Entrelazada.» McGraw-Hill, México, 1991.

OHMAE, Kenichi, «Putting Global Logic First», en: Harvard Business Review, January-February, 1995, pp. 119-125.

OMAN, Charles, "Globalisation and Regionalisation: The Challenge for Developing Countries", OCDE-Development Center, Paris, 1994.

PERKINS, Dwight, "There are at Least Three Models of East Asian Development", en: World Development, Vol.22, No.4, pp. 635-644, London, 1994.

PORTER, Michael, «Competition in Global industries: A conceptual framework», en: Porter (ed.), «Competition in Global Industries», Harvard Business School Press, Boston, 1986.

PORTER, Michael, "The Competitive Advantage of Nations", Free Press, New York, 1990.

RAMOS, Joseph, "Una Estrategia de Desarrollo a partir de complejos productivos en torno a recursos naturales", Revista de la Cepal No.66, pp. 105-125, Dic.,1998, Santiago de Chile.

RODRIK, Danny, "Has Globalisation Gone Too Far?, Institute for International Economics, Washington DC, 1997.

SCHULDT, Jürgen, "Repensando el Desarrollo: Hacia una Concepción Alternativa para los Países Andinos", CAAP, Quito, 1995.

UGARTECHE, Oscar, «El falso dilema: América Latina en la economía global», Fundación Friedrich Ebert, Caracas, 1997.

VOGEL, Thomas, "Costa Rica: El primer centro de alta tecnología en la región", The Wall Street Journal Americas, en: El Comercio, p.E6, Abril 3, 1998

LOS GRANDES CAMBIOS REVOLUCIONARIOS EN LA POST MODERNIDAD

VIRGILIO ROEL PINEDA[*]

RESUMEN

El autor analiza las transformaciones de la presente época, enfatizando la importancia del desarrollo de la ciencia y tecnología en ello.

Los grandes cambios que experimenta la economía actual (a la que podemos llamar Post-Moderna), y que tienen como centro de realización los países capitalistas centrales, son los causantes (sin duda alguna) de la forma en que se está configurando el mundo de los tiempos que corren. Esta configuración tiene las siguientes expresiones más relevantes:

1º *La Segunda Revolución Industrial (que se desenvolvió de mediados del siglo XIX hasta 1969) impuso al sector productivo el fenómeno conocido como las "economías de escala" o simplemente las "economías escalares", por virtud de la cual, por debajo de ciertos volúmenes la producción no resulta económica, al paso que a medida que tal volumen aumenta, bajan los costos y mejora la competitividad del industrial o del proveedor mayorista. Como es sabido, la vigencia de las economías escalares atentó contra la industrialización de los países pobres que, por definición, cuentan con mercados internos restringidos. El hecho es que este entrabe ha sido sobrepasado ahora por la "producción flexible", en cuyo contexto resulta del todo posible mostrar una alta competitividad con costos bajos, prácticamente con cualquier volumen de producción.*

Doctor en Ciencias Económicas, Profesor Emérito y Director del Instituto de Estudios del Futuro de la UNMSM. E-Mail: roel@unmsm.edu.pe

En efecto, al darse inicio a la década de los años 70, fue inventada la máquina-herramienta de control digital (es decir, que a partir de ese momento, ella es conducida a través de un ordenador programado) la que, al asociarse con los robots, permitió que se estableciera en el núcleo de las plantas industriales el llamado "centro del maquinado", en que no sólo se fabrica todo tipo de piezas, sino en que se arman todo género de partes y piezas, en forma completamente automática. Esto constituyó uno de los puntos cruciales de los grandes cambios o transformaciones sustantivas que se viven en los tiempos actuales, en que ya no es necesario readecuar las plantas para pasar de un tipo de producción a otro, ni que tampoco sea preciso cambiar ni la posición, ni las plantillas a las que antes se ajustaban las máquinas-herramientas, por la simple razón de que todo eso se puede hacer sobre la marcha, sin solución de continuidad, puesto que tanto las máquinas-herramientas como los robots se programan para pasar sin ninguna interrupción de un tipo de producción a otro, con el resultado que los costos fijos prácticamente devienen en variables, ya que se distribuyen uniformemente en todas las unidades y tipos de producción. Así se tiene una nueva situación, según la cual, en todos los volúmenes de producción se tienen los costos que antes correspondíam únicamente a los considerados como óptimos, con lo que se puso fin a las "economías escalares" o de los costos unitarios que variaban en función de la cantidad de bienes producidos.

Pero la liquidación de las "economías escalares" no sólo se da en las ramas metal-mecánicas, sino también en todos los sectores productivos, debido entre otras cosas, a que las nuevas industrias establecidas desde los comienzos de la década de los años 70 son todas ellas de dimensiones medianas y pequeñas, aunque de muy alta productividad, las que por su propia dimensión no tienen problemas derivados de los costos fijos, que son propios de las plantas paquidérmicas. Esto mismo ocurre en las industrias basadas en la biotecnología (que está cubriendo partes cada vez más sustantivas de la enorme área química) en que puede regularse el volumen de su producción con sólo variar la magnitud de las colonias de microbios que se emplean en la fabricación de las materias de que se trate, sin que esas variaciones ocasionen cambios notables en los costos unitarios finales.

Es de importancia señalar que, para los países pobres, la gran novedad que señalamos es de particular importancia, debido a que antes no podíamos contar con complejos industriales por lo reducido de nuestros mercados. Ahora, en cambio, se pueden establecer muchos de esos complejos industriales sin el impedimento de las viejas "economías escalares".

Pablo PICASSO: Tres músicos

2º *Otra gran novedad traída por los cambios del presente es el fenómeno de la aparición de las "Fábricas Vivientes", que son un aporte de la Biotecnología. Esta novedad consiste en que, a partir del comienzo de la década de los años 70, se realizó la increíble proeza de injertar genes a otros microbios, con lo que se les transfirió propiedades permanentes, entre las que se halla la producción continua de productos químicos de origen orgánico o bioquímico, línea en que se halla toda la enorme industria farmoquímica. Una vez logrado el propósito de que un microbio adquiera propiedades productivas, ocurre que por el procedimiento denominado de la "clonación" se obtienen miríadas de microbios exactamente iguales, con lo que pronto se tienen enormes colonias microbianas que, por ejemplo, pueden estar constituidas por bacterias que fabrican industrialmente hormonas humanas, insulina, interferón, y así, cada vez más medicinas y alimentos. Como es lógico y comprensible, estas impresionantes "Fábricas Vivientes" están aniquilando a las*

antiguas plantas o laboratorios, típicos de la Segunda Revolución Industrial pasada, en que figura, igualmente, toda la enorme industria petroquímica y la farmoquímica, todas afectadas y condenadas a ir desapareciendo por obra de la pujante biotecnología del presente y del futuro.

Como la superioridad de la biotecnología es definitivamente categórica, enfrente de la química anterior, las grandes e impresionantes plantas químicas del pasado cayeron en el foso de una crisis insalvable, tal es el caso de los centros industriales de Alemania, Suiza, Estados Unidos y de otros países industrializados más. Correspondientemente, entraron en una verdadera crisis liquidadora las subsidiarias de esas industrias, establecidas en países como los nuestros, en que los obsoletos e ineficientes laboratorios farmoquímicos son cada vez más antieconómicos.

Pero la biotecnología también está revolucionando la metalurgía, en que ahora se refinan los minerales por medio de bacterias que consumen impurezas. Asimismo, la industria alimenticia está siendo afectada por los nuevos procedimientos porque, por ejemplo, con el empleo de los fermentos y de los superfermentos pueden obtenerse mejores alimentos, en lapsos muy cortos.

***3º** Pero, tanto la producción flexible como la aparición de las "Fábricas Vivientes" condujeron al surgimiento de muchas unidades productivas medianas y pequeñas de alta tecnología y de gran productividad, las que están sustituyendo a las empresas gigantescas, que hasta hace poco parecía que eran invencibles y que se creía que continuarían en su ruta de acrecentamiento incontenible. De hecho, las empresas medianas y pequeñas no sólo nacen aparte, sino que frecuentemente se derivan de la disgregación de los enormes complejos integrados, típicos del pasado inmediato.*

El punto de inflexión de lo que señalamos sucedió en 1982, en que los mercados norteamericano y europeo se vieron ante una abrumadora competencia que les plantearon las acerías, y las industrias automotriz y naviera de origen japonés y coreano, en que se emplean masivamente robots y máquinas-herramientas de control digital. Esa competencia irresistible provocó una violenta crisis recesiva en EE.UU., Alemania Occidental e Inglaterra, con particular incidencia en las industrias señaladas, con el efecto de que, verbigracia, en 1982 quedó paralizado el enorme complejo siderúrgico de la gigantesca empresa transnacional norteamericana "United State Steel Corporation", la que se salvó de la quiebra tan sólo porque el Estado alemán intervino resueltamente en su favor, pese a lo cual, no pudo librarse de su disgregación en decenas de nuevas empresas medianas, mucho más eficientes que su vieja matriz. Caso similar ocurrió con las enormes plantas navieras

quebradas y que han sido sustituidas por nuevas empresas de menor tamaño, pero que se encuentran equipados con robots y aparatos electrónicos altamente sofisticados.

En Indoamérica vivimos también un fenómeno similar, en que las grandes plantas gerenciadas por empresarios ineptos y de mentalidad extranjera, caen por obra del empuje de los nuevos tiempos. Mientras los pequeños y medianos empresarios superviven (muchos de ellos exitosamente) mostrando una particular capacidad creativa en lo que toca al empleo de nuevas tecnologías, pese a que operan sin ninguna ayuda (y más bien con la hostilidad) del Estado.

4º *Es claro que el florecimiento de las empresas medianas y pequeñas, aunque de gran productividad y poseedoras de alta tecnología, ha conducido a la actual situación en que se vive una espectacular carrera por el perfeccionamiento de procesos, métodos y equipos, con el efecto de que el productor final de cualquier mercancía ahora prefiere recurrir a la participación de distintos proveedores para mejorar la mercancía que oferta en el mercado, con el añadido de que puede rápidamente cambiar de proveedor, por otro más eficiente y calificado, sin que para eso importe si forma o no parte de su propio conjunto industrial. Por esta vía, altamente dinámica, es que ha hecho su aparición la llamada "Producción Conjunta", conocida también como la "Producción Participativa" o la "Fábrica Mundial".*

La novedad de la producción participativa comenzó cuando, a mediados de la década de los 60, la empresa electrónica norteamericana Fahirchild trasladó muchas de sus actividades al Asia, en donde no sólo emplea partes y piezas producidas por ella misma, sino de cualquier proveedor que le proporcione un componente de mejor calidad. Por este camino pudo aprovecharse de las mejoras alcanzadas por todas las medianas empresas asiáticas dedicadas a la fabricación de partes y piezas electrónicas, con lo que Fahirchild introduce en el mercado norteamericano mercancías siempre mejoradas. El procedimiento fue rápidamente difundido por el Japón, que les propuso producir en conjunto a las fábricas europeas, con el resultado de que, por ejemplo, la Siemens de Alemania fabrica equipos electrónicos cuyas partes vitales son de origen asiático, pero que tienen la marca Siemens. Así también proliferaron las plantas "maquiladoras" que se fueron estableciendo en el norte de México, al lado nomás de la frontera que ese país tiene con los EE.UU, las cuales emplean piezas de distinta procedencia para obtener productos de alta tecnología (que tienen un minúsculo valor agregado unitario mexicano) los que son introducidos luego al mercado norteamericano. Eso está ocurriendo, igualmente, en la industria farmoquímica alemana, que emplea componentes que proceden de

Pablo PICASSO: La danza

la biotecnología japonesa o norteamericana; pero eso mismo sucede en todas las actividades del mundo industrializado. A este fenómeno, nunca antes practicado de la forma sistemática en que ahora se ejecuta, se le llama, precisamente por esas sus particularidades, "Producción Participativa o Fábrica Mundial".

La novedad anotada no florece sólo en los países ricos, también está surgiendo en las áreas pobres, ubicadas en zonas desde las que se puede producir para vastas áreas, que comprenden varios países o bloques económicos. Pero los países pobres no podemos participar en la producción conjunta sino con un minúsculo valor agregado, debido a que el nivel de la tecnología que en nuestros países se manejan es, de hecho, particularmente elemental. El reto que tenemos por delante, pues, radica en elevar nuestra capacidad creativa en el campo de los nuevos procedimientos tecnológicos, los cuales deberemos generarlos en cantidades crecientes y masivas.

5º Como un derivado de la producción conjunta se ha fortalecido y florece pujante un mercado que antes era prácticamente desconocido y que hoy es importante y vigoroso: es el denominado "Mercado de la Subcontratación" al que van los fabricantes de partes, piezas o componentes de equipos, así como los productores de artículos de mayor integración y de las mercancías de uso final. A estos mercados, que cobran cada vez más importancia se citan, como lo acabamos de señalar, los proveedores intermedios con sus compradores, para mostrarles los componentes o insumos que pueden ofrecerles, al tiempo que toman nota de los requerimientos de quienes son los fabricantes del escalón siguiente.

Estos mercados se han desarrollado tanto, que ya los tenemos también en la forma de las "Ferias de la

Subcontrata". Allí se muestran insumos en distintos niveles de fabricación, de manera que los productores de mercancías de mayor elaboración pueden fácilmente escoger a su proveedor, reemplazando al que tenían antes. Pero allí también se van a recoger ideas sobre nuevos procedimientos productivos, al tiempo que se muestran artículos generados por los avances tecnológicos o los progresos habidos en todos los campos de la tecnología productiva y de comercialización.

6º *De su lado, el mayor conocimiento de la estructura de la materia ha abierto la compuerta de los nuevos materiales que las industrias usan o van usando y que sustituyen a otros empleados antes; de este modo es que varios insumos minerales están siendo sustituidos (o van a serlo) por artículos cerámicos o por superaleaciones, del mismo modo que los plásticos indestructibles y polucionantes (procedentes de la petroquímica) están siendo reemplazados por plásticos retrogradables, que no polucionan el ambiente y que se extraen de vegetales como el maíz. Este fenómeno conspira, lógicamente, contra la economía de los países pobres del mundo, cuyas materias primas de exportación ven su demanda en proceso de intensa contracción, con el añadido de que la cotización o precio de nuestros productos se reducen, frecuentemente en términos absolutos, pero también, muy grandemente, en términos relativos.*

La sustitución de las anteriores materias primas por otros materiales, daña hondamente la economía externa de los países pobres del mundo, entre los que se hallan los pueblos de Indoamérica (pues como se sabe, nuestra participación en los negocios internacionales se reduce en forma enorme y creciente). Esto es tan tremendo, que hoy los países pobres ya dejaron de tener economías subdesarrolladas para exhibir economías "vacías" o "desertificadas", de modo que hoy estamos dejando de tener significación en la economía internacional. Un solo indicador nos remarca nuestra situación disminuida: esto es, que todos los países sudamericanos sumados apenas cubrimos algo más de un tres por ciento de todo lo que se comercia en el mundo; ¿esto no es acaso una muestra de que nuestras economías son desertificadas o vacías?

7º *Una derivación notable, tanto como preocupante, del empleo de los nuevos materiales que hoy se van incorporando en la producción industrial, en que cobran una importancia singularísima los semiconductores, los chips, la fibra óptica, la cerámica, las superaleaciones y otros más, es que el comercio internacional de materias primas va decreciendo enormemente su participación en el conjunto del comercio mundial, con el efecto del decaimiento del comercio de los países pobres con los más avanzados, al mismo tiempo que se acrecienta en volúmenes*

gigantescos el comercio entre los países centrales. Lo singular de este fenómeno es que al intercambio mercantil del pasado, fundado en la "División Internacional del Trabajo", lo está sustituyendo ahora el comercio entre países o regiones con igual estructura productiva (sin división internacional del trabajo entre los mismos) y en que prima el principio de la "Oportunidad", por cuya virtud un día Europa vende a los EE.UU. maquinarias industriales y, enseguida o a la "vuelta de la esquina", ocurre que los EE.UU. son los que le venden a Europa el mismo tipo de maquinarias industriales que recorrían el Atlántico en el otro sentido, apenas unos días antes; lo mismo cabe decir del trafico entre Europa y EE.UU. con el Asia, en que el intercambio no se funda en la "División Internacional del Trabajo" sino en las "Oportunidades de Comercialización". O sea pues que, hoy por hoy, el comercio internacional se basa o fundamenta (vale repetirlo una vez más) en el móvil de las "Oportunidades Comerciales".

Lo que señalamos es una relevante particularidad de los tiempos que corren, caracterizados porque el comercio entre países de estructura productiva similar se acrecienta vigorosamente, en tanto que decae el de quienes se especializan: hay más intercambio entre países ricos y competidores, al paso que decae el comercio de los especializados o pobres.

La explicación de este fenómeno es la que sigue: los nuevos materiales proceden ahora, no de los países pobres, de economía sin sofisticación, sino de los países ricos, con alta capacidad tecnológica, puesto que son éstos los únicos capaces de producirlos; el resultado es que ahora comercian más entre ellos mismos los países industrializados, con industrias similares, en tanto que son marginados los países especializados. La enseñanza que de esto se desprende es muy clara: la industrialización, sin una señalada especialización, permite disfrutar de un comercio próspero y pujante.

***8º** Otro principio del pasado que ha sido reemplazado (o está siéndolo) es el conocido como de las "Ventajas Comparativas", surgida a la luz de las dotaciones fijas o estables que poseían unos países o regiones respecto de otros países o regiones. Ahora no hay ninguna dotación que no pueda ser sustituida o adquirida por el país o región que no la tenga, y como consecuencia de esto, las ventajas de este o aquél país o región no son fijas sino dinámicas, es decir, son transitorias, de modo que ahora los países no buscan "Ventajas Comparativas" que bien pueden perderlas, sino que buscan superar a los demás, tanto en el proceso de producción como en el de la comercialización y venta de las mercancías. A este nuevo tipo de comportamiento se le conoce como de las "Ventajas Competitivas".*

Es del todo comprensible que si cualquier "Ventaja Comparativa" puede ser suplida, entonces, ya no puede nadie quedarse dormido en los laureles de sus ventajas iniciales, porque ellas pueden desaparecer en cualquier momento. De allí que tal privilegio ya no es tan preciado como en el pasado inmediato, puesto que ya no funciona establemente. Hoy las empresas que están en la punta, o que quieren triunfar en el mercado, buscan afanosamente ser las mejores en todo: mejores en la fase productiva, mejores en la distribución del producto, mejores en su difusión y mejores en la comercialización y retención de sus clientes. Hoy se desvelan los países y las empresas con vistas a alcanzar y mantener netas "Ventajas Competitivas". En este cuadro, van desapareciendo del escenario de la economía mundial los países y regiones que piensan en "Ventajas Comparativas" que se las lleva el viento de los tiempos.

9º *Si miramos bien el cuadro que va siendo dibujado por los cambios que hemos ido señalando, resulta claro que la competencia moderna o actual se presenta más netamente en el campo de la tecnología, en cuyo contexto, los precios no vienen a ser sino expresiones de ese tipo de competencia, la que se presenta básicamente en los siguientes planos: tecnología de la calidad del producto, tecnología de su presentación, tecnología de su comercialización y tecnología publicitaria o de la propaganda, la que se orienta también a crear necesidades ficticias o a la imposición de cartabones importados en la conducta del consumidor.*

Es claro que si se considera a la tecnología como un componente invariable, se está suponiendo que es igual para todos, y por tanto, ella deviene en un dato, que en la jerga especializada es considerada como no cambiante; en una situación así resulta del todo comprensible que impere la competencia a través de los precios. Pero en los tiempos que corren no ocurre así; en la actualidad, la tecnología es una variable rápidamente cambiante, puesto que, en primer lugar, ocurre que se ofertan productos de mejor calidad y con una presentación de la mayor excelencia, y ambos hechos provienen no de la manipulación de los precios sino del perfeccionamiento tecnológico; en segundo lugar, se compite a través de las preferencias y gustos, que se manipulan a través de la tecnología educativa y de la propaganda; y, en tercer lugar, se compite a través de las técnicas de comercialización, es decir, que gana en el mercado quien oferta un producto con óptima calidad y presentación, precedido por una gran propaganda y que cuenta con un buen sistema de comercialización. O sea que la competencia es un problema de mejoramiento tecnológico, con el añadido de que, para rebajar los costos y hacer más barata la mercancía, también se precisa del mejoramiento en las tecnologías orientadas a disminuir el empleo de insumos y de tiempo; es decir que, ahora, detrás de la

misma competencia de precios hay en realidad una competencia tecnológica. Es este un signo inequívoco de los tiempos.

***10º** La mayor presencia de la sabiduría en la expansión económica, provocada por los inmensos cambios revolucionarios de la época, han dado lugar al importantísimo fenómeno conocido como de la "Inversión en Conocimientos", que si bien estuvieron en la raíz del progreso de las grandes sociedades precolombinas, el hecho es que a partir de la invasión hispánica del siglo XVI, esa particularidad fue anulada por una de las características del desarrollo del tipo occidental, que pone por delante a la inversión bruta fija como el motor del progreso de las sociedades.*

En efecto, la Tercera Revolución Industrial ahora nos trae en forma relevante la posibilidad de "invertir en conocimientos" con vistas a impulsar el desarrollo. Así resulta que si faltan recursos financieros y equipos, pues hoy puede aplicarse la sabiduría, con lo que podemos alcanzar el progreso; ejemplos de esto los tenemos en que, con un programa perfeccionado para los ordenadores se puede mejorar la producción sin cambiar ningún equipo; tampoco se requieren más bienes para lograr incrementos de las cosechas agrícolas si se emplean mejores procedimientos de siembra, tal como el empleo de cultivos asociativos en que se complementan las plantas empobrecedoras de las tierras con las plantas fijadoras de nutrientes; ocurre otro tanto cuando se efectúan cultivos que, siendo resistentes al frío, crean microclimas que permiten el florecimiento de plantas tropicales, en climas fríos y de altura. Asimismo, según nos lo enseña la ingeniería de sistemas, puede aumentarse y mejorarse la producción con sólo perfeccionar el sistema organizacional. Es claro que, de aplicarse simultáneamente el procedimiento de la inversión fija con la de los conocimientos, ocurrirá el fenómeno de que la intensidad del crecimiento se verá impulsada a un ritmo particularmente extraordinario, lo que nos puede permitir que alcancemos los niveles del más alto desarrollo a partir de nuestra actual pobreza, y esto en el curso de un período no muy largo, lo que era definitivamente impensable en el pasado inmediato, en que para ello se habrían requerido inmensos capitales, de los que el área pobre del mundo carece. O sea que la nueva época que se inicia nos ofrece la posibilidad de dar un enorme salto adelante, a condición de que empecemos a emplear nuestra sabiduría como un medio para dar ocupación y progresar.

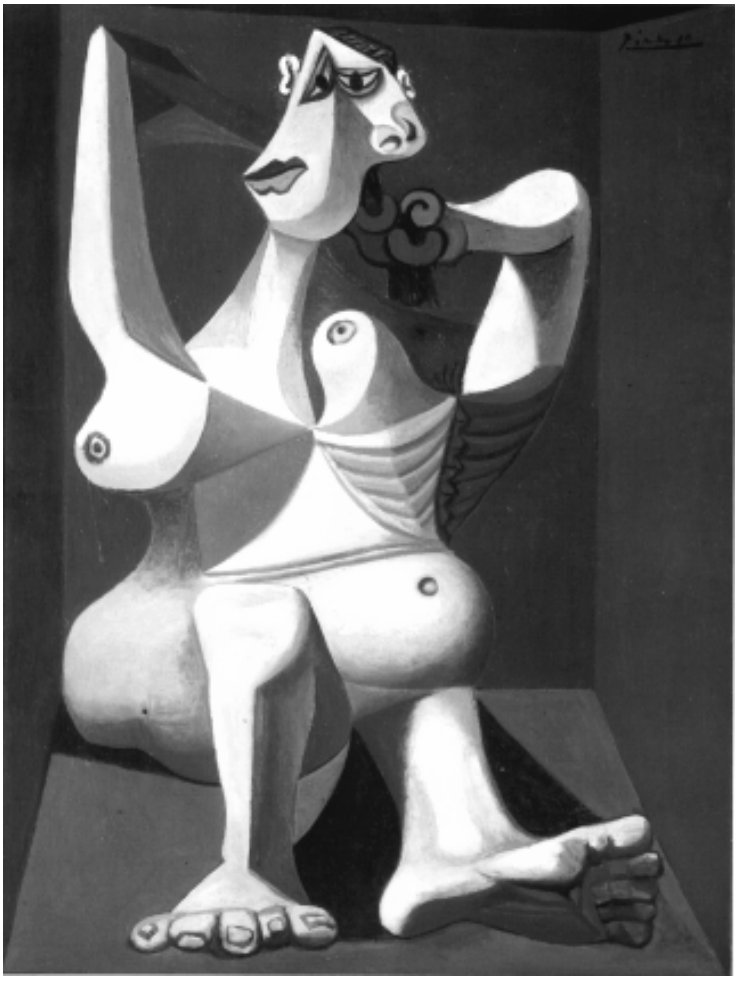
***11º** Un subproducto verdaderamente notable de las "Inversiones en Conocimientos" es, de un lado, que los nuevos complejos industriales surgen ahora alrededor de los grandes centros educativos y de investigación, en los que se forma al personal de la mayor calificación y se generan los nuevos co-*

nocimientos, a través de las investigaciones de todo tipo, incluidas obviamente las de punta; y, de otro lado, que la educación ha devenido en un proceso continuado y cada vez más extensivo, tanto, que ella se proyecta con vistas a cubrir los requerimientos de toda la población de los países en que la Tercera Revolución Industrial tiene lugar.

Resulta completamente lógico y explicable que, siendo los propios conocimientos objetos de inversión, los centros o complejos industriales del presente se constituyan o establezcan alrededor de las más grandes universidades e institutos tecnológicos de nivel mundial: esto ocurre, pongamos por caso, en el muy conocido "Silicona Valley" de los Estados Unidos, que es un enorme complejo industrial de alta tecnología que se ha constituido alrededor de tres universidades líderes del progreso científico y tecnológico norteamericano, que son: la Universidad de Stanford, la Universidad de California y el Instituto Tecnológico de California; este también es el caso de los complejos industriales suecos (o los conocidos como los "Fiordos del Silice") construídos al lado de universidades de primera línea mundial, y así sucesivamente.

Pero si se "Invierte en Conocimientos", entonces, lo que debe hacerse es expandir los servicios educativos de alta calidad, con vistas a que se beneficien de ella todos los miembros de la sociedad. Eso es lo que está ocurrien-

Pablo PICASSO: Mujer peinándose

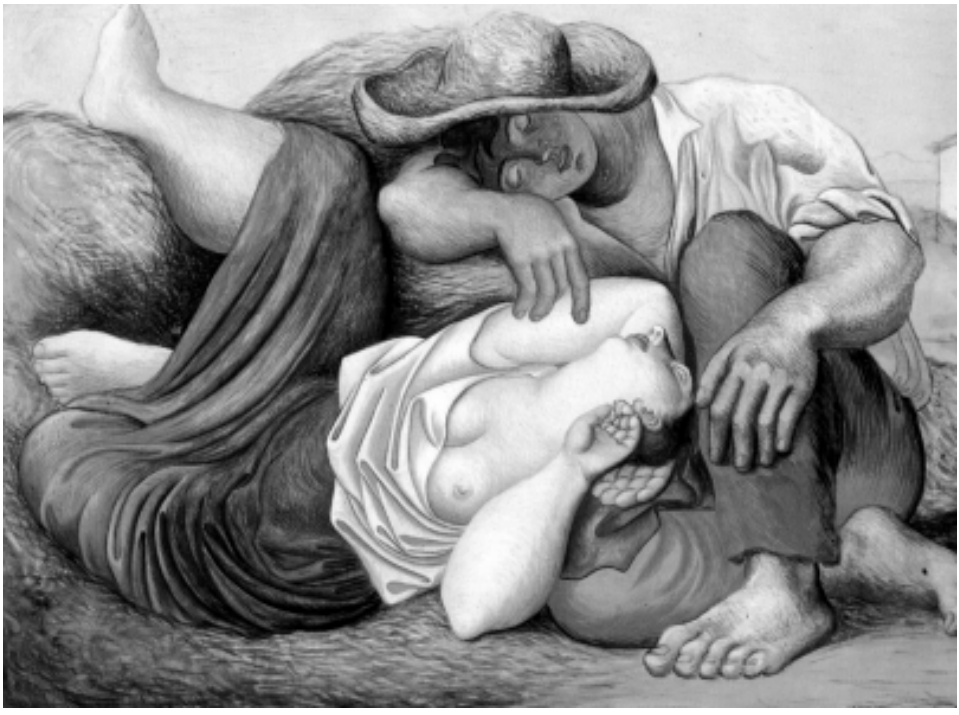


do ahora en los países industrializados, que han emprendido una espectacular carrera para mejorar y expandir la educación superior de nivel universitario. Esa carrera educativa se plantea entre las áreas europeas, norteamericana y asiática, en los siguientes planos: primero, en la educación inicial, en que a los niños se les incentiva fuertemente a desarrollar sus capacidades de asimilación y creatividad (para lo que se destierra absolutamente toda forma de coacción brutal); segundo, en la educación básica, cuya extensión ahora es mayor, porque los conocimientos que se manejan en este nivel son cada vez más voluminosos y de una mayor calidad y exigencia; y tercero, en la educación superior, en que el primer nivel de la misma, que corresponde al bachillerato que se ha ido extendiendo en el número de años que comprende pues, al terminar la Segunda Guerra Mundial era en los países ricos de dos años, para luego pasar a ser de 3 años y en este momento ha pasado a los 4 años pero, además, este nivel del Bachillerato que en EE.UU. y Europa se imparte en los College, Gimnasios y Liceos, ahora tiende a ofrecerse a toda la población (en el Japón ahora se atiende en los College a más del 100 por ciento de la población en edad universitaria, en los EE.UU. se bordea el 70 por ciento y en Europa se ha superado ya el 60 por ciento), y en el tercer nivel de la educación superior, que corresponde al perfeccionamiento y doctorado, que se oferta por medio de las grandes y cada vez más poderosos centros e institutos de investigación, en los que trabaja la inteligencia más selecta de cada país, (en este nivel se encuentra la excelencia de los países, es decir, la élite intelectual de los mismos).

12º *Un hecho que se dibuja con particular fuerza, en el cuadro del proceso económico mundial, es que el dominio del conocimiento sofisticado y la capacidad de expandir el ámbito de las ciencias, las artes, y en general, la sabiduría humana, así como de generar nuevas tecnologías o de apoderarse de las generadas en otros puntos de la tierra, otorga a quien lo ejerza un poder que hoy ha devenido en supremo. Si en el pasado, la propiedad de grandes extensiones territoriales daba poder, del mismo modo que ocurría con la posesión o apropiación de las fuentes productoras de materias primas, o del control de los mercados a través de la monopolización de las vías de aprovisionamiento de bienes esenciales o importantes, o del dominio de la propiedad del capital, ahora, la fuente del mayor poder lo tiene y lo tendrá aún más en el futuro no sólo el que posea las fuentes de información o que las controle, sino y principalmente, quienes controlen la generación de los nuevos conocimientos y tecnologías. En este momento, y después más todavía, el dominio de la Ciencia y la Tecnología otorgan el poder más grande, formidable y decisivo sobre las regiones, los países, las sociedades y las personas.*

Como es sabido, los medios de sujeción, dominio y coacción no han sido los mismos a través de la historia humana: en el pasado predominó el medio de la propiedad territorial, que coexistió con la propiedad o dominio de las fuentes de aprovisionamiento de materias primas, así como de la propiedad y dominio del capital, todos los cuales fueron respaldados por el poder que otorga la fuerza militar. Pero ocurre que ahora ha aparecido una nueva fuente de poder internacional: es el que otorga el dominio o el control de la Ciencia y Tecnología. En este plano, ya es claro que el Siglo XXI presenciará un feroz enfrentamiento entre las potencias europeas, norteamericana y asiáticas; este será un enfrentamiento nunca antes imaginado, en el terreno del conocimiento y de la cultura tecnológica, cuyas primeras manifestaciones las podemos percibir ahora mismo.

En esta lucha seremos simplemente aplastados, si no nos preparamos para intervenir en ella con eficacia. Pero para intervenir en esto ya no valen sólo las actitudes, ni los desplantes: es preciso, simplemente, poder enfrentar el reto en el plano de la sabiduría, la ciencia y la tecnología, en el sentido que si no progresamos en estos campos seremos marginados.



Pablo PICASSO: Campesinos durmiendo

Foto: Carlos Aquino Rodríguez

EL DESARROLLO ECONÓMICO CHINO Y DESAFÍOS ANTE EL NUEVO MILENIO

CARLOS AQUINO RODRÍGUEZ *

RESUMEN

Se presenta la experiencia de desarrollo en la República Popular China y los nuevos desafíos de su economía frente al futuro.

El 1 de octubre de 1949 se proclamó el establecimiento de la República Popular China, esto es, el triunfo de la revolución socialista de Mao Zedong. Este año se celebra el 50 aniversario de este evento y encuentra a China inmersa en un acelerado proceso de desarrollo económico. Esto es de enorme importancia para el mundo, pues China es el país más poblado del planeta (con la quinta parte de la población mundial) y el tercero más grande en extensión territorial.

En 1949 China implantó el sistema socialista, pero a fines de 1978 inició las reformas económicas que están dejando de lado su sistema de economía socialista aunque en lo político aún la supremacía de la ideología socialista se mantiene. Las reformas económicas de 1979 han permitido que el país crezca a una tasa acelerada aún a pesar de la crisis asiática que estalló en 1997 y que afectó a casi toda esa región. Sin embargo, este año la economía china cerca de un nuevo milenio enfrenta desafíos como la reforma de muchas empresas estatales ineficientes, la entrada a la Organización Mundial del Comercio y la mayor competencia que ésta traerá para las industrias chinas, y los efectos de la crisis asiática que significaron para China una desaceleración de su economía que está tratando de ser cubierta por un mayor gasto fiscal.

Magister en Economía por la Universidad de Kobe (Japón). Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM y miembro del Instituto de Investigaciones Económicas. E-Mail: Carlosaquino@infoweb.com.pe

En lo que sigue haremos un análisis del desarrollo económico chino y sus desafíos actuales viendo, en primer lugar, la evolución de las reformas económicas de 1979, luego los frutos que ésta ha traído, viendo el caso del desarrollo de la ciudad de Shanghai y la zona de Pudong y, por ultimo, los nuevos desafíos que la economía china debe enfrentar para continuar su acelerado desarrollo económico de las últimas dos décadas.

INTRODUCCIÓN

En diciembre de 1978 el Partido Comunista Chino se reúne en su III Sesión Plenaria del XI Comité Central del Partido e introduce una serie de reformas económicas con el fin de llevar a cabo «las 4 modernizaciones del país» en los sectores de la Agricultura, Industria, Ciencia y Tecnología, y Defensa. Esto significaba dejar de lado el sistema de economía socialista y dar libre paso a la iniciativa privada y la inversión extranjera, esto es, dejar que las fuerzas del libre mercado actúen.

Las reformas económicas chinas han sido exitosas en lograr un crecimiento económico acelerado del país de más del 9% anual en promedio de 1979 a 1998, en incrementar su comercio exterior, al pasar por ejemplo sus exportaciones de 9 750 millones de dólares, en 1978, a 187 500 millones, en 1998, y en elevar el PBI per cápita de sus habitantes de menos de 222 dólares en 1978 a 750 dólares en 1998.

Algunas estadísticas de la economía china

	1978	1998
Población (millones)	956	1,250
Extensión territorial (km2)	9,600,000	
PBI per cápita (US$)	222	750
Exportaciones (mill. US$)	9,750	187,500
Importaciones (mill. US$)	10,890	143,000
Producción de cereales (millones de T.M.)	304	479 (1997)
Producción de automóviles (miles de unidades)	149	1,700 (1997)

Fuente: *"China" Editorial Nueva Estrella, varios años*
"Ajia Keizai 1998", Ajia Keizai Kikakucho, 1998

Antes de analizar el desarrollo económico chino a partir de las reformas económicas de 1979, vamos a ver las condiciones que China presentaba en ese momento:

1. China había llevado a cabo con la Revolución de 1949 una Reforma Agraria en la que a cada campesino se le repartió un pedazo de tierra. Las Comunas Populares creadas más tarde colectivizaron el campo quitándole incentivo al campesino para que trabaje su propia tierra, pero las reformas económicas de 1979 le darán razones para aumentar su producción.

2. China tenía una estructura social más o menos igualitaria, resultado de la Reforma Agraria y de la colectivización de la propiedad emprendida por el Partido Comunista. Además, el país, con un partido único, tenía una estabilidad social y política al iniciar el proceso de transición (a diferencia de Rusia por ejemplo). Asimismo, el poder del Estado era fuerte y éste lo utilizó para emprender las reformas económicas.

3. Los años anteriores a la reforma, de 1949 a 1978, habían visto un crecimiento de la economía china nada desdeñable, en promedio un 5% anual, la industria pesada se había desarrollado, aunque el país estaba atrasado en muchos campos, pues había adoptado una política de aislamiento de la inversión y tecnología extranjera.

LAS REFORMAS ECONÓMICAS

Las reformas económicas en China se emprendieron en forma gradual, empezando por la agricultura. **Antes de las reformas la agricultura y el sector rural** estaban organizados en tres niveles en forma jerárquica: las Comunas, luego los equipos de producción y, por ultimo, los grupos de producción. Generalmente, el Estado a través de las Comunas decidía qué producir, cuánto producir, cuánto iba hacia el gobierno central y cuánto quedaba en manos de los campesinos. Todos los campesinos, independientemente de su esfuerzo, recibían prácticamente lo mismo. Obviamente., al estar casi todo regimentado, no había incentivo para producir más. Las reformas económicas van a cambiar esto.

Lo primero que se hizo fue desmantelar las comunas y reemplazarlas por un sistema en que también hay tres niveles de administración, donde la propiedad de la tierra es aún colectiva. La estructura actual es la siguiente: los poblados, la administración de las villorrios y los grupos de los villorrios. Pero lo más importante es que, dentro de este nuevo sistema, a las familias se les permitió adoptar un **sistema de responsabilidad por contrato**, en el que, después de cubrir una cuota determinada para el Estado por los poblados (que reemplazaron a las comunas) el resto era para el campesino. También los campesinos fueron permitidos contratar tierra

adicional a la designada por cada poblado y producir en ella lo que quisieran, cuanto quisieran, y venderlo en donde quisieran. Esto devolvió las ganas de trabajar al campesino y junto con la elevación de los precios de los productos agrícolas (de la parte que el Estado compraba), hizo que la producción aumente. Es interesante notar que China ha podido alimentar a su enorme población de 1 250 millones de habitantes, más del 20% de la población mundial, a pesar de contar sólo con el 7% de la tierra cultivable del mundo.

El desarrollo de la agricultura, desde la introducción de las reformas económicas, se nota en el hecho de que desde 1979 a 1997 la producción agrícola ha crecido en promedio un 6,7% anual, la producción de granos y cereales un 2,7% anual (mientras el crecimiento de la población ha sido sólo de un 1,3% anual). El valor de la producción de la ganadería se incrementó 5 veces. Desde 1978 la proporción de productos de los cultivos en el valor agregado total del sector agrícola ha caído del 80% al 56% mientras el porcentaje de la ganadería se incrementó del 15% al 31% y de pesquería del 2% al 9%. Mientras tanto la rápida expansión de la producción rural no agrícola ha hecho que la contribución de todas las actividades agrícolas, como la de los cultivos, bosques, ganadería, pesquería, al valor bruto de la producción rural haya caído de 74%, en 1978, a 33% en 1996 (cifras tomadas de «Transition», boletín del Banco Mundial, abril de 1999).

La mayor producción agrícola y rural y el mayor ingreso económico resultante, elevó las condiciones de vida del campesino en el campo. Además, el desarrollo en el campo y en cada poblado de la agroindustria y la industria en general la ha elevado aún más. Se calcula que actualmente en China, las empresas de los poblados alcanzan un número de 23,1 millones de unidades en el que trabajan 110 millones de trabajadores. Las empresas de artesanía, industria ligera, agroindustria, ocupan el 30% de la producción industrial total del país. Todo esto eleva el nivel de vida del campesino chino, que aún ahora constituye casi el 60% de la población económicamente activa del país.

El siguiente sector económico en el que se comenzaron a relajar los controles económicos del Estado **y a dejar que la iniciativa privada actúe fue la industria**. Además, aquí se quiso aprovechar del capital, la tecnología y los mercados de los países extranjeros con el fin de modernizarla.

En el sector industrial y de las empresas estatales chinas también se introdujo el sistema de responsabilidad por contrato. Los planes obligatorios se volvieron indicativos. Los precios de los productos en forma gradual empezaron a ser determinados en el mercado libre.

En 1984 se establecen los contratos entre trabajadores y las empresas por los cuales a los primeros se les fijaba una cuota de producción, encima de la cual podrían recibir un bono aparte, incentivándolos así a producir más. En el nivel financiero las empresas estatales reciben ahora préstamos con una tasa de interés mientras que antes no se les cobraba intereses (se les subsidiaba). Las empresas pagan impuestos sobre sus ganancias, antes todas sus ganancias se las daban al Estado (aquí también se introdujo el sistema de responsabilidad por contrato, más allá de un nivel de impuestos que se paga al Estado, el resto queda para la empresa).

También cambia la relación entre el gobierno central y las provincias. Ahora las provincias tienen libertad de administrar sus propios recursos, cuando antes todo se lo daban al gobierno central en Beijing.

Una muestra de la apertura de China al exterior que empezó en 1979 fue el establecimiento de varias Zonas Francas en el país. En agosto de 1980 se dio la Ley de creación de **Zonas Económicas Especiales** (ZEE) por la cual se abren 4 ZEE, 3 frente a Hongkong, en la provincia de Guangdong (Shenzhen, Zhuhai y Shantou), y una frente a Taiwan en la provincia de Fujian (Xiamen). Poco después se añade la isla de Hainan en el sur. También en 1984 se declaran **14 ciudades costeras abiertas al exterior**. Éstas son de norte a sur: Dalian, Qinhuangdao, Tianjin, Yantai, Qingdao, Lianyungang, Nantong, Shanghai, Ningbo, Wenzhou, Fuzhou, Guangzhou (llamada antes Cantón), Zhanjiang y Behai.

Aparte de las Zonas Económicas Especiales y las ciudades costeras abiertas al exterior, el gobierno chino después estableció algunos lugares como **Zonas libres de derechos aduaneros,** y también desde 1992 las **Ciudades Fronterizas Abiertas**. Estas últimas, a diferencia de las 3 primeras, incluyen a ciudades que no necesariamente son costeras. Todas las Zonas y Ciudades mencionadas anteriormente en cierta forma son como Zonas Francas, en el que se puede invertir con reducción y exención de muchos impuestos aduaneros, sobre la renta, sobre las licencias de exportación e importación, etc. El gobierno además ofrece en estos lugares terrenos con infraestructura industrial y de comunicaciones a los inversionistas extranjeros (y nacionales también), que utilizando la barata mano de obra china producen para la exportación. El éxito de las primeras Zonas fue impresionante, por eso se trató de imitar en otros lados del país. Ellas han contribuido a que las exportaciones chinas pasen de un monto de 9 750 millones de dólares antes de las reformas a 187 500 millones de dólares en 1998. Todo esto ha hecho que la inversión extranjera en China aumente en forma espectacular, desde prácticamente cero antes de 1979. Se calcula que en 1998

la inversión extranjera en China fue de 43 000 millones de dólares.

Es interesante notar que las 4 primeras Zonas Francas se establecieron en lugares frente a Hongkong y Taiwan. Hay varias razones para esto:

1. Estos 4 lugares estaban en ciudades que antes de la Revolución, eran ciudades abiertas al extranjero, donde habían compañías extranjeras y existía un sistema legal que hacia posibles esos negocios. Eran ciudades industriales modernas, una de las pocas ciudades en China donde el capitalismo se había instalado antes de 1949.

2. Estas Zonas Francas se ubicaron en ciudades frente a Hongkong y Taiwan, que son lugares donde está mucho del capital de las comunidades chinas en el exterior, que han invertido bastante dinero en China. Por ejemplo, muchos de los que viven en Taiwan inmigraron años antes desde la provincia de Fujian. Hongkong por otro lado, siempre ha sido algo así como la puerta de entrada y salida de China. En todo, casi el 60% del total de la inversión extranjera que ha llegado a China ha venido justamente de esos dos lugares: Hongkong y Taiwan.

3. Estas primeras Zonas Francas son ciudades costeras, donde había la infraestructura de puertos y demás para que la mercancía producida pueda ser exportada al exterior.

4. También al comienzo cuando se introdujeron estas Zonas Económicas Especiales, se buscó ubicarlas en ciudades costeras un poco aisladas del resto del país, pues se quería hacer un experimento con la introducción del capitalismo en esos lugares dentro de una China socialista. Como el experimento resultó, pues se atrajo inversión extranjera, aumentaron las exportaciones y se creó empleo, estas Zonas Económicas Especiales se trataron de expandir a otros lugares del país.

Origen de la Inversión extranjera en China en 1997 (millones de dólares)

Hongkong	20,000
Japón	4,500
Taiwan	3,900
EE.UU.	3,200
Otros	13,700
Total	**45,300**

Fuente: Ajia Keizai Kikakucho 1998.

Foto: Carlos Aquino Rodríguez

Es interesante notar el desarrollo en la década de 1990 de la zona de Pudong, una isla de 540 km2. en la desembocadura del río Yangtze en Shanghai que está destinada a convertirse en el centro financiero de China y del Asia. El desarrollo de esta zona es impresionante, pues en 1990 era prácticamente una zona de cultivo y hoy en día alberga edificios imponentes, con la Bolsa de Valores de Shangai, oficinas de importantes bancos del exterior y compañías extranjeras que producen todo tipo de productos que venden al exterior. Veamos un poco más sobre esto.

EL DESARROLLO DE PUDONG Y SHANGHAI, LA PUERTA DE ENTRADA A CHINA

Shanghai empezó a desarrollarse como ciudad comercial en la segunda mitad del siglo XIX cuando China se vio forzada a abrir sus puertas al extranjero después de perder la guerra del opio que Inglaterra le hizo en 1840-42. Pronto se convirtió en una ciudad moderna, comercial e industrial. Cuando, en 1949, Mao Zedong tomo el poder en China, Shanghai era la segunda ciudad más industrializada en Asia después de Tokio. Especialmente la industria textil de

Shanghai era una de las más avanzadas en el mundo.

La Revolución Comunista hizo que muchos empresarios se llevaran su capital, su talento empresarial e incluso las maquinarias de sus fábricas de Shanghai a lugares como Hongkong. Esto permitió que esta pequeña isla se desarrolle en forma espectacular en los siguientes años. El nuevo régimen político en China marginó en los primeros años a ciudades como Shanghai, pero las reformas económicas de 1979 en adelante empezaron a devolver la vitalidad a esta ciudad.

De regreso a esta ciudad, después de 6 años (en mayo de 1999), sorprende el cambio impresionante que se observa en la infraestructura y los negocios. Las dos veces anteriores que estuve ahí, en 1989 y 1993, ya se veían esfuerzos notables de desarrollo económico. En la visita de este año pude constatar el impresionante número de autopistas, algunas de ellas autopistas elevadas, edificios altos, muchos de más de 30 pisos. Mucho de este desarrollo se remonta a esta década de 1990 cuando el gobierno decidió desarrollar la zona económica especial de Pudong, una isla de 540 km2. frente a la ciudad de Shanghai, en la desembocadura del río Yangtze.

EL DESARROLLO ECONÓMICO DE PUDONG

En 1990 cuando se decide y comienza el desarrollo económico de esta isla, ésta estaba cubierta por campos de arrozales y otros cultivos. En la actualidad hay muchas empresas extranjeras y nacionales produciendo y exportando infinidad de productos, el edificio más alto de China de 80 pisos se ubica aquí y se está construyendo también, en esta isla, un aeropuerto internacional de última generación, que será inaugurado en octubre de este año, a tiempo para la celebración del 50 aniversario del triunfo de la revolución de Mao Zedong.

¿Cómo se logró el desarrollo de esta isla? En 1990 el gobierno decide convertir este lugar en un centro financiero y comercial, dentro del concepto de una ciudad urbana moderna. En la primera fase, de 1990 a 1995, se construye la infraestructura de comunicaciones, electricidad, agua. En la segunda etapa, de 1999 al 2000, se está llevando a cabo el desarrollo de aeropuertos, puertos, el metro subterráneo, en suma el desarrollo urbano de la ciudad para convertirla en un centro financiero y comercial. A partir del año 2000 al 2010 se desarrollará plenamente como un centro financiero.

En los últimos 8 años, el crecimiento anual de Shanghai ha sido de 20% anual, más del doble del promedio nacional. Buena parte de este crecimiento

se debe a la inversión extranjera. Por ejemplo, la alemana Krupper ha invertido 1 200 millones de dólares para producir acero, Kodak ha comprometido 1 000 millones de dólares, la General Motors unos 1 580 millones de dólares. Se estima que de las 500 empresas más grandes del mundo, según la lista de la revista Fortune, 90 de estas empresas están establecidas en Shangai y la mayoría de ellas en Pudong (en setiembre de este año en esta ciudad se llevó a cabo justamente la reunión de directivos de estas 500 empresas más grandes del mundo).

¿Por qué viene la inversión extranjera a Pudong, a Shanghai y a China en general? China en 1998 recibió 43 000 millones de dólares de inversión extranjera. Hasta 1997 en Shangai se tenía un acumulado de inversión extranjera de 25 000 millones de dólares y contratos por otros 35 000 millones de dólares (buena parte de ésta en Pudong). El desarrollo económico chino a partir de la reformas económicas de 1979 empezó a atraer la inversión extranjera en las Zonas Económicas Especiales que se establecieron en varias ciudades costeras de China. En Pudong también se ha establecido algo parecido, unas 4 Zonas Económicas Especiales, donde las empresas extranjeras (o también empresas chinas) vienen a producir con muchas ventajas tributarias, libre importación de maquinaria, equipo e insumos y facilidades para exportar su producción. Las 4 Zonas establecidas en Pudong son: Lujiazui Finance and Trade Zone (donde hay 213 edificios de más de 8 pisos y aquí está el edificio de la Bolsa de Valores de Shangai), Waigaoqtao Free Trade Zone (la zona donde están ubicados los puertos), Jianqiao Export Processing Zone (la más grande actualmente y donde se produce casi de todo) y Zhangjiang High-Tech Park (destinada a convertirse en el Silicon Valley chino).

El gran atractivo del mercado chino es la mano de obra barata, que muchas empresas quieren usar para producir productos a bajo costo. Al comienzo el gobierno chino usó esta ventaja para atraer inversión extranjera, exigiéndoles que exporten la producción resultante. Pero en los últimos años, especialmente desde la década de 1990 en adelante, conforme la economía crecía y la gente elevaba su nivel de vida, el gobierno chino permitió que las empresas extranjeras puedan vender su producción en el mercado interno. Entonces, la gran ventaja china es, junto a su mano de obra aún barata, su gran mercado interno, sus 1 250 millones de consumidores. Con estos atractivos las empresas extranjeras continúan llegando a China.

Es interesante notar que la mayoría de las empresas en China son joint ventures entre empresas estatales y empresas extranjeras. Al comienzo era casi una obligación, para que una empresa extranjera se establezca, que se asocie con una empresa nacional. Ahora esta restricción se ha relajado y hay incluso

empresas de 100% de capital extranjero (como INTEL e IBM).

En Shanghai, el 50% de las empresas son de propiedad de la municipalidad de Shanghai, varias de ellas en joint ventures con empresas extranjeras. Por ejemplo, en la Zona de Pudong, en la Zona de Procesamiento de Exportaciones de Jianqiao, está la empresa Shanghai Sharp Electronics Co. Ltd. (que este autor tuvo la oportunidad de visitar), un joint venture entre la empresa japonesa Sharp (51%), Mitsubishi (9%) y una compañía electrónica de la municipalidad de Shanghai (40%). Fundada en 1992 con una inversión de 155 millones de dólares, esta empresa produce refrigeradores, lavadoras, equipos de aire acondicionado, microondas y maquinas de coser. Tiene dos fábricas en esta zona, con un total de 169 000 m2 y con 2 000 empleados. El año 1998 produjo por ejemplo 320 000 equipos de aire acondicionado, de los cuales la mitad la exportó. Exporta a EE.UU. bajo la marca General Electric. Ese año exportó por un total de 70 millones de dólares.

Gracias al desarrollo de Pudong (una ciudad con 1,5 millones de habitantes) y al propio desarrollo de Shanghai, ésta se ha convertido en la ciudad más rica de China. Sus 13 millones de habitantes tienen un PBI per cápita de 3 400 dólares al año (1998), casi 5 veces el promedio nacional chino. Según proyecciones del gobierno chino, el año 2010 el PBI per cápita de Pudong será un poco más que de Hongkong (22 000 dólares contra 20 000 dólares, actualmente el PBI per cápita de Hongkong es 3 veces más que el de Pudong y Shanghai), el de Shanghai será de 10 000 dólares (un poco menos de los 11 600 dólares de Shenzen, la otra ciudad china rica, que está ubicada al costado de Hongkong) mientras que el PBI per cápita chino será de 1 760 dólares.

Shanghai exportó en 1998 por un total de 37,5 mil millones de dólares (el 20 % del total nacional). El PBI de esta ciudad representa el 5% del total de la economía china. Actualmente Pudong representa el 22% del PBI de Shanghai y se espera que represente el 40% en el año 2010. Se proyecta que ese año Pudong exporte el 85% de su producción (actualmente exporta el 60%).

Shanghai, y específicamente Pudong, se perfila como un centro financiero internacional. Para esto se está desarrollando el mercado de capitales con el establecimiento de muchos bancos extranjeros y el establecimiento de una Bolsa de Valores. La Bolsa de Valores de Shanghai, la más importante de China, ocupa un magnifico edificio de la zona principal de Pudong. Actualmente se encuentran listadas 453 empresas con una cotización de 1 200 millones de dólares. En 1990 sólo habían 8 empresas listadas.

El 95% de las empresas listadas en la Bolsa de Valores de Shanghai son

empresas estatales y un 5% son empresas de propiedad colectiva o joint ventures y de varias provincias de China. La participación de extranjeros es limitada a las acciones tipo B (menos del 4% del total). Pero con el establecimiento de empresas internacionales corredoras de Bolsas como Merryll Linch, Goldman Sachs y Nomura Securities, se espera lograr una rápida internacionalización. En todo caso, el rápido crecimiento de las empresas establecidas en Shanghai y Pudong ya está atrayendo la atención internacional.

Shanghai es una ciudad importante y se convertirá también en la puerta de entrada a China para hacer negocios (papel que lo tenía de 1860 hasta 1949). Hay ya Consulados de 32 países en esta ciudad, entre ellos de Brasil, Cuba, México y Chile en Latinoamérica (sería interesante que el Perú contemple la posibilidad de tener un Consulado en esta dinámica ciudad para incrementar los negocios con este gigante asiático). La reunión del Foro de Cooperación Económica Asia Pacifico, APEC, del año 2001, se realizará en China y la ciudad de Shanghai será la sede de esta reunión y concitara la atención del mundo.

LOS NUEVOS DESAFÍOS DE CHINA

Este año en marzo se introdujo un cambio en la Constitución China por el cual se reconoce a la propiedad priva-

Foto: Carlos Aquino Rodríguez

da como parte importante del llamado «sistema de economía de mercado socialista» que actualmente está vigente en el país. Las empresas estatales chinas siguen siendo importantes aunque tendrán que consolidarse, pues gran parte de ellas son ineficientes.

Las empresas públicas en China, en un ambiente de creciente competencia del sector privado, han perdido mucha de su importancia en la economía del gigante oriental. Actualmente las empresas públicas sólo contribuyen con el 30% de la actividad industrial en China (datos de 1996). Hace 20 años, en 1978, contribuían con el 70%. Sin embargo, el número de trabajadores en estas empresas suman más de 100 millones y representan el 20% del número total de trabajadores, la misma cifra de hace 20 años. La productividad en estas empresas cada vez es más baja (según cálculos del Banco Mundial la productividad es la tercera parte de la existente en las empresas privadas -citado en Ajia Keizai 1998-). Algunas de las razones de esta situación y que hace que el 44% de estas empresas estén en déficit (datos de 1995), es que, por ejemplo, se obliga a las empresas públicas en algunos sectores como el carbón, petróleo, gas y electricidad, a vender sus productos a un precio por debajo del real; o que las empresas públicas cubran gastos como hospitales, viviendas, las pensiones de sus empleados, aparte de pagarles su salarios; o que estas compañías no pueden despedir libremente a sus trabajadores, o que las empresas publicas pagan en promedio un 55% del impuesto a la renta, contra un 33% de impuestos que pagan otras empresas. Una de las soluciones que el gobierno chino planea introducir es la adopción de un sistema de accionariado en estas empresas.

A pesar de la crisis asiática desatada en julio de 1997, que ha hecho que casi todos los países del Asia Oriental tengan crecimiento cero o negativo, China ha sabido mantener una tasa de crecimiento positiva. Pero China está bajo un gran desafío, pues vende muchos productos a la región asiática, y con ésta en problemas, sus exportaciones han bajado. Se comentó de que China podía devaluar su moneda para estimular sus exportaciones, ya que muchos países en el Asia Oriental lo han hecho. Pero con la recuperación económica en Asia que se observa desde comienzos de 1999 esto parece ya no será necesario. Además, China tiene una gran cantidad de reservas internacionales (más de 145 000 millones de dólares a la mitad de este año), no tiene déficit comercial y su deuda externa es relativamente pequeña. En todo caso, China está implementando actualmente una política fiscal activa para poder mantener una tasa de crecimiento en promedio por encima del 7% anual.

Otro desafío importante para China es la mayor competencia extranjera que sus industrias deberán enfrentar, una vez que el país sea admitido a la Organización Mundial del Comercio (OMC).

China aún mantiene controles de capital, controles sobre la importación de algunos productos que compiten con sus industrias (por ejemplo automóviles, aeronáutica, etc.). La decisión del gobierno chino de admitir la venta en el mercado nacional de parte de la producción de las empresas extranjeras, establecidas en las muchas Zonas Francas del país, es un paso para que las empresas nacionales se preparen a la gran competencia internacional que deben enfrentar cuando China implemente la liberalización de las importaciones que acarreará su pertenencia a la OMC.

CONCLUSIONES

China es el país que ha visto crecer su economía a la mayor tasa durante el mayor tiempo hasta este momento en el mundo. Este año se celebra el 50 aniversario del triunfo de la Revolución de Mao Zedong de 1949 (también el 20 aniversario del comienzo de las reformas económicas de 1979) y encuentra a una China en crecimiento y con posibilidades de convertirse en el nuevo milenio en la mayor potencia económica del mundo. Tiene un mercado inmenso y una mano de obra barata que posibilitan lograrlo. La crisis asiática la sorteó bien y con la región, otra vez en crecimiento China podrá continuar creciendo. El desafío de reformar sus empresas públicas y de enfrentar a la competencia extranjera, lo hará poco a poco para evitar trastornos como ocurrió en Rusia.

Es importante ver el ejemplo chino de desarrollo económico donde el desarrollo de su agricultura e industria han sido y son la base de su crecimiento económico. Asimismo con el ingreso del Perú al APEC se puede aprovechar el inmenso mercado chino ahora más a nuestro alcance.

BIBLIOGRAFÍA

Banco Mundial: «Transition», boletín de abril de 1999, EE.UU.

Editorial Nueva Estrella: «China» varios años, Beijing, China

Jefferson, Gary H. y Singh Inderjit, editores: «Enterprise Reform in China -Ownership, Transition, and Performance-», A World Bank Research Publication, Oxford University Press, 1999. - Keizai Kikakucho: «Ajia Keizai 1998», Tokio, Japón.

Lieberthal, Kenneth: «Governing China -From Revolution to Reform-» W.W. Norton & Company, Inc., EE.UU. 1995.

Pablo PICASSO: Ciencia y Caridad

¿QUÉ ES Y QUÉ ESTÁ HACIENDO LA ECONOMÍA DE LA SALUD?

ARMANDO ARREDONDO *

RESUMEN

Este artículo pretende delimitar la definición conceptual y operacional de la economía de la salud, identificando de manera paralela los avances en la aplicación de esta disciplina de estudio en diferentes niveles operativos del sector salud. Una versión del contenido de este artículo ha sido publicada en el libro «Los fundamentos de la Economía de la Salud», México, 1999,CIESS.

Partiendo de la integración de nuevas disciplinas de estudio para el abordaje y soluciones de algunos problemas del sector salud y dentro del marco de los paradigmas científicos que actualmente están marcando la pauta en decisiones trascendentes en materia de financiamiento y producción de servicios de salud, la temática cubierta por la incorporación de la economía de la salud, representa una relación estrecha con los planteamientos de política social y sanitaria de la época, que paradójicamente no ha mostrado un impacto evidente en la toma de decisiones de alto nivel sino hasta fechas recientes[1]. En efecto, es hasta épocas relativamente recientes que surgió la economía de la salud como una disciplina científica particular, al haber integrado y desarrollado un cuerpo teórico propio, con métodos y técnicas de estudio que validan su madurez y conforman los medios para su aplicación en el ámbito de la salud pública[2].

En tal contexto, la economía de la salud, es definida como una disciplina de estudio que integra conceptos, teorías y modelos económicos y médicos para abordar como objeto de análisis el estudio de la producción, financiamiento, distribución y consumo de los servicios de salud. En este sentido, dicha disciplina, representa una opción de estudio sis-

Investigador Titular en Economía de la Salud. Instituto Nacional de Salud Pública, México.

temático y continuo de las necesidades y condiciones de salud y de la respuesta social organizada, para adecuar el uso de recursos a la constante redefinición de las necesidades de salud con una visión económica diferente a la de las disciplinas clásicas de la salud pública[3]. También debe y puede apoyar a la permanente adecuación de la respuesta social organizada a la dinámica científico - tecnológica para asegurar la óptima asignación de recursos; pero, sobre todo, para disminuir la brecha que existe entre necesidades de salud y disponibilidad de recursos para la producción de servicios de salud [4, 5].

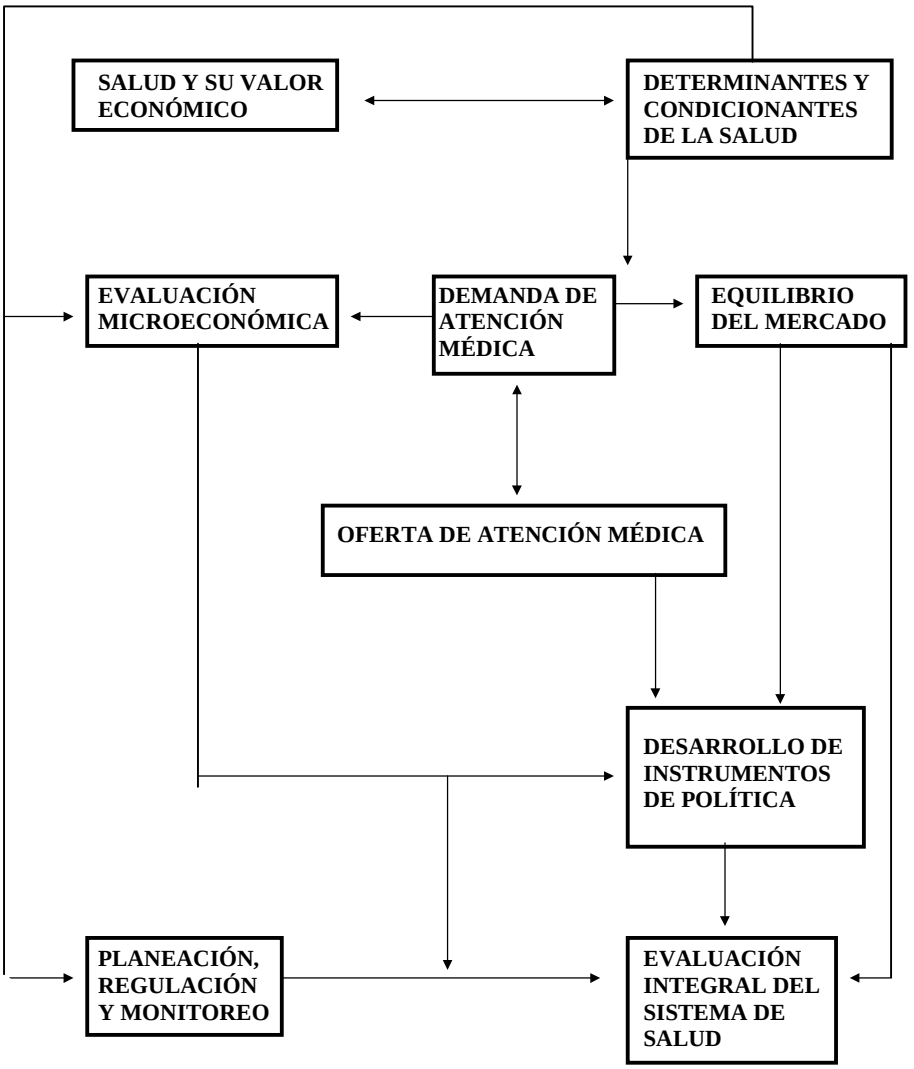
El ámbito de aplicación de la economía de la salud y en consecuencia de la perspectiva económica, es muy amplio y en gran medida está aún inexplorado suficientemente. Existe un modelo de análisis sistemático cuyo esquema muestra las interrelaciones entre las áreas definidas de aplicación y permite visualizar de manera integral sus aportes potenciales (ver figura 1). La interrelación o interacción de dichos campos de aplicación a veces resulta difícil de delimitar o de identificar como se da la aplicación de un problema de salud pública en diferentes campos de aplicación de la economía de la salud[6,7]. En todo caso se hace necesario plantear de manera explícita y precisa qué se entiende por cada campo de aplicación y cómo se operacionaliza en la práctica de los sistemas de salud, elementos que permitirán el avance de la disciplina y su utilidad en la salud pública.

Dichos campos del conocimiento se han planteado según la complejidad de aplicación que muestran, y el nivel progresivo, evolucionando desde los aspectos que inciden a nivel individual, hasta aquéllos que son objeto de las políticas sociales, cuya operación va a repercutir en la población[8]. Como se puede ver en la figura 1, existe una serie de interrelaciones entre cada uno de los campos propuestos, permitiendo desde una perspectiva económica y de manera integral, visualizar los aportes aplicativos de la economía en el entendimiento tanto de los determinantes, condicionantes, valor y concepción de la salud, así como en la organización de los servicios sanitarios o evaluación general del sistema de salud. Para un mayor análisis y entendimiento del objeto de estudio de este manuscrito, a continuación se plantean los campos de aplicación de la economía de la salud, su definición , las áreas de investigación que han sido desarrolladas para cada uno de ellos y el estado del arte de acuerdo a publicaciones sobre cada campo.

Consideraciones conceptuales

Los determinantes de la salud. Incluye los aspectos que intervienen positiva o negativamente en la conformación de un nivel de salud en cada individuo o grupo social. Parte de la premisa de que la salud es resultado de la

FIGURA 1: CAMPOS DE APLICACIÓN DE LA ECONOMÍA DE LA SALUD.
(Modificado de Mills A. y Gilson L.).



interacción del hombre y su entorno e incorpora el estudio de las condiciones materiales y los estilos de vida que inciden sobre la salud a nivel individual, grupal o social. Asume que la concepción de la salud cambia con el tiempo y de una sociedad a otra.

Actualmente en este campo de la investigación se trabaja en la comprensión e integración de los modelos causales en donde se articulan los determinantes y se pondera su importancia. La investigación tiende a discriminar los factores según su nivel de acción, así como la factibilidad y susceptibilidad de intervención, modificando la política social y los intereses de los diversos sectores, para asignar prioridades poblacionales, las cuales no son necesariamente universales, sino que son señaladas y adaptadas, en función del momento y del grupo social de que se trate[9]. El conocimiento de los determinantes de la salud condiciona el acceso de la información clave por los individuos, así como la intervención colectiva, al funcionar como sector social o privado. Un ejemplo de ello se presenta en la divulgación de la información ecologista y su impacto en la acción ciudadana[10] .

Valor económico de la salud. En este apartado se analiza la salud como un bien cuya producción implica el uso de recursos de muy diversa índole, monetarios y no monetarios, que tienen un costo. Requiere por lo tanto de la aplicación de gasto-inversión a nivel privado y social con la particularidad de que el gasto debe ser suficiente para generar niveles deseables de salud. Ello obedece a que la salud trasciende en sus consecuencias al individuo e influye sobre terceros, pues afecta tanto el nivel de bienestar como el monto de capital humano de una sociedad. La investigación actualmente cubre la preocupación de identificar cuáles son los valores y creencias que determinan el monto de inversión-gasto en salud por los grupos poblacionales. La revaloración económica de la salud conlleva la modificación de los estilos y condiciones de vida en la población. Una expresión inmediata es la constitución de servicios con nuevas modalidades de financiamiento y de participación e iniciativa por los sectores privado y social[11] . La información generada dentro de este ámbito se aplica para cambiar la mentalidad de los trabajadores de los servicios y la población y crear la conciencia de que la salud y sus servicios representan una inversión social importante para conservar e incrementar el capital humano del país[12] .

Demanda de servicios de salud. Dentro de este ámbito se analizan los aspectos relacionados con el acceso y uso de satisfactores relacionados con la salud y con los servicios de salud. Se involucran en su vertiente de demanda en salud, los estudios demográficos, culturales, educacionales, de bienestar, la distribución del ingreso, los perfiles epidemiológicos y la presencia de sectores competitivos. En este campo, se

Pablo PICASSO: La enferma

busca identificar los aspectos que puedan asegurar la utilización de los servicios de salud particularmente de los programas prioritarios para el nivel poblacional.La articulación de la cobertura poblacional según instituciones del sector y la utilización de los servicios será resultado de la adecuación de la oferta con las necesidades en salud y su cristalización como demanda[13] .

Aquí mismo, se analizan bajo la perspectiva económica, las *características del mercado* de los servicios de salud , que difieren de los mercados de otros bienes y servicios y por lo tanto se denominan imperfectos. La aplicación de este conocimiento se dirige a identificar los factores que permiten alentar y desalentar el consumo de productos, para modificar las barreras y obstáculos de utilización de los bienes y servicios, desde el lado de los usuarios o consumidores, particularizando los mecanismos hacia los grupos de población particulares, a través de programas informativos del llamado mercadeo social, que ya se ha desarrollado para ciertos productos, pero aún puede ser expandido su uso[14] .

Oferta de servicios de salud. Corresponde al estudio de la producción de servicios de salud por tipo de programa de salud, institución de salud, funciones de producción e insumos requeridos para satisfacer la demanda en salud. En este campo se cubre también la oferta de satisfactores que inciden directamente en la salud y la de servicios de salud. Su aplicación incluye el análisis

económico de la respuesta social organizada para proveer de servicios de salud a una comunidad. Asimismo, se estudia la dinámica de factores estructurales dentro de la prestación de servicios, tales como la productividad, el patrón de equipamiento y los esquemas de organización y financiamiento. Se caracterizan los servicios de salud, en función del monto, tipo y combinación de recursos para el proceso de producción de los procedimientos de cada alternativa[15]. Se incluye también el análisis de las economías de escala, costos de producción y los aspectos relacionados con la tecnología[16].

Evaluación microeconómica en la producción de servicios de salud. En esta área se contemplan las valoraciones de los costos de producción referidos a programas, acciones y tecnologías diversas a través de los estudios de costo beneficio, costo efectividad, programación lineal y las diversas técnicas de valoración económica de las alternativas de atención médica. Su utilidad es valorar de manera sistematizada el efecto obtenido con los diferentes procesos a fin de comparar los montos y tipos de recursos empleados contra montos y tipos de resultados alcanzados. La valoración incorpora simultáneamente los puntos de vista de los servicios, aquéllos que se presentan en la población y en la sociedad en su conjunto, atendiendo también a los efectos que en el mediano y largo plazo pueden generar, lo que da riqueza y valor a sus conclusiones[17]. Este es un campo dinámico por la incorporación de nuevas metodologías, para la valoración adecuada y dinámica de los diferentes costos o efectos de las acciones en salud.

Equilibrio en el mercado de la salud. Se trata del análisis de la interacción entre la oferta y la demanda de servicios de salud y de los satisfactores involucrados directamente con la salud, en términos económicos, considerando su producción, distribución y consumo a partir de la escasez de sus recursos, los criterios de elección y los de acceso. En este ámbito se realizan los estudios que integran los hallazgos sobre demanda y oferta y aspectos puntuales como son los desequilibrios en materia de recursos humanos, materiales y financieros; tal es el caso de las investigaciones sobre los efectos del superávit de médicos, del déficit en la producción nacional de insumos para la salud, del déficit de servicios médicos y los desequilibrios geográficos y por servicio del mercado de atención médica[18, 19, 20].

La oferta de servicios de salud es analizada desde el punto de vista sectorial y según las políticas de inversión y funcionamiento de las instituciones, entre las que destacan los estudios de productividad y calidad que repercuten entre otros aspectos en la integración del sistema nacional de salud. Es importante en este ámbito señalar que, debido a la infraestructura de los servicios médicos y el nivel de especialización del re-

curso humano, es difícil realizar ajustes rápidos frente a los cambios[21] . Por ejemplo, si la demanda crece, hay una tendencia a que el suministro de los servicios se rezague algunos años, causando insuficiencias en el sistema, diferenciadas por zonas, tipo de recursos y grupos de población usuaria.

Evaluación de los instrumentos de política para los sistemas de salud. Trata de identificar la utilización de resultados de investigación en economía de la salud para el desarrollo de políticas de los sistemas de producción. En este ámbito se busca identificar las medidas de política económica que se pueden instrumentar a fin de alentar o desalentar el consumo de bienes y servicios directa e indirectamente relacionados con la salud. Se analizan los mecanismos instrumentados por el Estado, tales como: subsidios, impuestos, controles y regulaciones y su impacto sobre los determinantes de la salud y la prestación de servicios[22] . Su acción se refleja dentro y fuera del sector actuando sobre la demanda y la oferta de los servicios. En particular, permite moderar desde la intervención pública, la calidad, la cantidad, el tipo y monto de productos, pero indirectamente afecta, incentivando o desincentivando, selectivamente a los prestadores de servicios y a los consumidores[23] .

Planeación, regulación y supervisión de programas y políticas de salud. Este campo permite la aplicación de los conocimientos y hallazgos de los ámbitos anteriores en los servicios, en un proceso integral de planeación en salud, que se dirige tanto a los servicios de salud como a los determinantes. El sistema de salud requiere del apoyo de la planificación, la administración, la organización y la economía, para lograr el objetivo de mantener la salud de la población mediante servicios públicos que se caractericen por su eficiencia, equidad y calidad, conceptos fundamentales que pueden asegurar una mejor distribución de los bienes y servicios para la salud, con base en las necesidades existentes.

Este ámbito está integrado por tres áreas básicas. En lo referente a la planeación, se requiere instrumentar análisis de prospectiva en los cuáles se operacionalice el propósito de alcanzar un funcionamiento más equitativo y eficiente que dé respuesta a las nuevas demandas de atención resultantes de los cambios demográficos y del perfil epidemiológico. La segunda área a desarrollar en este campo es la elaboración de normas que garanticen una mayor eficiencia y equidad[24] [25] . La tercera área, es la relacionada con la supervisión, que se refiere en gran medida a los dos aspectos anteriores, de planeación de servicios y la elaboración de normas que pueden ser supervisadas en el desempeño, la evaluación de la productivi-

dad y la eficiencia, así como con el monitoreo de aspectos económicos de vital importancia como es el desarrollo de unidades de monitoreo de costos unitarios en los diferentes servicios y los sistemas de información y organización asociados[26].

Evaluación general del sistema de salud. A este campo corresponde el análisis económico del sistema de salud en su conjunto y del sistema social en su impacto en la salud. Permite la articulación de los aportes de cada uno de los campos previos, contemplando la dinámica del sistema de salud como ente organizado. En este tipo de análisis, se identifica la interacción del sector salud con otros sectores de la economía y con los grupos de población, pues evidencia su política social[27] [28] [29] [30]. Se puede decir que todos y cada uno de los campos que anteceden a la evaluación general del sistema, constituyen insumos para el desarrollo de ésta evaluación. El análisis multifactorial y las técnicas de modelaje son instrumentos que requieren ser mas desarrollados para establecer los mecanismos de interacción y la ponderación de los elementos incorporados[31].

Otros estudios de este ámbito se enfocan en áreas tales como: la equidad, la calidad, el uso eficiente de los recursos, el esquema de financiamiento de los servicios de salud, entre otros . El financiamiento de los servicios ha representado uno de los procesos de mayor dinamismo en la última década. Han surgido propuestas diferenciales de esquemas de pago y distribución de beneficios en consumidores, vistos como población abierta o preferencial, que se expresan en programas piloto o en pequeña escala, formas diversas de autoseguro y de contratación de servicios específicos, sistemas de pago en función de la constitución de grupos de diagnóstico y tratamiento homogéneos, entre otros[32].

Todas estas modalidades requieren ser valoradas y aprovechadas como experiencia para limitar y promover su eventual crecimiento y expansión. A través del aporte o financiamiento, se incorporan al sector una serie de organizaciones para el cuidado de la salud y de prestadores de servicios que buscan generar beneficios de índole moral, humanitaria, social y económica, no siempre evidentes ni explícitos por lo que ameritan ser analizados en detalle[33].

Consideraciones metodológicas

A partir de las consideraciones conceptuales, donde se definió cada campo de aplicación de la economía de la salud y donde se ubicaron las diferentes líneas de investigación que pudieran identificar u operacionalizar cada campo de aplicación, se realizó una búsqueda en bases de datos. Con el objeto de identificar las publicaciones de aplicación de los diferentes campos de acción de la economía de la salud, se realizó la bús-

queda bibliográfica utilizando como palabra clave "economía de la salud" para ingresar a las bases de datos de LILACS y MEDLINE. El período analizado comprende 1994 a 1998. Para el periodo 1982 a 1993, se utilizaron los resultados de la revisión bibliográfica realizada en 1994 por Hernández y otros[34]. El segundo criterio de selección se refirió al campo de aplicación de acuerdo a las definiciones en este artículo, obteniendo un listado de publicaciones de la producción bibliográfica para las principales áreas temáticas de la economía de la salud.

La selección de las publicaciones no siempre fué exclusiva a un área específica, por lo que en algunos casos se revisó cuidadosamente el título y contenido para ubicarlo en el campo de aplicación mas adecuado. Por ejemplo, tal como sucedió en la revisión 1982-1994, en las publicaciones sobre costos de la atención, muchos de los artículos salieron clasificados según su área sustantiva, sin embargo fué necesario hacer una subclasificación de acuerdo al objetivo de la publicación: costo-beneficio, costo-efectividad, costo-utilidad, etc.

Resultados

El número de artículos publicados por campo de aplicación de la economía de la salud para el período 1992-1998 aparecen en la tabla 1. Al respecto, se puede ver claramente que ha habido un incremento importante y acelerado hasta triplicarse en un período de 7 años. Como era de esperarse la mayoría de las publicaciones están registradas en MEDLINE, aunque la base de LILACS también presenta una tendencia marcada en el último quinquenio. Llama la atención que en ambas bases bibliográficas, las publicaciones presentaron un incremento mayor a partir de 1995 para el caso de estudios sobre costos y políticas de financiamiento y particularmente en los países de América Latina. Al analizar a mayor detalle dichas publicaciones también se observó que este tipo de publicaciones en el 85% de los casos hacen referencia a la relación de resultados sobre costos con la producción de servicios de salud en la reforma. En el caso de los de financiamiento, igualmente hacen referencia en un 77% a las nuevas políticas de financiamiento para avanzar en los procesos de reforma del sector.

El resto de campos de aplicación, también presentan una tendencia incremental, aunque no tan marcada como los campos mencionados en el párrafo anterior. Sin embargo, dentro de los campos restantes, puede decirse que siguen en orden de importancia los relacionados a la oferta y la demanda de atención a la salud. Ciertamente, en el 88% de las publicaciones de los últimos 5 años, se hacen referencia a los ajustes estructurales entre oferta y demanda que la reforma de salud deberá abordar como uno de sus retos principales.

TABLA 1- Artículos de acuerdo al ámbito de aplicación de economía de la salud.

Ámbito de aplicación	MEDLINE								LILACS							
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	SUMA	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	SUMA
Determinantes de la Salud	30	9	5	3	3	3	5	**58**	2	4	6	2	11	8	10	**43**
Demanda de Servicios	77	96	71	107	112	129	134	**726**	1	2	2	7	14	16	4	**46**
Oferta de Servicios	43	41	39	63	90	84	101	**461**	0	1	1	13	10	9	11	**45**
Evaluación Económica																
-Costo-beneficio	4	1	142	169	150	172	181	**819**	1	2	2	4	6	0	4	**19**
-Costo-efectividad	35	56	40	76	210	129	197	**743**	0	0	4	11	22	19	13	**69**
-Costo-utilidad	2	721	2	101	98	140	152	**1.216**	6	0	0	3	0	1	0	**10**
-Tecnología	175	55	52	54	50	67	43	**496**	0	0	0	2	4	1	2	**9**
-Calidad	196	284	185	204	190	163	197	**1.419**	0	0	1	2	0	2	0	**5**
Política Económica																
-Instrumentos de Política	420	39	117	119	39	125	100	**959**	19	11	10	8	14	9	11	**82**
-Financiamiento	163	197	169	259	210	198	203	**1.399**	9	5	9	8	23	26	19	**99**
-Equidad	15	18	15	17	10	13	15	**103**	0	1	2	4	3	11	7	**28**
Planeación y Organización	4	94	171	149	120	162	114	**814**	1	1	1	1	8	7	12	**31**
Total	**1.164**	**1.611**	**1.008**	**1.321**	**1.282**	**1.385**	**1.442**	**9.213**	**39**	**27**	**38**	**65**	**115**	**109**	**93**	**486**

Fuente:U.S. National Library of Medicine (MEDLINE). Diciembre 1992, 1993, 1994 y mayo-junio 1995,1996 1997,1998 .
Centro Latinoamericano y del Caribe en Ciencias de la Salud (LILACCS) 1982-1992, 1993, 1994, 1995, 1996,1997,1998

En relación a los países de origen del estudio y la publicación, resultó evidente una desigualdad muy contrastante sobre el desarrollo de la especialidad entre los países. Siguiendo la clasificación del Banco Mundial de los países según nivel de ingreso, se observó que para las dos bases de datos utilizadas, el 92 % de los artículos proceden de países clasificados con ingreso alto (en 20 países), 6% de países de ingreso medio alto (en 7 países), 1,5 % de países de ingreso medio bajo (en 5 países) y 5% de países de ingreso bajo (en 5 países). Al comparar estos resultados con el estudio realizado para el período 1992-1995, se observan diferencias relevantes en materia del avance de la economía de la salud, sobre todo para los países de ingreso medio e ingreso medio alto. Este aspecto se discute con mayor detalle en la sección de discusión y conclusiones.

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Los hallazgos presentados sobre la producción, reproducción y utilización del conocimiento son evidencia de la operacionalización de la economía de la salud como una disciplina que ha estado trabajando ampliamente en el análisis y posibles soluciones en materia de producción, distribución y consumo de servicios de salud, tal como se definió en la sección de introducción de este artículo. Sin embargo, en todos los países latinoamericanos, y de la mayor parte del mundo, existe aún la preocupación general de que no se están utilizando los recursos con la máxima equidad, eficacia y eficiencia. Gran parte de los recursos asignados a la salud no se aprovechan a causa de deficientes métodos de evaluación y gestión, además del empleo de tecnologías o recursos humanos poco apropiados. Es posible intensificar la eficiencia en la utilización de los recursos de varias formas. Sí el acceso a los servicios de salud fuera más equitativo, en general mejoraría la eficiencia en relación con los costos, los mecanismos de asignación financiera y las alternativas de financiamiento.

A pesar de los avances de la disciplina en cuestión, existen retos importantes por lo que es necesario continuar desarrollando más cada campo de aplicación, de manera que la economía de la salud se constituya en una herramienta de análisis pertinente y de mayor aporte y relevancia en el diseño, implementación, evaluación y monitoreo de los procesos de reforma del sector. En este sentido, en relación a los avances, de manera resumida podemos decir, en primer lugar, que los campos de aplicación de la economía de la salud más desarrollados son los relativos a evaluación microeconómica y políticas de financiamiento. Se entiende que estos dos campos de investigación han tenido un peso relativo muy importante en la toma de decisiones para dirigir la prestación y el financiamiento de los servicios de salud en todos los programas de reforma.

En segundo lugar, de acuerdo a la revisión de los campos de aplicación de la economía de la salud, puede decirse que los estudios sectoriales han permitido identificar puntos críticos en materia de educación y captación de recursos humanos en salud. Se han desarrollado estudios que profundizan en el conocimiento de factores y situaciones en grupos de población particular. Así, se ha podido constatar que el comportamiento de los recursos humanos corresponde a su grupo social y que éste afecta su distribución geográfica, por institución y por tipo de atención provisto. El aprovechamiento de conocimientos de esta área ha sido parcial, pero ha apoyado la fundamentación de políticas amplias de formación de recursos, existiendo una brecha persistente entre lo que se espera de los servicios y lo que ellos brindan. Ha permitido también identificar las áreas geográficas y grupos de población que requieren de políticas específicas para apoyar su acceso a los servicios de salud o a los satisfactores básicos, como es el caso de la alimentación.

Un tercer elemento se observa en los avances importantes en los países de ingreso medio sobre la aplicación de la economía de la salud. Este hecho seguramente se explica por la importancia que ha tenido la evaluación económica en la producción de los servicios de atención médica. En efecto, la base de muchos programas de reforma en países de ingreso medio, está directamente relacionada con la existencia o generación de información económica relativa a tres campos específicos de investigación: los costos de producir servicios para identificar intervenciones costo-efectivas, las diferentes opciones de financiamiento y estudios de equilibrio en el mercado de la salud.

En lo relativo a los retos que se presentan a la economía de la salud, entre otros, podemos mencionar los siguientes:

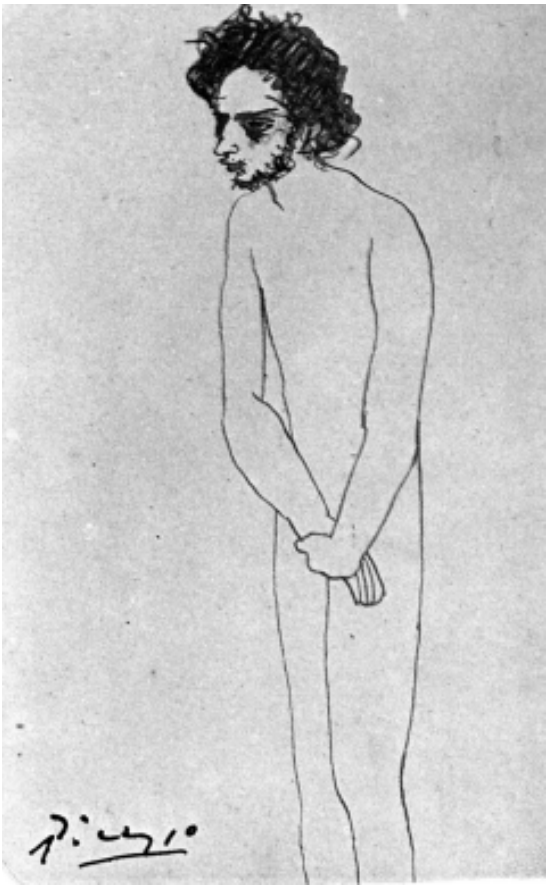
- El reto de aprovechar los aportes de la perspectiva económica representa un esfuerzo permanente para establecer una infraestructura de apoyo para la operación de los programas de economía de la salud y potencializar su aprovechamiento en el mejoramiento de los servicios. Esto incluye programas estratégicos que permitan operar, dar seguimiento y evaluar programas, tecnologías y proyectos especiales en salud, que sean adecuadamente valorados, difundidos y facilitada su replicación cuando presenten estrategias exitosas.

- Énfasis especial se debe dar a la valoración económica de la regulación sanitaria y ecológica que se generan e inciden también en el nivel extrasectorial, pero que contribuyen en el objetivo de promover y conservar la salud. En las adicciones se ha buscado valorar el efecto de la modificación de los precios de alcohol o tabaco, la restricción de venta a grupos de población joven y la

restricción de consumo en espacios sociales cerrados.

- Actualmente, debido a la carencia relativa de recursos disponibles por el sector, es necesario desarrollar análisis macro que encuentren formas de canalización de la riqueza social para su ubicación dentro del sector. Los proyectos de financiamiento, por lo tanto, siguen siendo necesarios y debieran sistematizarse y apoyarse en su amplitud, pero conservando la riqueza de las aproximaciones de la equidad. Esta visión macro debiera ser complementada con el desarrollo de programas que cubran los aspectos micro, para aprovechar la visión de la perspectiva económica desde la oferta y la demanda y desarrollar sus potencialidades. Aquí el enfoque de costos, pero con el sentido de calidad y eficiencia, deben ser promovidos.

- En materia de análisis de la política de subsidios, que abate el pago del



Pablo PICASSO: Casagemas desnudo

costo real de los servicios por parte de los usuarios, habría que desarrollar más líneas de investigación que permitan evaluar el efecto redistributivo que los sistemas de salud tienen sobre el ingreso. Esto incluye la utilización de servicios y el acceso a bienes que no pertenecen al sector salud: sistematizar el análisis de los efectos de la política fiscal sobre la salud. Como ejemplo de ello tenemos la valoración del impacto del gravamen impositivo sobre el consumo de sustancias nocivas como el tabaco y el alcohol.

- Las regulaciones constituyen otro aspecto que en países de América Latina esta subutilizado, pero que puede incidir tanto en el licenciamiento y especialización de personal de los servicios, como en la oportunidad de prestar servicios de salud de diferente complejidad tecnológica, pero asegurando niveles de calidad. Este apartado refleja la apertura y apoyo que el Estado ofrece a la participación de sectores varios en la prestación de bienes y servicios, así como el nivel de protección que ofrece a los consumidores y la sociedad en general para las cuestiones vinculadas con la salud.

- Las nuevas estrategias de financiamiento de los servicios están en el proceso de modificar el mercado de servicios médicos, con respecto a precios, formas de pago, cobertura, distribución y ubicación de los servicios e incluso el tipo de atención que se brinda.

Lo anterior explica en gran parte la hipertrofia de estudios sobre el campo relativo al financiamiento, sobre todo lo relacionado con las nuevas políticas de financiamiento que plantean los programas de reforma de la salud. Sin embargo, la magnitud y dirección precisa de los cambios financieros aún no se conoce con detalle por lo que se hace necesaria la valoración y el seguimiento de los servicios y su interacción con la población en materia de financiamiento de los servicios de salud.

Finalmente, es importante resaltar que todos los planteamientos anteriores requieren del apoyo a la capacidad institucional del sector. Lo anterior debe asumirse como una medida impostergable para poder realizar los análisis y programas planteados y, sobre todo, para diseñar propuestas de transformación estructural tanto de los sistemas de salud como de sus presupuestos. Esto dará en gran medida las pautas para el avance controlado de las transformaciones sectoriales y sociales en términos de su impacto sobre la salud de los conjuntos poblacionales de los países de América Latina .

NOTAS

[1] *England, Roland: Una visión Panorámica de los procesos de reforma del sector salud. MINSA-Perú. Dep. Leg. 0796-97, 1ra. Edición, Lima, pp: 3-11; 1997.*

[2] *Arredondo, A: El criterio de eficiencia y costos en la atención médica. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de San Marcos. Año III, Nº 7, Abril 1998, Perú.*

[3] *Pineault, R; Daveluy, C: La planification de la sante. Agence D'Arc Inc, Canadá 1986 pp 21.*

[4] *Mills, A; Gilson, L: Health economics for developing countries. A survival kit. London School of Economics and Tropical Medicine - Evaluation and Planning Centre. Inglaterra 1988. op cit.*

[5] *Musgrove, P: The economic crisis and its impact on health and health care in Latin America and the Caribbean. International Journal of Health Services, 17(3) 411-441.*

[6] *Arredondo,A.; Cruz, C.; Hernández, P., « Formación de recursos humanos en economía de la Salud»; Educación Médica y Salud, OPS, Washington D.C. 1991, Vol. 25,#3, 1992.*

[7] *Arredondo, A.; Hernández, P. y Cruz, C.: «Incorporación de la perspectiva económica en el análisis del sector salud. primera parte: Antecedentes y conceptos básicos.» Cuadernos Médico Sociales de Chile. 1993, Vol. 34, No. 3 pp. 121-130 .*

[8] *Mills, A.; Gilson, L.: «Health Economics and its Contribution to Health Planning». in Health Economics for Developing Countries: ASurvival Kit. EPC. London 1998 . pp: 1-9.*

[9] *C. Hertzman, et al.: Heterogeneitis in Health Status and Determinants of Population Health. Why are some people healthy and others not ?. The determinants of health populations. Robert G. Evans and Morris Barer Editors. New York, 1997.*

[10] *Contrandriopoulos, A-P.; Morales, Ch.; Arredondo, A.; Shardonofsky, S.; Reinharz, D.; De Souza, E. y Brouselle, A.: Guía de clasificación y evolución de la investigación en economía de la salud en Canada. Publicación científica, N-98-06, ediciones Groupe de Recherche Interdisciplinaire en Santé. Université de Montréal. Mayo de 1998.*

[11] *Drummond, M.: «Los fundamentos de la evaluación económica en la asistencia sanitaria» en Principios de Evaluación Económica. Instituto de Estudios Laborales y de la seguridad Social. 1ra. Ed. en Español. 1997. pp: 47-58.*

[12] *Maynard, A: Pricing, demand and supply of health care. International Journal of Health Services, 1991, 9(1):121-133.*

[13] *Mills, A. y Gilson, L.: « Demand, Supply and the Price System» in, Op. Cit, pp: 42-54. 1989.*

[14] *Dunlop, D. y Zubkoff, M.: « Inflación y comportamiento del consumidor». Costos, Demanda y Planificación de Servicios de Salud, OPS-WHO., pp: 221-261. 1990.*

[15] *Ramírez, A.: «El mercado de servicios médicos» en: Costos, Demanda y Planificación de Servicios de Salud, Op. Cit., PP: 312-322. 1990.*

[16] *Hurst, J.: «Planificación y costos del hospital» en: Costos, Demanda y Planificación de Servicios de Salud, Op. Cit., PP: 365-408. 1990.*

[17] *Prescott, N. y Warford, J.: « Evaluación Económica del sector salud». Análisis de Costos, Demanda y Planificación de Servicios de Salud. OPS-1990. pp: 1-31.*

[18] *Drummond M. et al.: Presentation and use of economic evaluation results. Methods for the economic evaluation of health care programmes. Oxford Medical Publications. Chap. 9. London. 1997.*

[19] *Arredondo, A.; De Icaza, E.; Damián, T.: «Una aproximación al análisis de costos de servicios de salud en México» Sal Pub de Mex, Vol. 36 No. 4, México 1995.*

[20] *Cruz, C. y Valdés, C.: «Diversidad Financiera para la prestación de servicios de salud». Sal Púb de Méx, Suplemento-1992. Vol. 34, pp. 105-115. 1992.*

[21] *Dunlop, Zubkoff : Inflación y comportamiento del consumidor. En análisis de costos, demanda y planificación de servicios de salud. OPS-OMS, 1990. 221-261.*

[22] *Oyarzo, C.: Financiamiento de la Salud: algunos elementos centrales de la discusión actual. Seminario Internacional sobre las reformas en salud. MINSA-Perú. Dep. Leg. 0796-97, 1ra. Edición, Lima, pp: 77-86; 1997.*

[23] *Skold, M.: Poverty and Health: who lives, who dies, who cares ?. Division of Intensified Cooperation with Countries in Greatest Need. WHO- Macroeconomics Health and Development Series, Policy paper Number 28. Geneva, 1998.*

[24] *Bossert, T. et al.: Transformation of ministries of health in the era of health reform: the case of Colombia. Health Policy and Planning. 13(1) : 59-77. 1998.*

[25] *Londoño, J.L. y Frenk J.: Pluralismo estructurado : hacia un modelo innovador para la reforma de los sistemas de salud en América Latina. Observatorio de la Salud. Necesidades, servicios y políticas.pp: 307-340. Editor Julio Frenk. FUNSALUD 1997.*

[26] *Hurley, J. et al.: Geographically-decentralized planning and management in health care: some informational issues and their implications for efficiency. Soc Sci and Medicine, 41(1)3-11, 1995.*

[27] *Collins, C. y Green, A.: Decentralization and primary health care: some negative implications for developing countries. Internal Jou of Health Services, 24:459-475. 1994.*

[28] *Frenk, J. y Cols.: Economía y Salud: Propuestas para el avance del sistema de salud en México. Fundación Mexicana para la Salud. México 1994.*

[29] *Lipson, D.: Aligning sectoral programmes with national health policies. Division of Intensified Cooperation with Countries in Greatest Need. WHO-Macroeconomics Health and Development Series, Policy paper Number 26. Geneva, pp: 17-18. 1998.*

[30] *Hsiao, W.: «Marketization»-The illusory magic pill. Health Economics, 3: 351-357. 1994.*

[31] *Mills, A.: The financing and economics of hospitals in developing countries: key issues and research questions, Technical Report PHN, World Bank-Population and human resources department, London, 1991: 68-71.*

[32] *Mc Pherson, K.: International differences in medical care practices. En Health care Financing, Suplemento anual 1989, USA, 9-20.*

[33] *Prialé, R. et al.: Programa de fortalecimiento del sector salud: Modernización del Financiamiento en salud. Análisis del financiamiento del sector salud. MINSA. 1ra. edición, Abril de 1997.*

[34] *Hernández, P. y otros: Avances y retos de la economía de la salud. Rev. Saud Pub- Brasil. Vol 29 No. 4. 1995.*

LAS ESTADÍSTICAS BÁSICAS Y LOS AGREGADOS MACROECONÓMICOS

GUSTAVO CHÁVEZ VILLACORTA *

RESUMEN

Se presentan los conceptos elementales para el análisis estadístico del sistema económico.

LOS MODELOS DE DESCRIPCIÓN ECONÓMICA

Para analizar el comportamiento de un sistema económico es necesario describir su estructura y las interrelaciones existentes entre las partes que lo componen. Un sistema se caracteriza por el modo y la forma en que se desenvuelven las relaciones de producción entre las clases y grupos socioeconómicos que se han ido conformando a lo largo de procesos.

Un modelo económico explica dichas relaciones en un lenguaje matemático, es decir en términos de un modelo cuantitativo, un conjunto de hipótesis básicas que permiten describir un mecanismo económico. Si una teoría trata de describir una estructura y un mecanismo económico completo, asume la característica de un sistema constituido por un conjunto de relaciones cuantitativas (ecuaciones) entre las diversas magnitudes (variables) establecidas.

Las formas que asumen los sistemas analíticos descriptivos y, por consiguiente, los sistemas de contabilidad nacional en la que generalmente se materializan, dependen:

Economista. Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM . E-Mail: D210013@unmsm.edu.pe

- De la estructura del Sistema Económico
- De las hipótesis básicas que genera el proceso descriptivo.
- Del conjunto de métodos y técnicas estadísticas utilizadas en la cuantificación de las variables que forman parte del modelo.
- De la existencia de un aparato estadístico que sirva de base para su construcción.

EL SISTEMA ECONÓMICO: OBJETO DE LA DESCRIPCIÓN

Un sistema económico se define por las relaciones de producción existentes, las que se traducen en un proceso de acumulación en base a la valoración del capital y del trabajo. En una economía de mercado este proceso se configura por una lógica de acumulación de la propiedad privada de los bienes y medios de producción, así como:

- La producción de los bienes de consumo se basa en las preferencias individuales y en la empresa privada.
- El proceso de asignación de los recursos se efectúa mediante el mercado y, por ende, a través del mecanismo de precios.
- La distribución de la venta y de la riqueza está determinada por la propiedad de los medios de producción y por sus ganancias en el mercado.
- La dinámica del proceso económico se basa en el interés y en las expectativas de ganancias de los propietarios de los medios de producción.

EVOLUCIÓN DE LA CONTABILIDAD SOCIAL

A partir de los trabajos de John M. Keynes, en los años 30, después de la gran depresión americana que tuvo repercusiones mundiales, es que se sientan definitivamente las bases de los modelos descriptivos, que posteriormente resultarían claves para el desarrollo de las Cuentas Nacionales. Algunos acontecimientos importantes fueron:

AÑO	ACONTECIMIENTO
1936	Keynes sienta definitivamente las bases de la moderna macroeconomía y de los modelos descriptivos.
1947	Naciones Unidas: "Medida de la Renta Nacional y Construcción de las Cuentas Nacionales.
1950	O.C.D.E. asume el sistema simplificado de Cuentas Nacionales.
1952	Naciones Unidas elabora el primer Sistema de Cuentas Nacionales.
1958	Rev. 1 del Sistema de Cuentas Nacionales.
1964	Rev. 2 del Sistema de Cuentas Nacionales.
1968	Rev. 3 del Sistema de Cuentas Nacionales S.E.C.1 (Sistema Europeo de Cuentas Económicas Integradas).
1993	Rev. 4 del Sistema de Cuentas Nacionales de Naciones Unidas.
1995	S.E.C. 2 Sistema Europeo de Cuentas Económicas Integradas.

LOS DATOS BÁSICOS Y LA INFORMACIÓN MACROECONÓMICA

La Contabilidad Nacional constituye un sistema completo de información económica agregada a diferentes niveles de detalle. Esta información está organizada y consolidada de tal manera que expone las características de la Economía en su conjunto y de las diferentes partes que la conforman.

Para la elaboración de la Contabilidad Nacional es necesario disponer de datos básicos sobre las múltiples transacciones que realizan los agentes económicos.

Sin embargo, la captación de estos datos para el total de unidades económicas que participan en el sistema económico sería muy costosa en términos de recursos financieros y de oportunidad. Por lo que es importante iniciar la construcción de los agregados económicos para el total de la economía y sus diferentes partes a partir de datos básicos de naturaleza universal para un período específico que los técnicos en Cuentas Nacionales denominan “Año Base” o “Período de Referencia”. En él

se definen las características estructurales de la Economía, que permanecerán vigentes en el corto y mediano plazo, para luego hacer su seguimiento en el tiempo mediante la observación de las características económicas de porciones o segmentos representativos, que se denominan muestra, del universo de unidades económicas.

Los países, cuando efectúan investigaciones para definir un nuevo año base para su Contabilidad Nacional, giran en torno a los Censos Nacionales de Población y Vivienda, los Censos Nacionales Económicos, los Censos Agropecuarios, investigaciones más detalladas sobre las características de los Hogares tanto en el área Rural como Urbana.

En este período base se definen los esquemas y procedimientos metodológicos, las clasificaciones y aperturas de los productos, las operaciones económicas y los agentes económicos desde el punto de vista de los sectores institucionales y de las actividades económicas; en general se establece la delimitación de la Economía.

LAS INVESTIGACIONES ESTADÍSTICAS

En el curso de los últimos años, se han ejecutado en el Perú importantes investigaciones estadísticas de naturaleza estructural:

- Los Censos de Población y Vivienda
- Los Censos Económicos
- Los Censos Agropecuarios
- La Encuesta de Seguimiento del Consumo
- La Encuesta Nacional de Propósitos Múltiples
- La Encuesta Nacional de Hogares.
- La Encuesta Nacional de Infraestructura Municipal
- La Encuesta Nacional de Municipalidades

Una de las principales utilizaciones de estas investigaciones estadísticas es la determinación de las características estructurales tanto del aspecto social como económico, para luego definir y priorizar las necesidades de información y su seguimiento en el tiempo.

CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES

El Sistema de Cuentas Nacionales consiste en formas cuantitativas de representar los modelos de descripción

económica. Particularmente, son un conjunto de técnicas estadísticas y método de registro contable que sirven para describir cuantitativamente la estructura y los flujos que intervienen entre los agentes que la conforman. Entonces, podemos decir:

"El objetivo principal de las Cuentas Nacionales es describir la estructura de un sistema económico en función de las transacciones que realizan los agentes económicos"

El Sistema de Cuentas Nacionales constituye una representación completa y eficiente de la economía de un país. En este contexto se define el Sistema de Cuentas Nacionales como un método de registro sistemático, completo y coherente de las transacciones que realizan los agentes económicos con el objeto de describir en forma cuantitativa las características de la estructura y evolución de la economía. El sistema registra al nivel más agregado las funciones básicas de la economía, además de constituir la principal fuente de información de la realidad económica, permitiendo un adecuado conocimiento sobre el comportamiento de la economía, a diferentes niveles de detalle, facilitando de esta manera una mejor comprensión de la realidad, el estudio y el análisis del proceso económico, la formulación de políticas y la adecuada toma de decisiones.

Tres son los elementos principales que definen su diseño y elaboración:

- Primero, en un marco teórico que orienta la construcción del Sistema, estableciendo las ecuaciones que explican las relaciones entre operaciones y agentes económicos.
- El segundo elemento es la información estadística de las unidades microeconómicas cuyo procesamiento agregado permite describir la economía bajo una perspectiva macroeconómica y cuya calidad es determinante para la mejor elaboración de los agregados.
- Finalmente, los usuarios, de cuyo interés en la amplitud y profundidad por el conocimiento de la economía depende el desarrollo de las Cuentas Nacionales. Normalmente, los usuarios más interesados son los organismos que toman decisiones de política económica, los planificadores, estudiosos de la previsión económica, etc.

De esta manera, las Cuentas Nacionales concentran una amplia gama de información macroeconómica constituyéndose en una herramienta muy útil para los estudiantes, docentes, trabajadores, empresarios, investigadores, políticos, gobernantes, etc., por las múltiples aplicaciones que de ella pueden hacer, las mismas que se pueden sintetizar en los siguientes puntos:

a) Su elaboración proporciona a los gobernantes, en términos estadísticos, los elementos necesarios para la formulación de políticas económicas y fiscales.

b) Al igual que las autoridades del gobierno, los ejecutivos de las empresas, los dirigentes y las organizaciones laborales, así como los políticos, deben tomar decisiones y plantear alternativas sobre cuestiones de naturaleza económica.

c) Proporcionar información en serie, por sectores y regiones permite la posibilidad de comparar en el tiempo y en el espacio las características y evolución de la economía. Entre otras, por ejemplo, el crecimiento económico, la evolución de los precios, el nivel de renta, la inversión, el consumo, etc.

d) El Sistema de Cuentas Nacionales, al ser una representación de la economía, es guía para un desarrollo ordenado y coherente de la producción estadística estableciendo y precisando el marco conceptual para organizar e interrelacionar las estadísticas económicas.

e) Para los países en los cuales el Sistema Estadístico no está lo suficientemente desarrollado, las Cuentas Nacionales permiten a los contables nacionales, utilizando las relaciones económicas funcionales, determinar el nivel de las magnitudes macroeconómicas para las cuales no se dispone de información estadística de manera directa.

f) Para el economista y la teoría económica las Cuentas Nacionales constituyen el soporte empírico necesario para el desarrollo de la teoría.

g) En general, para la previsión económica, la planificación, la construcción de modelos econométricos, etc., las Cuentas Nacionales constituyen un instrumento fundamental.

De acuerdo a como están concebidas actualmente las Cuentas Nacionales no es posible pretender medir el bienestar social. Es necesario, por lo tanto, insistir en que la contabilidad nacional persigue únicamente registrar la creación y los intercambios del producto económico.

LAS FUNCIONES BÁSICAS DE LA ECONOMÍA

El Sistema de Cuentas Nacionales al referirse a las funciones básicas de la economía considera:

La Producción

En Cuentas Nacionales se otorga una especial importancia al análisis de la producción, función mediante la cual los productores ponen a disposición del sistema económico los bienes y servicios necesarios para satisfacer las necesidades de la sociedad y continuar con el proceso productivo. A la vez se constituyen los insumos primarios para la generación de la riqueza que se distribuye entre los factores que han intervenido en el proceso de producción.

Si se entiende por proceso de producción al resultado de la utilización de insumos y la combinación de factores para satisfacer las necesidades del sistema económico, las Cuentas Nacionales describen las características de este proceso, motivando el equilibrio entre la oferta y la demanda de bienes y servicios y la generación de los ingresos primarios y su distribución entre los factores productivos (valor agregado).

Así, el concepto de producción económica en cuentas nacionales mide el valor total de los bienes y servicios producidos en la economía y que normalmente son ofertados en el mercado a un determinado precio que cubre los costos incurridos en su elaboración, incluyéndose la producción de bienes producidos y destinados al autoconsumo y al autoinsumo (las papas que el agricultor produce y utiliza en la alimentación de su familia y por otro lado aquella parte que selecciona para las semillas que utilizará en la próxima siembra).

Se consideran también como producción económica los gastos corrientes de las entidades gubernamentales destinados a la compra de insumos y pago de remuneraciones para prestación de servicios colectivos. Igualmente se asume como servicio producido (alquiler) el servicio de las viviendas habitadas por sus dueños y los servicios domésticos prestados a los hogares a cambio de alguna retribución; sin embargo, no se considera como tal el trabajo doméstico de las amas de casa para el mismo hogar, ni los servicios que se prestan las personas así mismas.

El Consumo

La función consumo en la economía corresponde a la adquisición de bienes y servicios nacionales que adquieren los hogares para satisfacer sus diferentes necesidades que pueden ser:

- Básicas o Primarias (alimentación, vestido y vivienda) que permiten la supervivencia del individuo.

- Secundarias (transportes, educación, mobiliario, etc.) que les permiten disfrutar de ciertas comodidades; y,

- Terciarias o Superfluas (joyas, diversiones, etc.).

Cumplen una función de consumidor de bienes y servicios no mercantes de parte de los organismos del Estado y las instituciones privadas sin fines de lucro, con la finalidad de atender las necesidades de servicios colectivos, tales como salud, educación, seguridad y otros servicios públicos que se realizan para la sociedad.

Las Cuentas Nacionales, para describir el consumo en la economía, definen a los agentes que cumplen esta función en: Hogares, Instituciones Privadas Sin Fines de Lucro y Gobierno, distinguiendo de esta manera el Consumo Privado y el Consumo Público.

Los hogares para financiar su consumo tienen como principal fuente las remuneraciones, la renta de la propiedad, los excedentes por su actividad productiva y transferencias que reciben de otros agentes.

El Gobierno financia su consumo principalmente con las contribuciones obligatorias (impuestos directos e indirectos) que los agentes económicos hacen al Estado al intervenir en el proceso productivo.

En las Cuentas Nacionales, la magnitud del consumo privado se determina a partir de los gastos que realizan los hogares e instituciones privadas sin fines de lucro en las compras de bienes y servicios; el consumo público se determina a partir de los gastos que realizan las entidades gubernamentales para satisfacer necesidades colectivas.

La Acumulación

Son los gastos que realizan los productores para incrementar su stock de capital, adquiriendo maquinarias y equipos, instalaciones y otro tipo de bienes (ganado reproductor, plantaciones, etc.) que les permitirá seguir produciendo bienes y servicios.

La acumulación en el circuito de bienes y servicios es la Formación Bruta de Capital, cuyos componentes son: Formación Bruta de Capital Fijo y Variación de Existencias. Se financia en principio con el ahorro de los agentes económicos; cuando dichos ahorros no son suficientes se recurre al ahorro de agentes externos. El ahorro de la economía se forma a partir de la diferencia entre los ingresos y gastos de los agentes económicos.

La Distribución

Función que consiste en la asignación de la riqueza generada en la economía a los agentes que intervienen en el sistema económico. La principal fuente

a distribuirse es el valor agregado generado en la actividad productiva denominada primaria, es decir, la distribución primaria del ingreso.

Distribución Primaria

La distribución primaria de la riqueza o ingresos primarios se realiza mediante la participación de los agentes en la actividad productiva: remuneración del trabajo asalariado, consumo de capital fijo, impuestos indirectos, subsidios y excedente de explotación.

La Redistribución

La redistribución del ingreso es el proceso por el cual los diferentes agentes de la economía realizan transacciones no productivas mediante las cuales aumentan o disminuyen sus recursos. Estas transacciones no relacionadas con la producción principalmente corresponden a la renta de la propiedad y las diferentes clases de transferencias de un agente a otro, entre otras.

El resultado de la redistribución es el Ingreso Disponible, que son los recursos de que disponen los agentes económicos para dedicarlos al consumo y/o la inversión y su magnitud para cada agente está determinada por su participación en el valor agregado y los recursos netos obtenidos en la redistribución.

ESTRUCTURA DEL SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES

La elaboración de las Cuentas Nacionales requiere de la agrupación de gran variedad de operaciones y unidades económicas elementales en ciertas categorías fundamentales, que se presentan en un esquema de cuentas y cuadros comprensibles coherentes e integrados.

Este conjunto de cuentas y cuadros armonizados, es el que posibilita el análisis del funcionamiento del sistema económico; y la clasificación de agentes y transacciones permite dar una definición operativa a las variables que sugiere la teoría económica.

Las cuentas son estados equilibrios. Para el registro de las transacciones se sigue el principio de la partida doble, que supone que toda operación se registra dos veces, una como ingreso en la cuenta del perceptor y otra como empleo o salida en la cuenta del pagador.

FORMAS DE PRESENTACIÓN

Para ordenar cuantitativamente las características de la economía y desarrollar en forma coherente y objetiva las funciones de los agentes, el Sistema de Cuentas Nacionales adopta diferentes formas para presentar el proceso económico. Dicho esquema además de las cuentas "T" está constituido por

ecuaciones, matrices y diagramas de flujo.

Las matrices son cuadros de doble entrada, en los cuales cada cuenta se representa mediante una fila y una columna. En las filas constan las entradas y en las columnas las salidas.

Esta representación matricial se puede verificar en: Matrices de Operaciones No Financieras y Financieras, Tablas Insumo-Producto, Matrices de Producción, Cuadro Económico de Conjunto; que permiten observar con mayor detalle los principales aspectos de la economía.

Otras formas de presentación del Sistema de Cuentas Nacionales son los diagramas de flujo (flechas); en estos se muestran las cuentas (recuadros) y los flujos (flechas) con clara indicación de la naturaleza y el valor de las operaciones.

¿Cómo leer las Cuentas Nacionales?

a) Formas de Análisis

Dos son las principales formas de análisis de que se dispone en las Cuentas Nacionales: El Análisis de Estructura y el de Comportamiento de Series. El primero permite conocer la participación de un agente u operación en una determinada magnitud de cuya agregación forma parte el agente u operación.

La otra forma de análisis es la del comportamiento de series de una determinada variable, como la producción, remuneración, ingreso, intereses, etc., en períodos sucesivos. Ejemplo: ¿En cuánto creció la producción de maíz con respecto al año anterior? ¿Cuánto fue el crecimiento de la producción con respecto a un año determinado?

b) ¿Cómo leer?

Las Cuentas Nacionales permiten analizar el funcionamiento del sistema económico a través de la lectura sencilla de un conjunto de cuentas y cuadros armonizados tales como la Tabla Insumo-Producto, las Cuentas Consolidadas de la Nación y el Cuadro Económico de Conjunto de la Economía.

A partir de la Tabla Insumo-Producto se obtienen agregados económicos (que miden en términos cuantitativos el resultado de la actividad económica en su conjunto).

Estos son los siguientes:

OFERTA TOTAL

(+)	Valor Bruto de Producción
(+)	Importaciones
(=)	Oferta Total

DEMANDA TOTAL

(+)	Consumo Intermedio
(+)	Consumo Final
(+)	Formación Bruta de Capital
(+)	Exportaciones
(=)	Demanda Total

PRODUCTO BRUTO INTERNO

MÉTODO DE LA PRODUCCIÓN

(+)	Valor Bruto de Producción
(-)	Consumo Intermedio
(+)	Derechos de Importación
(=)	Producto Bruto Interno

MÉTODO DEL GASTO:

(+)	Consumo Final
(+)	Formación Bruta de Capital
(+)	Exportaciones
(-)	Importaciones
(=)	Producto Bruto Interno

MÉTODO DEL INGRESO

(+)	Remuneración de Asalariados
(+)	Impuestos Indirectos Netos (Incluye Derechos de Importación)
(+)	Consumo de Capital Fijo
(+)	Excedente de Explotación
(=)	Producto Bruto Interno

BIBLIOGRAFÍA

Naciones Unidas. Fondo Monetario Internacional - Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) - Comisión de las Comunidades Europeas (EUROSTAT) - Banco Mundial. 1993. Sistema de Cuentas Nacionales 1993.

Allen, R. G.: A Introduction to National Account Statistics. Ed. Macmillan Press, Ltd. London, 1980.

Dornbush, R.: Fischer, S. Macroeconomía. Madrid, 1991.

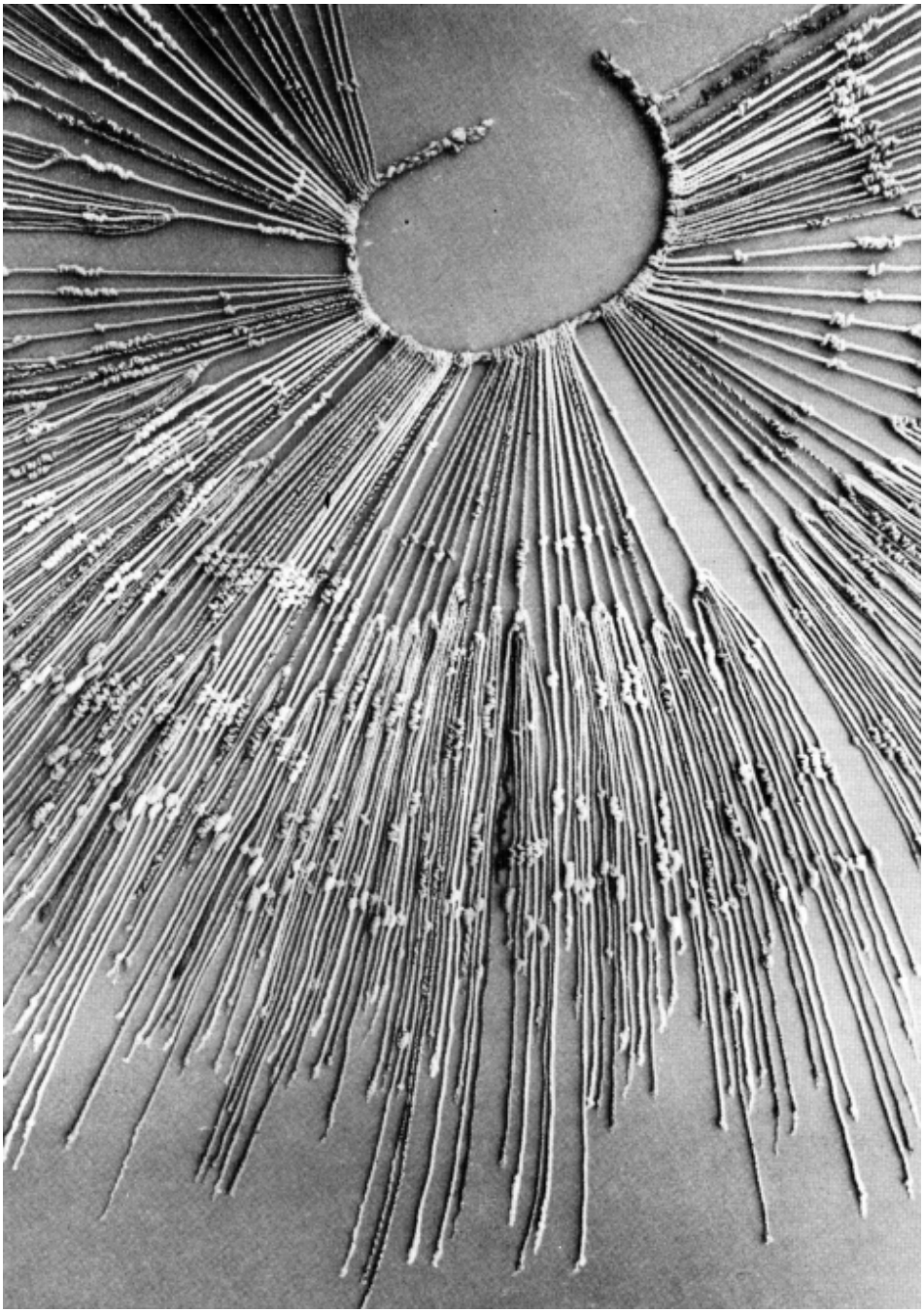
Leontief, W.: Análisis Económico Input - Output. Ed. Orbis, Barcelona, 1984.

Stone, R. Y Stone, G.: Renta Nacional, Contabilidad Social y Modelos Económicos. Barcelona, Ed. Oikos. 1969.

Séruzier, Michel: Construire les Comptes de la Nation. Collection "Economie et Stastiques Avances", Ed. Económica, París 1996.

Uriel, Ezequiel: Contabilidad Nacional. Ed. Ariel, Barcelona, 1997.

Quipu (Foto: Marcia y Robert Ascher)



FORMACIÓN MATEMÁTICA DEL ECONOMISTA

LUIS MEJÍA MARCATINCO *

RESUMEN

Se explica la importancia y utilidad de las matemáticas en la formación y trabajo de los economistas.

¿QUÉ ES Y QUÉ HACE EL ECONOMISTA?

Una breve pero atenta lectura de casi cualquier libro de economía revela rápidamente que ésta tiene mucha relación con problemas importantes de la vida diaria, tales como inflación, salarios, desempleo, balanza de pagos, tributación, contaminación y así sucesivamente. En otras palabras, es tarea interesante y desafiante para la economía el estudio de tales fenómenos con criterio de comprensión y para suministrar una explicación de ellos. Sin embargo, aunque tal área es estimulante y a la vez vale la pena, la vasta complejidad de la economía industrial moderna la hace hasta cierto punto desalentadora. El hecho de que cierto conocimiento de las matemáticas sea necesario para el estudio de la economía complica lograr entender en forma racional a ésta.

El economista es el profesional que se dedica al estudio de estos problemas, es decir, al estudio de los relacionados con la producción de los bienes y servicios requeridos por la sociedad, proponiendo los mecanismos más eficaces para su distribución y consumo. Siendo un experto en la planeación y análisis de inversiones públicas y privadas, procura la óptima rentabilidad a la empresa u organismo donde presta sus servicios.

Economista y Matemático. Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM. E-Mail: D210030@unmsm.edu.pe

El economista estudia y analiza todo el proceso de producción, dilucidando las condiciones que favorecen u obstaculizan el desarrollo económico; evalúa las políticas de comercio interior y exterior; analiza y diseña programas de inversión a corto o largo plazo en función de las necesidades de la comunidad, debiendo considerar la creación de nuevas fuentes de trabajo; asesora y colabora en planeación y legislación de tarifas arancelarias e investigación de mercados, así como en el mejoramiento de fuentes de producción, explotación y transformación de recursos, en base a los datos estadísticos que compila e interpreta.

En la medida que el economista se dedica al estudio de situaciones complejas que involucran varios factores, debe poseer capacidad para analizarlos en sus últimos detalles, buscando la relación que guardan entre sí o con otras categorías, para llegar a integrarlos bajo la solución o explicación que considere más adecuada.

Debido a que efectuará la mayor parte de su trabajo en colaboración con otros profesionales, deberá poseer la suficiente adaptabilidad para integrarse a un grupo y, llegado el caso, organizar y planear las actividades a seguir.

Es de gran importancia para el desempeño exitoso de esta profesión contar con sensibilidad para captar los problemas de carácter económico, político y social, y sus posibles repercusiones en todos los niveles.

La capacidad para el cálculo y la matemática resulta primordial, ya que los planteamientos y soluciones que ofrezca estarán basados en el análisis estadístico de la información que posea y en proyecciones o programaciones que elabore. Debido a esto, también resulta necesario que el estudiante de esta carrera busque continuamente la exactitud y la sistematización de los datos que maneje, así como tenga capacidad de visualizar a largo plazo las consecuencias de sus proyecciones.

El futuro economista ha de tener dominio del lenguaje, ya que el resultado de su labor, sean informes, dictámenes o proposiciones, los deberá presentar comúnmente por escrito.

¿POR QUÉ SE USA LA MATEMÁTICA?

En el VI Congreso Internacional de Lógica, Metodología y Filosofía realizado en Hannover, Alemania en 1989, el Dr. Werner Hildebrand de la Universidad de Bonn presentó un estudio respecto del lugar que ocupan las matemáticas en las Ciencias Económicas. Este amplio estudio de las matemáticas aplicadas a la economía es fundamental para la profesión del economista, porque sea cual fuere lo que se diga respecto de las matemáticas como impulsoras de la economía, o como una competidora, por sus

propios méritos, que busca perfeccionar la metodología y eficiencia de la economía, es claro que se tiene que estudiar como parte de la estructura total de la economía.

Ahora bien, el uso de la matemática en la Teoría Económica no es, en modo alguno un desarrollo reciente. Si nos remontamos a los grandes maestros de la economía política clásica, Adam Smith y David Ricardo, no pasaron del uso de ejemplos numéricos para ilustrar sus teorías. Ellos combinaron de manera esencialmente literaria la observación de los hechos con el análisis deductivo de la relación de causa y efecto para explicar el comportamiento del sistema económico dentro del cual les tocó vivir.

Del mismo modo, en los escritos de John Stuart Mill, el último de los grandes economistas políticos clásicos, lo mismo que en los trabajos de Karl Marx, se usaron fórmulas y diagramas matemáticos solamente a modo de lenguaje taquigráfico o como recurso expositivo.

Más tarde con la aparición de los neoclásicos la situación cambió drásticamente y se realizó el mayor avance del uso de la matemática en la economía. Esto no se debió a la obra de un solo hombre, pues esto rara vez sucede, más bien ocurrió cuando el «clima intelectual» estuvo adecuado. Sin embargo, hay nombres que están universalmente asociados con la nueva idea de la matemática en la economía. Son los neoclásicos, entre los que podemos mencionar a Cournot, Jevons, Menger, Walras, Gassen, Edgeworth, Marshall, Pareto y otros. La novedad esencial es que los neoclásicos se preguntaron: «dada una economía en cierta población que tiene determinadas preferencias, recursos técnicos, ¿cómo pueden asignarse estos recursos mediante un sistema de mercado, de modo que se **maximice** la satisfacción de los consumidores?.

La transición de la economía política clásica a la neoclásica fue un desplazamiento del análisis macroeconómico al análisis microeconómico. En la microeconomía el comportamiento de los agentes individuales es el principio sobre el cual se construye la teoría. Esta nueva orientación hacia el asunto de la decisión individual, concebido como un problema de maximización, admite con mucha naturalidad el uso del **cálculo**. De esta manera se establece el nexo entre la matemática infinitesimal y la economía.

El análisis económico y el razonamiento matemático tienen un origen común en la lógica. El problema típico en matemática consiste en deducir o sacar conclusiones o proposiciones de un número dado de supuestos. Es decir, dados ciertos supuestos, el matemático empleará un razonamiento y un proceso lógico para sacar en conclusión un número de proposiciones producto de los supuestos. Este tipo de procedimiento es también típico de la teoría económi-

ca. Por ejemplo, podemos operar bajo los supuestos de que una ama de casa tiene cierta escala de preferencias para combinaciones alternas de las cantidades de mercancía que va adquirir, que dicha ama de casa intenta hacer sus selecciones y compras de las mercancías de tal modo que pueda obtener el punto más elevado en su escala de preferencias, y que el ama de casa gasta todo su ingreso monetario en la adquisición de dichas mercancías. A esta altura podemos preguntar cuál será la relación entre las cantidades de mercancías que adquirirá el ama de casa y los precios de las mismas. En este caso las matemáticas nos serán útiles para traducir los supuestos dados y las conclusiones deseadas a sus equivalentes lógicos. En un proceso de esa naturaleza, las matemáticas permiten al analista económico definir con exactitud las variables más importantes, ser absolutamente claro en lo que respecta a los supuestos establecidos, ser lógico en el desarrollo del análisis y verse libre del probable error que surgiría si tuviera que manejar verbalmente un gran número de variables al mismo tiempo.

El uso de la matemática en economía presenta las siguientes ventajas:

1. El lenguaje es más conciso y exacto;

2. Existe una abundancia de teoremas matemáticos a nuestro servicio.

3. Al forzarnos a establecer explícitamente todas nuestras hipótesis como un pre-requisito para el uso de los teoremas matemáticos, nos protege del peligro latente de adoptar, inintencionalmente, hipótesis implícitas no deseadas; y,

4. Nos permite tratar el caso general de *n* variables.

El conocimiento de las matemáticas llega a ser útil en la economía sólo después que el estudiante se ha adiestrado a sí mismo en la teoría económica.

CONCEPTOS ACTUALES DE LA MATEMÁTICA

Muchas personas que no se especializan en matemáticas necesitan conocerlas bastante y las usan todos los días en el ejercicio de diversas profesiones. Este siempre fue el caso de los ingenieros y los físicos, quienes ahora necesitan usar matemáticas aún más avanzadas. Cada proyecto nuevo en la aviación, astronáutica o en electrónica requiere una capacitación mayor de los ingenieros, los hombres de ciencia y los técnicos. Las matemáticas se usan extensamente ahora y se requieren en disciplinas como Ciencias Sociales, Medicina, Psicología, Geología, Administración Comercial. En todas estas ramas del saber se usa mucho razonamiento matemático y diversas clases de matemáticas. El uso de computadoras electrónicas en el comercio, en la industria y en economía está generalmente a cargo de personas que deben aprender más matemáticas y cálculo a fin de realizar sus trabajos regulares. Para que una per-

Quipu de canutos (Colección Carlos Radicati)

sona pueda obtener esos empleos necesita conocer mucho acerca de las matemáticas. Simplemente, para comprender estos aspectos de la vida moderna y para apreciarlos suficientemente como buen ciudadano se necesita mayor capacitación en el campo de la matemática.

En consecuencia, el rol de la matemática en la economía va más allá de ser un simple lenguaje taquigráfico o un recurso expositivo conveniente.

La Teoría Económica, si se la entiende como una teoría axiomática, no puede estar separada de la matemática. Que la teoría económica deba formularse en modo axiomático no es un requerimiento reciente. Stanley Jevons, en el capítulo de su «Theory of Political Economy», dedicado a los métodos lógicos de la economía, escribió en 1871: «En posesión de ciertos hechos, de la observación, formulamos hipótesis acerca de las leyes que gobiernan estos hechos, razonamos deductivamente a partir de las hipótesis dirigiéndonos hacia

los resultados esperados, y luego examinamos los resultados en conexión con los hechos que sirvieron como punto de partida».

Existe una famosa proposición enunciada por David Hilbert en su «Axiomatiches Denken» (1918): «Toda oposición al pensamiento científico se derrumba en cuanto éste adquiere, a través de la axiomatización y, por ende, de la matemática, la solidez de una teoría».

Al contrario de lo que se dice frecuentemente, los economistas no tienen realmente la posibilidad de elegir entre una exposición puramente literaria y una exposición matemática. Por supuesto, se pueden formular en prosa tanto las hipótesis como las conclusiones. Pero, por ejemplo, el problema de la consistencia de la hipótesis conduce necesariamente a un problema matemático.

Edgeworth llamó al cálculo la «lengua madre de la economía» pues fue el método apropiado que utilizaron los marginalistas.

Sin embargo, posteriormente, otros problemas no pudieron ser tratados adecuadamente con el cálculo. Koopmans inició con gran éxito el uso del análisis convexo y logró notables contribuciones. Recientemente, cuando se introdujo la teoría de la medida en el análisis económico para formular el tradicional concepto económico de competencia perfecta, calificó al uso de los conceptos de la teoría de la medida como «alarde» y «caprichosa» extensión.

Todo economista tiene que enfrentarse a este problema a su manera. Últimamente, al leer algunos trabajos donde se empleaba análisis no comercial para el tratamiento de problemas económicos, que se manejan con los recursos de la teoría de la medida, se siente el problema en forma muy aguda. Es en situaciones como ésta que resulta tan tentador, y parece tan acorde con la realidad, argumentar acerca del mundo concreto y poner énfasis en la debilidad del modelo teórico para cubrir la carencia de formación matemática

EXPERIENCIAS DE LAS APLICACIONES MATEMÁTICAS

Hemos visto que los conceptos matemáticos lo fueron en su origen sólo a modo de tránsito, es decir, «*per acidens*», para ser proyectados inmediatamente de nuevo al campo de la realidad. Pero estos entes de razón, una vez creados, adquieren carta de ciudadanía en nuestra mente, se enseñorean de ella, convirtiéndose en conceptos matemáticos puros, en conceptos matemáticos *per se*. Y la mente matemática, libre ya de las trabas con el mundo físico real, del que recibió los impulsos iniciales estimulantes, teje y combina, abstrae y generaliza, se ensancha, prolifera y progresa, lo mismo en sus ramas y frutos que en sus raíces o fundamentos. Y ocurre un fenómeno curioso. Este desarrollo ya

efectuado a espaldas de toda aplicación al mundo físico, este tesoro matemático puro, tan desinteresadamente acumulado, constituye una reserva conceptual, de la que inesperadamente surgen posteriores aplicaciones al mundo físico que nadie era capaz de prever. La ciencia presenta ejemplos de tal naturaleza en tal cantidad, que con razón puede decirse que la matemática pura de hoy volverá a ser matemática aplicada de mañana.

Nos ha tocado vivir en un mundo que cambia muy rápidamente. Lo interesante es que los matemáticos y las matemáticas han contribuido a todas estas formas de progreso.

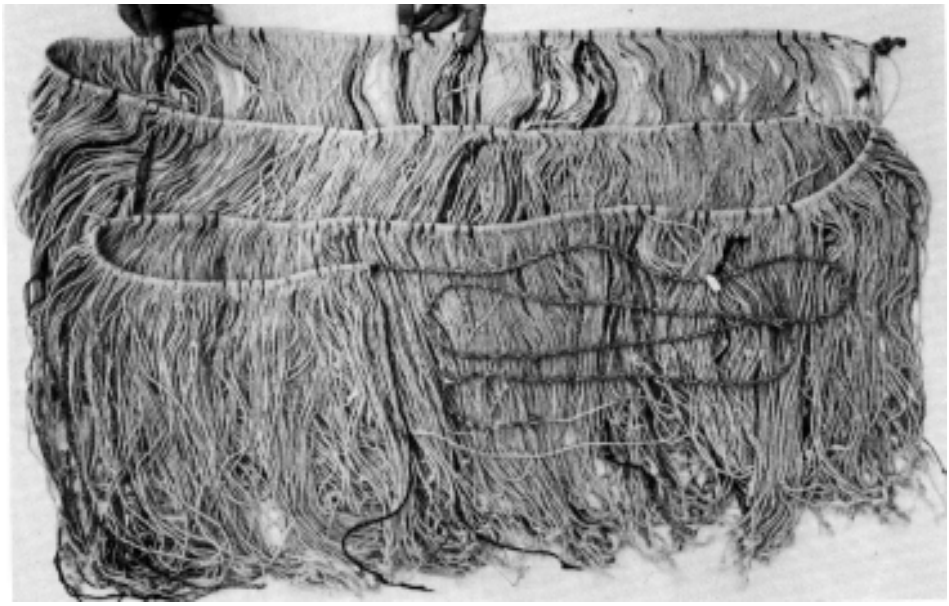
En la **industria telefónica**, las matemáticas se usan para diseñar maneras de pasar de un circuito a otro, a fin de que, cuando se marque un número telefónico, se tenga buena probabilidad de no encontrarse con una línea ocupada. Las matemáticas han contribuido especialmente al descubrimiento de mejores medios para enviar información a través de hilos telefónicos o mediante sistemas de comunicación inalámbrica.

En la **industria de la aviación y en la astronáutica** las matemáticas ayudan a determinar la mejor forma para un avión o para una nave interplanetaria, y la necesaria solidez de su construcción. Otra clase de matemáticas predice el riesgo de que un avión se desintegre mientras vuele a grandes velocidades a través de una zona tormentosa. También hay otras formas de matemáticas que ayudan a diseñar la radio y el radar que se usan para guiar los aviones y mediante los cuales unos aparatos pueden comunicarse con otros y con los aeropuertos.

En casi toda clase de fábricas, las matemáticas (el cálculo de probabilidades) se usan para predecir la durabilidad o eficiencia de los objetos fabricados. Muchas veces el fabricante debe garantizar el funcionamiento correcto de su producto basado en una predicción matemática. Si un matemático se equivoca, el fabricante pierde dinero (¡y el matemático puede perder su empleo!).

Otras clases de matemáticas nuevas ayudan a los **comerciantes** a decidir cuánto deben producir, cómo distribuir mejor el tiempo de producción para no tener que pagar sobresueldo a los operarios, y dónde construir nuevas instalaciones a fin de reducir los gastos de transporte.

En la **industria petrolera** las matemáticas se utilizan extensamente para decidir cuántos pozos deben abrirse, y dónde deben abrirse, y dónde deben perforarse para obtener la mayor cantidad posible de petróleo con el menor costo. Las técnicas matemáticas también ayudan al fabricante de gasolina a decidir cuántas gasolina de cada clase debe refinar, partiendo de distintos tipos de petróleo crudo.



Quipu (Colección Percy Dauelsberg), Foto: M. y R. Ascher

En todos estos negocios e industrias, como asimismo en universidades y organismos gubernamentales, se calcula extensamente mediante las matemáticas y las nuevas computadoras electrónicas.

Antes de la segunda guerra mundial, casi todos los matemáticos eran profesores en los colegios secundarios y en las universidades. Desde entonces, el mundo de las matemáticas y los matemáticos ha cambiado muchísimo.

Pero los economistas, nos preguntamos ¿por qué se usa tanto la matemática actualmente en tan distintas actividades? Una de las razones es porque el razonamiento matemático y las distintas clases de matemáticas que se han desarrollado, permiten de una manera precisa describir situaciones complicadas y analizar problemas difíciles. El lenguaje de las matemáticas se expresa en símbolos breves, precisos, definidos y usados de acuerdo a reglas lógicas. Esto hace que a menudo sea posible estudiar problemas demasiado complicados como para ser visualizados directamente. Frecuentemente el razonamiento matemático predice la posibilidad o imposibilidad de realizar un experimento científico. A veces, la respuesta más útil que un matemático puede encontrar es demostrar sin lugar a dudas que el problema (o la máquina, o el sistema, o el experimento) que se estudia es imposible. El trabajo matemático puede también mostrar por qué el problema es imposi-

ble en la forma actual y sugerir una manera de evitar las dificultades.

Pero quienes conocen y manejan bien el análisis matemático saben que su objetivo no es simplemente el de calcular números, sino también el de hallar relaciones entre magnitudes que no pueden expresarse numéricamente, y entre funciones cuyas leyes no admiten una expresión algebraica.

Muchos otros economistas matemáticos hacen análogas afirmaciones. Por ejemplo, Edgworth sostuvo: «No podemos contar las doradas arenas de la vida, no podemos numerar el innumerable encanto de los océanos de amor, pero podemos ser capaces de observar que hay aquí una mayor y allí una menor multitud de unidades de placer, o masa de felicidad, y ello es suficiente»[1].

La mayor parte de los economistas matemáticos del siglo pasado trataron de defender y justificar el uso de las matemáticas. Walras -probablemente el más grande economista matemático del siglo anterior-, quien hizo numerosos comentarios acerca de este tema en su obra «Elements d´ Economie Politique Pure», escribió en 1874:

> *«De donde resulta, a fin de cuentas, que la forma matemática es para la economía política pura no solamente una forma posible, sino la forma necesaria e indispensable. Pienso, además, que los lectores que me hayan seguido hasta aquí no tendrán ninguna duda acerca de este punto»*[2].

QUE ES LA ECONOMÍA MATEMÁTICA

«La economía matemática no es una rama expresa de la economía en el sentido que lo es la hacienda pública o el comercio internacional», dice Alpha C. Chiang, «antes bien, es una aproximación al análisis económico, en la que el economista emplea símbolos matemáticos cuando expone el problema y, además, recurre a teoremas matemáticos conocidos como ayuda en su razonamiento»[3].

Hasta hace aproximadamente un siglo, las matemáticas casi nunca se empleaban en escritos económicos. Cuando se inició el uso de las matemáticas simples en la literatura económica no fue visto con escepticismo, sino con antagonismo. Por ejemplo, el libro de Cournot intitulado Recherches Sur Les Principes Mathematiques De La Theorie Des Richeses (1838), no recibió la atención que merecía sino después de pasados muchos años de su publicación. Apenas con los escritos de economistas como Jevons, Walras y Pareto las matemáticas empezaron a encontrar una aceptación creciente. Hoy como lo señala Leonid Hurwicz, «La economía matemática ya no necesita luchar para sobrevivir». En realidad, el papel de las matemáticas en nuestros días es, y será,

el de un instrumento de ayuda para aclarar la teoría económica y desarrollar el análisis económico, en algunos casos servir para dar lugar a nuevos conceptos e instrumentos matemáticos aptos para la resolución de los problemas económicos. Las matemáticas permanecerán dentro de la ciencia económica, aunque decir esto no implica que las matemáticas puedan resolver cualquier problema o que sin ellas la economía no puede desarrollarse y cumplir su cometido. Significa, sin embargo, que las matemáticas pueden proporcionar una gran ayuda cuando se lleva a cabo el análisis económico, ya sea teórico o empírico.

Una de las tareas de la economía consiste en describir y resumir las relaciones complejas que ocurren en el comportamiento económico de los hombres y de las naciones. Otra de sus tareas consiste en formular proposiciones sobre las relaciones de comportamiento, a fin de hacer predicciones y recomendaciones sobre política. Estas proposiciones están basadas en:

1. La descripción y el resumen de lo que se observa en la realidad, y

2. Supuestos comprobados o no comprobados que establecemos sobre las motivaciones y medios ambientes de las unidades de comportamiento. El método y las herramientas matemáticas son de gran ayuda para el desempeño de estas tareas.

En un nivel realista y práctico, los fenómenos económicos comprenden variables, tales como el producto nacional, el precio de las mercancías, la producción de una industria, la recaudación de impuestos, la compra o no de una casa, etc. Dado que una variable es una característica capaz de asumir diferentes clasificaciones cualitativas, puede ser representada de una manera simple, mediante un símbolo. Una vez que se asigna un símbolo a una característica o a un atributo, el estudio de la interrelación entre las variables económicas puede reducirse a un análisis de las expresiones matemáticas que indican la manera en que los símbolos se encuentran relacionados entre sí. Sin embargo, no todos los fenómenos económicos pueden traducirse a equivalentes matemáticos. Por ejemplo, es difícil dar una representación cuantitativa o **cualitativa** de los gustos o las costumbres. Sujetas a este tipo de dificultad, las matemáticas son de gran ayuda para una formulación sistemática de las relaciones complejas implícitas en las acciones o interacciones humanas que tienen lugar en el sistema económico.

A un nivel abstracto, la economía matemática trata con variables que existen únicamente desde un punto de vista conceptual. En estos casos las variables pueden definirse claramente como conceptos abstractos y se pueden llevar a cabo operaciones lógicas con ellas. De esta manera, se pueden formular modelos teóricos sin hacer referencia si es o

no posible la cuantificación estadística y la prueba de dichos modelos.

¿CUÁNTO Y QUÉ CLASE DE MATEMÁTICA SE DEBE EMPLEAR?

Los matemáticos razonan acerca de toda clase de preguntas difíciles y de problemas. Cuando resuelven un problema generalmente crean un poco más de matemáticas para añadir al acervo creciente de conocimientos matemáticos. Las nuevas matemáticas pueden usarse juntas con las antiguas para resolver problemas aún más difíciles. Este procedimiento se ha venido siguiendo desde hace muchos siglos y la acumulación total de la matemática es bastante mayor de lo que mucha gente piensa.

Actualmente existen más de ochenta diferentes clases de matemáticas. Ningún matemático puede aspirar a conocer más que una parte pequeña de todo esto. En verdad el estudio de cualquiera de estas ochenta diferentes ramas de las matemáticas ocuparía a un genio matemático por toda su vida.

En otros casos, sin embargo, nos gustaría calcular más precisamente la probabilidad, a fin de comparar las probabilidades de diversas alternativas. Pues bien, los matemáticos han estado haciendo precisamente eso desde hace muchos años, mediante lo que se llama el cálculo de probabilidades.

Es cierto, por ejemplo, que Disney necesitó los servicios de los matemáticos. Es decir, antes de que Walt Disney construyera Disneyland, los matemáticos le respondieron a muchas preguntas de esta clase. Cuando se proponía fundar Disneyland, Disney deseaba saber de qué tamaño debía construirla, dónde debería estar situada, cuánto debía cobrar por la entrada y qué clase de entretenimientos debía ofrecer para los días feriados. No deseaba arriesgar una inversión de US$ 17 000 000 al construir Disneyland sin saber algo de las probabilidades de su buen éxito.

Las preguntas para las cuales Disney deseaba encontrar respuestas eran de este tipo: si construyó cierta clase de entretenimiento, en determinado lugar y cobro tanto por la entrada, ¿qué probabilidad tendré de obtener cierta ganancia?

Disney se fue al Instituto de Investigaciones de Stanford, donde conversó con un grupo de personas especializadas en aplicar el razonamiento matemático a los problemas de los negocios. Lo primero que hicieron los hombres de Stánford fue recoger varias estadísticas acerca de la gente (sus ganancias, sus hábitos de viaje, sus entretenimientos preferidos, número de hijos, etc.). Combinando esta información mediante razonamientos matemáticos, predijeron la probabilidad de que la gente fuera a un lugar dado y pagara cierta suma por derecho de entrada. Gracias a

esta clase de razonamiento pudieron predecir la probabilidad de tener una Disneyland próspera con cierto tipo de entretenimiento en un determinado lugar. Sabiendo ya la probabilidad de tener buen éxito bajo ciertas condiciones, Disney estuvo mejor capacitado para resolver cómo y dónde construir Disneyland y cuánto cobrar por la entrada.

Este ejemplo es típico de la manera como se usa la probabilidad para calcular el grado de inseguridad de un acontecimiento o la probabilidad de buen éxito en cualquier acción que se proyecta realizar.

La controversia acerca del rol de la matemática en la economía no es asunto de simple decisión, o sea de decir matemática si o matemática no, sino una decisión acerca de «cuanto» y «qué clase» de matemática se debe emplear.

Cualquier posición que asuma una persona al respecto será bastante débil y subjetiva y de hecho, altamente correlacionada con su real conocimiento de la matemática.

Los métodos matemáticos deben presentarse como un lenguaje para organizar y desarrollar el pensamiento y catalizar la intuición, tal como ha señalado Keynes al definir el enfoque matemático en economía como «un aparato de la mente, una técnica del pensamiento, que ayuda a quien lo emplea a extraer conclusiones de sus hipótesis». El mejor análisis matemático es aquel que, durante su desarrollo ha sido capaz de enriquecer nuestra concepción intuitiva del fenómeno hasta el nivel suficiente para encontrar lógica la solución obtenida.

NOTAS

[1] Edgeworth, F.Y.: Mathematical Psychics 1881.
[2] Walras, León, «Elementos de Economía Política Pura», 1874.
[3] Chiang Alpha, C., Métodos Fundamentales de la Economía Matemática. Ed. Mc Graw-Hill 1987. 3ra. Edic. pág. 3.

BIBLIOGRAFÍA

Allen L. Webster:Estadística Aplicada para Administración y Económica. Editorial IRWIN. 1996.

Arya, Jagdish: Matemáticas Aplicadas a la Administración y a la Economía Editorial Prentice Hall. Hispano Americana, S.A. 1992.

Chiang Alpha C.:Métodos Fundamentales de Economía Matemática. Editorial Mc Graw-Hill 1987.

Mejía M. Luis: El Rol de la Matemática en la Economía. Documento presentado al Seminario. Jornada sobre la Reestructuración Curricular. Agosto 1987.

Pointexter J.C.: Macroeconomía. Editorial Interamericana. 1984.

Toranzos, Fausto I.: Formación Matemática del Economista. Editorial Fondo de Cultura Económica. 1964.

Walras,León: Elementos de Economía Política Pura. 1974.

Weber, Juan E.: Matemáticas para administración y economía. Editorial Harla, 1995.

DOCUMENTOS

LA INEQUIDAD EN EL CAMPO DE LA SALUD PÚBLICA EN AMÉRICA LATINA
Una cuestión crucial

BERNARDO KLIKSBERG *

RESUMEN

El autor resalta el papel de la salud en el desarrollo, mostrando las amplias brechas existentes al respecto entre los países. Se analizan los impactos de la desigualdad en América Latina sobre el campo de la salud, proponiendo lineas alternativas de acción al respecto.

América Latina es considerada la región más desigual del planeta. Es el continente donde, según múltiples fuentes, las polarizaciones son mayores en diversos campos, y el acceso a las oportunidades es marcadamente disímil para los diferentes sectores sociales. ¿Cómo impacta la inequidad latinoamericana el fundamental campo de la salud? ¿Qué problemas determina en esta área decisiva de la vida de las sociedades, y qué obstáculos y trabas pone al avance de los esfuerzos para mejorar la salud?

A pesar de su clara relevancia, este tema ha sido limitadamente puesto a foco. El objetivo de este trabajo es llamar la atención sobre el mismo, y contribuir a estimular este debate tan necesario. Para ello se subraya, en primer término, el papel central de la salud para el desarrollo, se reseñan las amplias brechas que existen, a pesar de ello, a nivel mundial entre países, y a su interior, se encaran ciertos difundidos mitos sobre cómo superar los problemas en salud, se exploran algunos de los principales impactos de la desigualdad de América

Asesor de la ONU, OIT, UNICEF, UNESCO, BID, y otros organismos internacionales. Fue Director del Proyecto de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe, de Modernización de Estado, y es actualmente el Coordinador del Instituto Interamericano para el Desarrollo Social (INDES/BID).

Latina sobre aspectos básicos del campo de la salud y, finalmente, se sugieren algunas líneas de la gran tarea por realizar para enfrentar el peso de la inequidad sobre la salud pública.

LA INVERSIÓN EN SALUD, CAMPO ESTRATEGICO PARA EL DESARROLLO

La salud es ante todo un fin en sí mismo. Pertenece a la categoría de los derechos humanos más básicos. Crear condiciones favorables a la salud de toda la población no es una concesión, o una facilidad, es hacer honor a ese derecho básico. Es una de las obligaciones fundamentales de un sistema democrático por su misma definición. Como lo destacan adecuadamente George Alleyne (Director de la Organización Panamericana de la Salud) y Gerth Rosenthal (CEPAL) (1998), "el acceso equitativo a servicios de salud es un derecho esencial de los seres humanos en nuestro tiempo, y es una condición básica para asegurar la fortaleza de la democracia, la gobernabilidad de las naciones y la legitimidad de los Estados".

Al mismo tiempo, la inversión en salud es de las de mayor retorno posible. Significa fortalecer el capital humano de la sociedad, como se ha enfatizado, base de la productividad, el progreso tecnológico y la competitividad. Sin una base firme en materia de salud los objetivos de crecimiento educativo de la población, antes examinados, no tendrán posibilidad de materializarse. Un mejor nivel de salud, dice el Banco Mundial (1993), aporta al crecimiento económico en cuatro aspectos muy concretos: reduce las pérdidas de producción causadas por enfermedades de los trabajadores, permite el acceso a recursos naturales que serían inaccesibles si no se eliminan enfermedades propias de las zonas donde se hallan los mismos (por ejemplo, malaria, paludismo, etc.), aumenta el enrolamiento de niños en las escuelas y su capacidad de aprovecharlas, y libera recursos que de otro modo deberían destinarse a la curación de enfermedades. OPS y CEPAL (1998) destacaron que condiciones de salud no adecuadas aumentan los días de ausencia laboral, disminuyen la productividad, restan motivación e iniciativas en el lugar de trabajo. La salud es un elemento de competitividad empresarial. Las empresas con personal más saludable tendrán menor ausentismo y mayor productividad.

El estado de salud es un catalizador de círculos virtuosos o perversos en relación con la pobreza. Un círculo perverso frecuente es el de que los pobres tienen más posibilidades de enfermarse y, al perder salud, tienen mayores dificultades para buscar alternativas para enfrentar la pobreza. A la inversa, la mejora en su acceso a la salud los dota de mejores posibilidades para encararla.

La salud es asimismo, por sus características, un campo casi óptimo para

mejorar la inequidad en general. Es posible en salud lograr avances importantes en cobertura, acceso, información, y otros aspectos, con costos más bajos y en períodos de tiempo más cortos, que lo que significaría introducir cambios en la redistribución del ingreso, o crear empleos estables.

Por otra parte, las sociedades tienden a tener una actitud de apoyo casi consensual al mejoramiento de las condiciones de salud, y una intolerancia mucho mayor a la inequidad en salud que en otros campos. Ambos aspectos crean bases favorables para políticas activas en esta materia.

Por estas y otras razones la equidad en salud es una meta esencial para las sociedades democráticas de nuestro tiempo. Según M. Whitehead (1990) esa equidad puede definirse como:

· Igual acceso a servicios de atención similar para iguales necesidades de salud;

· Igual capacidad de uso de los servicios para las mismas necesidades;

· Igual calidad de atención para todos.

A pesar de la aceptación en el "discurso público" usual de los hechos anteriores y de importantes avances en salud pública, principalmente ligados a descubrimientos en el campo médico, las realidades internacionales actuales indican pronunciadas brechas en las tres áreas de equidad mencionadas: acceso, capacidad de uso y calidad. Ellas forman parte de los factores que conducen a pronunciadas diferencias en esperanza de vida, mortalidad general y mortalidad infantil entre los países pobres y ricos en la actualidad.

LAS DISTANCIAS MUNDIALES EN SALUD

Puede apreciarse la magnitud de las brechas en el siguiente cuadro producido por la Organización Mundial de la Salud (1998):

CUADRO 1

INDICADORES MUNDIALES DE SALUD
1997

26 países más ricos		49 países más pobres
78	**Esperanza de vida al nacer** (En años)	53
8	**Muertes antes de los 50 años** (Porcentajes del total de muertos)	73
8	**Muertes antes de los 5 años** (Por cada 1000 nacimientos)	144
6	**Mortalidad Infantil** (Muertes en el primer año de vida por cada 1000 nacimientos)	100

Como se observa, la diferencia en esperanza de vida entre los habitantes de los 26 países más ricos y los de los 49 países más pobres eran en 1997, de 25 años. La mortalidad de personas de menos de 50 años representaba el 8% de la mortalidad total en los países ricos, y el 73% en los pobres. Los datos sobre mortalidad infantil dan cuenta de enormes diferencias. El número de niños que perecían antes de cumplir 5 años de edad era de sólo 8 de cada 1 000 en los países ricos, y de 144 cada 1 000 en los pobres. La cifra básica de mortalidad antes de cumplir un año de vida, de los pobres, multiplicaba 16 veces a la de los ricos. Uno de cada 10 niños entre los pobres no llegaba al año de edad.

La población pobre sufre todo orden de inequidades en salud. Tiene más posibilidad de enfermarse, su acceso a cobertura médica es menor, tiene menos información sobre su misma existencia y sobre cómo lidiar con sus dolencias, tiene menos capacidades para hacer uso de los servicios de salud, y la calidad de la salud que se ofrece es mucho menor que la que llega a los otros sectores. En consecuencia, es una población que tiende a sufrir lo que Musgrave (1996) llama "indigencia médica", una forma de pobreza que se añade a las otras, pero que puede conducir a la pérdida de la vida, o a deterioros graves de la salud.

La Organización Mundial de la Salud (1998) describe con precisión su situación:

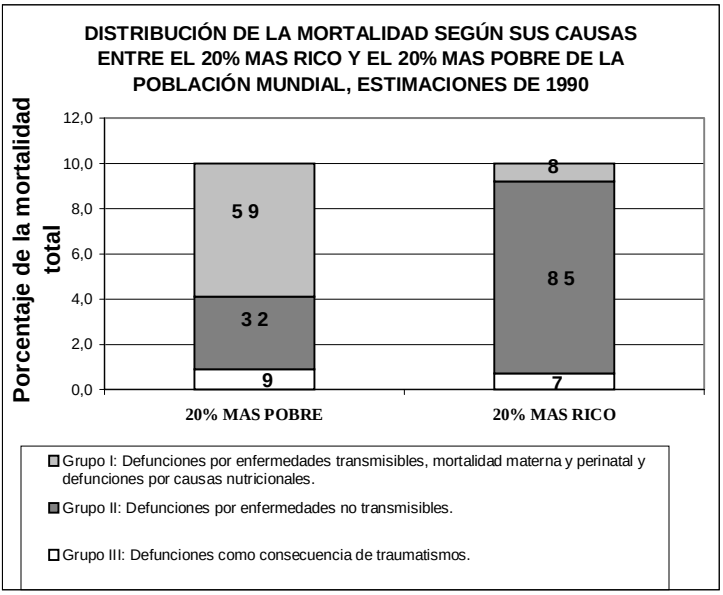
> *«Los pobres soportan una parte desproporcionadamente grande de la carga mundial de morbi-lidad y sufrimiento. Suelen habitar en viviendas insalubres y haciendas, en zonas rurales o tugurios periurbanos poco atendidos. Están más expuestos que los ricos a la contaminación y a otros riesgos en el hogar, en el trabajo y en sus comunidades. Asimismo, es más probable que su alimentación sea insuficiente y de mala calidad, que consuman tabaco y que estén expuestos a otros daños para su salud. En general, esta situación reduce su capacidad de llevar una vida social y económicamente productiva y se traduce en una distribución diferente de las causas de mortalidad (véase el gráfico 1).*
>
> *Las desigualdades y la creciente diferencia entre ricos y pobres en muchos países y comunidades, aun cuando haya un crecimiento económico continuo, amenazan la cohesión social y en varios países contribuyen a la violencia y a la tensión psicosocial».*

El problema de la alimentación es de los más graves. Según datos recien-

tes de la FAO, 828 millones de personas de los países en desarrollo padecen hambre crónica, y otros 2 000 millones tienen deficiencias de micronutrientes como vitaminas y minerales. El problema no es de disponibilidad de alimentos a nivel mundial. Según FAO, si la producción mundial de alimentos se distribuyera según las necesidades, se podría proporcionar a cada persona una dieta de energías diaria de 2 720 calorías. La situación real muestra una gran brecha. El promedio diario de la dieta energética es, en los países desarrollados, de 3 340 calorías, y de sólo 2 060 en los países pobres.

Algunas de las derivaciones de esta situación pueden apreciarse en el gráfico siguiente, que marca las diferencias que existen entre las causas de muerte del 20% de la población más pobre y el 20% más rico:

GRÁFICO 1



Casi el 60% de las defunciones de los pobres son causadas por enfermedades transmisibles, causas nutricionales y mortalidad materna y perinatal. En los ricos esas cifras se reducen drásticamente, es sólo el 8% de las defunciones. El Banco Mundial (1993) ha estimado que las cifras de defunciones

de los pobres podrían reducirse dramáticamente. Según sus cálculos, 7 millones de adultos mueren anualmente por enfermedades transmisibles que podrían ser prevenidas o curadas con costos mínimos. La tuberculosis sola causa 2 millones de esas muertes.

En los niños las reducciones podrían ser enormes. Casi la mitad de las muertes en los países pobres es causada por diarreas y enfermedades respiratorias exacerbadas por la desnutrición. En lo relativo a las madres, las tasas de mortalidad materna son, en promedio, 30 veces mayor en los países en desarrollo que en los ricos.

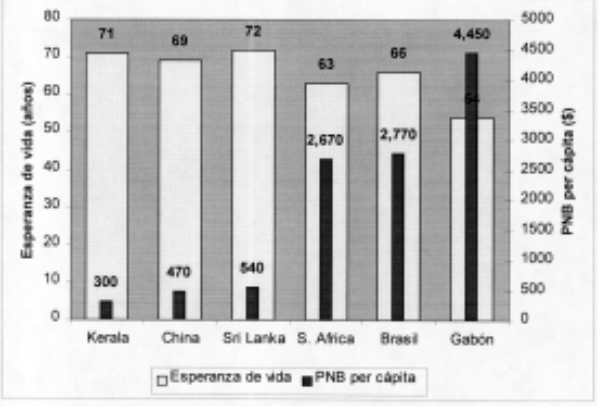
El peso decisivo de las inequidades en salud va incluso a poner seriamente en riesgo los logros alcanzados por poblaciones humildes con muchos esfuerzos. En cualquier momento dichos logros pueden esfumarse si se presentan contingencias médicas significativas para poblaciones en "indigencia médica". Un ejemplo relevante puede encontrarse en un estudio sobre el Grameen Bank, una de las experiencias de lucha contra la pobreza más premiadas del Planeta. Este pionero banco popular de Bangla Desh consiguió suministrar mini-préstamos a millones de pequeños agricultores. Con ellos pudieron mejorar su situación económica. Pero, según el estudio, (Todd 1996) al analizar que los usuarios del Banco después de 10 años de préstamos seguían en la pobreza, se encontró que la mayoría de ellos tenían en común que un miembro de la familia había tenido una enfermedad seria en los últimos tres años. Allí tuvieron que vender sus bienes para pagar la asistencia médica.

CUESTIONANDO MITOS

Una difundida tesis resalta que la problemática de la salud pública es básicamente una cuestión de ingresos. La elevación del producto bruto nacional y del producto bruto per cápita traería consigo la vía de solución. Habría un paralelismo claro entre dichas elevaciones y cambios importantes en los parámetros de salud y, por tanto, todos los esfuerzos deberían concentrarse en el crecimiento económico que de por sí solventaría el problema. Amartya Sen (1998) pone en seria duda este orden de razonamientos. Señala que la evidencia empírica indica realidades más complejas. Los ingresos reales de la gente no dependen sólo del nivel de producto bruto per cápita, están fuertemente afectados por el tipo de estructura de distribución del ingreso. Por otra parte la calidad de vida de una persona no depende meramente de su ingreso personal, sino de diversas condiciones físicas y sociales. Por ejemplo, el ambiente epidemiológico en que la persona vive pueden tener un impacto sustancial sobre la mortalidad y la morbilidad. La disponibilidad de servicios de salud y la naturaleza de los seguros médicos, públicos y privados, están dentro de las influencias importantes sobre la vida y la muerte. También

GRAFICO 2

PRODUCTO NACIONAL BRUTO Y ESPERANZA DE VIDA EN PAISES SELECCIONADOS, 1992



Fuente: Amartya Sen, Mortality as indicator of economic success and failure. The Economic Journal, January 1998.

otros servicios sociales, como la educación básica, la organización de la vida urbana y el acceso a conocimiento médico.

Su tesis surge de diferentes estudios de campo. Entre ellos, analiza la evolución de las tasas de esperanza de vida en Inglaterra y Escocia en las primeras seis décadas de este siglo. El crecimiento de la esperanza de vida es moderado en las diversas décadas, salvo en dos de ellas donde presenta un brusco aumento: 1911-21 y 1941-51. Esas son las décadas de la Primera y la Segunda Guerra Mundial. ¿Cómo se explica esta diferencia? Parece hallarse en el tipo de proceso que surgió de la situación especial creada por el esfuerzo bélico: la mejora en la entrega pública de alimentos y servicios de salud en ambas décadas. Mientras que la provisión total de alimentos per cápita descendió en los años de guerra, la incidencia de la desnutrición también declinó por el uso más eficiente de sistemas de distribución pública y la mayor igualdad en la distribución que surgía de los sistemas de racionamiento. Puede ser que hubiera una atmósfera de compartir, y de acciones cooperativas, en esos períodos. Incluso el Servicio Nacional de Salud nació en Gran Bretaña en la década 1941-51.

La influencia de factores de diversa índole que trascienden al mero ingreso bruto per cápita explicaría, asimismo, el éxito comparativo en salud de algunos países que en términos de ingreso per cápita son mucho más pobres que otros. Así Sri Lanka, Costa Rica, y el Estado de Kerala en la India, indica Sen,

tuvieron rápidas reducciones en las tasas de mortalidad a pesar de no tener mucho crecimiento económico. El proceso operó a través de la prioridad asignada a los servicios sociales. También podría adicionarse a la mejor equidad que tienen sus estructuras económicas en relación con otros países. Se construye el siguiente gráfico, comparando el Producto Nacional Bruto per cápita y las esperanzas de vida en un grupo de países (ver Gráfico 2).

Como se observa los productos per cápita de los tres primeros casos (Kerala, China, Sri Lanka) son muy inferiores a los de los otros tres (Sud Africa, Brasil, Gabón), sin embargo los superan ampliamente en esperanza de vida.

¿Pero cómo lo han hecho, se plantea Sen, si son países pobres, con pocos recursos, de dónde ha surgido el financiamiento para expandir servicios sociales básicos como salud y educación? El investigador indica que los servicios sociales son trabajo-intensivos. Sus costos básicos son en mano de obra. La misma es mucho más barata en estos países ricos, consiguientemente con menos recursos se pueden generar servicios equivalentes a los que requerirían muchos más recursos en los anteriores. Estos factores, los costos y precios relativos, deberían ser también tenidos en cuenta al analizar el tema de la salud.

También los pioneros análisis de Sen (1981) sobre las causas de las hambrunas han llevado a conclusiones en similar dirección. En diversos países los períodos de hambruna masiva no están asociados necesariamente con escasez grave en la producción de alimentos. Influyen decisivamente factores como el acceso real de los mismos de los sectores pobres en función de los precios relativos, y de las posibilidades de trabajo y de remuneración al alcance de los mismos.

El replanteo de las causas profundas de los problemas en salud que sugieren las hipótesis anteriores, descarta el razonamiento mecanicista de que bastaría el crecimiento económico para superarlos. Es absolutamente deseable y favorable pero el tema es más amplio. Los niveles generales de inequidad de las sociedades, sus políticas de lucha general contra la pobreza, y los arreglos organizacionales en materia de servicios básicos de salud y educación, influyen fuertemente en los resultados de salud.

Los procesos al respecto no son espontáneos, se necesitan intervenciones públicas sostenidas y eficientes. Musgrave (1996) destaca: “Mientras que ninguna de las razones para la intervención del Estado es solamente para el sector de salud, ciertas fallas del mercado son peores aquí, que en cualquier otra área de la economía”.

¿Qué situaciones se observan en América Latina en términos de inequidad en cuanto a factores como los resalta-

dos y, particularmente, qué peso tienen las agudas estructuras de inequidad de la región en el campo de la salud? Se requieren amplios esfuerzos de investigación y análisis en esta materia. A continuación se presentan exploratoriamente algunos elementos de la realidad regional al respecto, que mueven a reflexión.

INEQUIDAD EN SALUD EN AMÉRICA LATINA

Ha habido progresos considerables en materia de salud en América Latina. Sin embargo, existen serios problemas que denotan la presencia de un agudo patrón de inequidad. Los promedios nacionales muestran avances, pero cuando se desagregan por niveles socioeconómicos, regiones, género y edades, se observan amplios sectores de población con serios problemas. La Cumbre Presidencial de Miami (1994) hizo expresa, en su Plan de Acción final, la necesidad de que los Gobiernos de la región se esfuercen por mejorar la equidad en salud como una condición esencial para el desarrollo humano. La Cumbre de Presidentes de Santiago (1998) señaló, en su Declaración final, la determinación de "remover las barreras que niegan a los pobres el acceso a una nutrición adecuada, a servicios sociales, a un medio ambiente saludable..."

La esperanza de vida promedio varía considerablemente entre los países de la región como puede observarse en la tabla siguiente:

CUADRO 2

AMÉRICA LATINA: ESPERANZA DE VIDA AL NACER 1990-95

Países	Esperanza de vida al nacer 1990 - 1995
América Latina	68,7
Bolivia	59,3
Haití	56,6
El Salvador	66,3
Guatemala	64,8
Honduras	67,7
Nicaragua	66,1
Paraguay	68,5
Brasil	66,3
Colombia	69,2
Costa Rica	76,3
Ecuador	68,8
México	71,5
Panamá	72,9
Perú	66,7
República Dominicana	69,6
Venezuela	71,8
Argentina	72,1
Chile	74,4
Cuba	75,3
Uruguay	72,4

** Fuente: CELADE, BID (1996) Impacto de las tendencias demográficas sobre los sectores sociales en América Latina.*

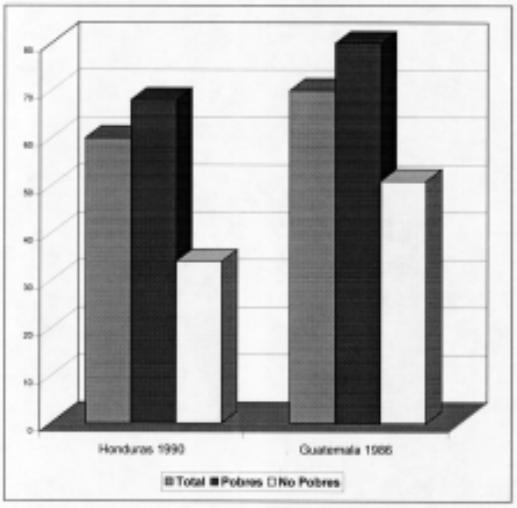
Las distancias van desde las esperanzas de vida de Costa Rica (76,3 años), Cuba (75,3) y Chile (74,4), cercanas a los promedios del mundo desarrollado, hasta las de Haití (56,6) y Bolivia (59,3), cercanas a los países más pobres del Universo.

Similares distancias se observan en mortalidad infantil. Mientras que las cifras de Costa Rica (13,7 por mil), Cuba (11,8) y Chile (14) están cerca de las de los países desarrollados, las de Haití (86,2), Bolivia (75,1), están cerca de los más pobres, y se observan altos promedios en países como, entre otros, Perú (55,5), Brasil (57,7), Nicaragua (52,3), Ecuador (49,7) y Guatemala (48,5).

En los países con elevadas tasas de mortalidad infantil, se observan fuertes distancias al interior, al desagregar los promedios nacionales entre pobres y no pobres, como puede apreciarse a continuación en Honduras y Guatemala:

GRAFICO 3

TASA DE MORTALIDAD INFANTIL SEGUN SITUACION DE POBREZA
TASA POR MIL NACIDOS VIVOS



* Fuente: CELADE, BID, Impacto de las tendencias demográficas sobre los sectores sociales en América Latina, 1996

Esas distancias tienen también alta expresión en las diferencias entre las zonas rurales y urbanas. La mortalidad infantil es mucho mayor en el campo, en los países con altas tasas, llegando a sobrepasar en ellos los 100 niños por cada mil nacidos. Influyen en ello significativamente las carencias mucho más

agudas en las zonas rurales en cuanto a agua potable, instalaciones sanitarias y servicios de salud primarios.

Las asimetrías mencionadas en esperanza de vida y mortalidad infantil se acentúan en relación con la población indígena. Con frecuencia padece de mal nutrición crónica, es muy vulnerable a ciertas enfermedades transmisibles, y está a distancia de servicios de salud.

Las cifras de mortalidad materna de la región son muy elevadas con relación a las del mundo desarrollado, y están fuertemente influidas por el patrón de inequidad. Según el Informe del Banco Mundial 1996, 2 250 000 madres latinoamericanas dan a luz sin contar con asistencia médica. Ello desde ya va a impactar la mortalidad materna. Las cifras que se manejan siendo elevadas son, según los expertos, considerablemente menores que las reales, por el sub-registro pronunciado que existe en esta materia. Así, mientras la cifra estadística de Guatemala para 1985-89 era, promedio anual, 97 muertes maternas por cada 100 000 nacimientos, la cifra que surgía de estudios directos era de 270 muertes. Estudios de este orden han podido establecer la extrema vulnerabilidad de determinados grupos de madres. Mientras que médicamente es posible controlar la gran mayoría de las causas de mortalidad materna y llevarla a límites mínimos (en Costa Rica es inferior a 28), en los barrios urbanos marginales de Lima se ha estimado en 286, en comunidades indígenas Mapuches en 414, y en villas rurales de actividad minera y precarias condiciones de vida de Bolivia, en 1 379.

Las desigualdades en las tasas descriptas de mortalidad general, mortalidad infantil mortalidad materna, están influidas por diversos factores según se ha indicado. Entre los aspectos básicos, influyen las condiciones socioeconómicas básicas, el acceso a servicios de salud, la disponibilidad de agua, instalaciones sanitarias y electricidad, el medio ambiente y el acceso a educación.

Una expresión fundamental de las consecuencias de las pronunciadas inequidades que se observan en la región en las condiciones socioeconómicas básicas de los diversos sectores de población, se registra en la vital área de la alimentación. La posibilidad de ingesta de los alimentos necesarios, factor decisivo de salud puede estar fuertemente restringida por la pobreza y la inequidad. Según indican OPS-CEPAL (1998):

> *"Se observa en casi todos los países de la región un incremento en enfermedades no transmisibles crónicas asociadas con alimentación y nutrición"*.

Destacan las mismas organizaciones que:

> *"Las medidas de ajuste implementadas por los países han afectado la disponibilidad*

nacional de alimentos y han tenido repercusiones negativas sobre el poder de compra de los grupos más pobres amenazando la seguridad alimentaria".

En los 80 descendió la producción alimentaria, decreciendo en todos los países de Centroamérica y del Caribe, y en 1992, 22 países de la región recibieron asistencia alimentaria del Programa Mundial de Alimentos.

Como señalaba Amartya Sen, "La desnutrición no está sólo ligada a restricciones en la producción de alimentos, inciden otros factores". Así, por ejemplo, el Estado de Portuguesa en Venezuela es el principal productor de granos del país. Sin embargo, tiene una de las mayores tasas de desnutrición del mismo.

En lo atinente al acceso a servicios de salud, OPS estimaba, en 1992, que 160 millones de latinoamericanos no tenían acceso consistente a los mismos. La posibilidad de gastar en salud es totalmente desigual en la región. A pesar de tener mayores necesidades, los hogares más pobres dedican un porcentaje menor de sus ingresos a dicho gasto, que los más ricos. En un estudio sobre 11 países, se detectó que mientras que el promedio de los hogares gasta el 4,35 de sus ingresos en salud, en el 25% más pobre de la población ese porcentaje desciende al 3,7%. En el 25% más rico sube al 4,9%. Además, los pobres dedican su limitado gasto especialmente a medicamentos, ítem cuyo costo ha subido agudamente en los últimos años como consecuencia de las políticas de desregulación del mercado respectivo. En cambio, el gasto de los cuartiles más elevados de la distribución del ingreso, va a atención de médicos. El Cuadro Nº 3, construido por OPS, da cuenta de las amplias inequidades en el acceso a servicios de salud en tres países de la región:

En cuanto se refiere a agua potable, instalaciones sanitarias y electricidad, insumos esenciales para las condiciones de salud, se aprecian amplios déficits. Se estima que 130 millones de latinoamericanos carecen de agua potable. El panorama de vida que puede presentarse a las poblaciones pobres, en algunos países de la región, aparece vívidamente en el gráfico 4 sobre Guatemala:

El 58,9% de los hogares pobres carecían de electricidad, casi un 80% no tenía servicios sanitarios adecuados, y un 56,3% no disponía de agua en la vivienda.

Los déficits en agua potable y en instalaciones de disposición de excretas tienen fuerte incidencia en la extensión de las infecciones intestinales en los niños de la región. En 11 países de la misma, la diarrea es una de las dos principales causas de muerte en niños de menos de un año, y la principal en niños de 1 a 4 años. Los déficits de agua potable

CUADRO 3

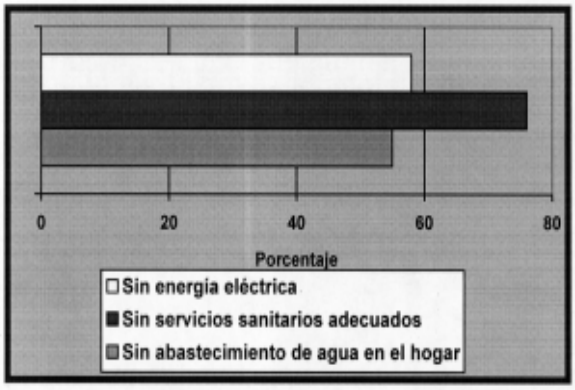
PATRONES DE GASTO E INEQUIDAD DEL ACCESO A LOS SERVICIOS DE SALUD EN JAMAICA, MÉXICO Y PERÚ

	Ingreso quintiles/deciles										
País y Años	**Total**	**I**	**II**	**III**	**IV**	**V**	**VI**	**VII**	**VIII**	**IX**	**X**
Jamaica 1991(a)											
Gasto de salud per cápita (1998 US$)	13,2	3,1	6,1	8,8	15,2	30,8					
Gasto de salud como % del gasto de vivienda (b)	1,7	1,5	1,6	1,6	1,9	1,8					
Personas enfermas con necesidad de ayuda médica (%)	47,7	38,7	52,0	48,7	50,6	47,8					
México 1989											
Porcentaje del gasto per cápita (1988 US$)	31,0	11,4	14,8	14,5	18,0	16,8	23,3	26,7	31,8	52,1	100,8
Gasto de salud como % del gasto del consumidor	2,3	3,7	3,0	2,5	2,6	2,0	2,3	2,2	2	2,6	2,2
Porcentaje de hogares reportando gastos de salud	64,1	46,6	59,2	65,8	60	64,7	65,0	68,4	67,5		
Perú 1991											
Porcentaje del gasto per cápita (1988 US$)	23,0	0,7	2,7	4,1	8,7	10,3	14,2	17,6	20,4	41,5	108,6
Gasto de salud como % del gasto del consumidor	2,2	0,5	1,1	1,2	2,0	2,0	2,4	2,5	2,7	3,6	4,5
Personas enfermas con necesidad de ayuda médica (%)	50,2	32,3	48,8	53,4	60,9	58,9					

a) Información por quintiles en vez de deciles; b) Basado en números de hogares que reportaron tener gastos de salud.
* Fuente: Oficina Panamericana de la Salud, Gasto nacional los noventa. Proyecto y financiamiento del sector salud en América Latina y el Caribe: Desafíos para la década de Economía y Financiamiento de la Salud. Programa de Desarrollo de Políticas de Salud. División Salud y Desarrollo, Washington, DC; PAHO 1994. (Tech. Rep. Series No. 30).

GRAFICO 4

GUATEMALA: DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS BASICOS DE LOS HOGARES POBRES



* *Fuente: Guatemala, INE/FNUAP (1992)*

fueron uno de los factores esenciales en la rápida extensión del cólera en la década del 90. Aparecida a comienzos de 1991 en Perú, la epidemia alcanzó 811 000 en septiembre de 1993.

El agua es un elemento vital en general. En Perú, según refieren OPS-CEPAL (1998), se realizó una significativa investigación. Se trató de comprobar la hipótesis de que la preparación en hábitos de higiene bastaría para reducir la transmisión de enfermedades infecciosas en una comunidad. Se llevó a cabo un estudio en pueblos jóvenes de Lima. Las dificultades de provisión de agua potable en ellos eran considerables. Se observó el comportamiento de 53 familias durante 12 horas diarias, en 3 días. Los hábitos familiares podían considerarse distantes de los aconsejables higiénicamente: limitado lavado de manos, poco uso de jabón, etc. Pero, según se verificó, no estaban determinados por falta de conocimiento sino estrictamente por la escasez de agua.

Los problemas medio ambientales afectan, asimismo, de modo diferenciado, a los diversos sectores sociales. Los sectores de mejores ingresos se ubican en zonas de las ciudades con menos industrias contaminantes, con áreas verdes, y pavimentos que evitan la contaminación con partículas de polvo. Los de menores ingresos están en áreas sin verde, con frecuencia en la cercanía de industrias contaminantes, y con calles de tierra.

Educación y salud se hallan profundamente interrelacionados. Las dos fuentes principales de educación básica son la familia y el sistema educativo. Haber nacido en una familia con mejores niveles de educación implicará disponer, desde los primeros años, de una "cultura de salud" actualizada. La escolaridad permite continuar y ampliar los insumos familiares y conforma actitudes de salud preventiva. Las inequidades observables en el acceso de las familias a educación, y en las estructuras educativas, condicionan fuertemente las conductas en salud. Ello puede apreciarse en el gráfico 5, que indica las prevalencias de conductas de riesgo, en varias áreas básicas para la salud en poblaciones con educación secundaria, y sin educación, de Porto Alegre. Las áreas indagadas fueron: hipertensión, obesidad, fumadores, alcohol, y falta de ejercicio.

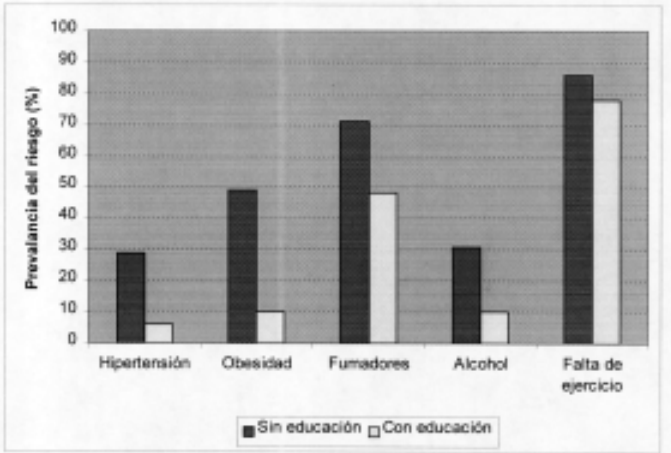
La población con educación secundaria presenta factores de riesgo mucho menores a la población sin escolaridad. En el mismo sentido, según indica el Banco Mundial (1993), en el Perú, al indagar a jóvenes de 25 a 29 años de edad en el grupo que tenían padres educados, el 72% de los mismos estaban vivos, mientras que esa proporción bajaba al 55% en el grupo cuyos padres carecían de educación.

Puede inferirse, por consiguiente, que las desigualdades en educación contribuyen a la generación de desigual-

GRAFICO 5

EDUCACION Y FACTORES DE RIESGO DE SALUD EN PORTO ALEGRE, BRASIL, 1987

Prevalencia del riesgo (porcentaje)



* Fuente: Achutti y otros, 1988

dades en salud, que a su vez van posteriormente a afectar las posibilidades de trabajo y las condiciones socioeconómicas básicas, llevando a problemas en educación, configurándose un círculo perverso de pobreza.

Las tendencias a la inequidad delineadas para toda la región en campos básicos como la alimentación, los gastos en salud, las condiciones en cuanto a agua, instalaciones sanitarias y electricidad, el medio ambiente y la educación se registran actualmente en casi todos los países de la región, aun cuando con intensidades desde ya diferentes. Los estudios al respecto son limitados, pero recorramos brevemente trabajos recientes sobre tres países muy diferentes: Ecuador, Jamaica y Argentina.

Un estudio reciente sobre Ecuador, Laspriella (1998) que integra una serie de estudios sobre inequidad en salud patrocinados por el Banco Mundial indica, entre otros aspectos, los siguientes:

· Sólo el 21% de la población está protegida por algún tipo de seguro médico.

· El uso de servicios de salud se halla fuertemente sesgado hacia los sectores de mayores ingresos. Hacen mayor uso del gasto público en salud que los pobres. Incluso el porcentaje de per-

sonas sanas que usan los servicios de salud es mucho mayor entre los sectores de mayores ingresos.

· Los de mayores ingresos gastan más que los pobres en salud proporcionalmente a sus ingresos.

· El número de visitas al médico y al dentista está directamente correlacionado con el nivel de ingresos.

· En los pobres hay una fuerte tendencia a automedicarse.

· Hay una correlación inversa entre el nivel socioeconómico y los días de inactividad debidos a enfermedad.

· El informe concluye que: "hay diferencia en los patrones de gastos de salud, enfermedad, y utilización de servicios de salud que benefician a la población de más altos ingresos".

En el caso de Argentina, un país tradicionalmente ubicado en los mejores niveles de la región en salud, algunos análisis recientes dan cuenta de profundas disparidades regionales entre los grandes centros urbanos, y las provincias con fuertes problemas de pobreza. Así, entre otros datos:

· En Salta el promedio de desnutrición para menores de dos años, es el 17%. La tasa de mortalidad infantil es de 31,1 por cada mil nacidos vivos. El 47,83% de la población no tiene cobertura de salud, y el 34% carece de inodoro con descarga de agua.

· En Misiones sobre 24 000 partos anuales, las muertes de niños menores de un año llegan a 700.

· En Formosa la desnutrición alcanza al 8% en toda la Provincia. La mortalidad infantil es del 35 por mil, muy superior a la media nacional. Se adjudica en gran parte a las carencias nutricionales.

· En el Chaco se ha estimado que el 60% de las muertes se producen por enfermedades vinculadas con la marginalidad y la pobreza. La tasa de mortalidad infantil es de 32,5 y la de mortalidad materna, 130 por 100 000.

· En las áreas de pobreza del Gran Buenos Aires y del interior de la Provincia de Buenos Aires, se estima que uno de cada cinco niños menores de dos años presenta algún tipo de desnutrición. El 20% de las mujeres embarazadas presenta también cuadros de desnutrición.

Jamaica es considerado uno de los países de la región con mejor cobertura en salud. Un sistema de salud centralizado predominantemente financiado por el Estado, asegura que todos los miembros de la población tengan acceso a una relativamente buena calidad de atención médica. Sin embargo, Van Doosaler y Wagstaff (1998) encuentran:

· Los grupos de menores ingresos tienen una mayor necesidad de cuidados preventivos de salud. Analizando las cifras de visitas preventivas se observa que el patrón de las mismas es inverso. Cuanto más alto el nivel de ingresos mayor es el uso de los servicios preventivos.

· Lo mismo sucede con las visitas curativas, son más utilizadas por los grupos de mayores ingresos, a pesar de que sus necesidades son menores.

Este patrón regresivo está vinculado con el hecho de que, si bien todos los habitantes del país tienen acceso a los servicios públicos de salud, los grupos de altos ingresos toman seguros suplementarios que les dan acceso a servicios de calidad mayor de carácter privado. La proporción de personas que cuentan con seguros privados está directamente correlacionada con el nivel de ingresos. Las cifras indican:

Quintil	Porcentaje de personas con seguros privados de salud
1 (20% más pobre)	1
2	1,8
3	5,2
4	10,1
° 5 (20% más rico)	24

En los tres países comentados, de características muy diversas en materia de salud, se observa la existencia de un patrón de inequidad en plena operación con las especificidades de cada caso. En Ecuador, con serias brechas en salud, las distancias son muy importantes. Pero también se dan en el ámbito regional en la Argentina, con muchos mejores índices, y en Jamaica, con un sistema de cobertura integral. La inequidad aparece como una característica estructural de la problemática de la salud en la región.

La actividad pública resulta muy estratégica ante este cuadro. Su rol es fundamental en relación con buena parte de los problemas que se plantean. Como lo señala Musgrave (98), entre otros aspectos, la acción del Estado en salud es especialmente importante a los niveles de ingresos bajos, por razones epidemiológicas y económicas. El financiamiento estatal es crucial. Asimismo, todas las personas pueden potencialmente tener que enfrentarse con riesgos de salud catastróficos. En las sociedades con alta pobreza habrá muchos que no puedan financiar seguros para cubrirse. La intervención pública es central. También como previene, la primera tendencia que el Gobierno debería evitar, es usar el sistema impositivo o cualquier sistema de cobro de aranceles en facilidades públicas para hacer que los pobres subsidien servicios de salud utilizados por los ricos.

Las tendencias seguidas por el gasto público en América Latina en este

aspecto parecieran no ajustarse en diversos planos a objetivos como los referidos y otros semejantes. El gasto de la región en salud se halla a distancia considerable del mundo desarrollado y de los promedios mundiales. Ello puede apreciarse en el cuadro 4.

El cuadro indica que la región presenta un gasto per cápita anual en salud

CUADRO 4

INDICADORES DEL GASTO NACIONAL EN AMÉRICA LATINA, EL CARIBE Y EN LOS PAÍSES DESARROLLADOS (en dólares EEUU, 1990)

INDICADORES	AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	PAÍSES DESARROLLADOS
Gasto nacional de salud como % del PNB		
Total	5,7	7,8
Público	2,5	4,9
Privado	3,2	2,9
Componentes del gasto nacional de salud		
Total	100,0	100,0
Público	43,4	64,6
Gobierno central	12,2	
Gobiernos descentralizados	7,4	
Seguro Social	23,9	
Privado	56,6	35,4
Gastos per cápita		
Total	133,0	1.620,0
Público	58	1.010,0
Privado	75	610,0
Proporción Privado/Público	1,31	0,6

* ***Fuente:*** *Organización Mundial de la Salud, Gasto nacional y financiamiento del Sector salud en América Latina y el Caribe: Desafíos para la década de los noventa. Proyecto de Economía y Financiamiento de la Salud, Programa de Desarrollo de Políticas de Salud, División de Salud y Desarrollo, Washington, DC; PAHO, 1994.*

de 133 dólares frente a una media mundial de los países desarrollados de 1.620 dólares. En estos últimos el sector público tiene además una presencia en el campo de la salud mayor (64,6% vs 43,4%). La media mundial de gastos de salud per cápita era 323 dólares para la misma época.

Cominetti y Ruiz (1996), señalan respecto a la evolución de esta tendencia que en 1994/5 sólo cinco de dieciséis países mostraban un gasto real per cápita en salud superior al de 1980.

La restricción del gasto público y de los recursos manejados por la seguridad social ha llevado, entre otros efectos, a la no realización de inversiones necesarias, la falta de mantenimiento adecuado de equipos, serias limitaciones en el entrenamiento del personal, y dificultades para sostener un nivel adecuado de gastos corrientes. Entre otras consecuencias regresivas de esta situación sobre los pobres, una de ellas es la extensión de las "colas" en los servicios médicos. Ello significa, para los pobres, fuertes "costos de oportunidad", dado que su supervivencia depende estrictamente de sus horas de trabajo efectivas.

Según indican los estudios de OPS-CEPAL (1998), las limitaciones de la intervención pública en salud han llevado a que las familias tuvieran que asumir un porcentaje creciente del gasto total en salud. Las unidades familiares pobres se han visto forzadas a usar una parte en ascenso de sus precarios recursos a este fin. En 1990 el gasto de las familias en salud representaba en América Latina el 56,6% del financiamiento total del sector. En cambio, en los países desarrollados de la Unión Europea, Canadá, y USA, representaba sólo el 35,4%.

En su conjunto la inequidad en salud está contribuyendo activamente a agravar las inequidades generales. En una situación en donde el ascenso de la pobreza incrementa los riesgos de enfermedad, las dificultades de las familias pobres para encontrar respuestas efectivas son muy considerables por las tendencias antes descriptas. Los resultados son "circuitos de salud" muy diferenciados de acuerdo al estrato socioeconómico, la región, el género y las edades. Esas inequidades en un aspecto tan crucial contribuirán severamente a aumentar las distancias en capacidad de utilizar el sistema educativo, posibilidad de integrarse al mercado de trabajo y de permanecer en él, y en definitiva en duración y calidad de la vida.

LA TAREA POR REALIZAR

Asegurar un acceso universal a una nutrición adecuada y a sistemas de salud públicos de buena calidad, son metas que deben estar al tope de las prioridades de cualquier país. Están fuera de discusión, son fines últimos de toda sociedad. Se hallan en las Constituciones de todas las naciones de la región, en la esencia de la promesa de igualdad de oportunidades de la democracia, y deberían convertirse en realidades a través de políticas sistemáticas. Las políticas de salud deberían considerarse una real "cuestión de Estado". Al respecto se han señalado los marcados déficit y brechas que se presentan en América Latina en campos claves como la espe-

ranza de vida, la mortalidad infantil y la mortalidad materna. Se han indicado las claras diferencias que se dan a nivel de estrato social, zonas de los países, género y edades. Asimismo, se ha planteado el peso sobre estas violaciones al derecho humano más básico como lo es la salud, de factores como la desnutrición, las debilidades en cobertura y calidad de la atención en salud disponible, las carencias de agua potable, instalaciones sanitarias y electricidad, las interrelaciones negativas entre los vacíos educativos y la salud.

Hay un enorme trabajo por delante que tiene en su apoyo los radicales avances producidos en los últimos años en las ciencias médicas. Los progresos conseguidos en la región son considerables y deben defenderse porque en este campo también puede haber retrocesos, como sucedió con el cólera, pero es necesario ir mucho más lejos. Se debe comprender todo el problema como derivado de las interrelaciones entre la evolución económico social de la sociedad y la salud. No es exclusivamente una cuestión resoluble al interior del campo de la salud. Las condiciones de pobreza e inequidad globales influyen cotidianamente los parámetros de salud. Go Brutland (1998) describe con realismo la situación:

> *"Existen importantes factores determinantes de una mejor salud que se encuentran fuera del sistema sanitario. Entre ellos cabe mencionar una mejor educación, un ambiente más limpio y sin riesgos, y la reducción constante de la pobreza ... Hay que decirles a los presidentes, los primeros ministros y los ministros de finanzas que ellos también son ministros de salud"*.

Junto al abordaje de las interrelaciones entre medio y salud, en términos de políticas que favorezcan la salud, es necesario atacar a fondo los problemas existentes en salud. Como lo resalta Alleyne (1998) disminuir las inequidades en esta área debe ser una meta fundamental. Llevar adelante políticas públicas ambiciosas en salud, no se halla fuera de las posibilidades reales de los países. Además de que esta sería una asignación de recursos de mayor prioridad a otras, los cálculos de los expertos indican que los recursos necesarios existen. En base a ejercicios de simulación realizados en varios países de la región, la OPS (1998) resalta que: "es económicamente viable para casi todos los países de la región, proveer cobertura universal de los servicios de salud actualmente ofrecidos por el sector público, y aún ofrecer programas que proveen más servicios y tienen mayor grado de complejidad tecnológica". Debe tenerse en cuenta que, como la marcaba Amartya Sen, los costos respectivos pueden ser bajos en la región, dado que los insumos centrales requeridos son mano de obra de médicos, técnicos y personal paramédico cuyos salarios son comparativamente mucho menores a los de los países desarrollados.

A un nivel universal, enfatizando los contrasentidos en la fijación de prioridades y la asignación de recursos que caracterizan a la realidad de fines de siglo, estima el Informe de Desarrollo Humano 1998 de las Naciones Unidas, que proveer servicios de salud básica y nutrición a los 4 400 millones de personas que viven en países no desarrollados, costaría 13 000 millones de dólares anuales. Actualmente se gastan 17 000 millones anuales en alimentos para perros en Europa y USA, 35 000 millones anuales en la industria del entretenimiento en el Japón, y 50 000 millones anuales en cigarrillos en Europa.

Esclarecido el carácter prioritario de la tarea en salud y visualizada su viabilidad, se requieren políticas públicas activas. El papel del Estado en este campo es clave en diversos aspectos. Entre ellos uno central es el diseño de políticas alimentarias de largo plazo que enfrenten los delicados problemas nutricionales, concertando los esfuerzos de actores múltiples. La política pública de seguridad alimentaria debe ser una política unificada y programada ubicada entre las políticas públicas de más alto rango.

Otro de los campos relevantes es el practicar políticas de discriminación positiva en relación a los sectores más pobres. Como destacan Birdsall y Hecht (1995): "resulta evidente que para lograr la igualdad en resultados de salud, el gasto público requerido por persona es mucho mayor para pobres que para ricos". En los países en donde se han practicado consistentemente políticas de esta índole los resultados han sido muy importantes. El Banco Mundial (1993) cita como ejemplar el caso de Costa Rica. Resalta cómo allí el gasto público en salud siguió favoreciendo a los pobres aún en medio de los problemas de la década de los 80 y los recortes de presupuesto público. En 1988 cerca del 30% del gasto público para salud iba al 20% más pobre de los hogares, y solamente un 10% al 20% más rico. Toda la población, en principio, está cubierta por los sistemas de seguridad social en salud, aunque sólo el 63% de la mano de obra activa contribuye a los mismos. Todos los costarricenses disfrutan, subraya el Banco Mundial, de un acceso y una calidad relativamente iguales. Los resultados han sido muy concretos. Se reflejan en las altas tasas de esperanza y calidad de vida en términos de salud que colocan al país por encima de muchos países del mundo de renta per cápita muy superior.

Mejoras importantes en el campo del acceso a la salud significarán restaurar derechos humanos violados y serán una contribución de fondo en términos de lucha contra la inequidad. Elevarán el nivel de vida de los pobres en un aspecto decisivo, poniéndolos en mejores condiciones para enfrentar las otras inequidades. Ayudarán a romper "el círculo perverso de la pobreza y la exclusión" en uno de los puntos de mayor incidencia.

Pedro José FIGUEROA: Simón Bolívar y la América India

BOLÍVAR Y EL «CHE» EN EL BANCO MUNDIAL

NORBERTO ALAYÓN [*]

El imponente edificio del Banco Mundial está en Washington, muy cerca de la Casa Blanca, muy cerca del Presidente de los Estados Unidos de Norteamérica. También está cerca del Fondo Monetario Internacional. También el Banco Mundial está muy cerca e interrelacionado con una gran parte de las desgracias que padecen los habitantes de Latinoamérica.

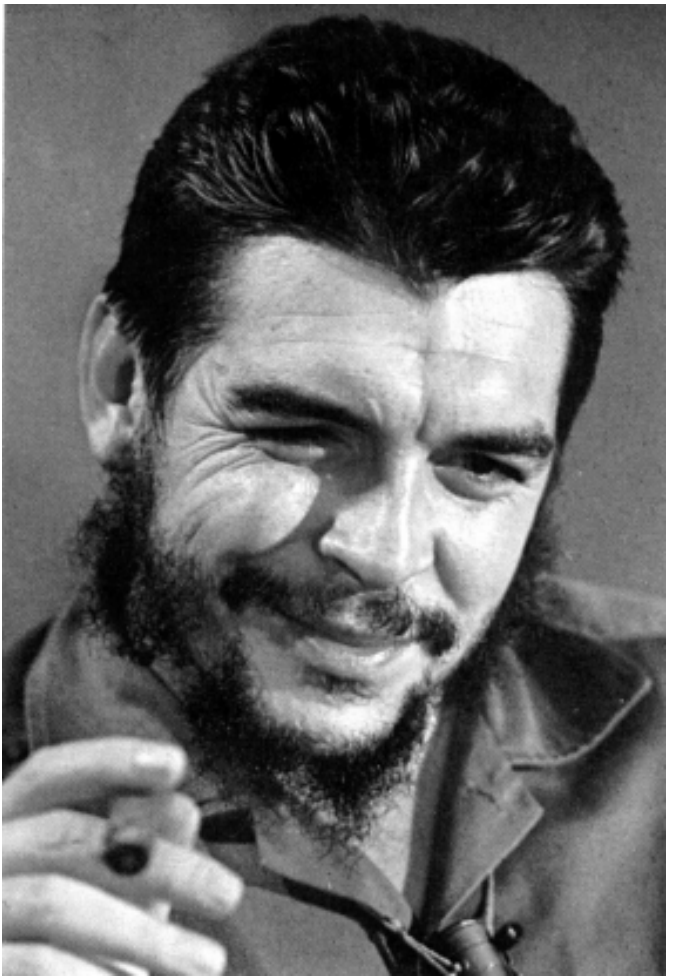
Por eso llama la atención el enorme mural, que existe en la planta baja del monumental edificio, destacando las imágenes mundialmente reconocidas de muchas figuras que simbolizan las luchas por la liberación de los pueblos de Latinoamérica. Entre ellas, las de Simón Bolívar, el «Che» Guevara (en dos semblanzas), Eva Perón, Juan Domingo Perón, junto a Carlos Gardel, Pelé y otros.

Tal vez, por la relación del Banco Mundial con la parte expoliada de América, el mural de los retratos parece congelar el espíritu y las propuestas de estos relevantes personajes.

No es fácil narrar la impresión que causa ver a estos significativos latinoamericanos, petrificados y expuestos en las paredes de una de las casas matrices de la expansión imperial. Tal vez se le exponga como intentando irradiar la imagen embalsamada de los proyectos que quisieron impulsar y que aparecen (¿definitivamente?) como fallidos.

Están expuestos cual trofeos, como las cabezas de esos ciervos, tigres o jabalíes que miran vaciados y sin alientos desde arriba de las confortables chimeneas, de las amplias casas de los insensibles cazadores.

[*] ***Profesor Titular Regular de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires.***



Ernesto «Che» Guevara. Foto: Magnum-Zardoya

O como los viejos jefes sioux vencidos, a quienes sólo se puede reconocer y hasta admirar después de estar sólidamente garantizada la derrota de sus aspiraciones.

La cínica vitalidad del capitalismo hegemónico promueve, con apariencia de candidez democrática, las imágenes de sus acérrimos adversarios: subsumidos, cooptados, pretendidamente reciclados. En uno de los altares mayores del templo central del Imperio se muestra a los gladiadores "vencidos". La lucha inconclusa, entonces, aparecería como definitivamente estéril e innecesaria y el mensaje de la conveniencia de la sumisión se torna exitoso y convincente, morigerando y hasta venciendo la legítima rebeldía ante las históricas injusticias y padecimientos que soportan nuestros degradados países.

"Los Estados Unidos parecen destinados por la Providencia a plagar a la América de miseria en nombre de la libertad", advirtió el Libertador Simón Bolívar el 5 de agosto de 1829, en la carta que le enviara a Patricio Campbell, desde Guayaquil. La advertencia del impulsor de la emancipación latinoamericana, lamentablemente permanece vigente aún.

En el altanero mural falta la efigie del peruano Dionisio Inca Yupanqui, aquel diputado americano que en las Cortes de Cádiz, España (en diciembre de 1810), indignado por la dominación colonial, destrozó aquel imperecedero aforismo que deberían recordar los amos actuales del mundo: "Un pueblo que oprime a otro no puede ser libre".

LIMA: UN MONSTRUO CON NOMBRE DE MUJER

*ALBERTO MOSQUERA MOQUILLAZA**

RESUMEN

El autor presenta observaciones y reflexiones sobre los cambios en el ambiente económico, social y cultural de Lima.

No hay noche ni día en Lima.
Entre la niebla es difícil saber
quién te habla, quién te ama,
quién te escupe

***Cesáreo Martínez*[1]**

Arrastrando penosamente sus 464 años de existencia y con una carga humana, según el INEI, de 7 millones 350 mil habitantes, la ciudad de Lima llega al año 2000 convertida en un verdadero monstruo urbano, con todos los males y padecimientos de una urbe que surgió y se desarrolló de espaldas al país, pero que, paradójicamente, hoy resume en su existencia todos los problemas económicos y sociales del Perú realmente existente.

Como Valdelomar, en la época de oro del «Palais Concert», ahora podemos exclamar que «El Perú es Lima»[2]; pero, como Salazar Bondy, podríamos también decir que Lima no ha dejado de ser «la horrible»[3], porque la «bestia de un millón de cabezas», como la sentía el personaje central de un olvidado cuento de Congrains[4], ha seguido creciendo, sin orden ni concierto, aunque siga llevando un nombre «con sabor a mujer»[5] y para algunos, en su forma y desde lejos, evoque «las nalgas de una doncella»[6].

Que el Centro Histórico de la ciudad ya no semeje «un gigantesco merendero»[7] o que en su interior, muy cerca

**** 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***

P.J. Mi Perú, Ventanilla. Foto: Elba Vásquez Vargas

de la Plaza Mayor, se hayan instalado algunos cafés y librerías de estirpe miraflorina como expresión concreta de la recuperación de espacios físicos hasta hace poco anarquizados por la venta ambulatoria, significa bastante para el ornato y el turismo, pero muy poco para la hipertrofiada ciudad, cuyos principales latidos hoy se ubican en los conos. Claro está, sin desmerecer las vivencias y problemas de los tradicionales y tugurizados barrios limeños, en cuyos infrahumanos ambientes cohabitan humildes trabajadores con todas las variedades de delincuentes, prostitutas, drogadictos y pandilleros juveniles.

Lo ha dicho un veterano estudioso de la ciudad: la nueva Lima está en los Pueblos Jóvenes[8]; en los millones de hombres y mujeres, migrantes o hijos de migrantes que los habitan, que desde sus pobrezas y estrecheces materiales han pintado de mil colores la tradicional ciudad gris, de valsecitos plañideros, añoranzas y cursilerías pequeño burguesas. Sólo para referencia: los distritos de San Juan de Lurigancho, Comas y Villa El Salvador, con sus más de 690 000, 446 000 y 326 000 habitantes respectivamente, son algo así como los verdaderos pulmones de la gran ciudad provinciana en que se ha convertido la capital de la República.

Algo más, en Lima Metropolitana, que incluye el Callao, ninguno de sus 49 distritos tiene menos de 100 000 habitantes y en ellos, hacia 1997, se ubicaban mil 980 asentamientos humanos, 637 de los cuales estaban en el Cono Sur, 549 en el Norte, 573 en el Este, mientras que los restantes 221 se situaban en el resto de la ciudad. En estos conos, al igual que en los hacinados barrios limeños se refugian la pobreza y la miseria, y también toda la gama lumpe-

nesca que caracteriza hoy a Lima y que la ha convertido en una de las ciudades más peligrosas del Continente. De ahí que en la lucha por la sobrevivencia dichas poblaciones hayan sido las impulsoras de los Clubes de Madres, Comités de Vasos de Leche, Comedores Populares, Wawa Wasi y otras entidades similares, de las cuales 17 358 están registradas como beneficiarias de la ayuda brindada por los Municipios capitalinos y el Gobierno Central.[9] Como también, en defensa de su seguridad, hayan promovido la autodefensa vecinal y los linchamientos de los delincuentes.

CONTRASTES HISTÓRICOS

Porque si socialmente Lima puede mostrar un sector A, con un nivel de ingresos familiar mensual, en 1999, de 3 319 dólares, del mismo modo puede mostrar el recientemente creado sector E, donde en el mejor de los casos se puede contabilizar un ingreso diario de 10 soles, a ser compartidos por cuatro o cinco personas. Son los miserables, desempleados y subempleados, que viven entre cartones, maderas y latas en los cerros alejados de los Pueblos Jóvenes, sin luz ni agua, ni baño y donde la yerba luisa o el agua con azúcar reemplazan cotidianamente a la leche.[10]

Por esas ironías de la vida, sólo comprensibles en el marco del desenvolvimiento del capitalismo en el Perú, esas poblaciones pauperizadas no gozan

Pasaje St. Rosa, Lima. Foto: Elba Vásquez Vargas

de los beneficios que aporta la concentración del capital, el trabajo y los servicios en los espacios limeños. Según Efraín Gonzáles de Olarte, en 1997, en Lima se generaba el 55% del ingreso nacional, la banca comercial colocaba el 75% de sus préstamos, se producía el 48% del PBI nacional y el 70% del PBI industrial y se localizaban el 60% de los servicios.[11] Nada de esto tiene sentido para quienes viven hundidos en la pobreza o en la miseria, como tampoco lo tiene la pregonada modernidad, que les suena simplemente a lata.

Aunque debemos anotar que desde su fundación Lima ha sido una ciudad de agudas oposiciones. De Taulichuscu, el curaca comarcano que recibió a Pizarro y discutió con él sobre la suerte de sus súbditos, hoy sólo queda una mole de piedra para el recuerdo. Los conquistadores que se hicieron vecinos de Lima, despojando a los indios de sus campos y riegos, se convirtieron tempranamente en prósperos y ricos encomenderos, mientras que las huestes del curaca tuvieron poco margen de maniobra: o la encomienda, o la fuga, para ser posteriormente reducidas en «El Cercado» de Lima, en tanto que los negros iban a dar con sus huesos a lo que ahora es el Rímac.

Y así ha sido siempre, aunque a las diferencias en el tiempo tengamos que añadir las del espacio físico ocupado por los sectores sociales enfrentados. En el siglo XX, conforme el centro de Lima iba tugurizándose por la creciente presencia provinciana, los grandes propietarios fueron marchando hacia el Sur, dejando la impronta de su afrancesamiento en los procesos de modernización urbanística que impulsaron. A pesar del tiempo transcurrido y de un visible deterioro, vías como La Colmena, el Paseo Colón, las Plazas 2 de Mayo y Bolognesi o el propio Jirón de la Unión, presentan todavía las huellas del fausto y boato de una clase de costumbres inglesas y francesas, pero que en esencia, económica, mental y espiritualmente, seguía anclada en el pasado colonial hispano, por ende, negándose tercamente a aceptar que el Perú era mucho más que los jirones, alamedas y huertas por donde cotidianamente retozaban.[12]

San Isidro y Barranco se constituyeron en los primeros refugios de esta aristocracia en fuga, para finalmente ser Las Casuarinas, La Molina, Cieneguilla o La Planicie, los reductos urbanos de la burguesía que emergió en las últimas décadas; en tanto que barrios como La Victoria, Barrios Altos o el Rímac, en sus callejones y caserones venidos a menos, mantuvieron y recrearon sus orígenes populares, de tintes indígenas, negros o mestizos, como la empleocracia emergente y blanca fue dando vida a Miraflores o Lince. La urbe creció así a costa de las áreas rurales de Lima: donde antes hubieron fundos se fue sembrando aceleradamente cemento. No en vano, entre 1940 y el presente, la población limeña se ha multiplicado en 11 ve-

P.J.Los Eucaliptos, Puente Piedra. Foto: Elba Vásquez Vargas

ces mientras que las fronteras de la urbe han rebasado los valles de los ríos Chillón y Lurín.

LA LIMA QUE SE FUE

El drástico cambio de Lima, procesado en las últimas décadas, ha venido principalmente de los sectores populares de origen provinciano, que han tomado prácticamente la ciudad por asalto, construyéndola, ordenándola y reordenándola a su modo, desde los tugurios y caserones limeños hasta los arenales, cerros, sembríos de pan llevar, lechos secos de ríos, ladrilleras abandonadas y todo cuanto espacio fuera necesario para habitar.

Vinieron para cambiar de vida, huyendo de la crisis del agro y de la marginación social. Y lo hicieron a costa del conservadurismo de la población criolla de Lima, que hasta los años 50 y 60 del presente siglo no dejó de mirar el pasado, bajo el criterio de «que todo tiempo pasado fue mejor». Aristocracia y plebe se confundían de este modo en sus añoranzas, gustos y sueños de grandeza, a pesar de que ya había sonado la hora de la vieja oligarquía, golpeada por la crisis, la emergencia de nuevas capas burguesas y la radicalidad de los jóvenes e intelectuales progresistas que exigían el cambio de las reglas de juego impuestas por la economía primario-exportadora. Corriente renovadora que

en el contexto de un mayor desarrollo de las actividades capitalistas, productivas y de servicios[13], iba modificando lentamente el casco urbano de Lima.

El paternalismo, el clientelaje y el caudillismo de los primeros tiempos de la República, seguía campeando en las relaciones entre los de arriba y los de abajo en una democracia de ficción, siempre bendecida por el culto religioso oficial al son de guitarras y castañuelas, en actos donde no podía faltar el pisco y el cebiche, los anticuchos y picarones, para ser verdaderamente limeños y criollos. En la percepción de los de arriba, en su búsqueda de clientelas, esto último era sumamente importante. Había que demostrar, aunque sea hipócritamente, gusto por la canción criolla, por los potajes, bebidas y cultos del mismo signo. Y así se hizo. Finalmente, con la institucionalización de la limosna dominical, el té de caridad, o la ayuda asistencial a los menesterosos limeños, a cargo de las esposas y amigas de los mandatarios, la conciencia individual y la «responsabilidad» de los gobernantes de turno quedaba totalmente zanjada.

Eran los tiempos de la radio, de los programas en vivo, y de los publicitados concursos de belleza, que nos permitieron contar, en la segunda mitad de los años 50, con una Miss Universo que alborotaría el cotarro limeño, alimentando el imaginario popular, que tenía en las radionovelas, el cine mejicano, los boleros y guarachas de la época, o en los futbolistas de los clubes Alianza Lima y Universitario de Deportes, sus mejores fuentes de ensueño. Aunque de cuando en cuando, especialmente en los callejones de los Barrios Altos, los robos de «El Guta», «Tatán» y «La Rayo», célebres delincuentes de esos lares engrosaran el imaginario de esa población.[14]

Lo más atrevido que Lima tenía entonces eran sus noches. Bares, boites y prostíbulos violentaban la tradicional cucufatería limeña y los hechos que ahí ocurrían nutrían las primeras planas de los periódicos capitalinos, que crearon secciones especializadas para satisfacer la creciente demanda de lectores ávidos de saber los secretos de las noches putañeras y de sus protagonistas: cantantes, striptiseras demoniacas, bohemios empedernidos, play boys enamorados de alguna copetinera de nota, etcétera. En estos escenarios, Mario Vargas Llosa, colegial aún, hizo sus primeras armas periodísticas, experiencias visibles, a pesar de «los inevitables maquillajes y añadidos», en la laureada «Conversación en la Catedral»[15]; en tanto que Alfredo Bryce Echenique, en el «Negro Negro» no se cansaba de imitar a Daniel Santos y Nat King Cole, mientras hacía bailar al pintor Sérvulo Gutierrez.[16]

La noche fue también la gran cómplice de los pandilleros clasemedieros de los años 60, que bajo el influjo del rock norteamericano y de películas del tipo de “Nido de Ratas” y “Re-

belde Sin Causa" hacían de las suyas en calles y plazas de la capital, caminando siempre al filo del bien y del mal. Oswaldo Reynoso, en "Los Inocentes" y en "Octubre no hay milagros" ha caracterizado bien a esos jóvenes que escandalizaron la todavía pacata sociedad limeña.

LA NUEVA LIMA

Con la presencia de los migrantes Lima fue refundada. Sin ningún tipo de vinculación ideológica con el pasado colonial limeño, los nuevos conquistadores fueron implacables, no sólo invadieron, para vivir, los alrededores de la capital, comenzando con los cerros San Cristóbal o San Cosme y las márgenes del río Rímac, sino que el mismo centro limeño, símbolo de la vieja y añorada Lima, fue irrespetuosamente capturado para subsistir, ante el espanto de los comerciantes y defensores del ornato municipal.

Es ahora intrascendente que, luego de largos años, el Centro Histórico haya sido recuperado por el Municipio Provincial. Los comerciantes que mejor aprovecharon la capitalización informal lucen ahora sus banderas triunfales en galerías, corralones adaptados para el mercadeo y campos feriales organizados

Puente Piedra. Foto: Elba Vásquez Vargas

por los municipios. Gamarra es el gran símbolo de su progreso y la mejor demostración de su capacidad para adecuarse a las reglas del mercado y del marketing, sin dejar de ser provincianos, con la suficiente audacia para combinar en esos espacios sus carnavales, incluido el cortamonte, o el culto a los santos patrones de sus comarcas, con los espectáculos de artistas y modelos de la farándula capitalina.

Lo mismo puede decirse de los empresarios de los conos de la gran capital. Surgieron desde abajo, pero con la intermediación financiera de las ONG, Cajas de Crédito Municipal, Cooperativas de Ahorro y Crédito y otros organismos financieros no bancarios, han logrado salir adelante. Quedaron atrás los tiempos del mero asistencialismo; hoy, para hacerse beneficiarios del apoyo crediticio tienen que demostrar capacidad empresarial y lo están logrando, como que están multiplicando y diversificando sus intereses, instalando centros de exposiciones y venta de sus productos, ferias artesanales, etcétera, habiendo incluso ingresado al campo de la exportación no tradicional y de la recreación noctámbula, al mejor estilo de las noches barranquinas o miraflorinas. La recesión es ahora su peor enemigo, ya no lo es la desconfianza que había en ellos.

Por esto es que podemos afirmar, sin temor a equivocarnos, que los migrantes han vencido todos y cada uno de los escollos que la vieja sociedad limeña les puso al frente. Unos son ya empresarios de gran horizonte, otros van camino de serlo, los terceros están peleando aún con municipales y policías, mientras que los últimos, a pesar de su pobreza se sienten felices porque han vencido al cerro, como literalmente lo dice una exitosa canción de "Los Mojarra": con voz de piedra, comba, fuerza y sudor/van doblegando el gigante piedrón/golpe a golpe en un solo lugar/con la certeza que será su hogar (Sarita Colonia).

Unos y otros se han enseñoreado en la capital, al tomarla desde adentro, cual modernos caballos de troya, y pigmentarla material y espiritualmente, teniendo como transfondo sus relaciones y experiencias andinas, aclimatadas creativamente a las necesidades y retos de la agreste urbe, a las exigencias del mercado y de la tecnología, sin cerrarse a otras vivencias de modernización incluyendo las foráneas, todas ellas encuadradas en sus propios marcos referenciales.

Es la cultura chicha, lo más innovador que se haya dado en la vetusta y conservadora Lima, con cuyas armas, particularmente las musicales, los protagonistas de este proceso de cambio han copado radioemisoras, ganado espacios televisivos y periodísticos y lo que es más importante, se han irradiado como una gigantesca mancha de aceite a lo largo y ancho de la capital y de las princi-

pales ciudades del país, arrastrando verdaderas multitudes de adeptos. La renovación constante es su bandera, con las que se han infiltrado incluso en ambientes de los sectores A y B, de Monterrico, La Planicie y La Molina.[17]

LA FUERZA POLÍTICA

Observando este proceso desde otra perspectiva, podemos decir que si bien la potencialidad económica, social y cultural de los nuevos limeños ya no puede discutirse, políticamente constituyen un caudal apetecible, sobre todo por la dirección que éste pueda tomar en las próximas jornadas electorales. Ya no se trata, aunque los objetivos sean los mismos, de que los candidatos vayan únicamente a un callejón limeño, a cantar, bailar o tomarse un pisco para ganarse la clientela política como antaño se hacía. Ahora, con la sofisticación alcanzada por los sistemas informativos y de comunicación, es posible diseñar estrategias que perfilen mejor esas visitas a pueblos, mercados y asentamientos humanos garantizando su difusión, en el instante, a todo el territorio nacional. Lo que interesa es el marketing, la alternativa programática es lo de menos.

Aquí se explotan todas las posibilidades. No es casual, por ejemplo, que la llamada reina de la technocumbia (leáse música chicha) haya estado animando el cumpleaños del Presidente de la República, o que éste mismo haya paseado en bicicleta con dos reinas de belleza: una negra y otra rubia, o también que en la última semana el mismo Presidente se dedicara a enderezar los entuertos del fútbol profesional, apareciendo al lado de un famoso futbolista y del máximo dirigente de un club deportivo de gran arraigo de masas. En cada uno de esos casos se manipula el imaginario popular, que hace de los artistas, futbolistas y reinas de belleza símbolos de sus vivencias y aspiraciones cotidianas. El aparecer al lado de esos ídolos es ganancia electoral neta, mejor todavía si los interesados cantan, bailan, sonríen bien, acarician criaturas sudorosas, se ensucian manos y pies en el barro o lucen las indumentarias de sus potenciales electores.

En esa estrategia, sin cortapisas de ningún tipo, se manipulan los sentimientos y afectividades de toda naturaleza. La televisión es el vehículo ideal. No hay comedor popular, por ejemplo, que no tenga un televisor. El resto lo ponen los talk-show, con truculentas historias domésticas, reales o ficticias, y los humoristas de la calle que han llevado a la pantalla lo que durante muchos años fueron escenificaciones de calles, plazas y de Pueblos Jóvenes, de cómicos ambulantes para vendedores ambulantes. Con un *rating* de muchos puntos el mensaje político, abierto o subliminal, llegará sin ningún problema a su público objetivo: los sectores C y D de la población capitalina. No debe entonces llamar la atención que el Ministerio de la Presidencia se haya constituido en el anun-

ciante líder de la televisión peruana[18] o que connotados políticos desfilen regularmente por algunos de esos programas, cocinando, contando chistes, imitando o mostrando dotes histriónicas.

LA CULTURA LIGHT

Mientras esto ha ocurrido en los espacios creados por los invasores de ayer, en otros confines de la capital, al amparo del liberalismo y la globalización, la burguesía y pequeña burguesía emergentes, beneficiarias con buenas o malas artes - no hay que perder de vista el verdadero origen de fortunas de última hora- de las nuevas reglas de juego impuestas por el capital, también están cambiando a Lima, desde sus singulares maneras de concebir el mundo, la sociedad y las relaciones con sus semejantes.

En ese sentido, en distritos como La Molina, Surco o San Borja, se observa la innovación, aunque en este caso los referentes simbólicos para el cambio sean foráneos. Salvo honrosas excepciones, sus pobladores, particularmente los más jóvenes, son los patrocinadores de la llamada macdonalización cultural porque los ejemplos principales vienen de Norteamérica, como la comida chatarra. Casas y edificios, centros comerciales y de distracción, entidades bancarias y financieras, restaurantes y lugares de expendio de comida rápida, potajes, bebidas, dietas, vestidos, usos y costumbres etcétera, todo ello lleva la marca de una nueva manera de ser: la llamada cultura light, signada por la frivolidad y la superficialidad, por el momento que se vive, por la virtualidad de un mundo ajeno a nuestra realidad.

Para estos sectores sociales, atrapados en las redes del consumo a ultranza, el río, el puente y la alameda, de la Lima de antaño, no tienen significado alguno, salvo el efectismo social de asistir a la Plaza de Acho en alguna tarde de toros. Curiosamente y aunque por snob, esos sectores hoy están más cerca de los Andes. Ya pasó así la moda de casarse en el Convento de los Descalzos porque ahora se prefieren las bodas costumbristas en algún pueblo cusqueño, degustando una pachamanca elaborada al estilo novoandino, vestidos a la usanza del lugar, contando con la presencia de los pobladores trajeados con sus mejores prendas y el colorido de los fuegos artificiales tan empleados en las celebraciones provincianas.

Para sus vacaciones, prefieren Miami o alguna isla paradisiaca centroamericana, aunque también acostumbran veranear en las playas del sur de Lima y para vivir aceleradamente las noches tienen ante sí un menú de posibilidades, que se caracterizan por su variedad, cosmopolitismo, precios y niveles de capricho y audacia, circulando entre Miraflores, Barranco y las discotecas del Sur de Lima, aunque de cuando en cuando suelen darse su vuelta por los conos -donde han surgido establecimientos para vivir a todo dar la juerga nocturna[19]-

como si se repitiera, al filo del año 2000, las explosivas incursiones de los niños engreídos de la Lima señorial en los callejones de Abajo el Puente.

Estos patrones de vida, que en los sectores arriba descritos aparecen como singulares, en los sectores medios menos acomodados o empobrecidos, son máscara, disfraz, de una situación material no acorde con las costumbres asumidas como propias. La huachafería de los jóvenes cursi de ayer, ha vuelto a recrearse bajo el imperio de una sociedad de consumo, que impele a consumir para ser, aunque no se tenga los medios para ello. Y si por ejemplo ayer, como escribía jocosamente Héctor Velarde, existía la psicología del supermarket, expresada en aquellos que entraban a estos establecimientos hablando en inglés, con pantalones sexy en el caso de las mujeres, y guayaberas cubanas en el caso de los hombres[20], hoy podríamos hablar de la psicología del celular. Para ser alguien en esta Lima de fines de siglo se necesita contar con un celular, aunque no tengamos a quien llamar, ni el dinero para renovar la tarjeta de llamadas.

Puente Piedra. Foto: Elba Vásquez Vargas

NOTAS

[1] *MARTINEZ, Cesáreo: El Sordo Cantar de Lima, Lima, Ediciones de los lunes, p.103*

[2] *El «Palais Concert» fue una enorme confitería que se inauguró en Lima en 1913 y que estaba ubicada en el cruce del Jirón de la Unión y de la hoy avenida Emancipación. Ahí se concentraba lo mejor de la intelectualidad limeña, entre ellos Abraham Valdelomar quien en ese lugar acuñó su célebre expresión: «El Perú es Lima; Lima es el Jirón de la Unión; el Jirón de la Unión es el Palais Concert, luego el Perú es el Palais Concert». En la actualidad, como un signo de nuestros tiempos, en parte de los ambientes que ocupara la confitería, funciona la discoteca «Cerebro».*

[3] *SALAZAR BONDY, Sebastián: Lima la Horrible, Lima, Populibros Peruanos, 1964.*

[4] *CONGRAINS, Enrique: El Niño del Junto al Cielo. En: Cisneros, Luis Jaime, Cuentistas Modernos y Contemporáneos, Lima, Patronato del Libro Peruano, 1957.*

[5] *PORRAS, Raúl: El Río, El Puente y La Alameda, Lima, Munilibros/16, 1987, p.57.*

[6] *AMPUERO, Fernando: Miraflores Melody, Lima, Serconsa Editores, 1979, p.13.*

[7] *En el cuento «Una nueva Era», escrito por Carlos Eduardo Zavaleta el relato se desenvuelve en el centro de la ciudad invadida por los vendedores de comida de origen provinciano, que en su trajinar cotidiano van creando una nueva etapa en el desenvolvimiento de la vieja capital. En: Zavaleta, Carlos, El cielo sin cielo de Lima, Lima, Ed. Munilibros/7, 1986.*

[8] *Para Juan Gunther, la nueva sociedad limeña no nace en Miraflores ni en San Isidro. En: El Comercio, 17 de julio de 1999, A6.*

[9] *Las últimas informaciones sobre la evolución demográfica limeña pueden verse en las notas de prensa del INEI correspondientes al mes de enero de 1999. También puede revisarse el Anuario Estadístico de Cuanto del mismo año.*

[10] *LEVANO, César: Los Nuevos Pobres de Lima. En: Caretas Nº 1583, 2 de Setiembre de 1999, p. 14.*

[11] *GONZALES DE OLARTE, Efraín: La Descentralización en el Perú. En: GONZALES DE OLARTE y otros: Ajuste Estructural en el Perú, Lima, Concytec/IEP, 1997. P. 226.*

[12] *«...el cinematógrafo, los salones de té, los restaurantes, los courts de tennis y las temporadas en Ancón y Chosica han ensanchado el horizonte social», le decía Juan Antonio Jáuregui y Jaramillo a su madre, connotada matrona limeña en el primer capítulo de una novela escrita al alimón por José Gálvez y otros autores de los años 20. Dicha matrona se negaba a aceptar los cambios, añorando las costumbres del pasado y a pesar de que «habían dejado de ser ricos para ser simplemente acomodados». En: GÁLVEZ, José y otros: Una Novela Limeña, Lima, UNMSM, p. 16.*

[13] *En un pasaje de «Un Mundo para Julius» se lee: Julius «...llevaba un buen rato dedicado a mirar como cambia Lima cuando se avanza desde San Isidro hacia la Florida...todas las Limas que el Mercedes iba atravesando, la Lima de hoy, la de ayer, la que se fue, la que debió irse, la que ya es hora de que se vaya, en fin Lima» En: BRYCE, Alfredo: Un Mundo para Julius, Lima, Mosca Azul/Francisco Campodónico, 1987, p. 170.*

[14] *Un ejemplo de lo que afirmamos lo podemos encontrar en la declaración de un testigo de la época: «Tatán era de tez clara y ojos acaramelados, cabellos ondulados y de estatura promedio 1.70. Gustaba usar bigotes y era bondadoso y dadivoso con todos los vecinos pobres de su barrio, ayudando a algunos hasta a pagar su alquiler de vivienda». En: Municipalidad Metropolitana de Lima, Barrios Altos Tradiciones Orales, Lima, 1998, p. 176.*

[15] *VARGAS LLOSA, Mario: El Pez en el agua, Santa Fe de Bogotá, 1993, p.141.*

[16] *«...eran noches de bohemia integrada perfectamente a mi vida universitaria...yo podía pasar una noche en blanco y llegar a*

clases a las 8 de la mañana». En Somos Nº 605, 11 de Setiembre de 1999, p. 16.

[17] Si se lee con atención el mensaje de los pioneros de la chicha se encontrará una clara diferencia con las letras de las canciones que hoy están en boga. Ya no hay el himno a la estera, hoy se canta al amor. Asimismo, la tecnología y la escenografía han cambiado. Entre el extinto «Chacalón y la nueva crema» y Rossy War hay diferencias significativas.

[18] El comentarista de televisión, Fernando Vivas ha escrito: « En realidad la Tv ya está controlada por el Estado y éste la quiere como la vemos: periodísticamente impotente, populistamente tramposa, con cómicos muertos de hambre y una Laura rabiosa y campante». En Caretas, Nº 1574, 1 de Julio de 1999, p. 82

[19] En la revista de una aerolínea nacional recientemente liquidada, se decía que «Una de las cosas que más llama la atención en la vida nocturna limeña es su variada oferta. Para todos hay, como se dice aquí. Barrios, zonas, centros de diversión, estilos y precios se distribuyen en una gama que incluye desde una cena convencional y modosa para jóvenes yuppies hasta el más descarnado descenso grunge a los infiernos». En: Volando, revista de Aeroperú, Nº 8, Setiembre/Cctubre de 1995, p.11.

[20] VELARDE, Héctor: Antología Humorística, Lima, Ed. Peisa, 1973, p.65

Puente Piedra. Foto: Elba Vásquez Vargas

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. Ve-nezuela 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