

Francisco Verdera expone las razones por las cuales considera que el D. L. 728, uno de los tantos del paquete de normas dado por el gobierno en noviembre último y que está referido al fomento del empleo, debe ser derogado. Establece que este decreto es anticonstitucional porque, entre otras razones, viola derechos adquiridos de los trabajadores en lo referido a la estabilidad laboral; genera discriminación en el mercado de trabajo, al diferenciar entre trabajadores nuevos y los que ya se encuentran prestando servicios, o entre los que laboran en empresas de menos de 20 trabajadores y aquéllos que lo hacen en empresas de más de 20 trabajadores. Afirma asimismo que con esta norma no se va a estimular un incremento en el nivel de empleo, sino que sólo se va a aumentar el número de trabajadores eventuales en detrimento de los estables. Según Verdera, el nivel de empleo en el sector privado depende de la estrategia de desarrollo y de la política económica, no de las leyes de estabilidad laboral.

El mismo gobierno que el año pasado propuso, discutió y estuvo a punto de promulgar un decreto sobre la "democratización de la toma de las decisiones" (sic) para "garantizar la participación ciudadana", ha promulgado recién cerca de 120 decretos para que sean debatidos en sólo un mes. En este marco, que no puede sino calificarse de antidemocrático, se ha publicado el 12 de noviembre pasado en el diario oficial "El Peruano" el D.L. 728 de fomento del empleo.

No obstante este incorrecto comportamiento del Poder Ejecutivo, proponemos que, en uso de los resquicios democráticos que aún existen, este decreto sea derogado por el Congreso. Las razones de esta propuesta son tres: primero, que el dispositivo es anticonstitucional; segundo, que excede y va en contra de la ley de delegación de facultades y, finalmente, que el único tipo de empleo que fomentaría, si se dieran las condiciones para una reactivación de la economía, sería el empleo eventual, subremunerado y totalmente desprotegido, en detrimento del empleo estable, menos subremunerado y medianamente protegido.

Atropello a la Constitución

En la "Exposición de Motivos" del D.L. 728 se reconoce como "única limitante que se establece en la Ley de delegación de facultades es que el Ejecutivo en todo caso deberá respetar las normas constitucionales de estabilidad laboral -Art.48- y los derechos adquiridos de los trabajadores -Art.57-".

No obstante, el decreto en cuestión no respeta el derecho a la estabilidad laboral. En la Ley de

Estabilidad (Ley 24514), vigente desde 1986, se sostiene de acuerdo con la Constitución que un trabajador sólo puede ser **despedido por falta grave** debidamente comprobada. Si el trabajador al cual se busca despedir demuestra que no incurrió en falta grave, puede optar entre la reposición o la indemnización. En el decreto que el gobierno ha lanzado para "fomentar el empleo" se vulnera este derecho al otorgar al juez laboral la facultad para juzgar dos veces al trabajador acusado de falta grave. La primera es para verificar si existe o no la falta. Si se demuestra que no cometió falta grave, en lugar de que sea el trabajador perjudicado quien opte entre ser repuesto o indemnizado, reparándose así en algo el daño que se le ha causado, se atribuye al juez la facultad de decidir si el trabajador debe ser repuesto u obligado a recibir la indemnización -lo que en la práctica equivale a despedirlo-, **aunque no haya cometido falta grave**. Se pretende de esta manera despedir trabajadores sin mediar una falta grave, violando el artículo 48 de la Constitución que establece que un trabajador sólo puede ser despedido por causa justa debidamente comprobada.

Fuente de discriminación

Para respetar los derechos adquiridos de los trabajadores, la norma que venimos discutiendo señala en su segunda disposición transitoria que sólo es aplicable a los trabajadores nuevos. Sin embargo, al eliminar la estabilidad de los nuevos trabajadores y respetar el derecho a la estabilidad de los antiguos, el D.L. 728 crea una fuente de discriminación entre los trabajadores con estabilidad y los nuevos contratados. De esta forma,

contradice la "promoción de un régimen de igualdad de oportunidades de empleo" que proclama, transgrediendo además el artículo 42 de la Constitución, que señala que el trabajo "es objeto de protección por el Estado, sin discriminación alguna y dentro de un régimen de igualdad de trato". En consecuencia, la norma no sólo no se sujeta al mandato legislativo conferido sino que lo transgrede plenamente.

Despido colectivo sin causa objetiva

Como si lo anterior no fuera suficiente, el D.L. 728 establece que es factible la reducción de personal "por necesidades de funcionamiento de la empresa". En efecto, el artículo 90 determina una "cuota de flexibilidad" equivalente a 5% del personal, que cada año puede ser despedido a voluntad del empleador, con la obligación de cubrir las vacantes a los 60 días. De esta manera, al despido individual sin falta grave se suma el despido colectivo sin causa objetiva, "como la única excepción prevista" (sic). Se sigue de ese modo eliminando la estabilidad.

No a la Constitución y más discriminación

Por otro lado, el D.L. 728 elimina la posibilidad de que el juez que decide a favor del trabajador pueda optar por la reposición si el trabajador se desempeña en una empresa que emplea hasta veinte trabajadores, forma parte del personal de dirección o si es un trabajador de confianza; dice el dispositivo que "sólo puede accionar para el pago de la indemnización más no para su reposición" (artículo 84). En este caso no sólo se elimina la estabilidad y se autoriza el despido sin que exista falta grave, sino que además se crea otras fuentes de discriminación. La primera es entre los trabajadores de empresas de hasta veinte trabajadores y los de empresas de más de veinte trabajadores, y la segunda entre el personal de dirección y de confianza y los que no lo son. Para los primeros, es el empleador quien a voluntad decide el despido.

Menos empleo estable, más empleo eventual

El decreto arguye que "flexibilizando" la contratación y la "salida" de trabajadores se fomentará el empleo. No obstante, si se revisa la experiencia reciente sobre la relación entre estabilidad y empleo, es posible sostener que esta afirmación es absolutamente gratuita, no tiene asidero alguno.

En base a las encuestas de hogares de la Dirección General de Empleo del Ministerio de Trabajo, se puede elaborar cifras de empleo estable y eventual para la década pasada. Entre 1978 y 1986, como resultado del régimen que otorgaba la estabilidad después de tres años de trabajo (D.L. 22126) y fomentaba así el empleo inestable o eventual, los trabajadores sin estabilidad reemplazaron a los estables. Posteriormente, cuando en 1986 se promulgó la Ley 24514, que eliminó el requisito de tres años para ser estable, se produjo el proceso opuesto: aumentó el número de trabajadores estables y disminuyó el de eventuales. Así, la nueva Ley de Estabilidad no redujo el volumen de empleo total, sino que simplemente cambió la proporción entre trabajadores. Tampoco el aumento de las tasas de desempleo y subempleo a partir de 1988 se debe a dicha ley, sino a la recesión fomentada por la política económica.

Cuando se dé alguna recuperación económica - lo que por el momento no se avisa - lo que haría el D.L. 728 es volver a cambiar esta proporción a favor de los trabajadores eventuales y en contra de los estables. El aumento o disminución del empleo **total** no es entonces resultado de las leyes de estabilidad, sino de la estrategia de desarrollo y de las políticas económicas. Mientras las del gobierno actual sigan apuntando hacia la recesión, no tiene ningún sentido buscar el fomento del empleo mediante decretos que atentan contra la estabilidad laboral.

Mejorar la ley sin atentar contra los trabajadores

La actual Ley de Estabilidad Laboral tiene aspectos que pueden y deben mejorarse. Asumiendo el punto de vista del empleador -para estar a tono- es difícil percatarse de que la ley vigente es sumamente permisiva en lo que concierne a las causales y procedimientos para determinar una falta grave. Es prácticamente imposible probar una falta grave aunque un trabajador haya robado y exista constancia policial. La legislación debe proteger a los trabajadores de los malos empleadores, pero también es necesario proteger a los empleadores de los malos trabajadores. En lugar de limitarse a recoger el catálogo de faltas graves contenido en la Ley 24514, la discusión sobre estabilidad debe centrarse en mejorar estos y otros aspectos, con seriedad en los criterios y respeto a la Constitución. Estamos convencidos de que la gran mayoría de los trabajadores y sus dirigentes prefiere esta opción y no la imposición de decretos que transgreden la Constitución y la ley, atentan contra sus derechos y fomentan la discriminación.

Sigue vigente la discusión en torno a la evolución perversa del tipo de cambio. Aunque existe consenso respecto a que éste está demasiado bajo, existe discrepancia sobre qué política cambiaria se debe aplicar en el Perú. Hay quienes defienden el actual sistema cambiario flotante, hay quienes opinan que debe pasarse a uno de tipo de cambio fijo. Pascó-Font, luego de presentar y analizar brevemente la evolución reciente de la política cambiaria, medita sobre las ventajas, desventajas y requisitos que tienen ambos sistemas. Personalmente se inclina por un sistema flotante, aunque hace la salvedad de que es imprescindible desarrollar el mercado de capitales y reducir la incertidumbre que el sistema trae consigo.

Como consecuencia, entre otras razones, de la política cambiaria aplicada, la evolución del tipo de cambio real ha sido y es uno de los aspectos más controvertidos del derrotero económico de los primeros quince meses del gobierno de Alberto Fujimori. La decisión de optar por un régimen cambiario de flotación sucia ha sido muy cuestionada y en la actualidad existen fuertes presiones, especialmente de los sectores exportadores, para adoptar un sistema de tipo de cambio ajustable (minidevaluaciones). Por este motivo, es conveniente discutir las ventajas y desventajas de ambos sistemas, previa revisión de la experiencia del último año. Este artículo reseña la evolución de la política cambiaria aplicada por la administración Fujimori, para luego discutir las principales opciones en este campo para 1992.

A fines de 1990 era evidente la necesidad de un ajuste de precios relativos que corrigiera los desequilibrios existentes en la economía. Uno de los precios más importantes que se esperaba fuera corregido era el tipo de cambio real, el cual se había retrasado considerablemente durante la última etapa del gobierno aprista. De acuerdo a estas expectativas, los agentes económicos estaban casi totalmente dolarizados, porque esperaban que el gobierno realizara una fuerte devaluación.

Sin embargo, el gobierno decidió dejar libre al tipo de cambio dentro de un esquema de flotación, en lugar del esperado *overshooting* y posterior fijación del tipo de cambio. Una de las razones con las que se justificó este esquema de flotación fue la necesidad de invalidar los altos precios privados que se habían establecido con la expectativa de una devaluación mayor a la realizada. Pocos meses después, el inti experimentaba una severa apreciación que llegó a su punto crítico en febrero de 1990.

Diferentes argumentos han sido esbozados para explicar la apreciación del inti durante este periodo. Tras extensos debates y presentaciones de analistas económicos en programas televisivos y radiales, éstas explicaciones son hoy conocidas por todos. Más aun, se puede decir que incluso existe cierto consenso alrededor de la certeza de dichos diagnósticos. Por razones expositivas es conveniente resumirlos.

El primer grupo de argumentos sostiene que diferentes causas, entre ellas la política de estabilización, contribuyeron a elevar el flujo de dólares, al mismo tiempo que el flujo de intis se reducía. La abundancia relativa de dólares frente a la escasez de intis explicaría la apreciación de este último. Concretamente, serían tres las principales causas de este desarrollo.

La primera es el incremento del flujo de dólares por narcotráfico. Si bien el narcotráfico es un problema con el cual el Perú ha convivido durante muchos años, existen evidencias sobre un sustantivo aumento del flujo de dólares por este concepto durante los últimos dos años. Este hecho es consecuencia directa de los duros golpes asestados al cartel de Medellín, lo que ha motivado que parte del negocio de refinación de coca, que antes se hacía en Colombia, pase a ser realizado en el Perú. Esto ha elevado el capital de trabajo requerido por esta actividad, es decir, si antes elaborar pasta básica de cocaína para exportar a Colombia requería entre 300 y 500 millones de dólares al año, ahora producir cocaína requiere 300 millones de dólares adicionales. Este dinero se ha sumado a la oferta antes existente, aumentando la oferta relativa de dólares y deprimiendo el precio de la divisa norteamericana en el mercado.

La segunda causa está vinculada al grado de recesión por el cual atravesaba la economía. En teoría, la reducción del consumo interno permitía mayores saldos exportables y, por otro lado, disminuía las importaciones tanto de bienes finales como de insumos. La recesión sería entonces una de las causas por las que la liberalización comercial no funcionó adecuadamente y el esperado flujo de importaciones, que se suponía debía elevar el precio del dólar, nunca se concretó.¹

La última causa es el flujo de los llamados "capitales golondrinos". La liberalización de las tasas de interés trajo consigo una fuerte elevación de la tasa de interés real tanto en moneda nacional como en moneda extranjera. Esto ocasionó un fuerte incremento en los costos financieros de las empresas; para defenderse de este incremento muchos empresarios optaron por repatriar capitales y/o obtener fondos en el exterior a tasas de interés menores. Otros capitales ingresaron al país para aprovechar las altas tasas de interés internas: mientras que en Estados Unidos los depósitos de ahorros pagaban 5% de interés anual, en el Perú se podía obtener hasta 20% de interés en depósitos bancarios en dólares y tasas mayores si se realizaba operaciones de reporte o se descontaba letras. El diferencial de tasas de interés -pero también el riesgo- era mayor si se hacía operaciones en moneda nacional, pues la tasa activa estaba alrededor de 15% mensual en un contexto de apreciación cambiaria. Esto motivó que ingresaran capitales a un ritmo de 200 millones de dólares mensuales, contribuyendo a deprimir más aun el precio interno del dólar.

Ex post, se puede afirmar que la liberalización de las tasas de interés debió hacerse gradualmente, de modo que los topes máximos a las tasas activas se elevaran más lentamente. La estructura oligopólica del sistema bancario peruano propició un incremento innecesario en las tasas de interés y, a través de este mecanismo, una caída en el tipo de cambio que pudo ser evitada.

A estas razones hay que añadir, de otro lado, el mal manejo de la política monetaria. La falta de coordinación entre las compras de dólares del BCR y las del Banco de la Nación indujo una inestabilidad innecesaria en el tipo de cambio. Este manejo parece haber mejorado a raíz de la firma del acuerdo con el FMI, lo que en parte explica la elevación de tipo de cambio registrada en octubre y noviembre.

Un segundo grupo de argumentos que intenta explicar la apreciación del inti enfoca el problema por el lado de las cantidades relativas de dólares y moneda nacional existentes en el sistema. Como se dijo anteriormente, a mediados de 1990 la mayoría de agentes económicos tenía una gran proporción de sus activos en dólares. De otro lado, las medidas del paquete de estabilización redujeron drásticamente los saldos reales en moneda nacional de los agentes. La posterior compra de dólares hecha por el BCR inyectó liquidez al sistema, pero a la fecha no se puede afirmar que la economía esté totalmente remonetizada. De hecho, la liquidez actual es sustancialmente menor a la de hace cinco años.

Lo anterior, sumado al fuerte diferencial de tasas de interés a favor de los activos en moneda nacional, motivó que los agentes económicos recompusieran su portafolio de activos en favor de aquéllos denominados en moneda nacional. Pese a que las existencias de dólares eran considerables, los intereses pagados en moneda nacional estimulaban, aun para operaciones de muy corto plazo, el mantener activos denominados en intis.

Aunque estas explicaciones no son excluyentes, las recomendaciones de política económica que se desprenden de cada una sí lo son. Quienes pensaban que era el mayor flujo de dólares el principal determinante de la reducción del tipo de cambio pedían que el BCR incrementara su compra de dólares para "sostener" el tipo de cambio. Esta recomendación, sin embargo, resultaba abortada antes de nacer en tanto la estrategia antiinflacionaria descansaba en la masa monetaria como ancla nominal de precios. Por desgracia, la discusión se centró excesivamente en estos argumentos "monetarios" sin llegar a ninguna salida.

Si, por el contrario, se pensaba que las razones de portafolio eran importantes, los esfuerzos del gobierno debieron centrarse en reducir los diferenciales entre las tasas de interés, tanto entre las internas y las internacionales como entre las correspondientes a las distintas monedas. La reducción de las tasas de interés hubiera forzado un cambio en el portafolio de los agentes y la partida de muchos de los capitales que vinieron con fines especulativos.

La elevación del tipo de cambio experimentada en octubre y especialmente en noviembre últimos puede explicarse usando ambos argumentos. Por

¹ Sin embargo, existe consenso en que la falta de transparencia durante la reducción arancelaria fue uno de las principales razones de que ésta no funcionara. El gobierno se demoró más de seis meses -de agosto de 1990 hasta marzo de 1991- para reducir los aranceles. Estas demoras impidieron, por un lado, un mayor flujo de importaciones, y del otro no permitieron que la apertura comercial tuviera el efecto esperado de poner un techo a los precios internos.

un lado, la demanda de dólares se ha incrementado por las compras navideñas, mientras que, paralelamente, la oferta de dólares del narcotráfico ha descendido como es usual en estos meses. Por otro lado, también se puede argumentar que la reciente reducción en los diferenciales de tasas de interés ha causado un cambio de portafolio y que la gente "regrese" al dólar.

No obstante, aunque el precio del dólar se ha elevado, el atraso cambiario persiste. Adicionalmente, los pronósticos indican que, como ha sucedido en el pasado, esta recuperación se verá seguida de una posterior reducción durante los primeros meses del siguiente año, que puede agravar el atraso cambiario. Frente a este temor, diferentes sectores están reclamando una política cambiaria más activa, que involucre ya sea un sistema ajustable de tipo de cambio o un *overshooting* con una posterior fijación. Estos esquemas se inspiran en el "Plan Cavallo" seguido en Argentina. Sin embargo, en el BCR parece predominar la idea de mantener la flotación del tipo de cambio. Es necesario entonces discutir las ventajas y desventajas de cada uno de estos sistemas.

La fijación del tipo de cambio tiene varias ventajas. La principal es reducir la actual incertidumbre con respecto a su evolución futura. Sin embargo, la fijación del tipo de cambio con niveles inflacionarios cercanos a 5% mensual podría ocasionar, luego de un *shock* de precios, una rápida apreciación de la moneda nacional, colocando a los exportadores en una situación similar a la anterior. De hecho, aun cuando la inflación se ha reducido y la producción está aumentando en Argentina, en la actualidad dicho país experimenta un fuerte atraso cambiario, que eventualmente deberá ser corregido, con las previsibles consecuencias inflacionarias. Si se decide evitar este problema y se recurre a un esquema de minidevaluaciones, fácilmente se podría ingresar a un espiral devaluación-inflación, poniendo en peligro los aún frágiles avances del plan de estabilización.

Una condición que parece indispensable en los países latinoamericanos para fijar el tipo de cambio es contar con bajos niveles inflacionarios y no al revés, fijar el tipo de cambio con el objetivo de reducir la inflación. De otro lado, para que la fijación del tipo de cambio sea exitosa, se requiere de gran credibilidad y capacidad de liderazgo en las reformas emprendidas. Una desventaja poco mencionada del tipo de cambio fijo es que fomenta el influjo de "capitales golondrinos", mientras que un sistema de cambio flotante funciona como un

regulador automático e incrementa el riesgo de las operaciones especulativas. Por último, un tipo de cambio fijo requiere de un nivel de reservas internacionales suficientemente grande que permita evitar cualquier ataque especulativo.

El tipo de cambio flotante no requiere de la credibilidad del tipo de cambio fijo, pero tiene el principal inconveniente de elevar la incertidumbre en la economía. Esta mayor incertidumbre se traduce en un premio de riesgo para el productor o el comerciante nacional sobre los precios de los productos importados, e impide que la liberalización comercial limite el incremento en los precios domésticos. Más aun, las elevaciones del tipo de cambio validan aumentos nominales en los precios domésticos de los productos importados, a pesar de las reducciones arancelarias.

El manejo de un sistema flotante enfrenta además muchas limitaciones en una economía subdesarrollada como la peruana, donde no existe un mercado de capitales desarrollado ni instrumentos financieros que permitan realizar operaciones financieras de regulación cambiaria sin comprometer a la política monetaria. Por ejemplo, la creación de un mercado a futuro de moneda extranjera ayudaría a reducir la incertidumbre generada por las fluctuaciones en el tipo de cambio.

Por ello, uno de los principales esfuerzos de la política monetaria debería ser la introducción de estos instrumentos al mercado, como de hecho se viene haciendo con la compra de letras afianzadas y pagarés en moneda extranjera. De tener éxito esta estrategia, el manejo cambiario se facilitaría enormemente: se podría introducir dólares a través de estos instrumentos cuando el dólar esté en alza, retirándolos en momentos de caída del dólar. Se reduciría así la inestabilidad del tipo de cambio y la incertidumbre. Paralelamente, la remonetización de la economía ayudaría a evitar que flujos de moneda extranjera pequeños causen grandes fluctuaciones en el tipo de cambio.

En resumen, aunque el sistema flotante tiene varias desventajas, evita incurrir en compromisos que después son difícilmente manejables, situación que en el actual contexto es muy importante, dada la necesidad de obtener credibilidad. Por el contrario, los riesgos de un sistema de tipo de cambio ajustable (*overshooting* con posterior fijación, minidevaluaciones o cualquier forma intermedia) obligan a pensar que sus ventajas serían más bien efímeras.

La educación suele ser vista como un instrumento a través del cual una sociedad puede modificar los patrones de la distribución del ingreso. Pero, ¿cuál es el tipo de educación que puede hacer más equitativa la distribución en el Perú? En este artículo, José Rodríguez revisa la evolución reciente del grado de concentración del ingreso en Lima Metropolitana y proporciona algunas posibles explicaciones del porqué de esta evolución. Señala que, al parecer, la educación intermedia condujo a una más equitativa distribución del ingreso, mientras que al contrario, la educación superior habría conducido a una mayor concentración.

La educación suele ser considerada como uno de los instrumentos redistributivos de largo plazo más importantes. Sin embargo, a pesar de la "explosión educativa" -como algunos han denominado a la sensible expansión de la cobertura de la educación-, los procesos redistributivos por ella generados han sido poco estudiados en el Perú. Son dos los objetivos de esta nota: por un lado, presentar un conjunto de datos sobre la evolución temporal del grado de concentración en la distribución del ingreso y, por otro lado, dar algunas estimaciones del impacto del creciente nivel educativo sobre el grado de concentración en el segmento asalariado de Lima Metropolitana entre 1970 y 1990.

Distribución del ingreso y grado de concentración

Para definir claramente la noción de concentración (o desigualdad) de ingresos, imaginemos una sociedad en la cual cada miembro tiene el mismo nivel de ingreso, es decir, la participación de cada uno en la masa total de ingresos de la sociedad es exactamente la misma. En este caso, la fracción de la población total representada por un grupo cualquiera de personas será exactamente igual a la fracción del ingreso total de la sociedad representada por el ingreso de dicho grupo.

En cambio, cuando existen diferencias entre los ingresos de las personas, dichas fracciones o "porcentajes" (de la población y del ingreso) serán distintos. A medida que sean mayores esas diferencias en niveles de ingreso, la distancia entre

ambos "porcentajes" será mayor, hasta llegar a una situación en la que, por ejemplo, el 50% de las familias más pobres retiene sólo 17% del total de ingresos, mientras que el 20% más rico concentra el 58%. Este ejemplo alude precisamente al grado de desigualdad en la distribución del ingreso entre las familias peruanas en 1985/86¹.

Esta forma descriptiva de abordar los problemas distributivos, denominada Curva de Lorenz, ha inspirado muchas formas complementarias de "medir" sintéticamente el grado de concentración de una cierta distribución del ingreso. El índice de concentración de Gini constituye uno de los primeros esfuerzos en esa dirección. La asociación entre el Gini y la curva de Lorenz es muy precisa: a medida que los ingresos de los miembros de la sociedad tienden a igualarse, el índice tiende a disminuir, hasta eventualmente llegar a cero, lo que significa que todos participan en la misma proporción en el ingreso global de la sociedad. En el otro extremo, cuando las diferencias se hacen cada vez más grandes, el índice Gini puede llegar a ser igual a uno, lo que equivale a decir que sólo un miembro retiene todos los ingresos.

El índice de Gini y la curva de Lorenz describen la concentración en la distribución independientemente de los niveles absolutos de ingresos. Supongamos que por alguna razón los ingresos de todas las personas se duplican. El ingreso conjunto de toda la sociedad también se duplicará y, por tanto, la participación de cada uno de sus miembros (individuales o grupos) en el total de ingresos se mantendrá inalterada. Esto quiere decir que las "distancias" relativas en términos de

¹ Véase Habich, M.: *Un análisis exploratorio de la distribución del ingreso en el Perú*. Mimeo. Lima, 1989.

ingreso serán las mismas. Esta propiedad del Gini (considerada una necesidad para cualquier índice de concentración) permite hacer comparaciones entre distintas sociedades con diferentes PBI per cápita, o comparar la evolución de una misma sociedad a lo largo del tiempo.

La última estimación del grado de concentración del ingreso hecha en el Perú para el periodo 1985/1986 arrojó un Gini de 0.57. ¿A qué se debe tan alto grado de concentración? Entre las razones con las que se ha tratado de explicar este hecho están, primero, la segmentación tecnológica de la estructura productiva y, segundo, la segmentación institucional (en cuya existencia han influido tanto los sectores organizados como el Estado).

Dichos argumentos se basan en buena medida en indicadores agregados de, por ejemplo, ingreso promedio de determinados grupos ocupacionales. Así, la creciente participación de los ingresos por propiedad en el ingreso nacional y la gran diferencia entre los ingresos de los grupos ocupacionales del denominado sector moderno (donde predominan las relaciones laborales asalariadas) y los ingresos del sector tradicional (familias campesinas y empresas familiares urbanas), además de las tendencias divergentes que caracterizan a ambos grupos de ingresos, constituyeron evidencias del alto y creciente grado de desigualdad.²

Sin embargo, en parte por la falta de información (o por la dificultad de acceder a ella), es poco lo que se ha podido avanzar en un análisis más detallado de los patrones distributivos.³ Sacrificando cobertura y para ganar profundidad, en lo que sigue del documento se analiza los cambios en los patrones distributivos para un segmento específico de la PEA ocupada.

Distribución de salarios en Lima Metropolitana

Para el periodo comprendido entre 1970 y 1990, es posible evaluar cómo evolucionaron las características de la distribución del ingreso de la PEA ocupada mediante la información de las Encuestas de Hogares del Ministerio de Trabajo.⁴ Se revisa aquí, como ya se adelantó, sólo un

aspecto (el grado de concentración) de un segmento de la PEA (los asalariados).

Las curvas de Lorenz para cada uno de los años comprendidos en el estudio permiten identificar claramente dos periodos con distinto comportamiento en la evolución de la desigualdad distributiva. Entre 1970 y 1978, la participación de los asalariados que conformaban el 40% más pobre en el ingreso total aumentó de manera continua; en cambio, durante el periodo 1978-90, este grupo vio disminuir su participación (ver cuadro 1). Ambos procesos pueden observarse también en la evolución del índice de Gini (ver gráfico 1).

CUADRO 1

Distribución porcentual de los salarios
(Lima Metropolitana, 1970-1990)

	1970	1978	1984	1990
50% más pobre	22.1	27.2	24.0	21.4
20% más rico	48.8	40.7	46.0	50.8
10% más rico	32.0	25.1	31.1	35.7

Fuente: Encuestas de Hogares del Ministerio de Trabajo.

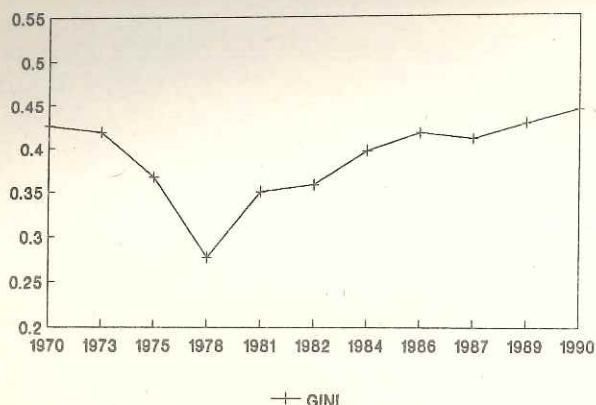
La magnitud de los procesos redistributivos durante todo este periodo puede ser ilustrada como sigue: en 1970 la mitad más pobre concentraba 22% de los ingresos (lo que implica que la mitad más rica retenía 78%). En 1978 la mitad más pobre aumentó su participación hasta 27%; asumiendo que la masa de ingresos de la sociedad permaneció constante. Los cinco puntos porcentuales ganados podrían interpretarse como una transferencia equivalente al 23% de sus ingresos. La transferencia recibida por los más pobres provendría de los ingresos de los más ricos, para quienes la reducción en su participación equivaldría a un impuesto de 7%. El proceso de transferencias entre 1978 y 1990, cuya dirección fue exactamente opuesta a la ocurrida entre 1970 y 1978, produjo una distribución más concentrada que la de 1970. En efecto, los grupos extremos más ricos aumentaron su participación en el ingreso total en comparación con la de 1970.

² Véase Webb y Figueroa: **Distribución del Ingreso en el Perú**. Instituto de Estudios Peruanos. Lima, 1975.

³ No se ha vuelto a elaborar un "mapa" de la distribución como el que Webb (1975) hiciera para 1961. Sin embargo, sí se han hecho importantes esfuerzos para describir los patrones distributivos en 1971/72 (Amat y León: **La Distribución del Ingreso Familiar en el Perú**. CIUP. Lima, 1981) y 1985/86 (Habich 1989). Desgraciadamente, la comparabilidad temporal de dichos estudios no está totalmente garantizada, de modo que debe tenerse mucho cuidado al utilizar esa información para analizar tendencias.

⁴ Agradezco a la Dirección General de Empleo y Formación Profesional del Ministerio de Trabajo por permitirme el acceso a las encuestas del periodo 1970-1987, y a Cecilia Garavito de la PUCP y a Francisco Verdura del IEP por las tabulaciones para 1989 y 1990.

GRAFICO 1
GRADO DE CONCENTRACION SALARIAL
Lima Metropolitana: 1970 - 1990



Fuente: Ministerio de Trabajo, DGE, Encuestas de Hogares

Las estimaciones disponibles y los argumentos esgrimidos en la literatura especializada indican un continuo incremento de la desigualdad, en base a la evidencia de la evolución del ingreso de determinados grupos ocupacionales. Sin embargo, por el nivel de agregación de la información utilizada, no se ha podido discutir los cambios en el patrón de concentración como el descrito en el párrafo anterior para el segmento de los asalariados. Más allá de su representatividad en cuanto a proporción de la PEA, identificar el origen de tales procesos redistributivos constituye un tema importante de análisis en tanto permite identificar los distintos mecanismos distributivos que operan en la economía peruana.

Aún el estado del conocimiento no permite contar una historia completa de los procesos arriba descritos. Sin embargo, sí es posible mostrar la correlación entre estos hechos y un importante fenómeno que ha contribuido a cambiar las características de la población peruana. Este fenómeno es precisamente el significativo avance en el nivel educativo.

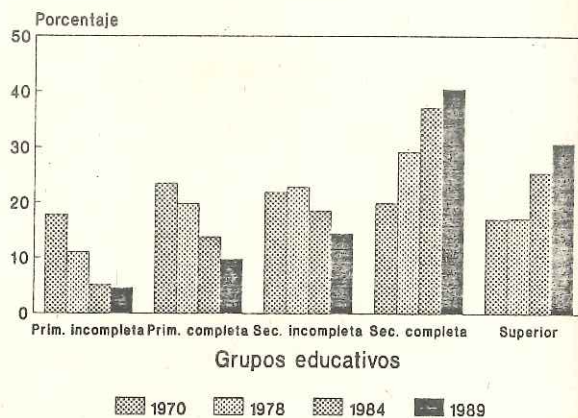
Expansión educativa y concentración de ingresos

Partiendo de la hipótesis de que el grado de escolaridad es una variable que contribuye a determinar los niveles salariales, se ha podido determinar dos mecanismos mediante los cuales los cambios en los niveles educativos afectan la distribución de los salarios. El primero, o efecto directo, proviene del cambio en la propia composición por niveles educativos (i.e., proporción de personas en

los diferentes niveles educativos); el segundo, o efecto indirecto, proviene del cambio en la estructura salarial por niveles educativos. Este último mecanismo es inducido por el primero.

Como puede observarse en el gráfico 2, la distribución de los asalariados en los diferentes niveles educativos se alteró significativamente entre 1970 y 1989. La población ha ido "trasladándose" paulatinamente hacia los mayores niveles educativos, con lo cual la mediana de años de escolaridad fue mayor a 11, número de años con el cual se concluye la educación básica (niveles primario y secundario).

GRAFICO 2
DISTRIBUCION POR GRUPOS EDUCATIVOS
PEA asalariada masculina de Lima Metrop.



Fuente: Ministerio de Trabajo, DGE, Encuestas de Hogares

Se estima que alrededor de 47% de la disminución del grado de concentración entre 1970 y 1978 estaría asociado al proceso expansivo de los niveles educativos de aquel periodo. Entre 1978 y 1984, cuando el grado de concentración se eleva, la educación habría contribuido con un 32%. La explicación de estos resultados, aparentemente contradictorios, proviene en parte del tipo de proceso expansivo en la educación, es decir, de los niveles educativos que lideran la expansión.

Reflexiones finales

Existe evidencia que permite afirmar, contrariamente a lo que se suele decir sobre una tendencia monótonicamente creciente del grado de desigualdad en el Perú, que se han dado importantes (aunque temporales) procesos redistributivos hacia una mejoría en la distribución, al menos al interior de un segmento de la PEA. Y, lo que es más importante, también se puede decir que existe una asociación entre los cambios en la distribución y

las alteraciones en los niveles educativos. Sin embargo, también se debe notar que no toda expansión en los niveles educativos desconcentra los ingresos. Según el tipo de expansión educativa, la distribución resultante puede mostrar un menor o mayor nivel de concentración.

¿Qué tipo de expansión educativa contribuye a desconcentrar el ingreso? La evidencia encontrada parece sugerir que la expansión de los niveles edu-

cativos intermedios tiene una probabilidad mayor de ser desconcentradora, mientras que la expansión liderada por los niveles superiores suele ser concentradora. Sin embargo, una respuesta más precisa requiere de estudios adicionales sobre el grado de sustituibilidad entre trabajadores de diferentes niveles educativos, de lo cual depende la estructura salarial, que a su vez ha mostrado ser significativa para la evaluación del impacto redistributivo de la educación.

MERCADOS IMPERFECTOS DE CAPITALES Y FINANCIAMIENTO A PEQUEÑAS UNIDADES DE PRODUCCION

Carlos Palomino
PUCP

Palomino, previa presentación de un marco conceptual que permite entender el escaso acceso de las pequeñas unidades de producción al sistema financiero, da algunos lineamientos de política que permitirían reducir las desventajas que trae consigo el reducido tamaño de estas empresas. Según él, para que las pequeñas empresas tengan acceso al sistema financiero no es suficiente liberalizarlo. Es necesario realizar cambios, tanto al interior de las empresas productivas como en las entidades financieras, tendientes a reducir los elevados costos que actualmente significa atender a tales empresas.

1. Introducción

El presente artículo tiene como objeto presentar, primero, un marco conceptual que permita discutir la problemática del acceso al mercado crediticio bancario de las Pequeñas Unidades de Producción (PUPs), en particular para el caso de la pequeña empresa.¹ Se toma aquí a la pequeña empresa como la unidad individual de consumo de crédito, es decir, como el agente que demanda en el mercado crediticio. En segundo lugar, se busca ofrecer algunos lineamientos de política que permitan reducir los efectos de las externalidades que son generadas en este mercado por el tamaño de dichas unidades productivas.

El problema fundamental que se observa en el mercado de crédito respecto a las PUPs es la tendencia de los intermediarios financieros bancarios (IFBs) a restringir su operación como oferentes. El principal factor causante de este problema radica en las **características tecnológicas** de los intermediarios, -lo que la teoría económica llama función tecnológica de producción (F)-, es decir, en la forma en que los IFBs se organizan para realizar una operación de crédito en favor de una empresa.

Así, la importancia de estudiar la forma en que se organiza el proceso de "producción" de un crédito radica en el efecto directo que dicha modalidad de "producción" tiene sobre los costos medios de operación de un IFB. En el caso de los préstamos hacia las PUPs, estos costos medios de operación son bastante mayores que los de prestar a las grandes empresas; ello hace que el margen de ganancia por préstamo individual a una PUP

resulte menor que el de otras alternativas de inversión. De ese modo, los IFBs se ven desalentados de formar una cartera de colocaciones que incorpore a las PUPs.

2. Esquemas conceptuales y evidencia empírica

Son tres los marcos teóricos con los que se puede analizar el funcionamiento del mercado financiero. El primero es el modelo de represión financiera; el segundo, el enfoque que desarrolla el concepto de costos de información; y el tercero es aquél que concibe a la firma bancaria como una unidad de producción, analizando su funcionamiento en términos microeconómicos como el de cualquier otro agente productivo. A continuación se revisa brevemente cada uno de estos enfoques.

2.1. El modelo de represión financiera

La Teoría de la Represión Financiera, formulada por Mc Kinnon (1973) y Shaw (1973), fue el primer intento por relacionar los problemas del crecimiento económico con el desarrollo del mercado financiero. Según dicha teoría, la fijación de tasas de interés por debajo del valor marginal del costo del dinero, la regulación de los encajes y la implantación de topes mínimos de capital reducen el margen de rentabilidad de los IFBs y desalientan el ahorro de familias y empresas.

La aplicación de dichas políticas trajo consigo en varios países una asignación poco eficiente de los recursos financieros, obligando además a

¹ Se define a la pequeña empresa como aquella que emplea entre 5 y 20 obreros. Esta forma de definirla, en términos del número de trabajadores, es generalmente aceptada. Para una mayor discusión sobre esta modalidad de definición, ver Vega-Centeno (1990).

muchos productores a autofinanciarse debido a la escasa afluencia de fondos hacia el mercado financiero y la distorsión sufrida en su asignación. En promedio, en el Perú las PUPs han financiado con recursos propios alrededor de 80% de sus requerimientos financieros (Kisic 1985). Este autofinanciamiento hizo del dinero no sólo un instrumento de transacción sino una herramienta importante de inversión, debido a que parte de la tenencia de saldos líquidos que se mantiene en la firma se empieza a tomar como capital para inversión.² Una consecuencia de recurrir al autofinanciamiento es la pérdida continua de competitividad: como se requiere tiempo para formar un capital que permita innovar tecnológicamente, en las PUPs la innovación tecnológica es bastante rudimentaria o simplemente no se da.

La concepción y aplicación de políticas tendientes a "liberalizar el mercado financiero" buscó remediar o suavizar la represión financiera. La experiencia peruana en esta dirección ha consistido en periodos de cierta flexibilización,³ como el que va desde inicios de 1982 hasta julio de 1985 y casi todo el actual gobierno. Uno de los efectos generados por estas medidas es la persistencia de un alto diferencial entre tasas activas y tasas pasivas (cuña), que ha llevado a que estas últimas estén frecuentemente en un nivel real negativo, haciendo de los pasivos bancarios instrumentos poco atractivos para la inversión.

Otro de los efectos de estas medidas de flexibilización fue el que no creciera e incluso se contrajera el monto de colocaciones en el periodo 1982-1985. La explicación a este hecho es la permanencia de los demás mecanismos de regulación, la ineficiencia del sistema mismo (que abarca a la estructura del mercado bancario y la organización de los IFBs), y los efectos de las medidas de ajuste estructural que acompañaron al proceso de liberalización.

2.2. La teoría de los mercados imperfectos de capitales

Este enfoque ha sido desarrollado fundamentalmente por el notable aporte de Stiglitz y Weiss (1981). El punto central de este modelo está en la noción de riesgo: para el caso de una operación de

financiamiento, el riesgo resulta de la mayor o menor cantidad de información disponible sobre el sujeto de crédito. Stiglitz y Weiss señalan que los problemas de información hacen que los IFBs optimicen su función de utilidad a bajas tasas de interés, debido a que el modo en que se comporta la demanda para conseguir créditos a altas tasas de interés representa para el IFB un mayor riesgo y una probable pérdida de utilidad. A este hecho dichos autores lo denominan "Efecto Selección Adversa". Frente a ello, la demanda (los productores) generan un "Efecto Incentivo", al estar dispuestos a pagar tasas de interés más elevadas debido a la urgencia de obtener mayores recursos que permitan a la firma una más alta rentabilidad.

El resultado es una discrepancia entre las tasas y los montos de colocación a los que está dispuesto a transar el IFB y los demandantes. Es obvio que esto distorsiona y hace ineficiente la asignación de los recursos financieros en una economía. Así, según este enfoque, el mayor o menor desarrollo del mercado financiero depende de los costos de reducir la imperfección y la asimetría que se experimenta en el proceso de información.

El anterior esquema aclara en buena medida la problemática en el campo del financiamiento de las PUPs. En efecto, en el Perú, debido a la escasez y racionamiento de créditos producto de la represión financiera, las PUPs (siendo muchas veces sujetos poco riesgosos de crédito) han estado dispuestas a concertar préstamos a altas tasas de interés. Por ejemplo, entre 1982 y 1988 las PUPs conseguían préstamos a tasas mayores que las del mercado y la morosidad anual promedio era menor a 5%, siendo el principal problema la disponibilidad de liquidez.

2.3. La teoría de la firma bancaria

Según este tercer enfoque, es posible comprender mejor el proceso de intermediación financiera si se define a la firma bancaria como una unidad productiva. Trabajos como el de Santomero (1984), Baltensperger (1971) y Niehans (1981), entre otros, incorporan al análisis financiero el problema de la función de producción y los costos de operación de la firma bancaria, es decir, los costos del empleo de

² Mc Kinnon (1973) denominó a esto "Efecto Activo Competidor", pues el dinero se convierte en un activo que compete con los demás activos entre los cuales debe optar la firma.

³ Se habla de "flexibilización financiera" porque generalmente sólo se ha dado a los IFBs libertad en lo concerniente a la administración de las tasas de interés activas y pasivas, manteniendo la regulación en materia de encaje y topes mínimos de capital.

factores reales como capital físico y trabajo son agregados a los costos financieros en que se incurre para captar fondos.

Desde esta concepción es posible explicar la coexistencia de instituciones bancarias grandes y pequeñas.⁴ Producto de las economías de escala, un banco grande otorga más préstamos y por ello obtiene una mayor rentabilidad; la interrogante es entonces por qué existe una banca pequeña que coloca montos pequeños. Para Baltensperger (1971) la respuesta radica en que, por un lado, el riesgo que asume el banco pequeño está de acuerdo a su dimensión y, por otro lado, en que este banco se organiza de manera tal que la suma del costo de operar los créditos y el costo de su riesgo de colocación le permiten una rentabilidad similar a la del banco grande. Es decir, en esta banca la función tecnológica de producción explica la rentabilidad: si bien el banco grande puede conseguir una mayor reducción de su riesgo por la diversificación de su cartera, el banco pequeño compensa tal efecto por el lado de sus costos operativos.

3. Problemática y modelo

A partir de lo discutido en la sección anterior se puede plantear algunas interrogantes y bosquejar un esquema conceptual de interpretación. Uno de los principales temas en debate es la conveniencia o no de un proceso de liberalización del mercado financiero, el cual se dice conduciría a una mejora del sistema de intermediación y cumpliría con cubrir los requerimientos de fondos necesarios para un normal desarrollo de la actividad productiva. Por otro lado, si bien la solución al problema del financiamiento requiere de un marco de estabilización económica y financiera, así como de reglas de juego claras y aprobadas por la sociedad, resulta también pertinente reducir el impacto de las imperfecciones del mercado generadas por las externalidades inherentes a los agentes económicos, la mismas que impiden armonizar el bienestar privado y social.

El factor de externalidad de las PUPs proviene de la escala de inversión que requiere para operar, de la cual se deriva su peculiar forma de organización de la producción y su gestión, que no demanda el desarrollo de sistemas sofisticados de planeamiento y control. Este hecho, asociado a otros

factores como el alto costo de mantener personal calificado en la firma, ha llevado a que el empresario descuide la formación de cuadros técnicos y administrativos al interior de su unidad productiva.

Esta forma de organización implica un elevado costo de información para el intermediario financiero que desee acercarse a una PUP. En efecto, si bien el pequeño empresario posee un conocimiento profundo de su producto, no está en condiciones de presentar un perfil de proyecto acerca de sus ideas, carece de información financiera al día sobre sus operaciones, o no dispone de asesoría para la ingeniería de la producción. Por tanto, para colocar recursos financieros en este sector es necesaria una asistencia técnica y una capacitación empresarial previas. Este apoyo, inevitable si se quiere obtener información sobre las PUPs, eleva sustancialmente el costo de información y, por ende, hace que el costo medio de operación por préstamo individual⁵ a un pequeño empresario sea mucho mayor que el costo medio de operación por préstamo individual a una gran empresa.

Por otro lado, los IFBs procesan los créditos mediante una tecnología diseñada para atender a grandes o medianas compañías. Mediante el manejo de sus operaciones de descuentos, cuentas corrientes, crédito documentario, fianzas, etc., el IFB consigue economías de escala en el costo de información de una operación de crédito a ese tipo de empresas; la especialización en la administración de operaciones financieras le permite reducir los costos medios de operación de un préstamo individual a una gran o mediana empresa. Este esquema tecnológico no funciona para el caso del tratamiento de una solicitud de crédito de una PUP, pues ésta, además de sus peculiaridades organizativas, no ha desarrollado los colaterales que sí poseen las grandes y medianas compañías; esto eleva los costos medios de operación de realizar un préstamo individual a una PUP.

Por tanto, para acercarse al segmento del mercado conformado por las PUPs, el intermediario debe modificar su tecnología de procesamiento de créditos. Una experiencia de este tipo es reseñada en el trabajo de Stiglitz (1990) con relación al Grameen Bank de Bangladesh, entidad que hace préstamos directamente a pequeños agricultores mediante el sistema de "grupos solidarios". En el

⁴ El tamaño viene definido por la suma de inversiones dirigidas a colocaciones y activos fijos.

⁵ Se define al costo medio de operación por préstamo individual como aquel costo en que se incurre en trabajo, capital y otros gastos, entre la magnitud del préstamo otorgado.

Perú viene efectuándose una experiencia a través de la Federación de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (Provincias), mostrando desde 1988 resultados importantes en el campo del crecimiento de su patrimonio, captación y depósitos. Este éxito de las Cajas de provincias se explica, por un lado, por una buena dirección, que ha sido consistente no sólo en identificar claramente los objetivos y factores estratégicos necesarios para una determinada coyuntura de introducción (como el diseño de la política de tasas de interés), sino también en establecer los criterios para calificar a los prestatarios, basados en el ingreso familiar y no en garantías convencionales (hipotecas). Por otro lado, el esquema de información, control y seguimiento de los clientes también ha contribuido a dicho éxito.

Así, el riesgo de prestar a una PUP no radica en la tendencia a la deshonestidad de ésta o en problemas de asimetría en la información, sino en el alto costo de adquirir información, lo que debería obligar a modificar la tecnología bancaria para reducir los costos medios de operación por crédito individual. Los IFBs han podido desarrollar economías de escala en la intermediación al reducir los costos de información mediante el manejo de distintos activos financieros (colaterales) que mantienen con sus clientes. En el caso de las PUPs el problema radica en que los intermediarios no han desarrollado economías de escala para este tipo de cliente; adicionalmente, la reducción de los costos de información se consigue controlando aspectos organizativos, que es el punto más débil de las PUPs y respecto del cual los IFBs carecen de estrategias para tratarlo. Por ende, se debería crear mecanismos (tecnología) para trasladar dichos costos al resto de agentes o buscar minimizarlos.

4. Lineamientos de política

Como se ha observado, durante el periodo 1982-1988 el acceso a financiamiento no constituyó para las PUPs un problema desde el punto de vista de los costos financieros, pues estaban en condiciones de enfrentar precios de mercado. El problema debe ser entendido más bien como uno de disponibilidad de recursos financieros.

Este hecho demanda un replanteamiento integral del concepto de promoción financiera, que implique dejar de lado la idea de subsidiar el costo del crédito. Tampoco es una respuesta adecuada recurrir a las tradicionales líneas de promoción, debido a que el mismo mercado financiero está en capacidad de generar fondos para financiamiento.

Debe recordarse que en el periodo 1982-88, en los momentos en que surgía un exceso de liquidez en el sistema financiero, los intermediarios prefirieron depositar esos recursos como encaje en el BCR en lugar de prestarlos a las PUPs, lo que reflejaba una percepción de la rentabilidad de estos préstamos menor a la remuneración del encaje. Debe quedar bien claro que el crecimiento de la actividad productiva tiene que estar acompañado de un crecimiento paralelo del sistema que financie esta actividad; insistir en el uso de líneas promocionales no garantiza el mantenimiento de esta dinámica.

Por tanto, las políticas financieras deben orientarse a reducir el impacto de las imperfecciones del mercado financiero y contribuir a su transparencia. En tal sentido, las acciones se deben concentrar, por un lado, en reducir los costos de información, y por otro, en crear mecanismos referidos a los siguientes aspectos:

- 1) Traslado del costo de información a los prestatarios mismos, mediante la conformación de "Grupos Solidarios" (asociaciones o gremios). Estos grupos deben estar formados por prestatarios que se conocen y respaldan entre sí, lo que implica que los miembros deben ser aceptados por los participantes del mismo grupo, pues el fracaso de uno de ellos pone en riesgo el éxito del resto. El IFB puede administrar directamente al grupo.
- 2) Determinación específica del segmento de mercado y el tipo de cliente (pequeña empresa principalmente) que se busca atender. Esto último permite lograr economías en la información y comprender los problemas (en particular de costos) que enfrentan dichos productores.
- 3) Modificación de los criterios de calificación de clientes, sustentados en su posibilidad de generar ingresos antes que en su capacidad de ofrecer garantías.
- 4) Orientación del apoyo financiero de los Organismos Multilaterales de Crédito hacia: (i) conformación de un sistema de información sobre las PUPs; (ii) creación de programas de capacitación gerencial y de planta, que faciliten la construcción de un sistema de información basado en el establecimiento de relaciones con miembros de las PUPs; y (iii) asistencia técnica en el campo de la productividad.

Finalmente, es conveniente resaltar que dentro de los límites que implica acercarse a las PUPs mediante las actividades de asesoría y capacitación, el papel de la banca se debe determinar claramente. Esta no tiene por qué

distraer esfuerzos en este campo; toca más bien a la banca de fomento, en el marco de su nuevo papel promotor; procurar reducir el efecto de las externalidades sobre el normal funcionamiento del mercado financiero.

Bibliografía

Baltensperger, Ernst (1971). **Cost of Banking Activities- Interactions between Risk and Operating Cost**. Report 7104; Division for Economic Research, Department of Economic, Ohio State University, Columbus.

Kisic, Drago (1985). **Diagnóstico del Sector Empresarial Peruano**. Lima.

Mc Kinnon, Ronald (1973). **Money and Capital in Economic Development**. Brookings, Washington.

Niehans, Jürg (1981). **The Theory of Money**. The John Hopkins University Press. Baltimore-London.

Santomero, Antony (1984). "Modeling the banking firm: A survey". En: **Journal of Money, Credit and Banking**. Vol. XVI, noviembre.

Shaw, Edward (1973). **Financial Deepending in Economic Development**. New York.

Stiglitz, J. y A. Weiss (1981). **Credit Rationing in Markets with Imperfect Information**. American Economic Review, junio.

Stiglitz, Joseph (1990). **Per Monitoring and Credit Markets**. The World Bank Economic Review, setiembre.

Vega Centeno, Máximo (1990). "Industrialización e Industrias de Pequeña Escala: La experiencia peruana hasta 1980". En **Economía**, Vol. XIII, Lima.

RONALD COASE Y LA IMPORTANCIA DE LOS COSTOS DE TRANSACCION EN EL FUNCIONAMIENTO DE UN SISTEMA ECONOMICO

Roxana Barrantes
Instituto de Estudios Peruanos

El británico Ronald Coase ha obtenido recientemente uno de los máximos galardones a los que puede aspirar un economista: el Premio Nobel. Roxana Barrantes recuerda cuál ha sido la contribución a la teoría económica que ha realizado Coase; según ella, tal contribución ha sido el utilizar la teoría económica para explicar la existencia y permanencia de las empresas y los mercados. Coase analizó además cómo los costos de transacción, junto con la legislación, determinan el funcionamiento del sistema económico. Según Barrantes, Coase estableció que las empresas prefieren ser directamente responsables de ciertas actividades en lugar de contratarlas en el mercado, porque recurrir al mercado implica un costo ("costos de transacción"), adicional a los de producción y transporte.

Los textos elementales de microeconomía presentan un modelo de la sociedad en el cual los consumidores son representados por un conjunto de preferencias, las firmas por una curva de costos, y el mercado como el "lugar" donde las preferencias y los costos se combinan para resultar en precios que cada consumidor y cada firma toman como dados para decidir qué cantidad consumir y producir. La teoría económica también explica las decisiones que los agentes toman cuando enfrentan restricciones en sus alternativas: "maximización restringida" en el lenguaje de los ingenieros.

Muy poco se discute en cambio sobre los motivos de la existencia de firmas y sobre las condiciones para la creación de mercados. Ahí radica precisamente el valor del trabajo del profesor Ronald Coase: él ha empleado la teoría económica para explicar la existencia de esas instituciones -las firmas y los mercados- y determinar cómo ellas, junto con la legislación, afectan el funcionamiento del sistema económico.

¿Qué explica la existencia de una empresa? Tal fue la pregunta que Ronald Coase buscó contestar en su célebre artículo "La naturaleza de la firma", publicado en *Economica* en 1937. Coase, de nacionalidad británica, reflexionó sobre este tema a partir de sus observaciones de las firmas norteamericanas y de su crecimiento interno. Su inquietud giraba en torno a por qué se constituyen empresas y las razones que hacen que éstas prefieran efectuar directamente ciertas actividades en lugar de contratar un servicio en el mercado, crear un departamento de contabilidad en lugar de recurrir a un contador independiente, por ejemplo.

Coase propuso como explicación lo que hoy en día puede parecer obvio: contratar un servicio en el mercado tiene costos. Estos son los llamados costos de transacción, es decir, los costos de encontrar el bien o servicio deseado, ponerse de acuerdo sobre sus atributos (medición, calidad, cantidad), y asegurar la transacción con completa satisfacción de las partes (garantías, respeto a terceros encargados del cumplimiento del acuerdo). De esta manera, a los costos convencionales de producción y de transporte se añaden los costos de utilizar el mercado. Según Coase, las empresas comparan el costo de "internalizar" una actividad -encargarse directamente de ella- con el costo de contratar el servicio en el mercado, escogiendo finalmente lo que resulte más barato.

"El problema del costo social" es tal vez el artículo más conocido de Ronald Coase. Fue publicado en 1960 en *The Journal of Law and Economics*. El argumento central del artículo es que la existencia de costos de transacción hace que la asignación de recursos dependa o sea afectada por los derechos de propiedad. En el bien conocido ejemplo de los daños causados por el ganado que pasta en el fundo agrícola vecino, las soluciones pueden ser varias: que el ganadero compense al agricultor por los daños, que el ganadero pague el costo de una cerca, que sea el agricultor quien pague por la cerca o, por último, que el agricultor pague al ganadero para que éste reduzca su rebaño. Si los costos de llegar a un acuerdo fueran nulos, el costo de evitar los daños sería asumido por aquél para quien los recursos son más valiosos, independientemente de quien tenga la responsabilidad legal por los daños (o el "derecho de

propiedad" de no ser molestado). Pero, como negociar consume recursos, quien tiene los derechos influye en el resultado. Así, el régimen institucional termina afectando la asignación de recursos.

Este artículo motivó un gran debate. Coase expuso su teoría suponiendo un entorno donde los costos de transacción son nulos -el mundo supuesto en la mayoría de modelos económicos, si no en todos- y concluyó que la asignación final de recursos sería independiente del sistema legal. Stigler fue quien bautizó esta conclusión como el "teorema de Coase" y la reformuló en un lenguaje más familiar para los economistas: en condiciones de competencia perfecta, los costos privados y los costos sociales serían iguales. Sin embargo, se sabe que los costos de transacción están lejos de ser nulos y que, por lo tanto, la forma en que la legislación asigne derechos sobre los bienes determinará cuánto se produce e intercambia. Coase precisamente buscaba llamar la atención sobre esto último.

El aporte de Coase es señalar que efectuar transacciones tiene costos, que éstos son parte de los recursos consumidos en la circulación de los bienes y servicios desde los productores hacia los consumidores. A estos costos los llama costos de transacción o costos de participar en el

mercado. Si, como sostuvo Adam Smith, el desarrollo del mercado y la especialización son responsables del crecimiento económico, una de sus principales restricciones son los costos de transacción. Preguntas como ¿por qué los campesinos andinos no venden toda su producción? ¿por qué la informalidad predomina en los países pobres? ¿por qué la eliminación de la estabilidad laboral -siempre que la economía no se encuentre en el fondo de la recesión- podría no generar despidos masivos? deberían ser abordadas nuevamente desde la perspectiva propuesta por Coase.

En 1988 la Universidad de Chicago, en la que Ronald H. Coase es Profesor Emérito, publicó un libro que reúne sus artículos más importantes y dos nuevos textos que buscan aclarar sus ideas y responder a sus detractores. En **La firma, el mercado y la ley**,¹ el profesor Coase asume una posición bastante crítica frente a la teoría económica, la que se ha desarrollado en las últimas décadas sin considerar los costos de transacción y sin detenerse a estudiar específicamente a las firmas y mercados. Vale la pena citar su quizá más fuerte crítica a los economistas de hoy: "en mi juventud se decía que aquello que fuese muy tonto para ser dicho podía ser cantado. En la teoría económica moderna, podría ser puesto en lenguaje matemático".

¹ **The firm, the Market and the Law**, University of Chicago Press, 1988.

En esta oportunidad, José Peláez, editor de GRADE, recuerda que un texto académico debe satisfacer ciertas formalidades. Por ejemplo, debe citarse todas aquellas fuentes de las cuales se toman "prestadas" ideas, cifras, etc. Ello no sólo por la cortesía que merece su autor, sino fundamentalmente porque en los textos académicos toda afirmación debe ser sustentada para que el lector interesado pueda recurrir fácilmente a la fuente original. Recuerda también que se debe tener cuidado con el tratamiento de las estadísticas, entre otros "pecados" formales que dice se comete a menudo.

En "El jardín de senderos que se bifurcan" y "Artificios", los dos conjuntos de cuentos que componen el libro que Jorge Luis Borges intituló "Ficciones", el célebre escritor argentino incluyó algunos relatos en los que comenta la producción de un imaginario escritor, el contenido de una utópica enciclopedia, la tesis de un hipotético pensador o la biografía de un falso héroe. Sin el menor empacho, en esos relatos Borges "recopila" los testimonios de autores que cuestionan o reafirman lo que él reseña, y refresca memorables debates sobre el tema, sustentando profusamente sus afirmaciones con citas bibliográficas.

Si Borges no advirtiera al inicio del libro sobre su carácter ficticio, probablemente más de uno creería que el contenido de los cuentos es absolutamente real. La asombrosa erudición que muestra (simula) Borges dan a la narración la consistente apariencia de un ensayo antes que de una simple ficción. Borges juega a la precisión, a no dejar cabos sueltos: nada de lo que él dice aparece al lector como producto de su imaginación.

Lo que Borges plantea como un mero juego literario es para la difusión del trabajo científico una ineludible obligación. Debe notarse que lo que hace perfectamente creíbles sus relatos es el modo en que Borges apela a la forma de un tratado: todo está debidamente sustentado, el conjunto guarda impecable coherencia, sin contradecir al final lo afirmado al principio. Ahora bien, la diferencia entre el literato y un investigador en ciencias sociales radica en que a éste no le debe interesar que su escrito **parezca** creíble; debe cuidar, en cambio, que **sea** creíble.

Quien esté leyendo esta nota ha de estar preguntándose a son de qué viene esta discusión. La razón es sencilla. Mientras que Borges hizo

creíble un contenido ficticio mediante la apelación a formas y usos "académicos", los científicos sociales a menudo restan credibilidad a un contenido "real" por la informalidad con que lo sustentan. Aunque lo anterior suene exagerado, puede ser comprobado si se revisa las publicaciones hechas en el medio académico peruano en las últimas dos décadas. En lo que sigue se hace una somera revisión de los "pecados" formales más frecuentes detectados en dicha producción bibliográfica. Por razones obvias (entre otras, para no herir susceptibilidades) no se cita la fuente de la falta; en todo caso, cada quien ha de reconocerse...

.....

Un paso obligado para un investigador serio que se encuentre revisando sistemáticamente bibliografía sobre un tema es remontarse a las fuentes de los textos que está consultando. Al revisar un libro, artículo o informe de investigación, buscará no sólo conocer el análisis o las conclusiones del autor, sino, en muchos casos querrá disponer él mismo de los datos originales utilizados por aquél. Ingrata tarea. Lo más probable es que una labor que en teoría debería ser tan sencilla como seguir una referencia certera, se convierta en una verdadera expedición arqueológica o en un intrincado caso capaz de desorientar al mismísimo Holmes.

El problema tiene más aristas que lo que puede parecer. Imagínese, amigo investigador, revisando una publicación académica referida a ese tema en el que usted tanto ha trabajado. De pronto, algún cuadro, alguna cifra, algún dato, alguna conclusión le suena conocida... Entonces se da cuenta que el autor ha tomado como referencia ese artículo que usted publicó hace algún tiempo. Entusiasmado, vuela sobre las líneas hasta llegar al final del

párrafo, esperando encontrar el justo reconocimiento a su aporte a las ciencias sociales... No encuentra nada. Entre confundido e indignado, se remite a la bibliografía. Segunda decepción: el largo listado lo ignora olímpicamente. Desagradable, ¿no?

Sería excesivo llamar indiscriminadamente piratería a esta práctica. Pasa más bien que por descuido, falta de tiempo, mala memoria o pocas ganas, se suele omitir las referencias a las fuentes que uno ha consultado. El problema es que un trabajo con pretensiones científicas no puede dejar una afirmación sin sustentar. No es entonces sólo cuestión de dar el crédito a la fuente. Más importante es darle al lector, mediante la referencia, la oportunidad de consultar el estudio que ha dado origen a la afirmación de marras. No sólo por cumplir con elementales normas de ética es conveniente ser cuidadoso en este aspecto: el dar el crédito permite transferir a sus orígenes, al menos en parte, la responsabilidad sobre la certeza y veracidad de la afirmación.

Aunque la más grave, la omisión no es la única forma en que se suele desorientar al lector. ¿A quién no le ha ocurrido pasarse la vida en cuanta biblioteca especializada exista buscando un libro citado en algún texto, hasta terminar convencido de que algún duende maligno ha borrado de todos los ficheros del universo la referencia al libro en cuestión? Dado que un investigador serio no sería capaz de inventar una referencia bibliográfica con el objeto de lavarse las manos por una aventurada afirmación, ¿cómo se explica el inaudito fenómeno? Las causas pueden ser dos: una mala consignación de la referencia o un error de imprenta. Basta una inexactitud al transcribir el año de publicación¹ el nombre del autor o el título del libro para hacer imposible la búsqueda.

Las pautas establecidas para citar no son entonces sólo exquiciteces o formalidades. En realidad, son la única garantía de que el lector podrá acceder fácilmente a las fuentes. Incluso, lo mejor es tener con el lector la gentileza de incluir la información exacta sobre la(s) página(s) donde puede consultar la cita; esto se convierte en obligación cuando las citas son textuales.

.....

Pese al avance que la creación de las hojas de cálculo ha representado para la consistencia de la

información estadística, pocos científicos sociales se han salvado hasta hoy de pasar un mal rato tratando de descifrar el extraño conjuro que ha que 2 y 2 no sumen 4 en las estadísticas incluidas en algunas publicaciones. Lo que normalmente espera cuando uno ve la última fila o columna un cuadro con un encabezado que dice "TOTAL" que la suma (algebraica) de las cifras consignadas en las filas o columnas precedentes equivalga a las cifras consignadas en dicha fila (o columna). Diga pues que no siempre es así: ni el supuesto más extremo, ni la "cocina" más complicada hacen algunos casos que los totales cuadren. Luego rozar el borde mismo de la desesperación y quemarse el cerebro, el desafortunado lector termina culpando a la poca solidez de su instrumental teórico (hoy que la refinación analítica avanza pasos agigantados en las ciencias sociales preguntándose si realmente aprendió a sumar bien en la escuela primaria o reprochándose el haber comprado una calculadora de segunda mano. Lo gracioso es que si se le ocurre escribirle al autor, probablemente reciba como respuesta un agradecimiento por haberle hecho notar su error.

En teoría, un autor está en la obligación de consignar en una nota metodológica la información referencial que permita al lector acudir a los datos, más aun si los cuadros han sido contruidos con información proveniente de distintas fuentes. Inútil labor la del lector que debe volver sobre esas fuentes para descubrir de dónde sacó cada dato y adivinar cuál fue el procesamiento que se los sometió. Y ya que de fuentes se es hablando, el problema de las omisiones es también frecuente en estos casos. Lo apropiado es que al lado del cuadro aparezca una nota indicando si el cuadro ha sido tomado tal cual de determinada publicación, o si es una elaboración propia a partir de información de determinadas fuentes (que deben consignar, especificando cuáles datos se tomaron de cada una e incluso mencionando, especialmente en el caso de compendios estadísticos, el volumen, año, número y página).

Otro problema con el que suele toparse el lector curioso es la imposibilidad de entender los cuadros estadísticos o los gráficos porque no aparece referencia a las unidades en que se presentan los datos. ¿Se trata de nuevos soles o dólares? ¿Se trabaja en intis corrientes o constantes? ¿Si es el caso, cuál es el año base? ¿Son porcentajes?

¹ Pasa también que al citar a un autor en el texto, se da como referencia el apellido del autor y el año de publicación; son varios los casos de esto en que no se puede saber a qué documento se está haciendo referencia, pues en la bibliografía incluida al final del libro no hay una llamada para ese año. Hay incluso libros que emplean esa modalidad de citar sin tener en las últimas páginas bibliografía alguna.

índices los que se muestran? ¿A qué año (o años) está referida la información?

Otros problemas detectados están referidos a la consistencia misma de la información a lo largo de un documento. Así, es posible encontrar que las cifras consignadas en el texto no coinciden con las del cuadro del que supuestamente han sido extraídas (y lo peor es que la inexactitud va más allá de un perdonable redondeo); cuadros o gráficos que dan cifras distintas para un mismo referente (probablemente debido al uso de fuentes distintas, pero cómo saberlo si no se explica); datos referidos a un año tomados de una publicación hecha un par de décadas antes, etcétera, etcétera, etcétera. Y mejor dejar allí la enumeración.

.....

² Sobra material para la literatura en lo que se supone es territorio de las ciencias sociales: nada más dramático que los niveles de pobreza que se observan en el Perú; nada más surrealista que el modo en que se ha conducido a la economía nacional en la década pasada; nada más ficticio que la omnipotencia de la "mano invisible" del mercado; nada más grotesco que el afán de algunos por el pago de la deuda a cualquier costo; nada más trágico que la guerra que desangra al Perú desde hace once años...

Debe quedar claro pues que la ambigüedad, que pese a Borges es una opción en la creación literaria, está prohibida en la difusión del trabajo científico. Hoy que muchos académicos se esfuerzan en hacer de sus escritos verdaderas piezas literarias, o que la diferenciación por temáticas entre la literatura y la ciencia social es cada vez más difusa² la obligatoriedad de precisión y la veracidad son de los pocos elementos que diferencian a un cuento de un escrito elaborado por un científico social.

Nota del Editor. Por el entusiasmo con que escribió su artículo, el autor olvidó citar correctamente el libro que comenta al principio. Subsanamos su falta: Borges, Jorge Luis: **Ficciones**. Emecé Editores, Buenos Aires, 1956.

ANUNCIO Y LLAMADO A PRESENTAR TRABAJOS

XI ENCUENTRO LATINOAMERICANO DE LA SOCIEDAD ECONOMETRICA 1992 CIUDAD DE MEXICO, MEXICO

El XI Encuentro Latinoamericano de la Sociedad Econométrica se llevará a cabo en la Ciudad de México, del 1° al 4 de setiembre de 1992. El encuentro será organizado localmente por El Colegio de México, con el apoyo del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.

El encuentro está abierto a todos los economistas, incluyendo a los que no son actualmente miembros de la Sociedad Econométrica. El programa incluirá trabajos en economía y econometría, tanto teóricos como aplicados.

Los interesados en participar deben enviar un resumen de no más de 200 palabras antes del 29 de febrero de 1992 y la versión completa del documento antes del 31 de marzo de 1992. Los resúmenes y documentos deben enviarse simultáneamente al presidente del comité (Carlos Urzúa, El Colegio de México) y a un miembro del país donde trabaja el autor (Perú: Marco Terrones, GRADE y Máximo Vega Centeno, PUCP). Para la selección definitiva, sólo se considerarán los trabajos que se hayan recibido dentro de los plazos estipulados.

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL PERU
Departamento de Economía

Publicaciones recientes

LIBROS

- . Máximo Vega-Centeno
Crecimiento, industrialización y cambio técnico.
PUCP, Fondo Editorial. Segunda edición, 1989.
- . Adolfo Figueroa
La economía campesina de la sierra del Perú.
PUCP, Fondo Editorial. Cuarta edición, 1989.
- . Javier Iguíñiz (ed.)
La cuestión rural en el Perú.
PUCP, Fondo Editorial. Cuarta edición, 1989.
- . Adolfo Figueroa y Javier Portocarrero (eds.)
Priorización y desarrollo del sector agrario en el Perú.
PUCP, Fundación Friedrich Ebert. 1986.
- . Adolfo Figueroa, Elena Ramos, Máximo Vega-Centeno
Población, empleo y tecnología.
PUCP, Facultad de Ciencias Sociales. 1986.

PUBLICACIONES CISEPA

A. ENSAYOS TEORICOS

- . Rodolfo Cermeño
Formación de precios en mercados oligopólicos: una revisión teórica. Setiembre, 1991.
- . Adolfo Figueroa
Fundamentos de la Teoría Keynesiana. Setiembre, 1990.
- . Farid Matuk
Notas de econometría. Febrero, 1990.
- . Adolfo Figueroa
Fundamentos de la Teoría Clásica. Febrero, 1990.
- . Adolfo Figueroa
Fundamentos de la Teoría Walrasiana. Diciembre, 1988.
- . Adolfo Figueroa
Transformaciones en la agricultura de América Latina: capitalismo con campesinado. Setiembre, 1988.
- . Adolfo Figueroa
Sobre el método de la economía. Junio, 1988.
- . Reinhardt John
Equilibrio no walrasiano por racionamiento de cantidades. Mayo, 1988.

B. DOCUMENTOS DE TRABAJO

- . Héctor Noejovich
La Nueva Ley de Instituciones Bancarias, Financieras y de Seguros: algunos comentarios. Octubre, 1991.
- . Rodolfo Cermeño
Dinámica de los precios industriales en un contexto inflacionario: una revisión de la experiencia latinoamericana. Setiembre, 1991.

Adolfo Figueroa, Ilich Ascarza

El efecto distributivo de la política fiscal: Perú, 1970-1990. Junio, 1991.

Gloria Canales, Alan Fairlie

Hiperinflación y cambio de régimen en el Perú: un análisis comparativo. Junio, 1991.

Adolfo Figueroa

La economía política de la pobreza: Perú y América Latina. Mayo, 1991.

Oscar Dancourt, Waldo Mendoza

Política monetaria en una economía de mercado dolarizada: un modelo para el Perú. Febrero, 1991.

Alan Fairlie

Acuerdos de integración en un contexto de crisis: el caso de Argentina y Brasil. Febrero, 1991.

Adolfo Figueroa

De la distribución de la crisis a la crisis de la distribución: Perú, 1975-90. Noviembre, 1990.

Oscar Dancourt, Alberto Espejo, Farid Matuk, Waldo Mendoza, Alan Fairlie

Una propuesta de reforma monetaria para acabar con la hiperinflación. Julio, 1990.

REVISTA ECONOMIA

Volumen XIII, N° 26, diciembre, 1990.

Mario D. Tello: Sobre el concepto de causalidad en economía.

Félix Jiménez: Industrialización, comercio y competitividad en el Perú.

Cecilia Garavito: Sobre el diferencial de salarios por sexo.

Carlos de la Torre: En el laberinto de las cuentas nacionales.

ULTIMAS PUBLICACIONES DE CIUP, GRADE E IEP*

CIUP

Bruno Seminario y Jorge Fernández-Baca (eds.)

Evolución de la economía peruana. I semestre 1991.

Informe de Coyuntura.

GRADE

Armando Cáceres

Política económica y desarrollo del sistema financiero peruano. Parte I: Diagnóstico. Documento de Trabajo No. 14.

Arturo Briceño

La agricultura peruana y sus interrelaciones con el entorno macroeconómico: un modelo econométrico. Documento de Trabajo No. 15.

Armando Cáceres

Política económica y desarrollo del sistema financiero peruano. Parte II: Propuesta para una reforma y análisis de la nueva ley de bancos. Documento de Trabajo No. 16.

IEP

Efraín Gonzales de Olarte y Lilian Samamé

El péndulo peruano. Políticas económicas, gobernabilidad y subdesarrollo, 1963-1990. Serie Análisis Económico No. 14.

En los números anteriores se hizo mención a las publicaciones recientes de GRADE e IEP; en esta relación se mencionan aquellas publicadas posteriormente. En los siguientes números del Boletín aparecerán las correspondientes al CIUP y DESCO.

INSTITUCIONES

CIUP

Centro de Investigación de la Universidad
del Pacífico
Jr. Sánchez Cerro 2141, Jesús María, Lima
Telf. : (51) (14) 712277
Fax : (51) (14) 706121

DESCO

Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo
Jr. León de la Fuente 110, Magdalena, Lima
Telf. : (51) (14) 627193 - 610984
Fax : (51) (14) 617309

GRADE

Grupo de Análisis para el Desarrollo
Av. del Ejército 1870, San Isidro, Lima
Telf. : (51) (14) 405901 - 405902
Fax : (51) (14) 420513

IEP

Instituto de Estudios Peruanos
Av. Horacio Urteaga 694, Jesús María, Lima
Telf. : (51) (14) 323070 - 244856
Fax : (51) (14) 324981

PUCP

Pontificia Universidad Católica del Perú,
Departamento de Economía
Av. Universitaria, cuadra 18, Pueblo Libre, Lima
Telf. : (51) (14) 622540
Fax : (51) (14) 611785

COORDINACION

Comité: Patricia de Arregui - GRADE
Efraín Gonzales - IEP
Javier Iguñiz - DESCO
Jorge Vega - PUCP
Juan Julio Wicht - CIUP

Secretario
Ejecutivo: Ignacio Franco

Coordinación: GRADE

AUSPICIO

- * Centro Internacional de Investigación para el Desarrollo (CIID)
- * Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional (ACDI)