

I. EL CONTEXTO GLOBAL

CAMBIO ESTRUCTURAL Y CRECIMIENTO ECONÓMICO EN EL PERÚ: NUEVAS EVIDENCIAS ESTADÍSTICAS

Arlette Beltrán¹
Bruno Seminario

Perú, a diferencia de otros países de América Latina, no disponía de una serie estadística de producción larga y homogénea. Las series oficiales comienzan a producirse desde 1950, cuando el Banco Central de Reserva (BCR) publica sus *Cuentas Nacionales*. Existen series de esta misma institución para el periodo comprendido entre 1942 y 1950, pero ellas sólo presentan información en términos nominales.

Numerosos autores han tratado de reconstruir un índice básico de producción que cubra un periodo más extenso de tiempo. Entre ellos destacan la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)², Hunt³, Thorp y Bertram⁴, Boloña⁵ y Schydrowsky⁶. Hunt, Thorp y Bertram han producido índices que cubren la dinámica de sectores específicos como, por ejemplo, las industrias manufactureras y el índice de volumen de las exportaciones. Boloña y Schydrowsky intentaron representar la dinámica de los flujos agregados de producción; Boloña produjo un índice basado en las series de exportaciones y egresos fiscales, mientras que Schydrowsky tomó como fuente de referencia la estadística bancaria. Los índices de producción de estos autores se refieren a la producción en términos nominales (soles corrientes); las cifras reales que presentan son obtenidas deflactando las cifras nominales con el índice de precios al consumidor (IPC). Finalmente, CEPAL produjo un estimado para el producto bruto interno (PBI) entre 1945 y 1955, en términos reales, sobre la base de la valoración de índices de cantidad para los diferentes sectores y productos; dicha serie es la única de esa naturaleza disponible hasta el momento.

El mayor problema de las estimaciones de Boloña y Schydrowsky es el procedimiento seguido para obtener las cifras en términos reales. El IPC es una mala aproximación del deflactor del PBI, más aún en el caso peruano donde, por el peso del sector primario exportador, pueden producirse bruscas fluctuaciones en los términos de intercambio y en el tipo de cambio real. Por ello, el uso del IPC como deflactor produce tasas de crecimiento sumamente elevadas para el periodo 1900-1950, mientras que los movimientos de corto plazo generan irregularidades poco creíbles en las estimaciones de estos autores.

Por esta razón, en el presente trabajo, se han producido nuevos estimados para las distintas magnitudes agregadas de demanda y producción, que en principio están libres de los defectos antes mencionados. Estos nuevos estimados intentan utilizar la totalidad de la información estadística disponible, proveniente principalmente de tres publicaciones oficiales: los *Anuarios y extractos estadísticos del Perú*, que empiezan a editarse en 1914, los *Anuarios estadísticos de comercio exterior* y las *Memorias* del BCR. A partir de esta estadística base se han generado estimaciones de producción y gasto en términos reales y nominales, que tienen la propiedad de ser más regulares y mostrar tendencias más consistentes con las fuentes cualitativas disponibles. Otra ventaja adicional de estos nuevos estimados es que, por la forma en que han sido calculados, no sólo arrojan el PBI a nivel agregado, sino que permiten obtener la composición del mismo por actividad productiva y tipo de gasto, generándose un sistema mínimo de cuentas nacionales.

- 1 Profesores e investigadores del Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico (CIUP). Los autores agradecen la colaboración de Shane Hunt, Felipe Portocarrero, Javier Iguíñiz y Daniel Schydrowsky por sus oportunos comentarios y la información que proporcionaron para el desarrollo de este estudio. Así como, la ayuda financiera del IDRC y el apoyo administrativo del CIUP.
- 2 Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL. *Análisis y proyecciones del desarrollo económico*, tomo VI, *El desarrollo industrial del Perú*, anexos I y II, Santiago de Chile: CEPAL, 1959.
- 3 Hunt, Shane. *Price and Quantum Estimates of Peruvian Exports, 1830-1962*, mimeo, New Jersey: Princeton University, 1973.
- 4 Thorp, Rosemary y Geoffrey Bertram, *Peru 1890-1977. Growth and Policy in an Open Economy*, London: The McMillan Press, Ltd., 1978. La edición traducida al español fue publicada en 1985.
- 5 Boloña, Carlos. *Políticas arancelarias en el Perú, 1880-1980*, Lima: Instituto de Economía de Libre Mercado, 1981, Apéndice II.
- 6 Schydrowsky, Daniel. *Foreign Investment and Peruvian National Income: 1900-1960. A first Approximation*, mimeo, 1963.

El trabajo que se presenta a continuación consta de dos partes, además de la introducción anterior. En la primera parte se presenta la metodología de estimación del PBI real y nominal entre 1896 y 1995, tanto por actividad industrial como por tipo de gasto; luego se trabaja con las estadísticas generadas para mostrar algunas de sus particularidades, principalmente en lo que se refiere a las etapas de crecimiento que se desprenden de ellas, así como a las relaciones capital-trabajo y la capacidad productiva que implican. En la segunda parte se realiza un análisis estadístico y econométrico de las series reconstruidas. Ésta, a su vez, se divide básicamente en tres secciones: un análisis de los principales cambios estructurales del producto real a lo largo del periodo en estudio, un análisis de series de tiempo que permita caracterizar sus componentes cíclicos y tendenciales, y un análisis de corte transversal en el que se compara el desarrollo peruano a lo largo del siglo de estimación con el comportamiento de la economía mundial en un año dado, 1979.

Producción y gasto en el Perú: 1896-1995

PBI real: 1929-1995

Las estimaciones del PBI peruano para el periodo 1929-1995, permiten obtener la composición del PBI por actividad productiva y tipo de gasto. La metodología de estimación consta básicamente de dos partes: la reconstrucción de las series para el periodo 1929-1954 y el empalme de las mismas con las series oficiales a partir de 1954.

El procedimiento de reconstrucción estuvo basado en la metodología sugerida por la CEPAL⁷: construir índices de cantidad con la información de *quantum* disponible y valorarlos con una estructura de precios determinada. En el caso del periodo de reconstrucción (1929-1954), se utilizó la estructura de precios de 1954.

La estrategia de estimación utilizada divide la información sobre actividades productivas en tres grandes grupos, cuyos datos presentan características comunes: el sector moderno de la economía, el sector servicios y la agricultura doméstica.

El sector moderno está conformado por la agricultura de exportación, la pesca, la minería, las

industrias manufactureras -incluyendo las vinculadas al proceso productivo de los bienes que se exportan (ingenios azucareros, industria conservera e industrias metálicas básicas)-, la construcción y los servicios públicos (electricidad, agua y luz). La característica común de estos sectores es que la información disponible es de relativa calidad y accesibilidad.

El sector servicios ha sido dividido en tres subsectores: el grupo conformado por los servicios de transporte y comercio, el gobierno y los servicios no especificados. La estimación de la producción de este sector es, aún en la actualidad, bastante problemática porque el sistema estadístico peruano no se encuentra suficientemente desarrollado como para captar su dinámica. La producción en el primer subsector se encuentra relacionada con la producción material, por lo que ha sido estimada empleando los índices de la producción de los distintos sectores productores de bienes (primario, secundario y las importaciones); el sector gobierno se ha estimado mediante las estadísticas de egresos fiscales; finalmente, para estimar la evolución de la producción de los servicios restantes, se utilizó una metodología *ad-hoc* sobre la base de la tasa de crecimiento de la población urbana y el componente cíclico del gasto público real y de la capacidad de compra interna de las exportaciones.

La agricultura doméstica es el sector que ha presentado mayores problemas para su estimación. La información de este sector no se encontraba totalmente disponible y cuando lo estaba, arrojaba tendencias poco coherentes. Por ello, se recurrió a estimaciones realizadas sobre la base de interpolaciones y datos censales de la agricultura registrada (algodón, azúcar, café, arroz y trigo).

A partir del PBI por actividades productivas, se realizó la estimación del PBI por tipo de gasto. Para ello se calculó el índice de las exportaciones, sobre la base de las tasas de crecimiento del volumen de exportaciones estimado por Hunt y el índice del sector primario exportador. El índice de las importaciones fue calculado sobre la base de la evolución de las importaciones en dólares corrientes, deflactadas por el índice de precios de los productos manufacturados de Lewis⁸. La evolución del consumo público se supuso equivalente a la del sector gobierno en la estimación de la producción por origen industrial. La evolución de la inversión

7 Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL, *op. cit.*

8 Lewis, Arthur, *Crecimiento y fluctuaciones, 1870-1913*, México, D.F.: Fondo de Cultura Económica, 1978. Este índice no se encontraba disponible para los años de la segunda guerra mundial, por lo que se supuso que en este periodo, el índice se comportaba igual que el IPC de Estados Unidos.

bruta fija fue desagregada en tres componentes: nuevas construcciones (equivalente al sector construcción del PBI por actividades productivas), inversión en maquinaria y equipo (calculada de acuerdo con las importaciones de los bienes de capital en dólares corrientes, deflactadas por el índice de Lewis) y los stocks (diferencia entre la producción, y las exportaciones y el consumo interno de cada uno de los principales productos de exportación). Por último, se obtuvo el consumo privado como la diferencia entre el PBI y el resto de rubros de gasto.

Finalmente, la información sectorial y por tipo de gasto reconstruida hasta 1954 fue luego empalmada con la información oficial disponible a partir de 1950, trabajándose toda la serie a precios de 1979.

PBI real: 1896-1929

El objetivo de la reconstrucción de las series desde 1896 fue obtener un patrón referencial del crecimiento de la actividad productiva peruana a lo largo del último siglo.

La reconstrucción del PBI para este periodo siguió el mismo procedimiento utilizado en el periodo 1929-1995, pero no se contó con la información necesaria de todas las fuentes mencionadas anteriormente. La estimación se basó en una estructura más agregada, considerándose cuatro sectores: el primario (agricultura y minería), el secundario (industria, construcción y electricidad), el de distribución (comercio y transporte) y los servicios no especificados.

El sector primario exportador se estimó utilizando los datos de la producción nacional de mercancías de exportación, tanto mineras como agrícolas, que se registraron de manera bastante periódica a partir de 1914. El periodo 1896-1914 fue cubierto con las estimaciones realizadas por Thorp y Hunt. De esta manera, se obtuvo un índice de producción para la agricultura y el sector minero de exportación, que fue utilizado para estimar la producción de todo el sector primario exportador.

La evolución de la agricultura interna se estimó utilizando el crecimiento de la población entre 1896 y 1929, y aplicando las variaciones cíclicas de la agricultura de exportación como una aproximación de las fluctuaciones climáticas. Asimismo, se estimó que la participación de la agricultura interna en el producto agrícola total fue de dos tercios,

proporción calculada a partir del Censo de Producción agropecuaria de 1929.

Se asumió una misma tasa de crecimiento para los sectores industria, construcción y electricidad; la cual se determinó a partir de la construcción de un índice de demanda interna basado en el gasto público y el valor del comercio exterior, ambos en términos reales. El primero fue calculado utilizando las cifras del gasto público nominal deflactado con el IPC de Lima Metropolitana. Las cifras de comercio exterior fueron calculadas sobre la base de los datos de exportación de bienes de Hunt y de los datos de importaciones de bienes de las estadísticas de aduanas.

La estimación de la producción del sector servicios se dividió en tres partes: comercio y transporte, gobierno y otros servicios. Para el primero se utilizó un índice elaborado sobre la base de la oferta total de mercancías (sector primario, secundario y las importaciones). En el segundo caso se utilizó el índice construido para los sectores industria, construcción y electricidad. La estimación de los otros servicios se realizó computando la tendencia basada en la productividad del sector distribución (tasa de crecimiento de dicho sector menos la tasa de crecimiento de la población urbana), añadiéndole las variaciones cíclicas del índice construido para el sector secundario.

Finalmente, los componentes del gasto para este periodo se calcularon, en general, utilizando la misma metodología usada para el periodo 1929-1954.

PBI nominal por tipo de gasto: 1896-1995

De manera similar al caso anterior, la metodología de estimación del PBI nominal se puede separar en dos partes: la reconstrucción de las series y el empalme de las mismas con las series oficiales. Los periodos para los cuales fue necesario reconstruir la serie varían de acuerdo con el componente estimado, pues en algunos casos las fuentes de información son más completas que en otros. Se trabajó sobre la base de cuatro componentes: comercio exterior, gasto público, consumo privado e inversión.

En lo que respecta al comercio exterior, para el periodo 1938-1954, se calcularon las exportaciones e importaciones de bienes y servicios no financieros, en soles corrientes, a partir de la información consignada en la *Renta nacional del Perú*. Estas estimaciones se empalmaron con la estadística

tica existente en los *Anuarios estadísticos* para el periodo 1896-1938.

La información sobre gasto público se obtuvo del *Compendio estadístico del Perú* y los *Anuarios estadísticos*.

En el caso del consumo privado, se construyó un índice de cantidad a partir de la información real reconstruida para el periodo 1896-1954. Luego se multiplicó este índice por el IPC, obteniéndose un índice de valor para todo el periodo.

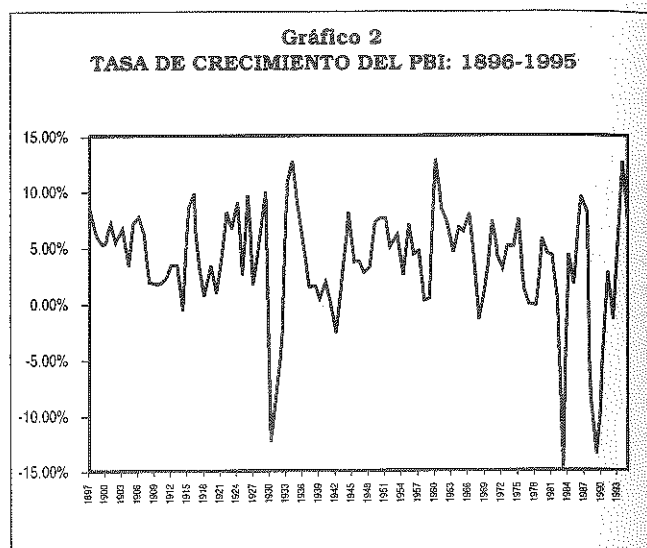
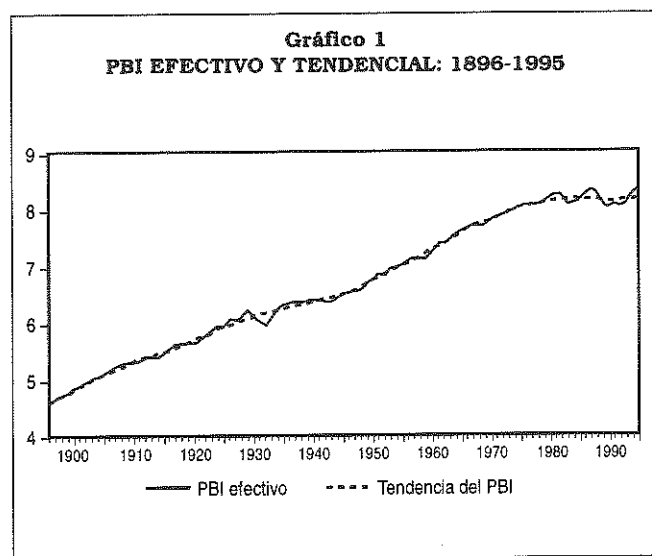
Para estimar la inversión, ésta fue dividida en dos subsectores: construcción, en cuyo caso se utilizó el índice de precios de los materiales de construcción, y maquinaria y equipo, en el que se recurrió al índice de precios de las importaciones en soles.

Finalmente, la información reconstruida antes de 1954 se utilizó para extrapolar la información oficial a partir de ese año, obteniéndose una serie completa para todo el siglo.

Algunas propiedades de la información estadística reconstruida

La serie completa reconstruida del PBI en términos reales, se puede observar en el gráfico 1. En él se observa también su componente tendencial, estimado con el filtro de Hodrick y Prescott⁹.

El gráfico 2 muestra, a su vez, la tasa de crecimiento del producto a lo largo del periodo de análisis.



A partir de la observación de estos gráficos se pueden identificar hasta cuatro grandes periodos en la evolución del PBI: 1896-1928, 1929-1947, 1948-1972 y 1973-1995; apreciándose en el cuadro 1, las tasas de crecimiento promedio para dichos periodos.

Cuadro 1
TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO DEL PBI: 1896-1995

Periodo	Tasa de crecimiento promedio
1896-1928	4.88%
1929-1947	1.89%
1948-1972	5.27%
1973-1995	1.71%

Elaboración propia.

El primer periodo muestra un crecimiento dinámico que corresponde al apogeo económico de la República Aristocrática; a partir de 1929, la Gran Depresión y la crisis económica del gobierno de Bustamante y Rivero provocan una tasa de crecimiento promedio anual bastante más reducida hasta 1948; en el tercer periodo se observa una tasa de crecimiento promedio anual de más de 5%, gracias a políticas internas expansivas, como las del gobierno de Odría y Belaúnde, y a factores externos que elevaron los precios de la minería de exportación, como la guerra de Corea. Finalmente, a partir de la década de los setenta se experimenta una fuerte desaceleración del crecimiento, produc-

9 Hodrick y Prescott, *Postwar U.S. Business Cycles*, Carnegie Mellon University Working Paper, 1980.

to de muchas de las reformas del gobierno militar y el populismo del gobierno aprista.

Las estimaciones presentadas para el PBI pueden ser complementadas con las de los principales recursos productivos y las de la capacidad productiva del país. Para ello, es necesario el cálculo de la población (como una aproximación de la fuerza laboral) y del stock de capital. La población fue estimada sobre la base del trabajo de Wicht (1986). El stock de capital fue calculado sobre la base del ratio capital/producto estimado por la CEPAL¹⁰ para 1954 (2.7). A partir de este ratio, y de nuestra estimación del PBI, se calculó el capital en 1954 y

se aplicó hacia atrás y hacia adelante la siguiente fórmula:

$$K_t = (1 - d) K_{t-1} + I_{t-1}$$

donde d es la tasa de depreciación anual, K es el capital e I , la inversión. Se considera que el capital tiene 40 años de vida útil (cifra usada en la mayoría de modelos de crecimiento), por lo que $d = 0.025$, y que la inversión es la estimada a precios de 1979.

La evolución de los principales recursos productivos del país se puede apreciar en el cuadro 2 (índice con base en 1979).

Cuadro 2
PBI Y RECURSOS PRODUCTIVOS DEL PAÍS: 1896-1995
(Año base: 1979=100)

Año	PBI	Capital	Población	Índice de capacidad productiva	Índice de productividad
1896	2.75	2.77	20.62	9.23	29.74
1897	3.00	2.82	20.88	9.37	32.03
1898	3.20	2.87	21.14	9.51	33.59
1899	3.37	2.96	21.41	9.70	34.76
1900	3.55	3.04	21.68	9.89	35.93
1901	3.81	3.15	21.96	10.10	37.72
1902	4.02	3.30	22.23	10.37	38.79
1903	4.29	3.50	22.51	10.69	40.17
1904	4.44	3.72	22.80	11.04	40.21
1905	4.76	3.95	23.09	11.39	41.81
1906	5.14	4.18	23.38	11.74	43.81
1907	5.47	4.45	23.67	12.13	45.07
1908	5.57	4.76	23.97	12.56	44.33
1909	5.66	5.07	24.28	12.97	43.65
1910	5.76	5.31	24.58	13.32	43.25
1911	5.89	5.56	24.89	13.67	43.07
1912	6.09	5.79	25.21	13.99	43.53
1913	6.30	6.02	25.53	14.32	43.95
1914	6.26	6.36	25.85	14.75	42.41
1915	6.80	6.61	26.18	15.10	45.01
1916	7.50	6.80	26.51	15.38	48.76
1917	7.78	7.15	26.84	15.81	49.17
1918	7.82	7.53	27.18	16.27	48.09
1919	8.08	7.82	27.52	16.64	48.57
1920	8.16	8.22	27.87	17.10	47.74
1921	8.50	8.54	28.31	17.53	48.51
1922	9.23	8.96	28.75	18.03	51.21
1923	9.87	9.28	29.21	18.46	53.47
1924	10.80	9.70	29.66	18.97	56.94
1925	11.09	10.23	30.13	19.56	56.68
1926	12.21	10.79	30.60	20.17	60.54
1927	12.43	11.43	31.08	20.83	59.66
1928	13.23	12.10	31.57	21.51	61.49
1929	14.61	12.73	32.07	22.16	65.94
1930	12.94	13.47	32.57	22.88	56.55
1931	11.89	13.80	33.10	23.33	50.97
1932	11.43	13.82	33.64	23.57	48.52
1933	12.72	13.71	34.19	23.72	53.63
1934	14.44	13.67	34.74	23.92	60.37
1935	15.80	13.88	35.31	24.30	65.00
1936	16.56	14.22	35.88	24.78	66.81
1937	16.78	14.62	36.47	25.30	66.31
1938	17.04	15.13	37.06	25.90	65.81
1939	17.14	15.62	37.67	26.49	64.69

continúa

continuación del cuadro 2

Año	PBI	Capital	Población	Índice de capacidad productiva	Índice de productividad
1940	17.47	16.05	38.27	27.03	64.62
1941	17.49	16.39	38.93	27.54	63.49
1942	17.08	16.79	39.59	28.09	60.82
1943	17.35	17.09	40.27	28.58	60.72
1944	18.84	17.51	40.96	29.16	64.63
1945	19.54	18.11	41.66	29.86	65.46
1946	20.30	18.87	42.37	30.66	66.20
1947	20.87	19.84	43.10	31.60	66.03
1948	21.56	20.70	43.83	32.47	66.39
1949	23.18	21.45	44.58	33.27	69.66
1950	25.00	22.19	45.36	34.08	73.38
1951	26.95	23.13	46.57	35.20	76.56
1952	28.34	24.30	47.81	36.47	77.71
1953	30.13	25.63	49.09	37.85	79.62
1954	30.97	27.26	50.40	39.41	78.58
1955	33.27	28.62	51.74	40.83	81.50
1956	34.78	30.29	53.13	42.43	81.96
1957	36.48	32.49	54.54	44.33	82.28
1958	36.59	34.90	56.00	46.35	78.95
1959	36.78	36.90	57.50	48.15	76.38
1960	41.86	38.25	59.02	49.62	84.36
1961	45.58	39.73	60.72	51.24	88.94
1962	48.98	41.82	62.47	53.20	92.06
1963	51.25	44.29	64.27	55.37	92.55
1964	54.82	46.52	66.12	57.44	95.43
1965	58.51	48.64	68.02	59.48	98.36
1966	63.44	51.36	69.98	61.83	102.60
1967	65.97	54.48	72.00	64.40	102.44
1968	65.27	57.18	74.07	66.78	97.74
1969	66.96	59.20	76.20	68.88	97.21
1970	72.18	61.29	78.41	71.05	101.60
1971	75.43	63.75	80.55	73.36	102.82
1972	77.85	66.67	82.76	75.90	102.56
1973	81.95	69.68	85.03	78.52	104.37
1974	86.27	74.35	87.36	81.90	105.34
1975	93.11	80.60	89.75	85.97	108.30
1976	94.41	86.98	92.21	90.08	104.81
1977	94.36	92.04	94.74	93.65	100.76
1978	94.35	96.37	97.33	96.95	97.32
1979	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
1980	104.66	104.13	102.78	103.32	101.30
1981	109.45	109.62	105.44	107.09	102.20
1982	109.57	116.27	108.18	111.34	98.41
1983	94.86	122.55	110.98	115.47	82.15
1984	99.20	125.90	113.85	118.53	83.69
1985	101.13	128.78	116.80	121.45	83.27
1986	111.22	130.90	119.83	124.14	89.60
1987	120.69	133.95	122.93	127.23	94.86
1988	110.73	138.11	126.11	130.78	84.67
1989	97.20	141.11	129.38	133.95	72.56
1990	92.25	142.76	132.72	136.65	67.51
1991	95.04	144.48	135.73	139.16	68.29
1992	93.88	146.27	138.81	141.75	66.23
1993	99.15	148.22	141.96	144.43	68.65
1994	112.75	150.71	145.18	147.37	76.51
1995	120.91	155.40	148.48	151.21	79.96

Fuentes: BCR, *Actividades productivas del Perú. Análisis y perspectivas; Cuentas nacionales del Perú; Renta nacional del Perú*; CEPAL, *Análisis y proyecciones del desarrollo económico, tomo VI, El desarrollo industrial del Perú*, anexos I y II, 1959; Departamento de Estadística General de Aduanas, *Anuario de Comercio Exterior*; INEI, *Compendio estadístico del Perú: 1900-1990; Cuentas Nacionales-Sectores Institucionales*; INPL, *Cuentas nacionales del Perú*; Ministerio de Hacienda y Comercio, *Anuarios y extractos estadísticos*; Thorp, Rosemary y Geoffrey Bertram, *Peru 1890-1977. Growth and Policy in an Open Economy*, London: The McMillan Press, Ltd.; United Nations, *Statistical Yearbook*, varios años; Wicht, 1986.

Elaboración propia.

Asimismo, en el cuadro 3 se observan las tasas de crecimiento promedio de los principales recursos productivos del país, según los cuatro grandes periodos ya mencionados.

Cuadro 3
TASA DE CRECIMIENTO DE LOS
PRINCIPALES RECURSOS PRODUCTIVOS
DEL PAÍS: 1896-1995

Periodo	Tasa de crecimiento promedio		
	PBI	Capital	Población
1896-1928	4.88%	4.57%	1.30%
1929-1947	1.89%	2.37%	1.57%
1948-1972	5.27%	4.79%	2.57%
1973-1995	1.71%	3.55%	2.45%

Elaboración propia.

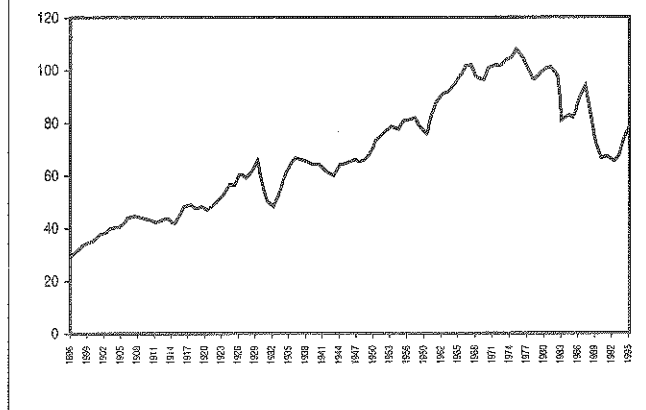
De otro lado, se puede calcular el índice de la capacidad productiva del país (ICP) asumiendo una función de producción Cobb-Douglas, donde $ICP = K^{0.4} \cdot L^{0.6}$ es un promedio geométrico de los índices de capital (K) y de la población económicamente activa (L) con ponderaciones 0.4 y 0.6, respectivamente. Este índice se puede apreciar también en el cuadro 2.

Por último, se puede calcular el *ratio* PBI/capacidad productiva, a fin de observar la evolución de la productividad total del capital y el trabajo en nuestro país. Dicho cálculo se aprecia en el cuadro 2 y en el gráfico 3. Todas estas estimaciones ponen de manifiesto la caída de la productividad de los factores de producción a partir de mediados de la década de los setenta, llegándose a alcanzar a principios de los años noventa niveles similares a los de la década del cuarenta.

Análisis estadístico y econométrico del PBI: 1929-1995

A partir de la información estadística reconstruida, se han desarrollado tres tipos de análisis: determinación de los cambios estructurales, análisis de las series de tiempo y la comparación del producto peruano con los patrones mundiales de crecimiento.

Gráfico 3
ÍNDICE DE LA PRODUCTIVIDAD TOTAL
DE LOS FACTORES: 1986-1995



Estudio de los cambios estructurales

El objetivo de este análisis es determinar los cambios estructurales que podría presentar la serie del PBI entre los años de 1929 y 1995. Para ello se desarrollaron tres tipos de modelos, con tipos y fechas de quiebre alternativos¹¹. Los tres modelos tienen como variable explicativa el logaritmo natural del PBI¹². Además, se incluye una constante que permita recoger los cambios de nivel de la serie y una variable tiempo para poder observar los cambios en su ritmo de crecimiento.

La variable de decisión para escoger la fecha de cambio fue el ajuste de cada una de las regresiones en los diferentes modelos, medido a través del F estadístico. Dichos cambios deberían ser consistentes además, con la información cualitativa (histórica) disponible, de forma tal que permita explicar la posible existencia de un cambio estructural de la serie en las fechas escogidas.

El modelo elegido es una ecuación que presenta un cambio estructural en media en 1961, y un cambio en media y pendiente en el año 1974. Este modelo no sólo muestra un excelente ajuste econométrico, sino que puede ser explicado por dos acontecimientos de la historia económica nacional y mundial: el término de la etapa de apogeo del modelo primario exportador en 1961, y el fin de la edad de oro del capitalismo en el mundo en 1974.

¹¹ El primer modelo considera cambios en media; el segundo, en pendiente; y el tercero, ambos cambios.

¹² Se toma el logaritmo de la variable para suavizar los cambios en la varianza de la serie, a lo largo del tiempo.

Estos dos hechos provocan sucesivamente una caída en el nivel y en la tendencia del PBI peruano, a lo largo del periodo de análisis.

Estudio de los movimientos cíclicos

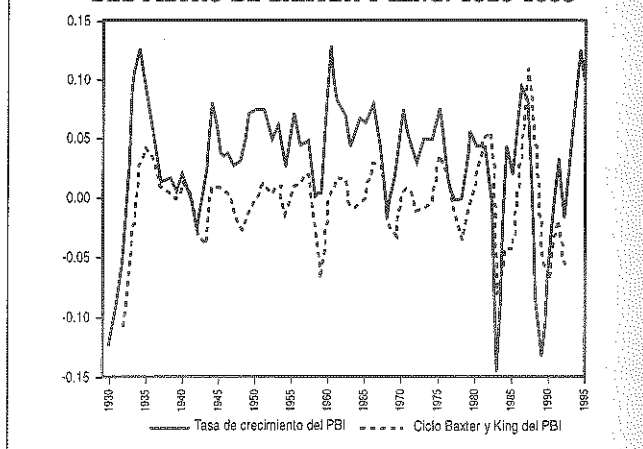
En esta parte del estudio se busca revisar la representación autorregresiva de los movimientos cíclicos del PBI peruano. Se utilizaron para ello diferentes filtros estadísticos, a fin de extraer el componente cíclico de la serie, pero en este resumen sólo se presentarán los dos que fueron más trabajados.

Se asumió que el PBI se comportaba de acuerdo con un modelo multiplicativo que contenía un componente cíclico y otro tendencial, los cuales podían ser separados. Con el fin de separar ambos componentes, se supuso que la serie logarítmica del PBI podía ser filtrada de alguno de ellos. La serie filtrada correspondería sólo al ciclo o tendencia (dependiendo del filtro utilizado) y su residuo, al segundo componente. Finalmente, se realizó un análisis autorregresivo de los ciclos hallados.

El primer filtro utilizado, y el más conocido, supone que el componente cíclico puede ser capturado por la tasa de crecimiento de la serie. En este caso, dicha tasa puede ser estimada calculando las primeras diferencias de la serie logarítmica del PBI. El otro filtro que analizaremos es el de Baxter y King¹³, que separa el componente cíclico mediante un promedio móvil ponderado de siete años con ponderaciones dadas. En el gráfico 4 se presenta el componente cíclico obtenido con estos filtros.

Por su parte, en los cuadros 4 y 5 se muestran los resultados del análisis autorregresivo de los ciclos estimados. En el caso de la tasa de crecimiento, se encuentra que el ciclo del PBI se comporta como un modelo ARMA (2,3); y en el caso del filtro de Baxter y King, el mejor modelo es un ARMA (2,1). Se observa que el ajuste del segundo modelo es mucho mayor; sin embargo, ambos expresan una relación del PBI hasta con dos de sus rezagos pasados, mostrando además una estructura dinámica muy rica a través de los residuos de la regresión. Asimismo, los dos modelos arrojan raíces imaginarias a la solución de las ecuaciones en diferencia que expresan, con lo que se corrobora la existencia de ciclos económicos en la serie del PBI analizada (ciclos de frecuencia usual).

Gráfico 4
TASA DE CRECIMIENTO DEL PBI Y COMPONENTE CÍCLICO DEL FILTRO DE BAXTER Y KING: 1929-1995



Estudio comparativo de la tasa de crecimiento y la estructura del gasto del Perú con el resto del mundo

En esta subsección se realiza un análisis comparativo del crecimiento económico peruano con el internacional, a través de un estudio de la situación económica mundial en el año 1979 y los diversos momentos atravesados por Perú entre 1896 y 1995, para lo cual se combina un análisis de corte transversal con la evaluación de la actividad económica peruana en dicho periodo.

La fuente de datos utilizada para realizar el análisis de corte transversal es la *Penn World Table* (PWT), expresada tanto en precios internacionales corrientes como en precios internacionales de 1985. Para ello fue necesario homogeneizar las dos fuentes de información utilizadas y expresar la serie reconstruida para Perú de acuerdo con la estructura de precios de esta fuente de información mundial. La ventaja de la metodología del PWT es que lleva a cabo una corrección por las distorsiones cambiarias, lo que cobra particular interés en el caso peruano, debido al fuerte adelanto cambiario que experimentó nuestro país en el año base, 1979. De esta forma, el PWT ofrece un sistema alternativo de precios basado en los tipos de cambio de paridad, lo cual elimina las distorsiones y hace posibles las comparaciones de las tasas de crecimiento de los diferentes países del mundo.

La base de datos del PWT es un corte transversal de países que permite observar una tendencia de la

13 Baxter y King, *Measuring Business Cycles Approximate Band-Pass Filters for Economic Time Series*, NBER Working Paper No. 5022, Cambridge Mass.: National Bureau of Economic Research, 1995.

Cuadro 4
ESTIMACIÓN DEL PROCESO AUTORREGRESIVO DE LA TASA
DE CRECIMIENTO DEL PBI: 1929-1995

LS // Dependent Variable is DLPBI
 Date: 01/30/97 Time: 16:57
 Sample(adjusted): 1932-1995
 Included observations: 64 after adjusting endpoints
 Convergence achieved after 23 iterations

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.036831	0.009201	4.003111	0.0002
AR(1)	0.539002	0.070557	7.639237	0.0000
AR(2)	-0.876406	0.079004	-11.09322	0.0000
MA(2)	0.788744	0.014082	56.01158	0.0000
MA(3)	0.417164	0.014493	28.78466	0.0000
R-squared	0.292136	Mean dependent var.		0.036305
Adjusted R-squared	0.244146	S.D. dependent var.		0.051990
S.E. of regression	0.045200	Akaike info criter.		-6.118426
Sum squared resid.	0.120538	Schwarz criterion		-5.949763
Log likelihood	109.9776	F-statistic		6.087344
Durbin-Watson stat.	2.168928	Prob(F-statistic)		0.000360
Inverted AR Roots	.27+.9	.27 - .90i		
Inverted MA Roots	.21 -	.21 + .96i	-.43	

Cuadro 5
ESTIMACIÓN DEL PROCESO AUTORREGRESIVO DEL
COMPONENTE CÍCLICO DEL PBI: 1929-1995
(Filtro de Baxter y King)

LS // Dependent Variable is BK
 Date: 01/28/97 Time: 14:36
 Sample(adjusted): 1934-1992
 Included observations: 59 after adjusting endpoints
 Convergence achieved after 7 iterations

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
AR(1)	0.988197	0.110186	8.968426	0.0000
AR(2)	-0.645889	0.100934	-6.399143	0.0000
MA(1)	-0.815410	0.094601	-8.619428	0.0000
R-squared	0.470962	Mean dependent var.		0.000194
Adjusted R-squared	0.452068	S.D. dependent var.		0.032336
S.E. of regression	0.023936	Akaike info criter.		-7.415239
Sumsquared resid.	0.032084	Schwarz criterion		-7.309602
Loglikelihood	138.0322	F-statistic		24.92624
Durbin-Watson stat.	1.870127	Prob(F-statistic)		0.000000
Inverted AR Roots	.49+.6	.49 - .63i		
Inverted MA Roots	.82			

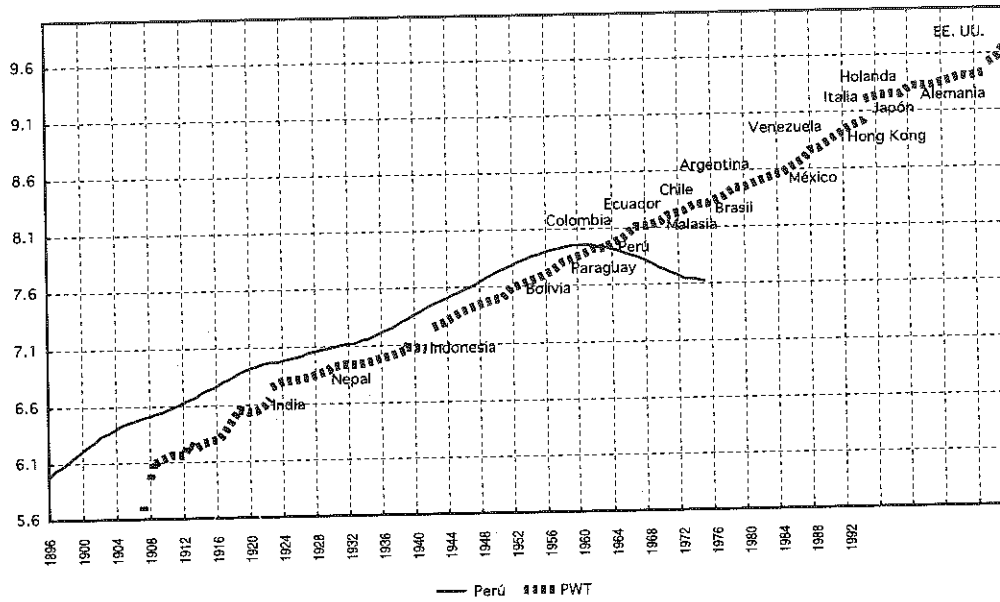
actividad económica mundial. Por lo mismo, y para hacer válida la comparación, se filtró la serie del PBI peruano y se capturó su tendencia utilizando el filtro de Hodrick y Prescott.

El gráfico 5 muestra el PBI per cápita de diferentes países del mundo para el año 1979, superpuesto al PBI per cápita del Perú entre 1896 y 1995. En él se observa que Perú ha tenido diferentes niveles de desarrollo a lo largo de dicho periodo: similar al de Nepal (1979) en 1933; al de Indonesia (1979), a mediados de la década del cuarenta; al de Bolivia (1979), a fines de los años cincuenta; y al de Colombia (1979), a principios de la década de los ochenta. Desde esa época se nota una fuerte desaceleración del crecimiento económico peruano,

que ha hecho imposible alcanzar a países sudamericanos como Venezuela, Chile, Argentina y Brasil, y obviamente nos ha mantenido muy lejos de Alemania, Estados Unidos y Japón.

Por otro lado, el patrón de crecimiento peruano se aleja en algunos casos del que se ajusta a la norma internacional, especialmente se pueden observar dos etapas en la evolución del producto peruano, divididas por la década de los sesenta. Estas etapas se explican por dos tipos de fenómenos: la política económica interna, que pasó de favorecer al sector primario exportador a alentar las actividades sustitutivas de importaciones, y los shocks internacionales sobre los precios de los productos de exportación y la deuda externa.

Gráfico 5
PBI PER CÁPITA PARA 1979 DE LOS PAÍSES DEL MUNDO (PWT) Y PARA PERÚ, 1896 - 1995
(en logaritmos naturales)



EL AJUSTE ESTRUCTURAL PERUANO DE LOS AÑOS NOVENTA: CRECIMIENTO VERSUS DESARROLLO

Efraín Gonzales de Olarte¹

El programa de ajuste estructural (PAE) en Perú, se ha caracterizado por su radicalismo neoliberal, por sus rápidos resultados en el plano del control de la inflación, el reordenamiento fiscal y el crecimiento del producto, y por sus lentos efectos en el empleo, los ingresos y el bienestar social. En otras palabras, en Perú se ha obtenido hasta el momento lo que normalmente se espera de un modelo de ajuste extremadamente neoliberal: crecimiento sin desarrollo. La pregunta central es determinar si esta situación es una etapa transitoria en el camino hacia el desarrollo o si es una situación que no tiene mecanismos para pasar del crecimiento al desarrollo, y requiere de correcciones. En el primer caso es poco lo que se debe hacer desde la política económica, sólo es necesario esperar pacientemente a que lo sembrado por las reformas comience a dar frutos en la producción, el empleo, los ingresos y el bienestar. En el segundo caso es preciso realizar varios ajustes a las reformas y a la política económica; de lo contrario, el ajuste estructural se hará insostenible desde un punto de vista económico, pero sobre todo desde el punto de vista socio-político.

A estas alturas del ajuste estructural, el análisis de economía política comienza a desempeñar un papel muy importante para definir si es o no sostenible, en la medida en que los intereses económicos y la estructura de la propiedad se han redefinido. Se observa ya quiénes están ganando y quiénes están perdiendo; y, por lo que señalan las encuestas, los que están perdiendo son mayoría y desaprueban la política económica². En consecuencia, en las elecciones del año 2000, el apoyo al ajuste estructural vigente puede terminar y eventualmente puede volverse a mover el péndulo peruano en dirección opuesta. Obviamente, si las formas democráticas se mantienen.

Para entender cuáles son los logros y limitaciones del ajuste estructural peruano, y sobre todo para proponer reajustes en las reformas y en la política económica, es necesario analizar las principales características del modelo de ajuste aplicado, sus principales resultados y su economía política. El objetivo de esta ponencia es presentar un resumen sucinto de nuestras investigaciones al respecto³, sustentando la hipótesis que el PAE peruano se encuentra bloqueado para el desarrollo, de no entrar en una nueva etapa en la cual se trabaje por su *sostenibilidad*.

El modelo peruano: ajuste radical por eficiencia

En agosto de 1990, el gobierno de Alberto Fujimori lanzó su programa de estabilización; y a partir de febrero de 1991, se puso en marcha el proceso de reformas. Se adoptó un programa de **ajuste radical neoliberal**, cuyo objetivo era la eficiencia económica⁴.

Las principales características del PAE fueron delineadas por la situación de crisis precedente y por la ausencia de una alternativa de programa del propio gobierno de Fujimori, confirmando la teoría según la cual cuanto mayor debilidad institucional y política, más grados de libertad tiene el gobierno que hace el PAE. Dichas características configuran un modelo radical de la versión "Consenso de Washington":

1. No se planteó una secuencia precisa entre el programa de estabilización y las reformas, que permitiera reducir los costos económicos y sociales del ajuste. Las reformas se iniciaron antes que los precios relativos estuvieran estabilizados

1 Investigador del Instituto de Estudios Peruanos (IEP).

2 En una última encuesta de opinión de Imasen en Lima Metropolitana, el 67% de los encuestados desaprueba la política económica y sólo el 26.8%, la aprueba. Por otro lado, a la pregunta "En su opinión, ¿a quién beneficia la política de este gobierno?", las respuestas principales fueron: 28.8% a los extranjeros, 27.3% a los ricos, 19.8% a los empresarios, 5% a los pobres y 4.5% a la clase media (Diario *La República*, Lima: 30.8.97).

3 Gonzales de Olarte, Efraín, *Economía política del ajuste estructural en el Perú, 1990-1996. Posibilidades y limitaciones*, Documento de trabajo, Lima: CIE-IEP, en proceso de edición, 1997; Gonzales de Olarte, Efraín y Cecilia Lévano de Rossi, *Precios relativos, brechas macroeconómicas e impactos sectoriales: un nuevo modelo de crecimiento*, Documento de trabajo, Lima: IEP, en preparación, 1997.

4 Gonzales de Olarte, Efraín, *op. cit.*

y alineados, y antes de alcanzar los equilibrios macroeconómicos deseados. Al parecer había prisa por avanzar todo lo posible, para que el ajuste fuera irreversible, aprovechando la debilidad institucional de los grupos de interés afectados por el ajuste.

2. Las reformas tampoco tuvieron una secuencia, la liberalización del mercado financiero al inicio del PAE, en lugar de hacerlo al final, y la demasiado rápida liberalización comercial generaron varios problemas: la sobrevaluación del tipo de cambio, el alza de las tasas de interés y el cierre de una parte importante de la industria, tal como veremos más adelante.
3. No hubo ningún debate, ni menos acuerdo político, sobre el contenido y la secuencia del PAE, tampoco hubo algún comentario o pronunciamiento de los gremios empresariales o de los trabajadores. Es decir, no hubo ninguna presión de los grupos de interés para influir sobre el contenido del PAE. Los únicos interlocutores fueron: el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y los países del "grupo de apoyo"⁵. Al resto del país se le informó hechos consumados.

Siete años después de iniciado el PAE, el ajuste peruano sigue sustentado en la política macroeconómica y carece de políticas sectoriales y sociales capaces de compensar e igualar oportunidades. En consecuencia, el PAE aún no ha puesto al Perú en la senda del desarrollo, es decir, del crecimiento estable, equitativo y sostenible. Hay indicadores de que el "modelo de ajuste radical", basado sólo en la política macroeconómica, requiere de modificaciones, incorporar políticas de fomento sectorial y una política social coherente, lo que implica precisar criterios de planificación de la estrategia de desarrollo. Obviamente, al incorporar armónicamente las políticas sectoriales y sociales, se incluye entre los objetivos de la política económica la generación de empleo y el establecimiento de mecanismos redistributivos.

Los principales componentes del PAE

El programa de estabilización

El objetivo del programa de estabilización de agosto de 1990 fue controlar la hiperinflación y reincorporarnos al sistema financiero internacional pagando la deuda externa. Un objetivo de política interno y otro externo. Así, el ajuste de los precios relativos y los equilibrios macroeconómicos serían un resultado subordinado del tipo de programa escogido para disminuir la inflación y para reconstituir las reservas internacionales netas. Aquí desempeñó un papel importante la dolarización generada por la hiperinflación precedente, que condicionó el tipo de ajuste y sentó las bases para el atraso cambiario.

Los ejes del programa de estabilización fueron la disciplina fiscal y la elección de un ancla monetaria en lugar de un ancla cambiaria, contrariamente a lo que se hizo en otros países⁶, en combinación con una política monetaria extremadamente restrictiva, donde la expansión de la oferta monetaria y el tipo de cambio dependía del superávit fiscal. Como este tipo de programa de estabilización requiere de recursos monetarios adicionales, las reformas, sobre todo la privatización, fueron consideradas como complementos indispensables por el flujo de divisas que generan.

Para mantener este esquema de **política centrada en el sector fiscal**, prácticamente como único instrumento de política, se puso en marcha la reforma de la administración fiscal, la que formó parte tanto del programa de estabilización como de las reformas.

Así, el programa de estabilización correspondió al modelo radical, similar al aplicado en Chile a mediados de los años setenta⁷. Tal como dice la teoría, un programa de estabilización radical no sólo es posible por la debilidad de los grupos de interés económico (gremios y sindicatos) y de los partidos políticos, sino porque pese a la crisis externa no había una falta absoluta de divisas.

5 Gonzales de Olarte, Efraín, "Economic Stabilization and Structural Adjustment Under Fujimori", en *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, vol. 35, No. 2, 1993.

6 Dornbusch, Rudiger, *De la estabilización al crecimiento en América Latina*, Santiago de Chile: CINDE, 1992; Meller, Patricio, "Ajuste y reformas económicas en América Latina: problemas y experiencias recientes", en *Pensamiento Iberoamericano*, No. 22/23, Tomo II, Madrid: Instituto de Cooperación Iberoamericana, 1993, pp. 15-58; Sheahan, John, "Adjustment Programs and the Character of Development: Comparisons of Chile, Mexico and Peru", Ponencia presentada en el Seminario Internacional *De ajustes al desarrollo: perspectivas de la economía peruana en crecimiento, empleo y descentralización*, Lima: IEP, 1995.

7 Sheahan, John, *op. cit.*

impidiendo realizar una drástica devaluación, lo que a su vez ocasionó una reducción gradual de la inflación. Todo esto generó **credibilidad** en el programa, aunque su carácter sostenible quedó como una incógnita a ser despejada posteriormente.

Las reformas económicas

Las reformas económicas tuvieron dos objetivos. En el corto plazo, complementar el programa de estabilización y, en el largo plazo, desarrollar un capitalismo de mercado libre, paralelamente a la reducción del tamaño del Estado y del cambio de sus funciones. Se espera que el resultado final sea el cambio del patrón de crecimiento, sustentado en un incremento sustantivo de las exportaciones, y que el régimen de acumulación esté basado en el ahorro e inversión privados. Para tal fin, era necesario cambiar las reglas de juego, sobre todo en lo relacionado con la asignación de recursos. La idea es que los incentivos brindados por las reformas cambiaran los comportamientos microeconómicos, que sean más individualistas y privatistas.

La liberalización comercial y financiera iniciaron las reformas y fueron hechas de manera simultánea, acompañadas de un proceso de desregulación de toda la economía; luego, se procedió con la reforma de la administración fiscal; y posteriormente, comenzó la privatización de las empresas públicas y del sistema de pensiones de jubilación. Como hemos señalado, las reformas no tuvieron otro objetivo que complementar la estabilización en varios aspectos y se llevaron a cabo sin un plan pre-establecido y sin secuencia. Se trataba de avanzar lo más posible en todos los frentes, para evitar posibles retrocesos, reversiones del proceso o colusiones de los sectores, los cuales al contar con más tiempo se organizarían para ser menos afectados o para beneficiarse de ellas⁸. Obviamente, como la fragilidad institucional y política generaba incertidumbre sobre la aceptación de las reformas, la respuesta era emprenderlas de manera simultánea.

La liberalización comercial y financiera

El punto de partida de la liberalización de mercados fue la eliminación del sistema de cambios múltiple y la puesta en marcha de la "flotación sucia"⁹ del dólar. Esta medida tuvo efectos inmediatos sobre el comercio exterior y sobre el mercado financiero, pero también fue una señal de mediano plazo, pues anunciaba un futuro liberal.

La liberalización con la estabilización generaron la sobrevaluación del tipo de cambio, que neutralizó el efecto de la rebaja de aranceles. La combinación de tasas de cambio real barata y de aranceles bajos¹⁰ ha generado dos problemas y un cambio. El primero, una reducción drástica de la protección efectiva, cuyo efecto ha sido el cierre parcial, la reconversión, fusión o la liquidación de un gran número de empresas industriales¹¹. El segundo, un aumento acelerado de las importaciones que ha generado un déficit comercial sostenido y creciente desde 1991 (véase el cuadro 1). En el largo plazo, la liberalización comercial con atraso cambiario y aranceles bajos, obligará a aumentos sustantivos de productividad como condición para que el sector industrial o agrícola sean competitivos.

La temprana liberalización financiera tuvo su origen no sólo en el apuro de imponer el neoliberalismo, sino sobre todo en la necesidad de subsanar el carácter restrictivo de la política monetaria, tratando de incrementar el grado de intermediación financiera, que hacia 1990 se había reducido enormemente, y atraer al capital financiero internacional. Esta medida ha sido otra de las principales causas del atraso cambiario.

La liberalización financiera fue complementada con la liquidación de toda la banca de fomento y con la creación de nuevos intermediarios financieros, provenientes de la privatización del sistema de pensiones de los trabajadores. Además, las compensaciones por tiempo de servicios (CTS) fueron obligatoriamente depositadas en los bancos comerciales, con restricciones de retiro por parte de

8 Martinelli, César y Mariano Tomassi, *Sequencing of Economic Reforms in the Presence of Political Constraints*, Los Angeles: University of California, Department of Economics, 1993.

9 En un régimen de "flotación sucia", el tipo de cambio flota en el mercado. Sin embargo, el Banco Central de Reserva interviene comprando o vendiendo dólares cuando lo considera necesario. En realidad, es un régimen de tipo de cambio controlado.

10 En 1997 se redujo al 12% y 20%, con sobretasas para el sector agropecuario, uno de los aranceles promedio más bajos de América Latina.

11 Abugattas señala que en 1992 había 1,500 empresas del sector industrial paralizadas; que la capacidad instalada utilizada promedio era de 52% en 1991 y subió hasta 61.6% en 1995, siendo el sector productor de bienes de capital el más afectado. Véase Abugattas, Luis, "Estabilización, reforma estructural e industria en el Perú: 1990-1995. Lineamientos para una política de desarrollo industrial", en *Socialismo y Participación*, No. 74, Lima: CEDEP, junio 1996, pp. 9-40.

Cuadro 1
PERÚ: INDICADORES MACROECONÓMICOS, 1980-1996

	1980-1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996*
Producción e inflación												
Producto Bruto Interno (PBI)												
(millones de n. soles de 1979)	3,605	3,904	4,235	3,881	3,429	3,244	3,335	3,287	3,497	3,954	4,233	4,318
PBI per cápita	197.1	196.0	208.2	187.0	162.0	150.4	151.8	147.0	153.8	171.0	179.9	180.0
Tasa de inflación anual en %	108.1	62.9	114.5	1,722.3	2,775.0	7,650.0	139.2	56.7	39.5	15.4	10.4	11.9
Crecimiento económico (en % anual)												
Tasa de crecimiento del PBI	-1.3	9.2	8.5	-8.4	-11.6	-5.4	2.8	-0.9	5.8	13.9	7.7	2.0
Tasa de crecimiento del PBI per cápita	-3.5	6.9	6.2	-10.2	-13.4	-7.1	0.9	-2.6	4	12	5.9	0.2
Determinantes del crecimiento												
Consumo												
Privado		14.9	9.8	-7.4	-17.1	-2.4	1.9	1.8	4.5	9.9	7.6	
Público		3.5	5.9	-15.8	-7.3	-10.0	1.9	2.7	3.1	8.4	9.8	
Inversión bruta		32.6	28.2	-9.4	-32.5	14.6	11.3	-1.1	11.0	28.2	19.4	
Exportaciones		-10.2	-7.3	-7.3	18.7	-14.9	11.5	0.7	3.6	18.7	8.1	5.8
Importaciones		20.4	14.8	-9.0	-25.3	11.9	20.1	10.0	1.3	20.0	25.9	6.8
Ahorro e inversión (% del PBI)												
Ahorro interno	21.1	14.7	15.6	15.0	17.1	12.3	13.6	11.9	13.3	16.9	17.0	
Privado	23.1	15.9	19.3	20.9	21.9	16.0	12.6	10.9	11.4	14.0	14.6	
Fondo privado de pensiones									0.3	0.5	1.0	
Público	-2	-1.2	-3.7	-5.9	-4.8	-3.7	1.0	1.1	1.9	2.9	2.4	
Ahorro externo	0.6	5.6	5.5	7.0	0.7	3.4	3.1	4.5	5.2	5.1	7.2	
Ahorro total	21.7	20.3	21.1	22.0	17.8	15.7	16.7	16.4	18.5	22.0	24.2	
Inversión bruta fija	22.0	18.6	17.9	19.7	16.8	14.9	14.5	15.2	16.8	21.0	23.4	
Pública	6.4	5.2	4.1	3.4	3.6	2.7	2.7	3.1	3.4	3.9	4.1	
Privada	15.6	13.4	13.7	16.3	13.2	12.2	11.7	12.0	13.4	17.1	19.3	
Inversión total	23.8	20.3	21.1	22.0	17.7	15.7	16.7	16.5	18.5	22.0	24.2	
Brecha ahorro interno/inversión	-2.7	-5.6	-5.5	-7.0	-0.6	-3.4	-3.1	-4.6	-5.2	-5.1	-7.2	
Sector público no financiero (% del PBI)												
Ingresos corrientes	48.8	32.9	26.6	23.5	20.5	23.1	24.9	26.3	25.7	26.1	26.1	
Gastos corrientes	48.3	34.1	30.2	28.6	24.9	26.5	23.9	25.2	23.7	23.2	23.7	
Ahorro corriente	0.5	-1.1	-3.6	-5.2	-4.4	-3.4	1.0	1.1	2.0	2.9	2.4	3.4
Ingresos de capital	0.9	0.3	0.3	0.2	0.3	0.1	0.2	0.4	0.5	4.5	1.6	3.5
Gastos de capital	9.3	5.3	4.5	3.6	3.6	2.7	3.1	4.2	4.6	5.1	5.1	4.8
Resultado económico	-7.9	-6.2	-7.8	-8.6	-7.7	-6.0	-1.9	-2.7	-2.1	2.3	-1.1	2.3
Presión tributaria	14.4	10.3	7.9	7.2	5.6	8.2	8.7	9.8	9.9	10.6	11.1	12.0

continúa

sus titulares. De esta manera, el ahorro forzado de los trabajadores se ha constituido en uno de los pilares para formar el mercado de capitales, lo que define claramente la filosofía capitalista del ajuste estructural.

Así, la prematura liberalización comercial y financiera, combinada con la política monetaria restrictiva y el atraso cambiario, han contribuido a que las altas tasas de interés bajen muy lentamente y a una mayor dolarización¹². Todos estos efectos van en la dirección contraria a lo esperado como objetivos del PAE.

El efecto social de la liberalización comercial y financiera ha sido el incremento de las ganancias y la importancia económica de los sectores que controlan el comercio y la banca, en detrimento de los agricultores e industriales. Es decir, el poder económico se ha ido trasladando de la esfera de la producción a la esfera de la circulación.

La desregulación de mercados

La desregulación se hizo, en su mayor parte, con el mismo estilo del resto de reformas: lo más rápido posible y sin planificación.

El mercado de cambios y el mercado financiero, cuyas tasas de cambio y de interés las regulaba tradicionalmente el Banco Central de Reserva, fueron desregulados desde el inicio del PAE y al eliminarse los controles de precios y los subsidios en agosto de 1990, se completó la primera etapa de la desregulación.

También se desreguló el mercado de transportes urbano y rural, y se privatizaron las líneas de transporte¹³. En este sector se ha demostrado que el mercado requiere de un firme marco regulatorio, es decir, de normas y organismos del Estado capaces de balancear eficiencia con bienestar.

El mercado de trabajo fue progresivamente flexibilizado hasta llegar a la eliminación de la estabilidad laboral. En el caso de los trabajadores del sector público, se declaró en reorganización la administración pública, incluyendo severos pro-

gramas de reducción de personal (con incentivos de retiro voluntario), privatizando empresas, con concursos de méritos y la no renovación de contratos. Por otro lado, se desreguló la fijación del salario mínimo, se eliminaron los reajustes salariales para los trabajadores sin negociación colectiva, se redefinió la negociación colectiva y el derecho de huelga¹⁴. Además, se prohibió la indexación salarial y se estableció relacionar los ajustes salariales con los aumentos en la productividad. El resultado progresivo de esta reforma fue el incremento de la oferta laboral, sobre todo para los trabajadores no calificados, la disminución de los sueldos y salarios reales, y el aumento del desempleo y el subempleo (véase el cuadro 1).

El mercado rural de tierras no tenía existencia legal hasta 1991. En 1995, 25 años después de la Ley de Reforma agraria, se aprobó la Ley de Tierras (No. 26505) que consolida la existencia del mercado de tierras.

Las privatizaciones

La privatización se inició con la venta de empresas públicas y, posteriormente, con la transferencia de ciertas funciones y servicios del Estado al sector privado. Esta es probablemente la reforma más importante, puesto que está cambiando la estructura de la propiedad y empresarial, constituye el incentivo para atraer al capital extranjero, y contribuye a redefinir la ideología económica.

A pesar de que la privatización de las empresas públicas comenzó en junio de 1991, ésta no ha terminado aún. Hasta fines de 1996, el gobierno ha vendido 83 empresas de las 186 que existían y ha acumulado 6,339.8 millones de dólares por concepto de dichas ventas, algo así como el 7% del producto bruto interno (PBI). El fondo de privatizaciones es un "colchón" de recursos, una especie de seguro antiriesgo, anti-*shocks* exógenos o, si se quiere, un fondo político que da varios grados de libertad al gobierno frente a posibles problemas futuros.

Las privatizaciones de empresas públicas han tenido impactos sustantivos a nivel macroeconómico.

12 Dancourt, Oscar, *Desinflación, retraso cambiario y dolarización: Perú 1990-1992*, Foro Económico VI, Lima: Fundación Friedrich Ebert, 1992.

13 La desregulación de este sector, dentro de un contexto de liberalización comercial y con un tipo de cambio sobrevaluado, permitió la rápida importación de vehículos, sobre todo usados, que congestionaron el tránsito en todas las ciudades del Perú, especialmente en Lima. Asimismo, se generaron muchas externalidades negativas: contaminación ambiental, congestión vehicular y un dramático aumento de accidentes de tránsito.

14 Verdera, Francisco, "Evaluación de la reforma laboral peruana, 1990-1995", en *Boletín de opinión*, No. 27, Lima: CIE, junio 1996, pp. 3-10.

en dirección contraria a los objetivos teóricos del PAE; mientras que desde un punto de vista microeconómico la situación ha ido en la dirección esperada.

El problema es que un grupo importante de empresas privatizadas han pasado de una situación de monopolio público a una de monopolio privado (teléfonos, electricidad y gas). Frente a esta imperfección de los mercados, la regulación estatal es débil¹⁵ y los precios han aumentado sustantivamente en relación con los precios pre-privatización y son más altos que los precios internacionales de los mismos servicios. En consecuencia, la privatización aún no ha conducido a una mayor eficiencia, sino a una pérdida de bienestar.

Desde el punto de vista microeconómico, las privatizaciones están desempeñando un papel importante para atraer la inversión extranjera por dos vías. Este objetivo indirecto de la privatización se está convirtiendo en una de las piezas importantes del régimen de acumulación y de atracción de la inversión extranjera. Hasta octubre de 1996, la inversión extranjera registrada en la Comisión Nacional de Inversiones y Tecnologías Extranjeras (CONITE) era de 5,888 millones de dólares, la inversión pendiente de registro de 1,783 millones de dólares y la inversión en la Bolsa de Valores de Lima de 3,368 millones de dólares, lo que hace un total de 11,019 millones de dólares¹⁶. Desde los años cincuenta, la inversión directa y especulativa extranjera no ha sido tan elevada.

Además de las privatizaciones de empresas públicas, el gobierno ha privatizado buena parte del sistema previsional, el fondo de retiro y el fondo de pensiones de jubilación de los trabajadores. Esta reforma tiene, sin embargo, dos objetivos distintos: en el largo plazo, privatizar el sistema de pensiones; y en el corto y mediano plazo, servir de base para la formación de un mercado de capitales, a partir del ahorro de los trabajadores.

La reforma fiscal

La reforma de la administración fiscal ha sido la más importante reforma institucional del sector público. Con este propósito fue reorganizada la

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) u oficina de impuestos, bajo el principio de la autonomía administrativa, para lo cual se le ha asignado como presupuesto el 2% del total de impuestos que ellos recauden.

Esta reforma ha tenido bastante éxito, tal es así que en relativamente poco tiempo se ha logrado una formalización tributaria considerable. En 1990, 1,212 contribuyentes principales aportaban entre el 68% de la recaudación total y el número de contribuyentes registrados era de 287,000, proporciones que son bajísimas para un país de 22 millones de habitantes y 7 millones de fuerza laboral. En 1996, el número de contribuyentes registrados llegó a 1,749,000, aunque sólo 7,858 contribuyentes siguen explicando dos tercios de la recaudación. Esto señala un problema de fondo: la profunda desigualdad distributiva en el Perú, sobre la cual la reforma fiscal no ha tenido impacto alguno.

El programa social del PAE

La administración de los programas sociales de emergencia fue centralizada en el Ministerio de la Presidencia, una suerte de Secretaría de Estado, encargado de varios programas: FONCODES (Fondo Nacional de Compensación y Desarrollo Social), PRONAA (Programa Nacional de Asistencia Alimentaria), INABIF (Instituto Nacional de Bienestar Familiar), entre otros. El FONCODES, que es el programa de emergencia con mayor presupuesto, gastó 542 millones de dólares entre noviembre de 1991 y agosto de 1995; es decir, 141 millones de dólares por año y 13 dólares por cada persona en situación de pobreza o 30 dólares por cada peruano extremadamente pobre¹⁷, lo que representa apenas el 2.5% del salario mínimo anual.

El gasto social total que incluye educación, salud, vivienda, y todos los programas anteriores, representa el 6.4.% del PBI y un tercio del gasto público total en 1996. Estos niveles y montos de gasto social son insuficientes frente a las necesidades de la población. Sin embargo, el gobierno gasta aproximadamente el mismo monto en el pago de la deuda externa y en defensa. Obviamente existe un *trade-off*, definido en función de la alianza política detrás del gobierno.

15 Salvo el Organismo Supervisor de Inversión Privada en Telecomunicaciones (OSIPTEL), que regula las tarifas a Telefónica del Perú (que goza de un monopolio autorizado hasta 1999), en los sectores de energía sólo en 1996 se ha creado un organismo regulador (OSICRE) y en el resto de sectores monopólicos, simplemente no hay regulación.

16 Diario *El Comercio*, Lima: 13.10.1996.

17 El Perú tiene 23.5 millones de habitantes, de los cuales 49% son pobres y 20% extremadamente pobres.

La relativa debilidad del gasto social en Perú ha sido consecuencia también de la falta de presión social sobre el gobierno, que puede obligar a mejorar y descentralizar la educación, salud y los programas de emergencia.

La ausencia de políticas sectoriales¹⁸

El PAE peruano se ha caracterizado por no tener políticas sectoriales¹⁹. Las principales razones de esta ausencia son:

1. Los sectores productivos empresariales organizados en gremios no tuvieron inicialmente alguna propuesta alternativa al programa económico del gobierno, y apostaron al candidato Vargas Llosa y al FREDEMO.
2. Los gremios empresariales como la Sociedad Nacional de Industrias, la Asociación de Exportadores, la Sociedad Nacional Agraria y la Confederación de Instituciones Empresariales Privadas (CONFIEP), y los gremios de trabajadores son instituciones relativamente débiles, lo cual no les permite hacer los *lobbies* necesarios para influir en el gobierno o ser escuchados por el gobierno a través de la opinión pública.
3. Se ha generado una nueva ideología, según la cual el Estado es sinónimo de ineficiencia y corrupción, y que sus funciones se deben reducir a las esenciales, suministrar educación, salud e infraestructura. Obviamente, bajo esta ideología, las políticas sectoriales suenan a privilegios y a tratamiento diferenciado basado en un poder discrecional. Es decir, a populismo.

La ausencia de políticas sectoriales se refleja en el presupuesto asignado a los respectivos ministerios. En 1996, seis años después del inicio del PAE, el presupuesto destinado a los ministerios de los sectores de agricultura, pesca, energía y minas e industria, que en su conjunto representan el 45% del PBI, fue apenas del 5.8% del total del sector público y menos de 0.69% del PBI. En el sector industrial, el gobierno ha destinado en los últimos cuatro años el 0.06% del PBI. Es decir, no hay

política industrial que funcione con tan ínfimo presupuesto.

Del ajuste estructural al bloqueo para el desarrollo

El proceso de ajuste estructural ha llegado a una situación de bloqueo, que es resultado de cómo se hizo el PAE, de la débil participación de los agentes económicos nacionales en el diseño de las políticas y de la alianza entre el presidente Fujimori, los organismos internacionales y los militares²⁰. Este bloqueo no permite pasar del crecimiento al desarrollo con *sostenibilidad* y equidad, no sólo por razones instrumentales, sino sobre todo por razones institucionales y políticas.

1. Los tercios desequilibrios macroeconómicos

Seis años después de iniciado el ajuste, se han ido acumulando los desequilibrios macroeconómicos, del sector externo y del financiamiento del crecimiento, y del sector fiscal, que tuvo una evolución fluctuante por razones de política. En 1995, el déficit del comercio exterior de bienes y servicios fue de 2,892 millones de dólares, equivalente a 50% de las exportaciones, y el déficit en la cuenta corriente fue de 7.2% del PBI, que equivalía al déficit de ahorro interno para financiar la inversión total. Si bien hacia mediados de 1997 se ha reducido el déficit externo, las razones de su reducción parecen estar vinculadas a factores de coyuntura (véase el cuadro 1). Para lograr mejores resultados, obviamente el gobierno debería contar con mayores instrumentos, pero ello significaría una revisión de los fundamentos del modelo del PAE escogido por el gobierno, para lo cual sería necesario ya sea un cambio de régimen de política económica, lo que no es posible dados los acuerdos del gobierno con el FMI, BM, BID y sus acreedores, o un cambio en el régimen político, lo que no es posible hasta las elecciones del año 2000.

2. "Precios-correctos-equivocados"

Estos desequilibrios se deben al conjunto de precios relativos²¹ generados por el ajuste y por las reformas institucionales. El atraso del tipo de

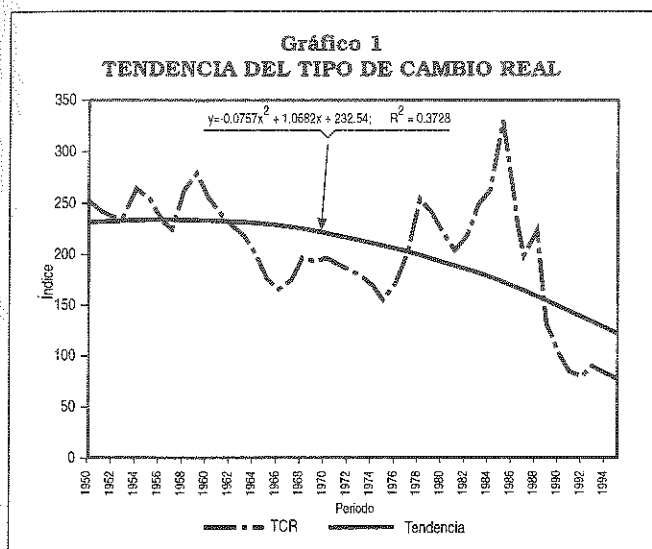
18 La teoría del ajuste estructural exitoso señala la importancia de las políticas sectoriales. Sheahan sostiene que uno de los ejes del éxito chileno fue haber incorporado y planificado políticas sectoriales, cuyo objetivo fue desarrollar los sectores dinámicos en una perspectiva exportadora, aún cuando en el plano macroeconómico hayan conservado los equilibrios y el alineamiento de precios relativos, bajo un régimen de libre mercado. Véase Sheahan, John, *op. cit.*

19 Esto no significa que existan programas y acciones puntuales en cada ministerio de línea, pero en su conjunto no llegan a constituir una política del sector con objetivos, secuencia y planeamiento. Además, este problema se refleja en el exiguo presupuesto de los ministerios sectoriales.

20 Gonzales de Olarte, Efraín, *Economía política del ajuste estructural en el Perú, 1990-1996. Posibilidades y limitaciones*, Documento de trabajo, Lima: CIE-IEP, en proceso de edición, 1997.

21 Ver Gonzales de Olarte, Efraín y Cecilia Lévano de Rossi, *op. cit.*

cambio, las aún altas tasas de interés, los servicios públicos caros y los bajos salarios reales (véase el cuadro 1) son "precios correctos equivocados" (*right-wrong-prices*)²², en el sentido que han sido generados por una economía de mercado, en teoría, liberada. Sin embargo, están equivocados porque no constituyen un incentivo para el crecimiento de largo plazo, basado en una economía exportadora. En el gráfico 1 presentamos el resultado de un análisis de cointegración del tipo de cambio real de largo plazo, y se observa que la tendencia decreciente no es corregida por el PAE. Las tasas de interés tampoco se pueden corregir sin flexibilizar la rígida política monetaria, lo cual es casi imposible porque es uno de los ejes del programa. Las altas tarifas públicas se podrán reducir si sólo se ampliara drásticamente la base de contribuyentes.



3. El peso de la deuda externa

La carga de la deuda externa sobre el gasto público, el ahorro interno y la balanza de pagos, limita las posibilidades de crecimiento futuro. Quizás por esta razón y por la debilidad institucional del gobierno fujimorista, no se ha contado con una estrategia de negociación de la deuda externa claramente debatida y difundida, ni con un *timing* favorable.

Dadas las cuestionadas negociaciones de la deuda, se estima que Perú deberá desembolsar

un promedio de 1,840 millones de dólares anuales, a partir de 1997, para servir el conjunto de la deuda externa, lo que equivaldría a un cuarto de las exportaciones y un quinto del gasto público. Esto significará una reducción de la demanda interna y la salida de divisas sin contrapartida, es decir, una reducción de los recursos para el crecimiento y una presión fiscal sobre los contribuyentes muy elevada.

4. La dificultad de utilizar los fondos de la privatización

A diciembre de 1996 se había acumulado 6,340 millones de dólares por concepto de privatizaciones de las empresas estatales, casi 3/4 del presupuesto fiscal y casi cuatro veces la inversión pública anual. Sin embargo, el gobierno no puede utilizar estos recursos porque, dentro del esquema del PAE peruano, una inyección de dólares adicional generaría un mayor atraso cambiario y presiones inflacionarias, a menos que se utilicen estos recursos para pagos o recompras de deuda externa.

Esta situación bloquea las posibilidades de convertir al Estado en un promotor más activo del desarrollo, a partir de la utilización productiva de estos recursos, y genera la paradoja de un país que teniendo escasez crónica de inversión²³ por falta de financiamiento, cuando lo tiene no lo puede utilizar.

5. Debilitamiento de la relación entre producción y empleo-ingresos

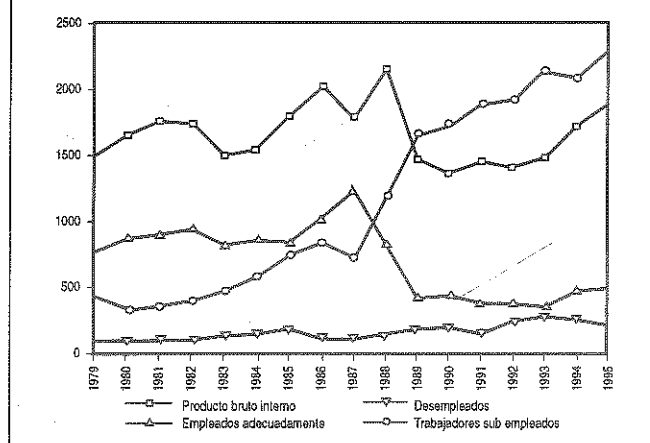
El progresivo debilitamiento de la relación entre el nivel de actividad económica y el empleo está generando un descontento y un conflicto social creciente. Una de las principales características estructurales de la economía peruana ha sido la débil relación existente entre el crecimiento del producto y del empleo. Esta relación se hizo más débil a partir de la hiperinflación y el ajuste de 1988, y aún más desde 1990.

En el gráfico 2 se puede observar que entre la evolución del PBI y los adecuadamente empleados existía una relación positiva hasta el año 1987, año en que se produce una caída muy fuerte del empleo adecuado (se reduce en dos tercios), y a partir de 1989-1990 no se vuelve a recuperar, pese al crecimiento del PBI. Por otro

22 Alice Amsdem, al estudiar el desarrollo de los países del Sudeste asiático, concluyó que una de las principales razones del éxito de estos países fue que mantuvieron "precios equivocados correctos" (*wrong right prices*). Es decir, precios que durante largo tiempo estimularon las exportaciones y el cambio tecnológico.

23 Gonzales de Olarte, Efraín, *Inversión privada, crecimiento y ajuste estructural en el Perú, 1990-1995*, Documento de trabajo No. 81, Lima: CIE-IEP, 1996.

Gráfico 2
LIMA: PRODUCTO BRUTO INTERNO Y EMPLEO, DESEMPLEO Y SUBEMPLEO
 (millones de soles de 1979 y miles)



lado, el subempleo que creció moderadamente hasta 1987, tuvo un drástico incremento hacia 1989 y, desde entonces, no ha dejado de incrementarse. En el desempleo abierto no se produjeron cambios espectaculares: desde 1979 se observa una tendencia levemente creciente, que se ha incrementado ligeramente a partir de 1991 por el ajuste estructural.

Nuestro análisis econométrico ha arrojado los siguientes resultados²⁴: (i) La relación entre empleo y producto se ha debilitado desde 1990; (ii) Las tasas de crecimiento del desempleo y el subempleo con relación a la tasa de crecimiento del PBI han mostrado un ligero incremento; (iii) Las correlaciones entre producto y empleo se han reducido al comparar los periodos 1979-1995 y 1979-1990.

Esta nueva dinámica sería consecuencia de tres factores importantes: (i) La reforma laboral, que ha llevado al despido masivo de empleados públicos y privados; (ii) La liberalización comercial y el atraso cambiario, que han originado el cierre de empresas y el uso limitado de la capacidad instalada del sector industrial por debajo de 60% en promedio, con el consiguiente desempleo y subempleo; (iii) Los precios relativos que, por un lado, abaratan los bienes de capital importados, incentivan la adopción de cambios tecnológicos ahorradores de mano de obra; y,

por otro, abaratan las importaciones sustitutas, reduciendo la demanda de la producción doméstica y, en consecuencia, del empleo.

El déficit de demanda de empleo con relación a la creciente oferta de trabajadores está generando una gran desconfianza sobre los beneficios de largo plazo del PAE. Esto se traduce en un creciente descontento de la población respecto de la política económica, porque no crea suficiente empleo²⁵.

6. La persistencia de la inequidad y la "ley del 7%"

El ajuste estructural no parece estar corrigiendo los determinantes de la pobreza, pues está generando un modelo económico que tiende a concentrar la riqueza y a crear poco empleo. Después de seis años del ajuste estructural del gobierno de Fujimori, el 49% de la población está bajo la línea de pobreza y el 16.6% es extremadamente pobre. Lo más saltante es que el ajuste estructural ha reducido la pobreza con relación a 1991, pero no respecto de 1986.

El aspecto más interesante de esta evolución es la relación entre la evolución del nivel de actividad económica y las variaciones de la pobreza y la desigualdad distributiva. La evidencia empírica sugiere que la pobreza y la desigualdad distributiva disminuye sólo cuando el PBI crece a tasas superiores al 7% al año, y que cualquier crecimiento inferior mantiene los niveles de pobreza y desigualdad existentes. Esto significa dos cosas: que no hay mejor política social que un buen crecimiento económico y que el ajuste estructural podría ser exitoso desde el punto de vista distributivo, si la economía peruana pudiese crecer a tasas elevadas de manera permanente. Como esto ha sucedido también en el pasado, en 1973-1975 y 1986-1987, convendríamos que el añorado crecimiento con redistribución en nuestro país depende de la "ley del 7%" de crecimiento del PBI²⁶.

La hipótesis teórica que subyace a la "ley del 7%" es la siguiente: "Dada la combinación de subacumulación de capital con sobrepoblación en un país o región, crecimientos menores del producto al crecimiento de la población más el incremento de la productividad, no incrementan

24 Gonzales de Olarte, Efraín, *Economía política del ajuste estructural en el Perú, 1990-1996. Posibilidades y limitaciones*, Documento de trabajo, Lima: CIE-IEP, en proceso de edición, 1997.

25 En las encuestas de opinión de Apoyo S.A., Imasen y CPI sobre los principales problemas sociales y económicos del Perú, la falta de empleo aparece en primer lugar, sobre todo en los sectores jóvenes.

26 Ley parecida a la ley de Okun sobre el crecimiento del empleo con relación al crecimiento del producto y la inflación.

sustantivamente el *stock* de capital, en consecuencia, no permitirán ocupar mayores porcentajes de la fuerza laboral. Si el crecimiento sobrepasa este nivel, debido al incremento de la inversión y el incremento de los ingresos, el empleo marginal en los sectores menos productivos (formales e informales) aumentará y, por lo tanto, la desigualdad y los niveles de pobreza retrocederán. Si no se mantiene el ritmo de crecimiento, obviamente los ingresos de dichos sectores vuelven a los niveles anteriores, que están definidos por el "piso de subsistencia".

El problema de Perú es que bajo el esquema del pago de deuda externa negociado por este gobierno, dicho crecimiento depende casi exclusivamente de la tasa de crecimiento de la inversión privada y sobre todo de la inversión extranjera²⁷, dado que la inversión pública será relativamente reducida. La ausencia de una institucionalidad creíble en el largo plazo para la inversión privada, puede bloquear el crecimiento económico en sectores de producción de bienes salariales domésticos, como la agricultura, donde la tasa de inversión es muy baja²⁸ y, en consecuencia, no se tienen las bases para una reducción progresiva de la pobreza ni una mejora de la desigualdad distributiva.

7. El déficit de la reforma del Estado o la reforma por defecto

Un factor de bloqueo, que proviene del estilo de gobierno y de la alianza política detrás del presidente, es la dificultad o desinterés del gobierno de llevar a cabo una reforma integral del Estado, capaz de convertir a la maquinaria gubernamental en un sistema de instituciones modernas y eficientes, no sólo para promover la economía de mercado y la inversión privada, sino también para redistribuir y descentralizar los niveles de gobierno. Es decir, para contribuir a generar un "estado de confianza", basado en instituciones estables y democráticas y no dependiente de la persona del presidente y de sus aliados temporales, tal como sostiene Hunt²⁹.

Sin embargo, pese a que no se ha hecho una reforma integral, el gobierno ha reorganizado algunas instituciones, ha creado nuevos orga-

nismos del Estado y ha liquidado otros, que en su conjunto constituye una reforma del Estado por defecto. Dentro de los organismos creados o reorganizados hay algunos que forman parte de un esquema de Estado moderno, tales como la SUNAT, el Instituto de Defensa del Consumidor y de la Propiedad Intelectual (INDECOPI), la Superintendencia de Administradoras de Fondos de Pensiones (SAFP), el OSIPTEL y el Fondo Nacional de Compensación y Desarrollo (FONCODES). Sin embargo, su reorganización o creación no hace parte de un plan de reforma integral del Estado peruano, sino que ha respondido a necesidades puntuales del gobierno como: aumentar la tributación, supervisar la competencia en los mercados, supervisar al nuevo sistema privado de pensiones, supervisar a las empresas privatizadas en el campo de las comunicaciones y financiar pequeños proyectos de desarrollo y de alivio a la pobreza, respectivamente.

Por otro lado, todos los ministerios, a excepción de los relacionados con las fuerzas militares, fueron "racionalizados"; es decir, se redujo el personal³⁰. La reducción de las funciones de los ministerios de producción, agricultura, minas, industria, pesca, fue un resultado de la estabilización macroeconómica y de la inexistencia de políticas sectoriales, lo que obviamente, tal como vimos en la teoría, se convierte en un problema para administrar una etapa de crecimiento posterior a la estabilización, sobre todo si se necesita priorizar sectores con mayor potencial de crecimiento. Así, lo que fue una solución para el ajuste fiscal, hoy es una desventaja para el crecimiento.

Las razones de fondo de la falta de una reforma integral del Estado son complejas, y están vinculadas a problemas de orden político y social como: ¿a quién y qué intereses representa el gobierno reformista? y ¿qué papel debe desempeñar el Estado en la economía y la sociedad peruana después del ajuste estructural?

Todas estas causales del bloqueo significan problemas que deben ser resueltos. Sin embargo, la solución de los bloqueos tiene necesariamente como pre-requisito la negociación política, que el

27 Gonzales de Olarte, Efraín, *Inversión privada, crecimiento y ajuste estructural en el Perú, 1990-1995*, Documento de trabajo No. 81, Lima: CIE-IEP, 1996.

28 *Ibidem*.

29 Hunt, Shane, "Peru: The Current Economic Situation in Long-Term Perspective in Long-Term Perspective", en Gonzales de Olarte, Efraín, *The Peruvian Economy and Structural Adjustment*, University of Miami: North-South Center Press, 1996.

30 No existe una evaluación del efecto del ajuste sobre el empleo público. Verdera señala que en Lima Metropolitana, el empleo público se redujo de 343.9 mil en 1990 a 290.9 mil trabajadores en 1995. Ver Verdera, Francisco, *op. cit.*, p. 7.

gobierno debería afrontar, porque significaría el tránsito de la autocracia a la construcción de la democracia y del crecimiento al desarrollo.

Conclusiones

El programa de ajuste de 1990-1997 ha sido uno de los más radicales en su orientación neoliberal en América Latina; al mismo tiempo, ha sido un programa con resultados muy rápidos en el plano de la estabilización y recuperación económica, pero escasos en el plano del empleo y la equidad social. Las reformas aún no terminan y requieren de reajustes para poder llevar al Perú al desarrollo; de lo contrario, el péndulo peruano se puede mover en la dirección contraria.

Como no hubo teoría de cómo hacer el ajuste, el modelo adoptado fue el **modelo neoliberal extremo** o radical, es decir, hacer todo al mismo tiempo, sin secuencia ni planificación entre la estabilización y las reformas. Se optó por lo más simple de administrar, sin avizorar los resultados que se podrían obtener en el mediano plazo con dicha estrategia.

Los resultados económicos alcanzados señalan que Perú se ha estabilizado y está creciendo, pero sobre bases aún frágiles porque existen varios bloqueos en el programa de ajuste. Si bien la inflación ha sido controlada, el Perú se ha reinsertado en el sistema financiero internacional, la confianza económica se ha restablecido y la economía crece, los mecanismos e instituciones que sostienen estos resultados son todavía débiles.

La apreciación del tipo de cambio, las altas tasas de interés, los bajos salarios y los precios públicos caros constituyen un conjunto de precios relativos que no promueven un dinamismo exportador ni uno basado en la demanda interna. Por el momento, Perú se ha convertido en una economía importadora, que financia parte de su crecimiento con ahorro externo, de ahí que mantiene dos desequilibrios fundamentales: el ahorro interno es menor a la inversión y las importaciones son mayores que las exportaciones, además de un persistente déficit en cuenta corriente.

Los avances económicos en materia productiva, de inflación y reinserción han tenido como costo social el subempleo y desempleo, la concentración de riqueza e ingreso, el encarecimiento del costo de vida, siendo su resultado que la pobreza no retrocede y la exclusión social se hace cada vez más visible, generando en el conjunto un dualismo económico y social que ha reducido la credibilidad

en el gobierno y en el mismo PAE. Así, el programa de ajuste estructural se encuentra bloqueado como promotor del desarrollo, pues ha generado situaciones de conflicto entre los resultados deseados y los resultados efectivos.

Estos bloqueos son siete:

1. Los desequilibrios macroeconómicos, externo y ahorro-inversión se han vuelto rígidos y no tienen mecanismos endógenos de corrección.
2. Los precios relativos generados por el ajuste son "precios-correctos-equivocados", es decir, son precios formados en los mercados, pero no son buenos incentivos para un desarrollo exportador generalizado.
3. Se ha generado un dilema (*trade-off*) entre el pago de la deuda externa y el crecimiento. El ahorro y la inversión públicos, que deberían ser los estabilizadores del crecimiento, han sido mediatizados por los compromisos de pago de deuda, debido a la ineficiente negociación de la deuda externa.
4. Los varios miles de millones de dólares de la privatización no pueden ser utilizados por el gobierno, sin comprometer los fundamentos de la estabilidad alcanzada.
5. El crecimiento de la producción no genera el empleo necesario para reducir el desempleo abierto y mejorar el subempleo. En consecuencia, se requiere de muy altas tasas de crecimiento para solucionar este problema, que es considerado el número uno por la población.
6. La persistencia de la desigualdad y la pobreza se debe a que el crecimiento del producto no puede mantenerse en un nivel de 7% al año, tasa que aseguraría una mejor distribución del ingreso y reducción de la pobreza (la "ley del 7%"). La política económica no ha podido ni puede promover dichas tasas de manera sostenida, a causa de los compromisos de pago de deuda, los precios relativos y la dificultad de usar los recursos de la privatización. En consecuencia, el PAE no contiene una solución de largo plazo para el conflicto distributivo. Este es un bloqueo social.
7. Finalmente, existe una contradicción entre la reforma del Estado por defecto y la reforma del Estado deseada, lo que constituye un serio impedimento para la administración de una etapa de crecimiento sostenido, para lo que se requiere de un Estado moderno y funcional.

Dichos conflictos son difíciles de revertir sin un costo político implícito, sin hacer revisiones mayores en las políticas económicas y en las reformas mismas, es decir, cambiando de régimen de política económica y/o eventualmente cambiando de gobierno.

Finalmente, ¿es el ajuste estructural peruano sostenible?³¹. De acuerdo con nuestros resultados

no lo es todavía, porque el tipo de cambio aún no cambia su tendencia decreciente de largo plazo, los conflictos distributivos no parecen tener mecanismos de corrección endógena, no existen políticas sectoriales y las instituciones del Estado aún no están diseñadas para administrar el desarrollo. Hay, pues, un largo trecho por recorrer para hacer del ajuste estructural un proceso exitoso en términos de desarrollo económico y de régimen democrático.

COMENTARIOS

Shane Hunt

Debido a la brevedad de tiempo para comentar los trabajos de Bruno Seminario y Arlette Beltrán, por un lado, y de Efraín Gonzales de Olarte, por el otro, con César Peñaranda hemos decidido comentar sólo uno de ellos. Yo me encargo del primero. Quisiera dividir la exposición en dos partes: la primera, felicitando al equipo de B. Seminario y A. Beltrán por el trabajo realizado; y la segunda, exponiendo algunas críticas que puedan sugerir líneas de investigación futura.

En la presentación realizada se puede notar la cantidad de trabajo que ambos autores, y todo su equipo, han asignado a esta tarea. El resultado es francamente extraordinario, pues han logrado algo que nadie ha hecho antes. Un estudio de esta naturaleza marca una nueva época en el estudio de la historia económica del Perú en términos cuantitativos. La metodología empleada es seria, profunda y detallada, en comparación con otros estudios similares que ellos mencionan, como los de Schydrowsky y de Boloña, ambos estudios un poco accidentados. En efecto, el primero es un trabajo que nunca ha sido publicado y fue hecho cuando el autor era alumno, cursaba su primer año de estudios de posgrado. El segundo era sólo un anexo a la tesis de doctorado, cuyo enfoque principal estuvo en otro tema. Por ello, ambos estudios fueron un poco casuales y de una intensidad y detalle que no pueden ser comparados con el estudio de B. Seminario, A. Beltrán y su equipo.

Este trabajo merece ser leído, estudiado, comentado, criticado, debatido y también revisado. Por ello, quisiera exponer una inquietud respecto de algunas conclusiones del estudio, con el fin de

indicar una dirección en la cual éste puede ser mejorado en revisiones futuras. Existe un periodo para el cual los estimados me parecen un poco extraños, específicamente los tres decenios anteriores a 1929, justamente cuando casi eran inexistentes las fuentes confiables. Al respecto, quisiera mencionar algunas estimaciones relevantes: (i) el crecimiento anual global entre 1913 y 1929 es de 5.4% para este estudio, frente a un 9% de Schydrowsky y un 4.1% de Boloña; (ii) el crecimiento entre 1900 y 1929 es de 5.0% para este estudio, frente a un 4.6% de Boloña.

Sobre la base de lo anterior cabe resaltar que, por un lado, las estimaciones de Schydrowsky son poco creíbles y, por el otro, que las estimaciones del trabajo de A. Beltrán y B. Seminario son superiores a las de Boloña en ambos periodos. El problema es que si consideramos el estudio de Maddison, que utilizó las estimaciones de Boloña para Perú en su comparación del crecimiento económico de todos los países del mundo, el crecimiento anual per cápita de Perú, entre 1913 y 1929 de 2.5%, es el más alto para América Latina, al igual que Chile. Así, a pesar de que este crecimiento estimado por Boloña ya es muy alto en comparación con otros países de América Latina, las estimaciones del estudio se encuentran por encima de ese nivel. En consecuencia, son tan altos que surge la interrogante sobre la posibilidad de sesgos hacia arriba en la metodología de estimación.

En este sentido, vale la pena mencionar la preocupación reconocida por Shydrowsky de que haya un sesgo en la disponibilidad de las fuentes básicas hacia los sectores de mayor crecimiento,

31 Rodrik, Dani, "How Should Structural Adjustment Programs be Designed", en *World Development*, vol. 18, No. 7, Oxford, Nueva York: Pergamon Press, 1990, pp. 933-947; Rodrik, Dani, "Understanding Economic Policy Reform", en *Journal of Economic Literature*, vol. 34, No. 1, Nashville TN.: American Economic Association, March 1996, pp. 9-41.

que produciría una tasa sobreestimada. Para resolver este problema, él intentó un ajuste para incorporar a los sectores no monetarios o tradicionales; pero, de acuerdo con sus estimaciones, parece que no tuvo mucho éxito. Por otro lado, los autores introdujeron un estimado para la agricultura doméstica, que supusieron crecía al ritmo de la expansión demográfica por falta de otros datos. Este supuesto debería introducir un sesgo hacia la baja en las estimaciones; sin embargo, a pesar de esto, sus estimados finales son superiores a los de Boloña. No entiendo cómo se produjo este resultado, puesto que todos sus otros estimados sectoriales son combinaciones, de alguna manera u otra más sofisticada, de las cifras de gasto público y de comercio exterior que son exactamente las mismas que utilizaba Carlos Boloña. Dado que utilizaron las mismas fuentes (aunque con distintas ponderaciones), con la excepción de una serie (la agricultura doméstica) que crece a una tasa más baja, ¿cómo es que su resultado salió más alto?

En el limitado tiempo asignado (10 minutos), concentraré los comentarios en el trabajo de Efraín Gonzales de Olarte, haciendo una recomendación, dos comentarios y una interrogante. La recomendación es incluir en el estudio un breve diagnóstico de cómo estaba el país al inicio de la década, única forma de entender, no necesariamente compartir, el porqué y cómo se hizo el ajuste estructural peruano en los años noventa. La economía que se intentaba estabilizar y ajustar no era tradicional, ni de libro de texto; además de la hiperinflación y crisis económica, había inestabilidad política y social, desorden institucional y un deterioro peligroso de la infraestructura del país a consecuencia del terrorismo y la falta de mantenimiento.

E. Gonzales critica que en el caso peruano se haya aplicado simultáneamente un programa de estabilización y el ajuste estructural. Dice además que como no hubo teoría de cómo hacer el ajuste, se hizo todo al mismo tiempo, sin secuencia ni planificación, a pesar de que en su trabajo no plantea cómo debieron hacerse las reformas, salvo indicar lo ya conocido: la reforma financiera se debe hacer al final. Al respecto, debemos indicar que por lo regulada, controlada y distorsionada que estaba la economía era indispensable aplicar de manera simultánea el programa de estabilización y el ajuste estructural; no hacerlo implicaba poner en riesgo la estabilización misma

Otro punto que es necesario considerar, y que no fue incluido en ninguno de los tres estudios, es la falta de estimados para el sector de la pequeña empresa no agrícola, es decir, el sector de artesanía y microempresa. En los últimos años hemos pensado que el fenómeno de la informalidad ha crecido rápidamente en la economía, pero en la primera mitad del siglo este sector se estaba reduciendo. Por ello, la ausencia de estimados para este sector de muy bajo crecimiento, de repente de crecimiento negativo, tiene que producir un sesgo hacia arriba de las estimaciones antes del año 1929. La mala noticia es que aún con las cifras de B. Seminario y A. Beltrán, con crecimiento posiblemente sobreestimado, se llega a la conclusión de que Perú, en el transcurso del siglo XX, tuvo el crecimiento económico más bajo que cualquier otro país latinoamericano, con la excepción de Argentina. La buena noticia, sin embargo, es que probablemente hay sesgos parecidos en las estimaciones de los otros países, aunque no estamos seguros de ello.

César Peñaranda

y limitar las posibilidades de retomar el crecimiento económico.

Con relación a la secuencia de las reformas, era necesario tener presente la forma cómo se toman las decisiones en el país. En tal sentido, se siguió lo aconsejado por el profesor Gary Becker, premio Nobel de Economía, de introducir los cambios rápidamente sin esperar descubrir la correcta secuencia de las reformas. La razón es que esto permite que la transformación sea liderada principalmente por el mercado y no por los planificadores estatales o tecnócratas. Este enfoque guió los ajustes que se hicieron en 1991 y 1992, años en los que se efectuaron la mayoría de las reformas, a partir de 1993 el ritmo disminuyó y, por cierto, están pendientes diversas reformas. La preocupación por la secuencia y la oportunidad en que se deben dar, justo los aspectos que prioriza E. Gonzales, son la explicación en gran medida de por qué a partir de 1993 se postergan muchas reformas, con perjuicio para el país.

Los elementos orientadores del ajuste estructural fueron básicamente cuatro: (i) liberar los mercados de bienes y servicios, de trabajo y financiero; (ii) propender hacia una economía exportadora; (iii) rescatar el rol de liderazgo en la economía nacional del sector privado, nacional y extranjero; y, (iv) reorientar la función y actividad del Estado, el cual en esencia debe dar la orientación macro de los

políticos, dejar la actividad empresarial y concretarse en la inversión social (salud-educación), infraestructura básica, seguridad pública y adecuada administración de justicia.

El segundo comentario es sobre la evolución de la inversión y el ahorro, indicadores que señalan que la ruta seguida es correcta. Ninguna economía puede pretender crecer si no invierte en capital humano, en capital físico productivo e infraestructura; pero para invertir se requiere de ahorro, en particular de ahorro interno que sustente la inversión necesaria. Un rápido análisis de las cifras nos indican que la evolución es positiva. Así, en 1990, la inversión era aproximadamente el 16% del PBI, mientras que en 1997 alrededor del 26%; de manera similar, el ahorro interno era en 1990 el 12% del PBI y en 1997 se estima en 20%. Es interesante señalar que el ahorro público fue negativo en la década del ochenta y que entre 1991-1997 es positivo, mostrando un incremento progresivo, y se encuentra actualmente en el entorno del 2.5% del PBI. Asimismo, es importante destacar el ahorro

personal vía las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP), alrededor del 3% del PBI. En este caso, a diferencia de Efraín que criticó las AFPs porque según él la plusvalía de los trabajadores se canaliza al mercado de capitales, debo expresar que además de garantizar una jubilación adecuada a los trabajadores, este sistema contribuye al crecimiento económico del país al viabilizar inversiones productivas.

Finalmente, una interrogante sobre lo que Gonzales de Olarte califica como bloqueos para el desarrollo originados por el proceso de ajuste. Previamente debo indicar que salvo el vinculado a la reforma del Estado, discrepo con su posición sobre los otros bloqueos. Precisamente, la interrogante es sobre uno de ellos. Efraín afirma que actualmente tenemos "precios correctos-equivocados" y que debemos buscar "precios equivocados-correctos"; ¿cómo?, ¿devaluando?, ¿fijando las tasas de interés?, ¿subsidiando los servicios públicos? Significa esto, ¿volver al pasado en manejo de política económica?

DETERMINANTES DEL COMERCIO INTERNACIONAL PERUANO: APLICACIÓN A LOS ACUERDOS DE INTEGRACIÓN

Mercedes Araoz¹
Carlos Casas
Carlos Carrillo

Perú se enfrenta en los albores del siglo XIX a los nuevos retos que implica el diseño de su política económica de apertura a nuevos mercados, en un sistema internacional organizado en bloques comerciales que a su vez se relacionan entre sí. En particular, la apertura comercial reciente y las relaciones comerciales con grupos integrados del Cono Sur tales como la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el Mercado Común del Cono Sur (Mercosur), plantean algunas interrogantes sobre el futuro desenvolvimiento de los flujos comerciales de Perú y sobre la política comercial que llevará a cabo.

De hecho, la nueva ola de integración regional en el mundo ha despertado un interés muy amplio en ella, tanto por parte de los países desarrollados como de los países en vías de desarrollo, como un paso hacia la apertura multilateral. De la misma manera, el nuevo regionalismo ha motivado la discusión teórica y práctica de sus potenciales impactos. Algunos ven en ella, el renacer de un proteccionismo regional similar a la de los años sesenta, que limitaría el libre comercio; y otros, la oportunidad de un desarrollo creciente de la apertura multilateral.

Perú no se exime de la presente discusión y, ante el dilema sobre la conveniencia de una política de apertura unilateral frente a una que implique la participación en acuerdos preferenciales de comercio o en procesos de integración, las posiciones son ambiguas. En gran medida porque se desconocen los posibles impactos que una u otra política, o la combinación de ambas, puedan generar. Sólo recientemente se han realizado estudios que tratan de evaluar y cuantificar los potenciales impactos de la apertura comercial peruana.

En este trabajo se pretende contribuir a la discusión, a través del levantamiento de información que pueda dar sustento a la toma de decisiones de política comercial. Para ello, en el presente

estudio se evalúan algunas tendencias de largo plazo de los flujos comerciales peruanos, así como su desenvolvimiento reciente, pero a un nivel más desagregado. No sólo se verifican las tendencias de largo plazo más importantes, sino sus relaciones con variables como el tipo de cambio, el ingreso y los términos de intercambio. De la misma manera, se evalúa el comportamiento, en los últimos quince años, de los principales productos de exportación y de importación según principales mercados de destino u origen. Con ello tratamos de determinar las nuevas direcciones del comercio peruano.

El trabajo de levantamiento y sistematización de la información sobre el comercio peruano es una contribución en sí misma. A éste se ha querido añadir un ejercicio de simulación de equilibrio parcial, que permita evaluar los efectos sobre el bienestar que la apertura comercial ha generado, así como señalar los posibles efectos de los acuerdos comerciales preferenciales subregionales.

En general, algunos de los resultados más saltantes de este estudio indicarían la no estacionariedad de las series de largo plazo de las variables de exportaciones y de importaciones. Este resultado señalaría que los *shocks* a los cuales se ven sometidas las series de comercio pueden tener efecto permanente, lo que implicaría que la autoridad económica tendría alguna capacidad de afectar la trayectoria de las series a través de políticas comerciales, entre las que podíamos contar, por ejemplo, con los acuerdos de integración. Las pruebas de cointegración, por su parte, indican la falta de relación entre el tipo de cambio real y la variable exportaciones agregadas y, por lo contrario, la existencia de cointegración entre las importaciones y el tipo de cambio real.

Por otro lado, del análisis de la data más reciente se evidencia cambios en cuanto a las direcciones del comercio, donde América Latina comienza a ser un socio comercial importante, desplazando en

1 Profesores e investigadores del CIUP.

alguna medida al socio comercial tradicional, Estados Unidos, especialmente en el campo de las importaciones, sobre todo de manufacturas. En general, la apertura comercial no ha afectado la estructura exportadora peruana, aunque Estados Unidos reduce su participación, incrementándose la participación de Japón y la Unión Europea. En cuanto a la diversidad de los productos exportados, no ha variado mucho y son básicamente primarios: mineros, agrícolas y pesqueros; con la excepción de algunos nuevos sectores agroindustriales.

Los ejercicios de simulación realizados, por otro lado, indicarían que la apertura comercial ha incrementado el bienestar por sí misma, más allá de los acuerdos suscritos, y, por lo menos a niveles agregados, la asociación en áreas de libre comercio como la CAN no tendría efectos de desviación del comercio para la economía peruana.

El presente estudio se ha dividido en secciones. En la primera sección se realiza una revisión teórica sobre la apertura unilateral y el regionalismo; en la segunda, se analiza las series agregadas de largo plazo del comercio peruano; para luego, en la tercera sección, evaluar las nuevas direcciones del comercio y realizar, finalmente, las simulaciones que nos permiten evaluar los efectos sobre el bienestar de la apertura.

Marco teórico

En general, un país puede discriminar entre bienes y/o países mediante su sistema arancelario. La discriminación entre bienes se produce cuando un país los grava con diferentes aranceles; mientras que la discriminación entre países ocurre cuando el país grava al mismo bien con diferentes niveles arancelarios, de acuerdo con el país de origen. La teoría de uniones aduaneras es una extensión a la teoría de aranceles que se enfoca en la discriminación de bienes, según la localización geográfica de las economías. Esta teoría se ha estudiado desde la perspectiva del bienestar y considera que éste puede variar por: (i) la especialización de la producción de acuerdo a las ventajas comparativas; (ii) economías de escala; y, (iii) cambios en los términos de intercambio.

Originalmente, la percepción era que si el libre comercio maximizaba el bienestar mundial, entonces las uniones aduaneras tenían que elevarlo a pesar de no maximizarlo, ya que éstas reducían los niveles de protección arancelaria y, por ende, era una forma de aproximarse al libre comercio. Sin

embargo, Jacob Viner (1950) mostró que este argumento no era necesariamente cierto, para lo cual introdujo los conceptos de creación y desviación del comercio. El primero lo constituye aquel cambio en las importaciones que lleva implícito una disponibilidad mayor de unidades de consumo. El segundo es aquél que no involucra mayor disponibilidad de bienes, sino que sólo sustituye entre las fuentes proveedoras. El incentivo para esta sustitución es justamente el cambio de precio relativo que produce la liberalización selectiva.

Este análisis lleva a concluir que si los países que forman una unión aduanera son complementarios en el rango de bienes protegidos bajo aranceles, ambos sufrirán una mala asignación de recursos (desviación de comercio). Si en algún grado estos productos son iguales, la asignación se hará más eficientemente hacia el país que presente costos menores. En este sentido, hay una mayor probabilidad de que una unión aduanera produzca aumentos en el bienestar, en la medida en que los bienes comerciados sean iguales en cada país. Es decir, una industria tenderá a capturar el mercado, mientras la otra tenderá a relocalizar sus recursos en una dirección más eficiente.

Un posterior análisis sobre las condiciones que afectan las ganancias de una unión aduanera, a través de la creación del comercio y la desviación del comercio, fue hecho por Makower y Morton (1953). Ellos plantearon que si se produce una creación de comercio, las ganancias serán mayores cuanto más disímiles sean las razones de costos en los dos países. Asimismo, los autores definían a las economías competitivas como aquellas con similares razones de costos, mientras que las economías complementarias tienen razones disímiles. De esta manera concluyeron que una unión aduanera entre economías complementarias sí podría traer ganancias de comercio, las cuales serían bastante grandes. Las conclusiones de Viner y las de Makower y Morton no son contradictorias. El primero señala que una unión aduanera tendrá mayores beneficios a medida que los países produzcan los mismos bienes. Los segundos plantean que las ganancias serán mayores, a medida que el diferencial de costo entre países sea mayor en los mismos productos.

El segundo gran tema dentro de la teoría de uniones aduaneras se refiere al análisis del bienestar cuando hay sustitución de bienes, debido a un cambio en los precios relativos que acompaña a la formación de una unión aduanera. El análisis de Viner implícitamente asume que los bienes se consumen en proporciones fijas, lo que es indepen-

diente de la estructura de precios relativos, entonces sólo se puede analizar los desplazamientos agregados del comercio entre los países. Este supuesto implícito en la función de demanda, garantiza que la existencia de una desviación del comercio genere una pérdida en el bienestar. Sin embargo, si se asume que el consumo no se da en proporciones fijas y si depende de los precios relativos, una desviación del comercio puede incrementar el bienestar, Meade (1956), Gehrels (1956-57) y Lipsey (1957).

En este sentido, según Lipsey (1960), algunas conclusiones generales sobre la teoría de las uniones aduaneras son: (i) si algunos de los aranceles van a ser cambiados, entonces es preferible, en términos de bienestar, reducirlos a eliminarlos; (ii) el volumen de comercio con un socio en la unión aduanera no es en realidad lo más importante, sino la relación entre importaciones del resto del mundo con respecto al consumo interno; (iii) una unión aduanera tenderá a elevar el bienestar a medida que la proporción del comercio con su socio en la unión aduanera sea alta, mientras que la proporción con el resto del mundo sea baja; (iv) una unión aduanera tenderá a elevar el bienestar a medida que sea menor el volumen del comercio internacional, ya que se comprará relativamente menos afuera que internamente.

En años posteriores, Murray Kemp y Henry Wan (1976) presentaron la siguiente proposición: "Considere cualquier equilibrio competitivo de comercio internacional, en donde hay un número de países y bienes sin ningún tipo de restricciones pararancelarias y con los costos de transporte bien definidos. Luego, un subgrupo de países forma una unión aduanera en la que existe un vector común de tarifas y un sistema de compensaciones en forma de montos fijos entre los miembros del acuerdo, de tal manera que tanto los miembros como los no miembros no se encuentren en una situación inferior a la que estuvieron antes de la creación de la unión aduanera". El bienestar de los países no miembros será, por lo menos, igual que antes, ya que existe un vector de tarifas que no afecta los precios internacionales, con lo que tampoco afecta su bienestar después de haberse formado la unión aduanera. Por otro lado, si a las dotaciones iniciales netas de los países miembros se le suma el exceso de oferta del resto del mundo y ésta se asume como la dotación inicial de la unión, es posible que, después de algunas transferencias de monto fijo entre los miembros, el bienestar de los miembros sea por lo menos igual al que tenían antes de formar la unión y quitar las barreras internas al comercio entre ellos.

Lo importante de esta proposición es que no especifica el tamaño de las economías que forman la unión aduanera, las relaciones que sostienen los países antes y después de la formación de la unión, su grado relativo de desarrollo o su nivel de ingreso promedio, y si están cerca o lejos geográficamente, o las diferencias en los costos de transporte. Asimismo, esta proposición es interesante porque implica que habrá incentivos para formar una unión aduanera hasta que el mundo se convierta en una sola unión aduanera, con lo que se hablaría de libre comercio.

Sin embargo, existen decisiones estratégicas entre los países para escoger a sus socios comerciales, objetivos no económicos de los gobiernos que son difíciles de cuantificar, inercia e ignorancia de las implicancias de la formación de una unión aduanera y las limitaciones impuestas por acuerdos internacionales para modificar libremente las tarifas que explican, en gran parte, por qué no existe libre comercio entre los países. John Whalley (1996) plantea algunos de estos incentivos: fortalecimiento en la reforma de la política interna, incremento del poder de negociación multilateral, seguridad de acceder a un mercado específico, acuerdos estratégicos, posición estratégica en acuerdos multilaterales y regionales, entre otros.

Otros autores, como Carlo Perroni y John Whalley (1994), han intentado modelar los incentivos que los países enfrentan para formar acuerdos preferenciales. Así, desarrollan un modelo de equilibrio general utilizando la teoría de juegos, intentando enfocar los acuerdos comerciales que caracterizan al "nuevo regionalismo" como acuerdos que proveen un cierto tipo de seguridad a los países de menor tamaño, de tal manera que tengan un acceso preferencial al mercado del socio comercial más grande involucrado dentro del acuerdo frente a otros países. De esta manera, el país más pequeño estaría dispuesto a pagar una prima al socio comercial de mayor tamaño por dicha seguridad. La prima puede estar dada en forma de concesiones no comerciales o mediante el mayor poder de negociación que adquiere el país más grande, cuando negocien entre bloques.

Complementariamente a los efectos estáticos de los acuerdos de integración sobre el bienestar mundial; en los últimos años, la discusión se ha centrado en los efectos dinámicos que pueden producir sobre el bienestar mundial. J. Bhagwati (1991) introdujo la discusión, analizando los procesos de multilateralización y regionalización que están apareciendo en el mundo. Bhagwati argu-

menta que después de la segunda guerra mundial se han producido dos "olas" de regionalismo.

La "primera ola" se inició en los años sesenta, amparada en el artículo XXIV del *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), y tenía como principal protagonista a la Comunidad Europea. El "primer regionalismo" no tuvo continuidad porque Estados Unidos abogaba por un proceso de apertura comercial multilateral sin discriminaciones. Y países como los de América Latina no pudieron concretar el área de libre comercio, el cual apuntaba a iniciar un proceso de sustitución de importaciones a escala regional. La lógica de este acuerdo regional era reducir los costos de una industrialización, mediante la apertura preferencial de los mercados entre países latinoamericanos aprovechando las economías a escala. No obstante, la principal causa del fracaso fue que no se utilizó la liberalización comercial y los precios para guiar la localización de las industrias, sino que el proceso se realizó siguiendo negociaciones burocráticas que ligaban el comercio internacional a estas localizaciones.

El "nuevo regionalismo" o "segunda ola" se inició en los años ochenta y su periodo de duración, al parecer de muchos autores, será mayor al del primero. Bhagwati señala que la conversión de Estados Unidos hacia el regionalismo es la prueba más contundente de esta afirmación. Se considera que con el avance del regionalismo se puede llegar a liberalizar cada vez más el comercio y así elevar el bienestar mundial.

Algunos autores han comenzado a modelar el proceso que deben seguir los acuerdos regionales para poder converger con los objetivos del multilateralismo. Paul Krugman (1991) usa un modelo de competencia monopolística para estudiar cómo el bienestar mundial depende del número de bloques comerciales en los que éste se divide. En su modelo se asume que el mundo es completamente simétrico, de tal manera que todos los bloques tienen el mismo tamaño. Él encuentra que el número de bloques comerciales, asociado al menor nivel de bienestar posible, es tres.

A. Deardoff y R. Stern (1992) llegan a una conclusión distinta a la de Krugman. Ellos utilizan un modelo en donde existe un mayor número de países que de bienes, y el comercio es explicado por ventajas comparativas. El bienestar mundial se incrementa monotónicamente a medida que el mundo se consolida en bloques comerciales, llegando al máximo bienestar cuando hay un solo bloque o libre comercio. Esto ocurre porque los autores asumen que el número de aranceles entre

países no miembros del mismo bloque comercial es infinito, es decir, eliminan la posibilidad de una desviación del comercio. J. Haveman (1994) utiliza este mismo modelo, pero incorporándole tarifas óptimas y llega a resultados muy parecidos a los de Krugman. Sin embargo, para el caso en que las tarifas son exógenas, sus resultados se vuelven consistentes con los de Deardoff y Stern.

Tendencias de largo plazo de las series de comercio peruano

En esta sección del trabajo se someten las principales series de tiempo del comercio exterior peruano a un análisis estadístico, a fin de poder obtener sus principales características. Este análisis es particularmente especial si queremos identificar aquellos hechos estilizados, que toda teoría que quiera explicar la evolución del comercio exterior peruano deberá tomar en cuenta. Para tal fin tomaremos en cuenta dos variantes: la primera implica realizar un análisis univariado de las series, para determinar la estacionariedad o no de cada una de ellas; y la segunda, indagar en la existencia de relaciones de largo plazo entre las series. En la práctica, esta variante consiste en determinar la existencia de relaciones de cointegración entre las principales series del comercio exterior peruano.

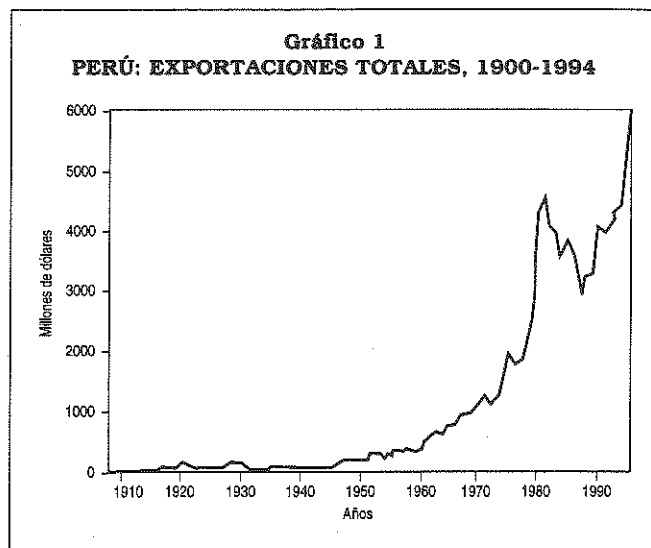
En el primer caso, la existencia de series estacionarias implica la poca persistencia de los *shocks* que afectan a las diversas variables externas. En ese sentido se dice que las series tienen memoria corta, dado que existiría una tendencia a regresar a los niveles de equilibrio, que en este caso serían los valores medios de las series.

Si nos guiamos por los gráficos de las series (tal como se verá más adelante), observaremos que la mayoría de ellas muestran una tendencia a crecer en el tiempo, por lo que se puede sospechar que presentan un componente tendencial (tendencia determinística) o, en su defecto, la presencia de una tendencia aleatoria. Es decir, la presencia de raíces unitarias. De dicha forma, lo que tenemos es una representación estadística de la serie conocida como *random walk* con *drift*. Ello significa que cualquier *shock* que afecta a las series tiene un efecto permanente (proceso con memoria permanente). El efecto no se desvanece en el tiempo y se puede esperar que no haya forma de poder realizar un pronóstico de la serie que sea confiable, dado que la varianza del mismo tenderá a ser muy grande, restando precisión al pronóstico. Por ello, en la literatura de series de tiempo se suele indi-

car que estas series presentan tendencias estocásticas.

Un análisis gráfico de las principales series del comercio exterior peruano es importante porque nos permitirá identificar algunos desarrollos y periodos clave en su evolución. Las exportaciones totales, tal como se muestra en el gráfico 1, han mostrado una tendencia hacia el crecimiento en el tiempo. En las primeras décadas del siglo, las exportaciones permanecieron relativamente estancadas y recién en la década de 1950, se inicia su expansión. Durante dichos años, la guerra de Corea elevó considerablemente las cotizaciones de los principales metales de exportación peruanos, lo que llevó al aumento del volumen exportable. A la vez, existe evidencia documentada sobre la estrategia que siguieron muchas empresas y países para asegurar el abastecimiento de dichas materias primas: invertían en el establecimiento de minas en países como Perú. Por otro lado, se muestra un crecimiento de la actividad exportadora de pescado, que hasta dichos años era casi inexistente, al iniciarse la explotación de productos como el aceite y harina de pescado. Además, la exportación de productos agrícolas como el azúcar y el algodón alcanzó volúmenes considerables en dichos años.

Hacia fines de la década de 1970 observamos que se produce un estancamiento de las exportaciones. Esto se explica por el ambiente hostil a la inversión extranjera, como consecuencia de la orientación política del gobierno que imperó durante la primera mitad de los años setenta. Este estancamiento se vio alterado cuando, hacia fines de la década, se observó un fuerte incremento en las cotizaciones de los metales que elevó

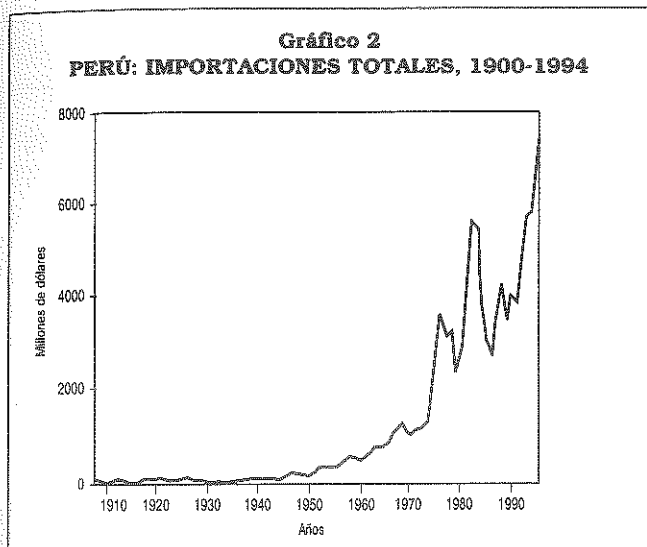


sustancialmente las importaciones de estos productos. Por otro lado, la política de fomento de exportaciones a través de instrumentos como el Certex, dio sus frutos por dichos años, elevándose a récords históricos las exportaciones no tradicionales.

La década de los ochenta y los vaivenes de la política económica ocurridos durante dichos años, provocaron un estancamiento de las exportaciones. Al inicio de la primera mitad de la década, observamos un atraso cambiario considerable que fue revertido hacia mediados de los ochenta. Luego, el gobierno de A. García llevó a cabo una política de control del tipo de cambio y buscó el establecimiento de tipos de cambio múltiples. Este tipo de política aunada a la inestabilidad que se desató durante los últimos años de la década, implicaron una seria retracción de las exportaciones. El atraso cambiario se perpetuó en la presente década, donde se observa que no existe un incentivo a las exportaciones. Dentro de la nueva corriente económica que inspira la política económica, uno de los pilares fundamentales es la eliminación de sesgos y distorsiones. Ello ha llevado a los exportadores a optar por el cambio tecnológico y lograr aumentos de competitividad, a partir de la reducción de costos y la incorporación de nuevos procesos o la búsqueda de alianzas estratégicas. Al parecer, estos cambios están empezando a dar sus frutos y, durante 1996 y 1997, estamos observando un repunte de las exportaciones sin que el tipo de cambio se haya recuperado considerablemente.

En el caso de las importaciones, notamos que su nivel también permaneció estancado durante las primeras décadas del presente siglo (véase el gráfico 2). El inicio del proceso de sustitución de importaciones hizo que éstas iniciaran una senda de crecimiento. Este proceso, como sabemos, buscaba ampliar los mercados internos a la vez que protegía las industrias a través de aranceles altos. Los nuevos productos elaborados en el país tenían un fuerte componente importado, razón por la cual las importaciones de insumos fueron las más importantes; seguidas por los bienes de capital, cuyo monto fue en aumento en la medida en que se abarataron ficticiamente las tasas de interés. Este proceso continuó sin mayores problemas hasta la década de los setenta.

A partir de dicha década, las importaciones en términos reales muestran una alta volatilidad. Estos ciclos de las importaciones han estado muy vinculados a la evolución de la actividad económica agregada. Así, periodos de fuerte expansión han



coincidió con un crecimiento significativo de las importaciones, aunque no tenían mucha duración por el debilitamiento de la posición externa del país, dado que el proceso descrito implicaba la pérdida acelerada de reservas. Luego de estos periodos se inducían recesiones de la economía, lo cual permitía reducir fuertemente las reservas, a la vez que se elevaba el tipo de cambio para mantenerlas.

En los años noventa, las importaciones no se han recortado debido a fuertes depreciaciones del tipo de cambio, sino que su evolución ha estado asociada a la actividad agregada. Hoy en día, el stock de reservas llega a los 10,000 millones de dólares, lo cual permite financiar un volumen considerable de importaciones. Al haberse abierto la cuenta de capitales, se ha producido una gran afluencia de capitales (que permite ganar reservas) y déficit en la balanza en cuenta corriente (que muestran cifras considerables). Se espera que los flujos de capital tengan un fuerte componente de inversión extranjera directa, la cual se estaría dirigiendo a los sectores exportadores. Esta nueva inversión permitiría ampliar la oferta exportable y facilitaría la reducción del déficit comercial que actualmente observamos. Otro componente importante ha sido la privatización de las empresas, proceso que ha permitido el ingreso de capitales frescos.

En resumen, las series descritas muestran comportamientos crecientes en el tiempo, seguidos por estancamientos durante la década de los setenta. Al parecer, estas series no son estacionarias. Sin embargo, debe establecerse si ello se debe a la presencia de una tendencia determinística o una tendencia aleatoria. Este aspecto es el que abordamos en la siguiente subsección.

Tests de estacionariedad

Para determinar la estacionariedad de las series hemos aplicado los tests de Dickey-Fuller y Phillips y Perron. Ambos tests tratan de probar la hipótesis nula de la presencia de una raíz unitaria. Como la forma de corregir por autocorrelación puede ser distinta, se tienen los tests Dickey Fuller Aumentado y el Test de Phillips y Perron, en los cuales se utiliza una función de distribución especial para probar la hipótesis. Como en este caso no se puede aplicar el criterio tradicional que implica utilizar la distribución *t* de *student*, la cual es invariable, se debe trabajar con una distribución modificada que tome en cuenta la posible no estacionariedad. Esta es la llamada distribución Dickey Fuller, la cual es sensible a la especificación que se haga de la regresión a estimar y puede incluir un intercepto o una tendencia determinística según sea el caso.

Sin embargo, debe tenerse cuidado. Perron (1989), Perron y Volgensang (1992) y Zivot y Andrews (1992) han notado que la presencia de hechos exógenos de carácter muy fuerte pueden afectar la función de ruido de una serie y provocar de esa forma quiebres estructurales. Estos quiebres estructurales pueden provocar que se tienda a aceptar la presencia de una raíz unitaria en la serie, cuando en verdad lo que ocurre es que la serie es estacionaria en tendencias pero ha sufrido un quiebre. En este sentido estaríamos hallando una raíz unitaria espúrea. Los primeros tests que se plantearon para discriminar entre la presencia de un quiebre estructural y la presencia de una raíz unitaria consideraban la fecha de cambio como exógenamente determinada, lo cual podía sesgar los resultados.

Los dos últimos trabajos citados buscan corregir este problema, al permitir que la fecha de quiebre se determine de manera endógena. Para ello se plantea el camino de estimar regresiones del tipo que se utiliza en las pruebas Dickey Fuller, y aumentar la especificación incluyendo variables *dummy* que buscan corregir por los quiebres estructurales. Este tipo de pruebas son relevantes en situaciones donde se han presentado muchos cambios en el entorno económico o han sucedido hechos imprevisibles, lo que es muy factible que haya ocurrido en Perú, tomando en cuenta los dramáticos cambios ocurridos en el presente siglo.

En el cuadro 1 tenemos los resultados de la aplicación de las pruebas a las distintas series.

Como se puede apreciar, la mayoría de las series analizadas son no estacionarias por la presencia de

Cuadro I
RESULTADOS DE LAS PRUEBAS

Variable	Perron		Zivot-Andrews		Raíz unitaria	
	Volgensang	Media	Pendiente	Media+Pendiente	Nivel	1ª Dif
Expto	Bien	Bien	Bien	Bien	SI	NO
Expto79	Bien	Bien	Bien	Bien	SI	NO
Impbk	Bien	Bien	Bien	Bien	SI	NO
Impcom	Bien	Bien	Bien	Bien	SI	NO
Impmat	NO	Bien	NO	Bien	NO (error)	
Impto	Bien	Bien	Bien	Bien	SI	NO
Impto79	Bien	Bien	Bien	Bien	SI	NO
Lcr79	Bien	Bien	Bien	Bien	NO	
Ltr79	Bien	Bien	Bien	Bien	NO	
Minex79	Bien	NO	Bien	NO	NO (error)	
Pesex79	Bien	Bien	Bien	Bien	SI	NO
Treal79	Bien	Bien	Bien	Bien	NO	

una tendencia aleatoria. Ello implica que los *shocks* a los cuales se ven sometidas las series tienen un efecto permanente. Las series de importaciones y exportaciones han mostrado esta característica, a excepción de las importaciones de materias primas y las exportaciones mineras que presentan un quiebre estructural.

En estas dos series pueden haberse presentado distintas razones que avalan la presencia de quiebres estructurales. En el caso de importaciones de materias primas, el establecimiento de un modelo de sustitución de importaciones a principios de la década de 1960 puede haber representado el quiebre estructural que modificó la tendencia de la serie. En el caso de las exportaciones mineras, los cambios de las cotizaciones parecen tener un efecto considerable sobre el volumen exportado. Por ello, los fuertes cambios sufridos por las cotizaciones como efecto de hechos totalmente exógenos son los factores que desencadenaron los quiebres estructurales. Es importante resaltar que las importaciones y exportaciones agregadas sí muestran la presencia de raíces unitarias y no de quiebres estructurales, a pesar de que sus principales componentes (exportaciones mineras e importaciones de insumos, respectivamente) son estacionarios con la presencia de quiebres.

A modo de resumen, podemos decir que la mayoría de las series de comercio exterior presenta la propiedad de ser no estacionarias. Es decir, cualquier *shock* que se produzca sobre ellas puede tener un efecto permanente, lo cual significa que la autoridad económica tiene algún espacio para afectar la trayectoria de las series a través de políticas de promoción o de investigación. No sólo habría que prestarle atención a los factores de largo plazo, sino también a los de corto plazo. Las políticas de

sostenimiento del tipo de cambio y factores que afectan la competitividad en el largo plazo, pueden reforzarse con políticas de corto plazo. En dicho sentido, si el *shock* o evento inesperado lo representa la integración de Perú en acuerdos comerciales, puede ocasionar una dinamización del comercio exterior del país. Habrá que ser cuidadoso entonces de lograr insertarse en las mejores condiciones en los diversos acuerdos que se observan en la región, de tal forma de incrementar no sólo las importaciones, sino también las exportaciones.

Las relaciones de largo plazo

Si bien la presencia de raíces unitarias implica que las series no pueden predecirse, ello no significa que debamos dejar de lado la modelación de la relación entre series. Inicialmente, Granger y Newbold (1974) describieron el principal problema al que estaban sometidos los modelos de series de tiempo no estacionarias: el de regresiones espúreas. Este término se sugiere porque precisamente la no estacionariedad sesga los resultados en favor del rechazo de la hipótesis nula con respecto a los parámetros de un modelo (que son iguales a cero), y también se obtiene ficticiamente un valor alto del R cuadrado. En casi todos los casos de regresiones espúreas se presenta una autocorrelación muy fuerte del error, lo cual lleva a realizar las correcciones del caso para obtener parámetros eficientes. Sin embargo, los resultados carecen de todo sentido. Dichos resultados llamaron la atención sobre la mayoría de resultados obtenidos hasta ese momento en modelos con series de tiempo. Así, varios autores empezaron a trabajar en el tema y, desde el trabajo de Engle y Granger (1987); se ha introducido un nuevo concepto en la modelación de series de tiempo económicas, en donde se establece los

pasos previos a seguir antes de realizar el análisis econométrico tradicional.

El nuevo concepto al que hacemos mención es el de cointegración. Si bien una serie con presencia de raíz unitaria no puede pronosticarse con confiabilidad, observamos que muchas series económicas presentan la misma característica. Un elemento a considerar es que en todo sistema económico existen fuerzas que impactan a toda la economía en su conjunto, razón por la cual si varias series son no estacionarias, la causa puede ser un mismo factor. Por lo tanto, a pesar de que las series son no estacionarias, sí se puede encontrar una relación estable entre un conjunto de ellas. En dicho sentido, se puede interpretar la relación de cointegración como una relación estable de equilibrio de largo plazo. Estable en el sentido usual de que cualquier punto o desequilibrio se elimina, dado que existe una tendencia a que se restablezca el equilibrio.

Atendiendo a lo anterior, se realizó un análisis de cointegración entre variables con el objeto de detectar si existe una relación estable de largo plazo. Este análisis debe realizarse entre series que sean no estacionarias. Del análisis previo vimos que existían tres series que no presentaban raíces unitarias, las cuales fueron eliminadas al realizar las pruebas de cointegración. En primer lugar, indagamos acerca de la presencia de relaciones de largo plazo entre el tipo de cambio real y las exportaciones e importaciones reales. Al respecto, cabe destacar la ausencia de una relación de largo plazo entre el tipo de cambio real y el total de exportaciones. Ello puede explicarse por los factores que afectan estas exportaciones, como los cambios inesperados en el mercado internacional. En este sentido, un incremento del tipo de cambio no operaría en el sentido de aumentar las exportaciones. Si consideramos que las exportaciones mineras son estacionarias, vemos que éstas dependen fuertemente de las condiciones imperantes en el mercado internacional, lo cual explicaría la ausencia de una relación de cointegración.

Sin embargo, observamos que el tipo de cambio parece tener relación con las exportaciones pesqueras y agrícolas. Es decir, si queremos llevar a cabo políticas de promoción sectoriales, la elevación del tipo de cambio implicaría un aumento de la competitividad de las exportaciones de estos sectores y, por tanto, se esperaría algún incremento en su volumen de exportación.

En el caso de las importaciones, observamos el caso inverso al descrito para las exportaciones:

las importaciones agregadas guardan una relación de largo plazo con el tipo de cambio real, mientras que los componentes no estacionarios de las importaciones no presentan esta relación. Estos resultados estarían indicando que las importaciones totales dependen del tipo de cambio o que periodos de recesión fuerte (asociados a la reducción de importaciones) coinciden con periodos de devaluaciones o depreciaciones del tipo de cambio real.

La inexistencia de relación de largo plazo entre los otros componentes de las importaciones podría estar evidenciando que los factores que han influido sobre estos rubros han estado más relacionados con otro tipo de regulaciones económicas (como prohibiciones y políticas de sustitución de importaciones) llevadas a cabo en el pasado, que con políticas relacionadas con el tipo de cambio.

Además, se trató de identificar otras relaciones de largo plazo, como las existentes entre las exportaciones totales y las importaciones totales y los componentes no estacionarios de las mismas. Observamos que existe la relación de largo plazo entre las exportaciones totales e importaciones totales. Este resultado evidencia que el volumen de importaciones está limitado por la disponibilidad de divisas, proveniente de las exportaciones en el caso de la balanza en cuenta corriente. Relación que sería una explicación de la existencia de periodos de estrangulamiento externo, cuando se ha intentado hacer crecer la economía a través de políticas con sesgo antiexportador. Los resultados parecen indicar la importancia del aumento de las exportaciones en el futuro.

En el caso de los rubros de importación de bienes de capital y de bienes de consumo, no existe una relación de cointegración. Ello es consistente con los resultados anteriores, que muestran que políticas específicas afectan estas magnitudes. En todo caso, los resultados parecen sugerir la posible existencia de una relación entre las exportaciones mineras (nuestro principal rubro de exportación) y las importaciones de bienes intermedios (principal rubro de nuestras importaciones). Atendiendo a los resultados de las magnitudes agregadas, si bien ambas series son no estacionarias, parecen estar fuertemente relacionadas.

Las direcciones del comercio peruano

Tradicionalmente, Perú ha tenido como principal socio comercial a Estados Unidos y aún hoy lo

es². El 17.2% de las exportaciones totales de 1995 se destinaron al país del Norte, mientras que el 25% de las importaciones peruanas, durante este último año, provinieron de dicho país. Sin embargo, como se observa en el gráfico 3, en los últimos 15 años, la participación relativa de Estados Unidos en el comercio peruano ha disminuido de manera sustancial (en 1980, este país representaba el 40% de las importaciones y el 34% de las exportaciones peruanas), dejando paso a una mayor participación de otros socios comerciales.

Esto no quiere decir que el valor transado con Estados Unidos haya disminuido, sino que, por el contrario, no ha crecido al mismo ritmo que la expansión del comercio peruano con el mundo. El valor de los bienes comercializados por Perú (exportaciones más importaciones) se ha más que duplicado entre 1980 y 1995, pasando de 5,207 millones de dólares a 11,074 millones de dólares, mientras que el comercio peruano con Estados Unidos sólo ha crecido en 27.6%.

La mayor pérdida de dinamismo del comercio peruano con Estados Unidos se encuentra en las exportaciones. Éstas han disminuido en términos absolutos durante la década de los años ochenta, aunque en los últimos tres años se observa una ligera recuperación, explicada en parte por el incremento de los precios de los principales productos de exportación, aunque sin llegar a los niveles iniciales de la década pasada. La menor participación de Estados Unidos en las exportaciones indicaría una diversificación en los mercados de destino de los productos peruanos, orientándose prin-

cialmente a la Unión Europea y a otros países, especialmente en Asia.

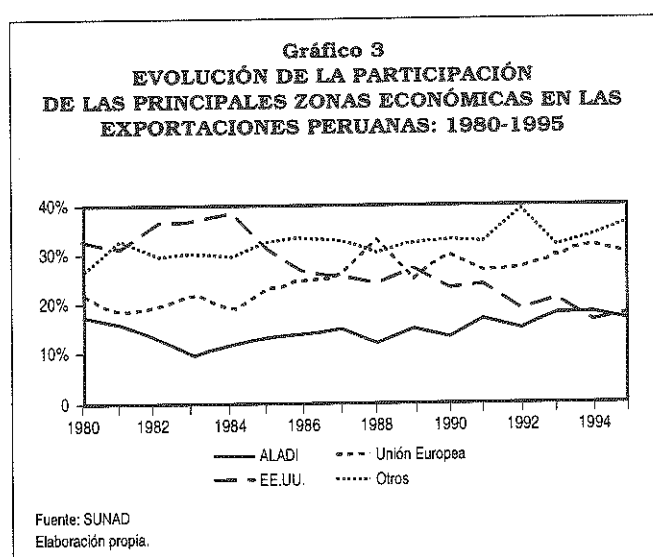
De hecho, el segundo socio comercial peruano en cuanto a exportaciones es Japón, con 8.4%; seguido por Reino Unido, China y Alemania, con participaciones individuales mayores al 6%. Las principales exportaciones a estos países son productos mineros, (oro, cobre y hierro), agrícolas (café y espárragos) y pesqueros (harina de pescado, merluza y langostinos congelados).

En términos generales, la dirección de las exportaciones peruanas no ha variado mucho en los últimos años, salvo lo señalado anteriormente. En cuanto a la diversidad de los productos exportados, tampoco se han presentado cambios sustanciales, con excepción de algunos sectores agroindustriales.

Cabe resaltar que con la mayoría de los países de la Unión Europea y Asia tenemos balanza comercial superavitaria desde hace algunos años, lo cual indica que Europa y Asia, en general, no explican el amplio déficit comercial. Por esta razón, en principio, no deberían ser áreas de mayor preocupación para Perú, salvo en el diseño de políticas y acuerdos comerciales que deberían enfocarse en la expansión y diversificación de los productos peruanos en dichos mercados.

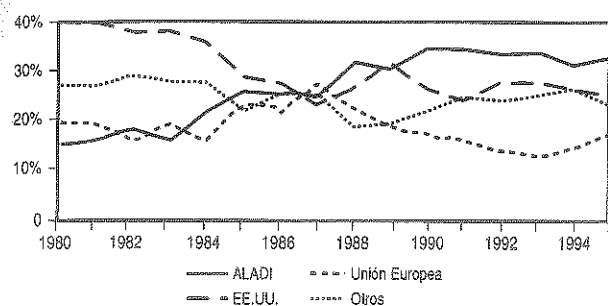
Por lo tanto, el área geográfica que explica el déficit comercial peruano es América Latina. En 1995, el déficit con los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) llegó a 1,641 millones de dólares. Si bien el valor de las exportaciones hacia dichos países se ha incrementado, sobre todo en los últimos tres años, éstas no se han diversificado en cuanto al tipo de productos de exportación, que siguen concentrándose en productos mineros (359 millones de dólares en 1995) y pesqueros (45 millones de dólares, incluyendo productos pesqueros procesados), siendo el sector textil la excepción en cuanto a los productos manufacturados (105 millones de dólares).

Los cambios más interesantes se encuentran en las importaciones. Desde inicios de los años ochenta, la participación de Estados Unidos ha sido sustituida en gran medida por los países miembros de la ALADI (véase el gráfico 4). Cabe resaltar que el 58% de las importaciones provenientes de dicha asociación, están bajo algún tipo de negociación comercial, bilateral o multilateral.



2 En 1995, el déficit comercial con Estados Unidos fue 967 millones de dólares.

Gráfico 4
EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN
DE LAS PRINCIPALES ZONAS ECONÓMICAS EN LAS
IMPORTACIONES PERUANAS: 1980-1995



Fuente: SUNAD
 Elaboración propia.

El año pasado, el segundo proveedor más importante fue Colombia, con 8.07% del total de importaciones³; el cuarto fue Brasil, con 5.63%; seguido por Argentina y Venezuela con 5.07% y 4.58%, respectivamente.

Asimismo, si se analizan las importaciones por productos provenientes de los principales socios latinoamericanos, podemos afirmar que además de la importación de hidrocarburos (553 millones de dólares), predominan las importaciones de bienes manufacturados, tanto de bienes de consumo no duradero y duradero (487 millones de dólares) como de insumos para la industria (908 millones de dólares), especialmente productos químicos.

Se puede distinguir claramente que Brasil y México son nuestros proveedores más importantes de vehículos de transporte, tanto para personas como para carga pesada. Estas importaciones representan más del 15% del total para cada uno de los países mencionados. Sin embargo, las importaciones provenientes de estos países tienen la particularidad de ser bastante diversificadas, algo similar sucede con Colombia, mientras que las provenientes de Venezuela y Argentina no lo son. Ellos concentran sus ventas a Perú en los productos que tienen ventajas comparativas, es decir, hidrocarburos y alimentos, respectivamente. Es importante señalar que entre los bloques comerciales existentes en América Latina (Mercosur y Grupo Andino-GRAN) se presenta un fuerte comer-

cio intraindustrial⁴. Sin embargo, Perú no participa de manera activa en este tipo de comercio.

Desde 1990, el intercambio comercial entre Perú y la Comunidad Andina ha mantenido una estructura bastante similar a la de los años ochenta, aunque hubo un significativo aumento del intercambio comercial. En 1992, las relaciones comerciales tuvieron un fuerte deterioro con Ecuador y Bolivia, mientras que con Colombia y Venezuela ocurrió todo lo contrario. Las cifras muestran que la pérdida con los dos primeros países fue contrarrestada por el incremento comercial con Colombia y Venezuela. Asimismo, en 1995 se produjo un importante incremento en las importaciones provenientes de Colombia y Venezuela, y una caída del intercambio comercial con Ecuador, lo cual afectó nuevamente dicha estructura.

Venezuela llegó a ser el quinto proveedor de mayor importancia para Perú. Nuevamente, los productos derivados del petróleo (*gasóils*, diesel 2) representaron el 31.4% del total de importaciones de ese país. El incremento en el intercambio comercial peruano con los demás países de la Comunidad Andina, fue también explicado por el crecimiento de las importaciones provenientes de estos países. Un análisis más detallado muestra que la balanza comercial peruana con cada uno de los países de la Comunidad Andina fue deficitaria en el año 1995 y que, en conjunto, el déficit fue de 784.8 millones de dólares.

Los hechos estilizados del flujo comercial peruano con la CAN nos muestran que, por el lado de las exportaciones, Perú provee a la Comunidad Andina, con excepción de Venezuela, más productos "no tradicionales" (concentrándose en productos textiles, pesqueros y químicos) que "tradicionales". En el caso venezolano, las exportaciones de cobre y de zinc sobrepasan (60.9 millones y 15.1 millones de dólares, respectivamente) a las exportaciones de textiles y de productos siderúrgico-metalúrgicos (11.4 millones y 47.1 millones de dólares, respectivamente). A pesar de que Perú podría tener ventajas en el comercio intraindustrial, es el principal proveedor de productos mineros y de harina de pescado de la Comunidad Andina: 28% y 4.5% respectivamente, del total exportado en 1995. Por el lado de las importaciones, la Comunidad Andina

3 La importancia que tomó Colombia en el comercio peruano fue consecuencia, principalmente, de la sustitución del petróleo de Ecuador por el colombiano. Así, los aceites crudos de petróleo y *gasóils*, diesel 2 sumaron casi el 50% de las importaciones totales provenientes de ese país, y representan sólo en aceites crudos de petróleo casi 9 veces nuestra importación de Ecuador.

4 En el GRAN, la participación de las exportaciones de manufacturas en el comercio intragrupal es de 47%, mientras que en el Mercosur es 62%.

provee al Perú, en mayor medida, combustibles (43.3 %), materias primas y productos intermedios para la industria (27.8 %), y bienes de consumo no duradero (13.8 %).

El significativo incremento en el flujo comercial del Perú con la CAN, que se produjo a inicios de los años noventa, fue inducido por la apertura unilateral que cada uno de los miembros aplicó. Ello permitió a Perú incrementar sus importaciones, minimizando las desviaciones del comercio con respecto al mundo.

En 1990, Perú asumió el programa de liberalización comercial de la Comunidad Andina, de tal manera que gran parte del flujo comercial gozaba de preferencias arancelarias. Si bien en agosto de 1992 nos retiramos de la zona de libre comercio, ya en setiembre negociaba acuerdos comerciales bilaterales de complementación económica con el resto de los miembros. A pesar de que las importaciones peruanas de esos países se incrementaron, la participación de las importaciones afectas a preferencias arancelarias disminuyó. Esta tendencia se revirtió en 1995, cuando nuestro país comenzó a participar parcialmente en la zona de libre comercio.

En este sentido, la reincorporación de Perú a la zona de libre comercio de la Comunidad Andina no generará una desviación de comercio significativa, si la hubiese. En primer lugar, nuestro país podrá mantener su actual estructura arancelaria con respecto al mundo, lo que implica que, en términos

generales, las importaciones seguirán proviniendo de la fuente más eficiente. En segundo lugar, las importaciones provenientes de la Comunidad Andina se incrementarán en intensidad y en variedad, lo que afectaría positivamente al consumidor nacional. Sin embargo, no queda claro cuál será el beneficio neto para los consumidores, ya que las empresas andinas podrían aprovechar el diferencial de precios de tal manera que ofrezcan sus productos al precio al que los países no miembros colocan los suyos.

Por otro lado, la nueva reforma arancelaria peruana le permite acercarse al arancel externo común de la Comunidad Andina. Ello implicaría que los efectos de desviación de comercio tampoco serán significativos, en el caso de que el país eventualmente adopte el arancel externo común, ya que complementariamente a lo expuesto en el párrafo anterior, ambos niveles arancelarios son bastante bajos y relativamente parecidos, lo cual reduce los efectos de la desviación. No obstante, cabe preguntarse sobre el efecto que tendrán las exportaciones peruanas y si éstas se verán afectadas de manera positiva o no.

Actualmente, las exportaciones peruanas a la Comunidad Andina son relativamente reducidas con respecto a otros acuerdos de integración. Sin embargo, las exportaciones no tradicionales presentan una mayor ventaja y potenciales ganancias, gracias al mercado ampliado. En este sentido, analizar la competitividad de las exportaciones peruanas resulta relevante.

PATRÓN DE ESPECIALIZACIÓN DE COMERCIO Y OPCIONES DE INTEGRACIÓN

Alan Fairlie¹

Este trabajo presenta de manera desagregada los rasgos estructurales del déficit comercial de Perú con los bloques regionales, así como evidencia empírica sobre la peculiaridad del patrón de especialización de comercio existente con la Comunidad Andina y el Mercado Común del Cono Sur (Mercosur). En efecto, los índices de comercio intraindustrial y de ventajas comparadas de comercio evidencian un patrón de especialización comercial en manufacturas de origen industrial y exportaciones no tradicionales, que es cualitativamente diferente al existente con el mundo en su conjunto.

En la medida en que el comercio con los países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) es muy importante a nivel global y además con mayor valor agregado, la integración con el mundo pasa por la integración con América Latina. Esto debe ser parte de una estrategia integral y diferenciada perfectamente compatible con el acercamiento a otros bloques extra-regionales.

Así, los procesos de integración regional son un instrumento importante para diversificar exportaciones y mejorar nuestra inserción en la economía internacional, superando la estrategia primario exportadora en curso.

La balanza comercial peruana

En primer lugar conviene evaluar el comportamiento de las exportaciones e importaciones peruanas, diferenciando por bloques económicos de destino. Para tal fin, hemos considerado a la ALADI (diferenciando Comunidad Andina y Mercosur), Estados Unidos, Unión Europea y Asia.

En cuanto a las exportaciones (véase el cuadro 1), se observa que disminuyen su valor a lo largo de la década de los ochenta, para incrementarse sustancialmente en la década del noventa (se duplican). Por supuesto, al estar las cifras en valores corrientes, en muchos casos refleja centralmente variación en los precios internacionales.

Además, en el mismo periodo se han producido modificaciones en la importancia relativa de los mercados de destino. A comienzos de la década del ochenta, el mercado estadounidense era el principal, siguiendo en orden de importancia la Unión Europea, Asia y la ALADI.

Con el paso de los años, la importancia del mercado norteamericano ha disminuido sensiblemente (es la mitad de lo que representaba en la primera mitad de la década anterior). La Unión Europea se ha constituido en el mercado principal, se incrementó la importancia de los mercados regionales y de Asia ligeramente.

Nos interesa resaltar que las exportaciones hacia la ALADI son similares hoy, inclusive fue superior en algunos años, a las que se dirigen a Estados Unidos. Además, que las exportaciones a la Comunidad Andina prácticamente duplican el valor destinado a los países del Mercosur. Es decir, que aun en términos cuantitativos, en la actualidad, el mercado andino es más importante que el conformado por los países del Cono Sur.

En general, existe un peso equilibrado en el comercio con los distintos bloques, a diferencia de unas décadas atrás, donde la hegemonía del mercado estadounidense era abrumadora. En esa diversificación, el mercado latinoamericano tiene una importancia no desdeñable².

En cuanto a las importaciones (véase el cuadro 2), éstas triplican su valor en el periodo de análisis considerado, hasta llegar en 1996 a niveles cercanos a los 8,000 millones de dólares. Al igual que con las exportaciones, se producen cambios importantes en los países y bloques de origen.

Nuevamente se aprecia una sensible disminución de la importancia de Estados Unidos, que en los años noventa explica en promedio el 20% de nuestras importaciones (ese *ratio* bordeaba el 40% en la primera mitad de los años ochenta). La Unión Europea y Asia mantienen una participación relativamente estable (18% y 15% en promedio, res-

1 Profesor del Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP).

2 Para una visión regional, véase Asociación Latinoamericana de Integración-ALADI, *El comercio intrarregional en los años noventa: un análisis de sus principales características*, 1996.

Cuadro 1
EXPORTACIONES TOTALES
(millones de dólares)

Zona económica y país	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
ALADI	17.3%	16.4%	13.1%	10.0%	12.1%	13.2%	13.8%	14.8%	11.5%	14.8%	12.9%	16.6%	15.9%	17.4%	17.8%	16.4%	15.8%
- Grupo Andino	8.4%	8.8%	8.4%	4.5%	6.8%	8.2%	6.2%	6.4%	6.3%	5.8%	6.2%	8.6%	6.2%	8.1%	7.3%	7.5%	7.2%
- Mercosur	4.9%	2.4%	3.1%	3.3%	2.9%	3.0%	4.9%	5.4%	3.2%	4.7%	3.7%	4.2%	4.5%	4.5%	4.8%	4.3%	4.9%
Estados Unidos	33.5%	31.9%	36.8%	37.0%	38.5%	31.1%	27.1%	25.9%	24.4%	27.2%	23.5%	24.0%	20.2%	20.9%	16.6%	17.2%	19.9%
Unión Europea	22.2%	18.1%	19.8%	22.1%	19.2%	23.0%	25.2%	25.9%	33.0%	25.3%	30.5%	26.8%	29.8%	29.7%	31.7%	30.5%	26.7%
Asia	13.6%	23.3%	21.8%	20.9%	15.6%	15.6%	20.1%	19.9%	22.3%	19.7%	20.7%	23.1%	25.5%	23.8%	25.0%	24.6%	23.4%
TOTAL	3,648.5	2,751.2	2,840.2	2,501.6	2,731.1	3,040.5	2,333.7	2,444.1	2,371.8	2,620.8	3,218.9	2,502.7	2,571.6	3,341.0	4,388.8	5,449.2	5,825.1

Fuente: SUNAD.

Cuadro 2
IMPORTACIONES TOTALES
(millones de dólares)

Zona económica y país	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
ALADI	14.5%	15.8%	17.7%	15.9%	21.2%	25.7%	25.7%	24.5%	31.9%	30.7%	35.4%	36.4%	33.8%	33.9%	31.8%	33.4%	34.4%
- Grupo Andino	3.9%	3.6%	3.3%	3.1%	3.9%	5.1%	6.8%	7.4%	11.3%	11.6%	13.3%	16.8%	15.4%	13.1%	11.8%	15.7%	18.4%
- Mercosur	8.0%	9.6%	12.0%	9.9%	13.9%	16.9%	14.6%	12.3%	15.6%	14.1%	15.0%	13.4%	12.7%	14.1%	13.0%	10.8%	8.8%
Estados Unidos	39.6%	39.4%	37.6%	37.6%	35.5%	28.9%	27.3%	23.2%	26.7%	31.3%	28.5%	25.6%	27.8%	27.6%	26.8%	25.2%	26.1%
Unión Europea	19.2%	18.5%	15.8%	18.9%	16.0%	23.2%	21.8%	27.3%	22.6%	18.6%	17.3%	16.7%	14.3%	13.1%	14.6%	17.9%	17.8%
Asia	12.8%	12.2%	14.2%	11.8%	10.3%	12.0%	12.5%	12.0%	7.1%	7.9%	7.6%	11.5%	14.1%	16.3%	17.9%	16.5%	14.6%
TOTAL	2,544.6	3,494.5	2,914.7	1,987.5	1,761.1	1,529.6	2,143.0	2,900.1	2,399.6	1,895.8	2,401.0	2,603.1	3,507.7	3,603.6	5,436.0	7,586.4	7,764.0

Fuente: SUNAD.

pectivamente). La diferencia es que mientras la mayor presencia europea se produce en la segunda mitad de los ochenta, en ese periodo la presencia asiática tiene sus mínimos valores.

El cambio más significativo es el aumento de la participación latinoamericana. En la actualidad, se convierte en nuestro principal proveedor (34% de las importaciones totales en 1996), generándose importantes modificaciones en la estructura de los bloques existentes al interior de la ALADI.

Hasta 1987, el monto importado desde el Mercosur era mayor (el triple) que el de la Comunidad Andina. Las proporciones son similares en el periodo 1988-1994 y recién en los dos últimos años de análisis, se importa relativamente más desde los países andinos.

En suma, en un contexto de importaciones crecientes, América Latina se convierte en el principal proveedor de Perú, siendo ahora las importaciones desde los países andinos las más importantes al interior de la región.

De otro lado, la balanza comercial peruana con el mundo es crecientemente negativa desde 1991 y bordea los 2,000 millones de dólares en 1996. Con los países de la ALADI, el saldo negativo de 500 millones en 1990 se triplica hacia el año 1996. Así, el desequilibrio comercial peruano se explica fundamentalmente por el déficit con la ALADI (véase el gráfico 1).

Las balanzas comerciales desagregadas

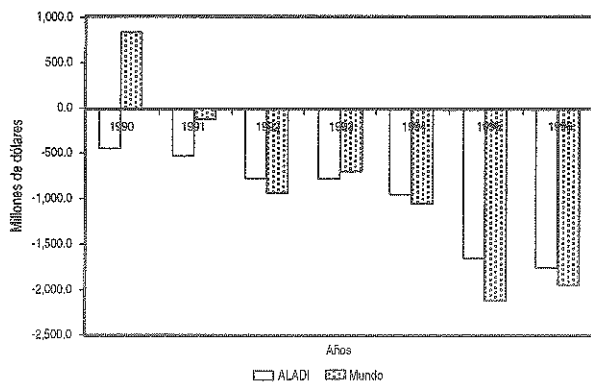
En esta sección presentaremos los saldos comerciales desagregados con los países de la Comunidad Andina y del Mercosur.

Perú y la Comunidad Andina: el rol de los combustibles

El hecho central es que el desequilibrio con los países andinos se explica fundamentalmente por la importación de combustibles. Particularmente, en los últimos años se tienen los máximos valores negativos.

Por ejemplo, en 1990, el déficit fue de 120 millones de dólares y si excluimos combustibles, se hubiese tenido un superávit de 16 millones de dólares. En 1996, el déficit con los países andinos fue de algo más de 1,000 millones de dólares, de los cuales dos terceras partes se explican por los combustibles (que constituyen aún una mayor

Gráfico 1
PERÚ: BALANZA COMERCIAL CON LA ALADI
Y CON EL MUNDO, 1990-1996



proporción en los primeros años de la presente década).

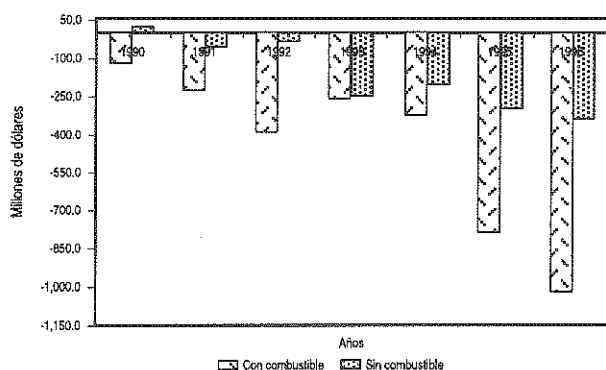
El rol decisivo de los combustibles en los saldos negativos con los países andinos se puede apreciar claramente en el gráfico 2. Esto refleja un problema estructural del país: su insuficiente producción energética.

De países exportadores de petróleo nos hemos convertido en importadores netos, lo que muestra la ineficiencia y la no previsión de las últimas administraciones en este campo. Lo más grave es que se poseen recursos naturales diversos (el gas, por ejemplo), que aún no han sido explotados.

Perú y Mercosur: el rol de los alimentos

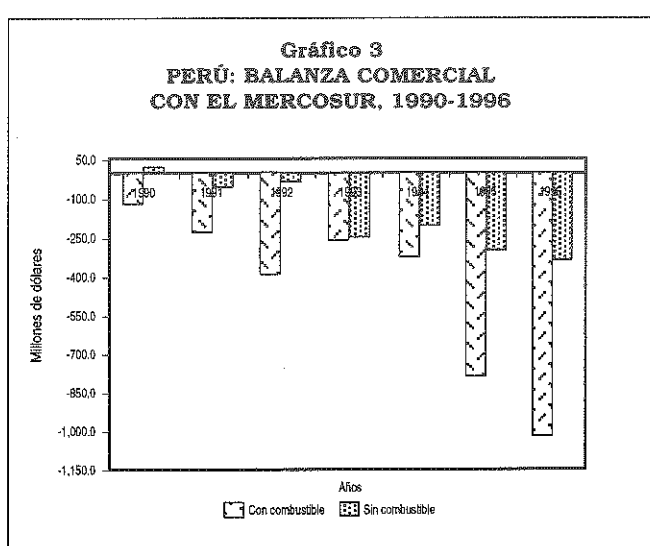
En las relaciones con los países del Mercosur, un componente importante del déficit se explica por la

Gráfico 2
PERÚ: BALANZA COMERCIAL CON LA COMUNIDAD
ANDINA, 1990-1996



importación de alimentos. Así, en 1990, el déficit de 240 millones de dólares se reduce a 45 millones de dólares; y en 1996, de 402 millones de dólares a 208 millones de dólares (véase el gráfico 3).

Nuevamente aquí existe un problema estructural: la dependencia alimentaria. La ausencia de políticas agrícolas adecuadas en las últimas administraciones, explican la persistencia de los desequilibrios. No es un problema generado por nuestros socios del Mercosur, al igual que nuestro déficit energético no ha sido creado por los socios andinos.



Comercio intraindustrial

En un trabajo anterior estimamos el comercio intraindustrial de los países andinos durante la década del ochenta³, donde se identifican varios sectores significativos a pesar de las condiciones adversas extremas que la teoría consideraría para esos años. Es muy útil comparar con los años noventa, donde se implementa un radical proceso de apertura en nuestro país (véase el cuadro 3).

Con la apertura, son más los sectores de comercio intraindustrial que desaparecen que los que se vuelven significativos (Bolivia es la excepción). Esto es particularmente grave en el caso de Colombia y sobre todo, Venezuela. Con estos países, son varios sectores industriales cuyo dinamismo ha

sido vulnerado (fabricación de pinturas, maquinarias, sustancias químicas, de papel, entre otros).

Entre los sectores que se vuelven significativos se identifican: maletas y bolsos con Colombia, Ecuador y Venezuela; y en nuestro comercio con Venezuela y Bolivia, la fabricación de maquinaria para la explotación de minas y canteras.

Asimismo, se producen ciertos reacomodos. Por ejemplo, el sector maquinaria para minas y canteras dejó de ser significativo para Ecuador; así como, fabricación de maquinaria de uso general dejó de ser significativo para Venezuela y adquiere importancia para Ecuador. En general, se puede apreciar que los sectores afectados son aquellos que habían sobrevivido a la aguda inestabilidad macroeconómica de los años ochenta, y que la apertura está limitando su dinamismo.

A pesar de la reestructuración producida, que implica la aparición de nuevos sectores, el saldo es negativo para los sectores de mayor valor agregado. Se debe destacar, sin embargo, que tanto en las relaciones con los integrantes del Mercosur como de otros bloques extra-regionales, no se encuentra comercio intraindustrial significativo en similar magnitud. Es un rasgo cualitativo el que tenemos con la Comunidad Andina respecto de otros bloques comerciales⁴.

Ventajas comparadas reveladas y patrón de especialización

En las secciones anteriores se analizaron los flujos de comercio, los principales sectores que explican los déficit con los socios regionales, así como el comercio intraindustrial producido.

En esta sección se estiman los índices de ventajas comparadas reveladas para captar cambios simultáneos operados en las exportaciones y las importaciones. Así, quedan identificados los patrones de especialización que se relacionan con la inserción internacional, buscando explicar los desequilibrios comerciales crecientes que enfrenta Perú.

Se agrupan los sectores según concentren productos primarios, manufacturados de origen agropecuario (MOA) y manufacturados de origen industrial (MOI). A la perspectiva sectorial, se le

3 Fairlie, Alan, *Comercio intraindustrial en el Grupo Andino en la década del ochenta*, Lima: CIESUL, 1994.

4 Sobre esto se reflexiona ampliamente en Fairlie, Alan, *Las relaciones Grupo Andino-Mercosur: opciones de integración para el Perú en un contexto de apertura*, Lima: PUCP, mayo 1997.

Cuadro 3
ÍNDICE DE GRUBEL-LLOYD BÁSICO

Intercambios	Sector que desaparece	Sector nuevo
Perú-Bolivia y Perú-Venezuela		Fabricación de maquinaria para la explotación de minas y canteras.
Perú-Colombia	Fabricación de tapices y alfombras; Adobo y teñido de pieles; Fabricación de pinturas, barnices; Fabricación de jabones y detergentes; Fabricación de productos de plástico; Fabricación de productos de cerámica no refractaria; Fabricación de maquinaria agropecuaria y forestal; Fabricación de otros tipos de maquinaria de uso especial; Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática; Fabricación de tubos y válvulas electrónicos.	Curtido y adobo de cueros; Fabricación de maletas, bolsos de mano y artículos similares; Fabricación de otros productos de madera; Otras actividades de edición; Fabricación de productos de refinación de petróleo; Fabricación de otros productos minerales no metálicos n.e.p.; Otras industrias manufactureras n.e.p.
Perú-Ecuador	Fabricación de cuerdas, cordeles, bramantes y redes; Fabricación de otros artículos de papel y cartón; Fabricación de fibras manufacturadas; Fabricación de productos de cerámica refractaria; Fabricación de artículos de hormigón, cemento y yeso; Fabricación de otros productos elaborados de metal; Fabricación de máquinas herramientas; Fabricación de maquinaria para la explotación de minas y canteras; Fabricación de motores, generadores y transformadores; Fabricación de tubos y válvulas electrónicos.	Fabricación de maletas, bolsos de mano y artículos similares; Fabricación de jabones y detergentes; Fabricación de otros tipos de maquinaria de uso general.
Perú-Venezuela	Fabricación de otros artículos de papel y cartón; Fabricación de sustancias químicas básicas; Fabricación de pinturas, barnices; Fabricación de productos farmacéuticos; Fabricación de fibras manufacturadas; Fabricación de vidrio y productos de vidrio; Fabricación de productos primarios de metales preciosos y metales no ferrosos; Fundición de hierro y acero; Fundición de metales no ferrosos; Fabricación de otros productos elaborados de metal; Fabricación de otros tipos de maquinaria de uso general; Fabricación de bicicletas y de sillones de ruedas para inválidos.	Fabricación de maletas, bolsos de mano y artículos similares; Fabricación de maquinaria para la explotación de minas y canteras.

Fuente: SUNAD.
Elaboración propia.

añade la de intensidad laboral y de complejidad tecnológica. Esa caracterización se aplica tanto a nuestro comercio mundial, como al que tenemos con cada uno de los países integrantes de la Comunidad Andina y el Mercosur.

Patrón de especialización con el mundo

Se puede apreciar con total nitidez, que Perú tiene ventajas comparadas en los productos primarios en su intercambio global. Ese es también el caso de las manufacturas de origen agropecuario, que con el proceso de apertura muestran una evolución favorable por la expansión de actividades agroindustriales. Claramente tenemos desventajas comparadas en las manufacturas de origen industrial; además, con una tendencia negativa (véase el gráfico 4).

En el caso de las MOI, las industrias de insumos básicos tuvieron desventajas comparadas en todo el periodo. En cambio, las industrias tradicionales y las nuevas tenían ventajas en el año 1990, las cuales se transforman en desventajas a partir del proceso de apertura del año 1991.

Las MOI tuvieron desventajas en todo el periodo, tanto en el caso de alta intensidad de trabajo calificado como en el de baja intensidad de trabajo calificado. Es una limitación severa a las posibilidades de diversificación industrial en el comercio con el mundo.

Si se analiza específicamente las industrias nuevas, habría ventajas comparadas en las industrias de baja tecnología y no en las de mediana y alta tecnología (en ningún año del periodo considerado).

Gráfico 4
VENTAJAS COMPARADAS CON EL MUNDO: 1990-1996

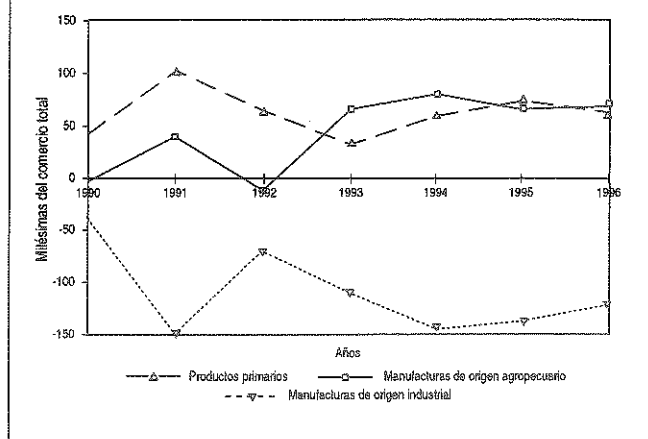
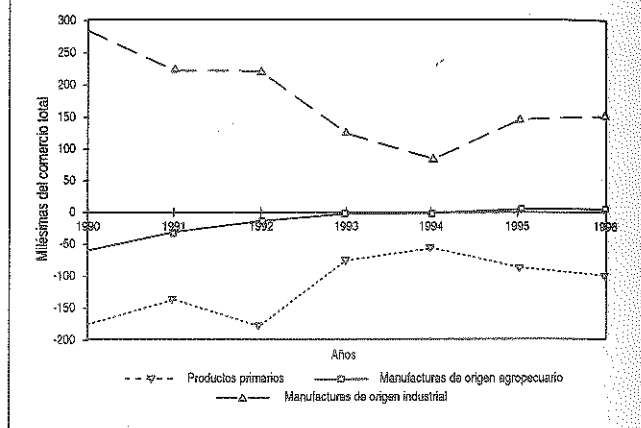


Gráfico 5
VENTAJAS COMPARADAS CON LA COMUNIDAD ANDINA: 1990-1996



De otro lado, las actividades con intensidad laboral alta son las que tendrían ventajas, a diferencia de aquellas con intensidad laboral mediana y baja.

En general, como veremos en la siguiente sección, esta situación contrasta notablemente con el patrón de especialización peruano con sus socios latinoamericanos. En particular, con la Comunidad Andina.

Patrón de especialización con la Comunidad Andina

Con la Comunidad Andina como un bloque, el patrón de especialización peruano es dual. Las MOI muestran claras ventajas comparadas (aunque con tendencia decreciente), mientras el sector de productos primarios muestra claras desventajas comparadas. Las MOA pasan de una tendencia decreciente de desventajas comparadas en 1990, a tener ventajas comparadas incipientes en 1995 (véase el gráfico 5).

Las ventajas comparadas de las MOI se explican principalmente por las industrias nuevas, las cuales basan sus ventajas comparadas en las industrias de baja tecnología (que muestran claras ventajas comparadas con promedios del 20% del comercio total). Las industrias de mediana tecnología también muestran ventajas comparadas. Además, tanto las industrias tradicionales como las de insumos básicos, muestran ventajas y desventajas según los años.

Las ventajas comparadas de las MOI peruanas

con la Comunidad Andina se basan principalmente en los sectores de alta intensidad de trabajo calificado, mientras que los sectores de baja intensidad de trabajo calificado muestran ventajas y desventajas a lo largo de los años.

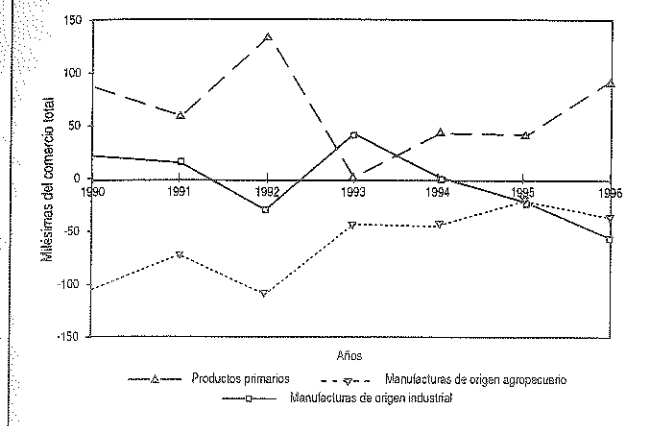
Agrupando a todo el sector manufacturero (MOI y MOA), son los sectores de intensidad laboral alta y media los que tienen ventajas comparadas (entre 5% y 20% del comercio total) y los sectores de intensidad laboral baja muestran claras desventajas comparadas.

Patrón de especialización con Mercosur

Con el Mercosur como bloque, Perú posee un patrón de especialización donde el sector de productos primarios tiene ventajas comparadas (a diferencia de la Comunidad Andina), presentando desventajas comparadas en las MOA. En el caso de las MOI, los patrones son más bien variables a lo largo de los años (véase el gráfico 6).

La variación en las MOI se explica principalmente por las fluctuaciones de las industrias tradicionales. Las industrias nuevas muestran ventajas comparadas y las de insumos básicos, desventajas comparadas. Además, las ventajas comparadas de las industrias nuevas se ven explicadas por las industrias de baja tecnología, pues las de mediana y alta tecnología muestran claras desventajas comparadas a lo largo de todo el periodo de análisis (con variaciones de 5% al 15% del comercio total). Al igual que las industrias nuevas, los sectores con alta intensidad de trabajo calificado son los que influyen en el patrón de especialización de las MOI.

Gráfico 6
VENTAJAS COMPARADAS CON
EL MERCOSUR: 1990-1996



Agrupando al sector manufacturero, observamos que son los sectores con intensidad laboral alta los que obtienen claras ventajas comparadas a lo largo de todo el periodo (entre 5% y 10% del comercio total con Mercosur), mientras que los sectores de intensidad laboral media y baja muestran claras desventajas comparadas.

A manera de balance

Se pueden encontrar algunas tendencias definidas (aún cuando se deben considerar las limitaciones de los indicadores) en los patrones de especialización estimados.

Existe una diferencia importante entre el patrón de especialización con el mundo, fundamentalmente primario, del que tenemos con los acuerdos de integración subregionales.

Con la Comunidad Andina, nuestro país tiene un patrón más definido de ventajas comparadas en MOI, específicamente en industrias nuevas, con intensidad laboral media y alta, y con alta intensidad de trabajo calificado (con excepción de Bolivia). La limitación es que esto se produce en industrias identificadas como de baja tecnología, lo cual exige una política industrial explícita.

Con Mercosur como bloque, las ventajas comparadas son en productos primarios, por la influencia decisiva de Brasil, país con el que tenemos desven-

tajas comparadas en prácticamente todos los sectores.

Sin embargo, se tiene ventajas comparadas en las MOI con el resto de países. A diferencia del intercambio con los países andinos, aquí aparecen las industrias tradicionales explicando este comportamiento, con baja intensidad de trabajo calificado.

Por lo tanto, existen diferencias significativas en nuestra relación con el mundo, con la Comunidad Andina y con el Mercosur, que señalan la necesidad de políticas diferenciales. Además, se debe dar prioridad a la Comunidad Andina, si lo que se persigue es la industrialización y el avance en un cambio en nuestra inserción internacional.

La política de apertura está vulnerando esas ventajas en las MOI, en la relación con varios países, existiendo el riesgo que se pierdan o se vean severamente limitadas en el futuro. El problema más importante es que se puedan agudizar los desequilibrios dinámicos y de plazos mayores con los socios andinos; en particular con Colombia, nuestro socio mayor. Así, se puede reproducir en el espacio andino el riesgo que enfrenta Argentina en su relación con Brasil, que limitaría seriamente sus posibilidades de diversificación industrial futura, como advierten Bekerman y Sirlin⁵.

Este problema es mucho más grave en la relación de Perú con los socios del Mercosur, donde existen posibilidades de integración interesantes, sobre todo con los países más pequeños. Sin embargo, las asimetrías son muy grandes.

En suma, si bien se tiene las bases para una estrategia de integración complementaria con la Comunidad Andina y el Mercosur, si se mantiene inalterada la actual política económica, se pueden perder las ventajas que esos bloques otorgan, reduciendo las ventajas peruanas a la exportación exclusiva de productos primarios. En esa medida, nos alejaríamos de aquellas características que han permitido procesos de industrialización y crecimiento en el mundo, particularmente los producidos en Asia, la región de mayor dinamismo en la actualidad.

Esos factores, que de manera incipiente existen en las relaciones con la Comunidad Andina, deben ser profundizados con adecuadas políticas econó-

5 Bekerman, Marta y Pablo Sirlin, "Patrón de especialización y política comercial en la Argentina de los noventa", en *Desarrollo Económico*, vol. 36, No. 141, Buenos Aires: Instituto de Desarrollo Económico y Social-IDES, verano 1996.

micas. Un retiro de este proceso de integración afectaría seriamente esa posibilidad. Aun cuando el virtual ingreso (cuestión hipotética y no inmediata) al Mercosur fuese positivo, las asimetrías y el patrón de especialización no indican a priori que pueda ser uno de los ejes de un crecimiento liderado por las exportaciones industriales. Se consolidaría un patrón primario exportador que incluiría algunos productos agroindustriales que han tenido reciente crecimiento, lo cual es bueno pero insuficiente.

Conclusiones

En el trabajo se ha presentado evidencia empírica que muestra cómo el déficit comercial de Perú con la Comunidad Andina y el Mercosur tiene un componente estructural no desdeñable. En el caso del comercio con nuestros socios andinos, por los combustibles (por lo menos dos terceras partes del déficit en los años noventa), y con nuestros socios del Cono Sur, por los alimentos importados.

En ambos casos se señalan deficiencias que no han sido resueltas en las últimas administraciones, tanto en el ámbito energético como en el problema de la dependencia alimentaria y el abandono de la agricultura, particularmente de la economía campesina.

Los otros componentes del déficit se refieren a productos con mayor grado de elaboración y bienes industriales, sobre todo con Colombia y Brasil, nuestros socios principales en la Comunidad Andina y Mercosur respectivamente. Para evaluar con mayor profundidad ese fenómeno, se hicieron estimaciones del comercio intraindustrial de Perú con los integrantes de cada uno de los bloques de América del Sur.

Los resultados sugieren que el proceso de apertura de los años noventa ha generado una reestructuración que muestra un saldo negativo: los sectores que dejan de tener comercio intraindustrial significativo son mayores que los sectores que adquieren tal condición.

Se puede sostener la hipótesis que no sólo los desequilibrios comerciales se han agudizado, sino algo más grave en términos estratégicos, se está vulnerando al sector industrial de forma tal que limita la posibilidad de una mayor diversificación en la perspectiva de mejorar nuestra inserción en la economía internacional. Esto es particularmente grave en el comercio con la Comunidad Andina, donde el componente intraindus-

trial es sustancialmente más significativo que en el Mercosur.

Cuando se estiman los resultados potenciales de una integración consolidada (suponiendo equilibrio en el comercio bilateral, usando un índice ajustado), se tiene una lectura más optimista. El número de sectores y su calidad (mayor grado de elaboración) mejoran, inclusive el escaso comercio intraindustrial significativo que existe con el Mercosur se incrementa sustancialmente.

Es decir, profundizar una apertura discriminada estimularía el comercio intraindustrial y podría mejorar la situación actual. Por supuesto, desde mi punto de vista, esto supone hacer ajustes de política económica que generen una relación precios/costos que favorezca al sector exportador y exportador industrial en particular.

De otro lado, los resultados sugieren que la integración con los dos bloques latinoamericanos es positiva y complementaria. Dadas las asimetrías existentes con los principales socios del Cono Sur, parece razonable impulsar esa negociación conjuntamente con los otros socios andinos.

En breve, existen sectores con comercio intraindustrial significativo que sobrevivieron la década perdida, pero que la política de apertura con virtual arancel plano hasta abril de 1997, y el sesgo antiexportador y antiindustrial de la actual política económica, están vulnerando severamente. Así, estamos perfilándonos cada vez más como un exclusivo país primario exportador, con las limitaciones que ha demostrado tener en nuestra historia económica y de otros países, con el consiguiente sombrío destino que tendríamos en un entorno internacional donde el comercio intraindustrial de servicios y los cambios tecnológicos, hegemonizan el comercio mundial con bloques cada vez más consolidados.

La evidencia empírica construida con los índices de ventajas comparadas reveladas, que miden el patrón de especialización de Perú, son compatibles con esa interpretación.

En efecto, con total nitidez, muestra la diferencia entre una especialización primaria y algunas manufacturas de origen agropecuario que existe en nuestra "integración con el mundo", así como la especialización en manufacturas de origen industrial que existe en el comercio con la Comunidad Andina y varios países del Mercosur (a excepción de Brasil, que por su peso define un saldo negativo para todo el acuerdo de integración).

Además, con la Comunidad Andina se tiene ventajas en industrias de mayor tecnología, que utilizan fuerza de trabajo calificada y que usan intensivamente el factor trabajo, lo que hace sobresalir a las industrias nuevas en el conjunto de las manufacturas de origen industrial.

Mientras tanto, con el mundo se puede encontrar casi una situación simétricamente opuesta. Con el Mercosur, los resultados son distintos porque dependen del país; pero con Brasil, tenemos desventajas prácticamente en todo.

Estos resultados son sumamente preocupantes. De acuerdo con la interpretación realizada en estudios similares para otros países y bloques, los efectos negativos de este tipo de deterioro son a mediano y largo plazo. Son menos visibles y perceptibles que los desequilibrios macroeconómicos de corto plazo, pero comprometen la competitividad futura del país.

En otras palabras, intentar una "integración con el mundo" excluyéndonos de la Comunidad Andina, sería nefasto para un objetivo de industrializar el país y mejorar nuestra inserción en la economía internacional diversificando nuestras exportaciones.

Nuestros hallazgos son compatibles con una hipótesis de que el proceso de apertura y liberalización en marcha, así como las políticas en curso, están reprimarizando la economía, limitando nuestra capacidad de crecimiento futuro con generación de empleo productivo y mejoras en los ingresos y su distribución.

En efecto, en los años noventa, junto a los productos primarios tradicionales se está dinamizando algún segmento agroindustrial, lo cual no está mal, pero es claramente insuficiente. El problema es que las ventajas que teníamos en manufacturas de origen industrial en el comercio con la Comunidad Andina, se están deteriorando.

Con los países del Cono Sur, la situación es diferente. Con Brasil ya existe un comercio Norte-Sur, similar al que tenemos con el mundo en su conjunto. Una liberalización de comercio indiscriminada con este país no parece ser la decisión más sensata. Sin embargo, las perspectivas con los otros socios del Mercosur no son tan sombrías, según este indicador.

Existen otras alternativas para relacionarnos con Brasil, lo que es fundamental no sólo para la consolidación de la zona de libre comercio del Sur, sino para los corredores biocénicos y la proyección al Asia-Pacífico.

Además de la Comunidad Andina, existen otras opciones de integración regional y extra-regional, que son también de interés fundamental para el país. En el debate político se ha tendido a polarizar entre una y otra, cuando en realidad son complementarias.

Es difícil sostener que nuestro país podría obtener mejores condiciones en una futura articulación en el Tratado de Libre Comercio (TLC) negociando solo, en vez de hacerlo desde el Grupo Andino. Es más, existe un cierto consenso regional con una vocación de liderazgo brasileño, sobre la necesidad de fortalecer los vínculos Grupo Andino-Mercosur y como bloque negociar posteriormente la articulación en el TLC.

También son plausibles los esfuerzos de articulación con la Unión Europea y Asia. Existen programas de cooperación con Europa que se deben fortalecer, aun cuando su prioridad explícita es con el Mercosur. Asimismo, es muy importante que consolidemos nuestra presencia en la cuenca del Pacífico. En esa medida consideramos muy acertados los acercamientos con Japón, los antiguos y nuevos tigres asiáticos y especialmente con China, el nuevo milagro económico.

Para potenciar y desarrollar estos procesos no necesitamos abandonar el Grupo Andino, al contrario. Los países de bloques extra-regionales están más interesados en las exportaciones primarias que podemos realizar, no consideran prioritario un comercio intraindustrial con nosotros. Se puede entonces potenciar dicho intercambio con ellos, priorizando las exportaciones de mayor valor agregado al y desde el Grupo Andino. Lo que se quiere enfatizar es que no debemos aislarnos, sino más bien aprovechar nuestra estratégica ubicación regional, y desde el Grupo Andino desempeñarnos como "bisagra" con los países del Atlántico y diversas cuencas que existen en los países del Mercosur.

La complementariedad entre los procesos de integración regional y extra-regional ha sido ampliamente demostrada por Buitelaar⁶. Dicho autor

6 Buitelaar, Rudolf M., "Dynamic Gains from Intra-regional Trade in Latin America", en R. Belous y Jonathan Lemco (ed.), *NAFTA As a Model of Development: The Benefits and Costs of Merging High- and Low- Wage Areas*, Nueva York: State University of New York, 1995.

señala que la integración entre los países de América Latina es parte de una estrategia global de apertura que, en general, promueve el crecimiento liderado por las exportaciones. El mercado regional ofrece las oportunidades para desarrollar las exportaciones industriales que tienen un importante efecto de aprendizaje tecnológico, y que deberían ser promovidas por políticas explícitas.

En suma, los indicadores de comercio intra-industrial y los de ventajas comparadas reveladas muestran la mayor diferencia cualitativa que existe en el comercio con el mundo que con la Comunidad Andina y, en menor grado, con el Mercosur.

Allí tenemos de manera incipiente la única región económica donde el patrón de especialización se encuentra en la producción industrial (con las limitaciones que genera que sean actividades de baja tecnología). Sobre esta base se debe trabajar, en la perspectiva de un esquema de crecimiento que supere las limitaciones de una estrategia primario exportadora.

De otro lado, los resultados sugieren que si se mantiene la extrema política de liberalización, apertura y desregulación, si no se corrigen las distorsiones de precios relativos existentes⁷, se están destruyendo las ventajas que tenemos en ciertos sectores industriales con los socios andinos.

En otras palabras, existen posibilidades para una industrialización exportadora que tiene en la Comunidad Andina un instrumento fundamental, y que la política económica en curso está destruyendo.

Si las hipótesis centrales son plausibles, las implicancias serían básicamente dos: debemos permanecer en la Comunidad Andina y debemos modificar la política económica en curso. Tomar una de las dos decisiones aisladamente sería totalmente contraproducente para Perú, no sólo en términos del déficit comercial en el corto plazo, sino también porque compromete nuestra competitividad futura en un mundo de bloques económicos.

7 Canales, Gloria y Alan Fairlie, "Dinámica de precios relativos en regímenes alternativos", en *Revista Economía*, vol. XVII, No. 33-34, Lima: PUCP, julio-diciembre 1994, pp. 95-120; y Fairlie, Alan, *Dinámica de precios relativos y régimen liberal*, Lima: CISEPA-PUCP, 1997.

II. LAS CONDICIONES MACROECONÓMICAS

LOS IMPACTOS MACROECONÓMICOS DE LOS FLUJOS DE CAPITAL EN PERÚ: 1990-1997

Oscar Dancourt¹
Waldo Mendoza

Las experiencias de Europa en 1992², de México y Argentina en 1994-1995 y la más reciente del Sudeste asiático, muestran que las crisis financieras internacionales pueden producirse bajo un régimen de libre movilidad de capitales con cualquier régimen cambiario, con altas o bajas tasas de ahorro, con o sin déficit fiscales, y con cualquier grado de desarrollo económico.

En la literatura³, hay un alto grado de acuerdo en que: (i) la libre movilidad de capitales puede ser una fuente importante de perturbación macroeconómica; (ii) los flujos de capital son muy volátiles y sus fluctuaciones son básicamente exógenas, esto es, son un *shock* externo; y, (iii) estas fluctuaciones requieren de una respuesta de política.

Cuando la crisis se presenta, las opciones de ajuste ante una salida de capitales no son muchas. En un extremo está el método argentino de tipo de cambio fijo, caída drástica del crédito bancario (como en el patrón oro) y la consecuente recesión. En el otro está México, con una gran devaluación que genera una elevación inmediata en los precios, además de una fuerte recesión, pero que quizás en el largo plazo permite un repunte de las exportaciones.

Luego de las pánicos financieros sufridos por México y Argentina a fines de 1994 y principios de 1995, las propuestas destinadas a regular los flujos internacionales de capitales tienen mayor acogida en Latinoamérica. Colombia y Chile son los países que tienen controles a los flujos de capital y que no han tenido mayores problemas luego de la crisis mexicana. Perú tampoco tuvo problemas en 1994-1995, a pesar de no tener controles. La experiencia de Colombia y Chile apoya la tesis intervencionista. La experiencia de Perú parece apoyar la tesis no intervencionista con respecto a los flujos de capital de corto plazo.

En este trabajo se discute la magnitud y la naturaleza de estas entradas de capital de corto plazo a la economía peruana en la presente década, en relación con la política monetaria y con el boom de créditos. Se discute también sobre el régimen cambiario que actualmente tiene la economía peruana y su fortaleza para enfrentar a una eventual salida de capitales.

Los principales hechos

Compartiendo la trayectoria del promedio de las economías latinoamericanas, los ingresos de capital han sido muy importantes para la economía peruana en la presente década. Los ingresos netos de capital, de corto y largo plazo, como porcentaje de las exportaciones de bienes y servicios, han pasado de una cifra negativa hacia fines de la década de los ochenta a cerca del 60% en 1996, tal como puede observarse en el gráfico 1. Por su parte, los ingresos de capital por concepto de privatización, que se mantienen fuera del país, son un hecho básico de los noventa, pero en ningún año superan el 60% del ingreso neto de capitales.

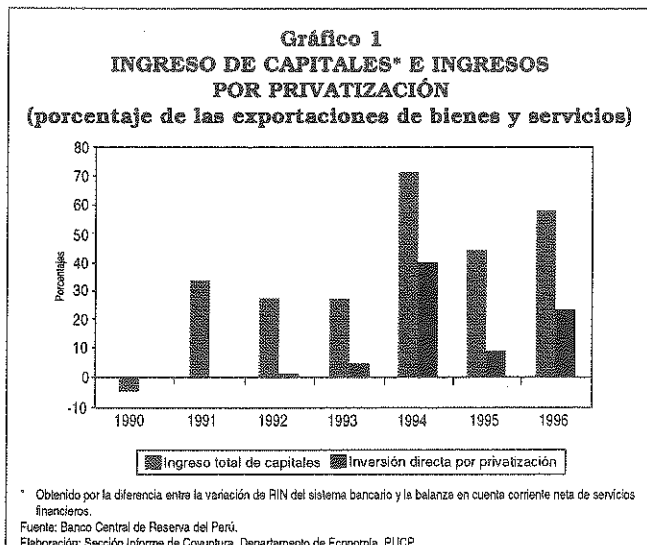
Como puede verse en el gráfico 2, estas entradas de capital han financiado la acumulación de reservas por parte del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) y el déficit en cuenta corriente neto de los servicios financieros.

No es sencillo determinar qué parte de estos capitales son de corto plazo. Si al ingreso de capitales del gráfico 1 le restamos los ingresos por privatización y la inversión directa extranjera no asociada a las privatizaciones, ni siquiera obtendríamos una aproximación gruesa al flujo de capitales de corto plazo. En realidad, lo que obtendría-

1 Profesores del Departamento de Economía de la PUCP. La información estadística fue procesada por Alejandro Olivares.

2 Svensson, Lars, *Fixed Exchange Rates as a Means to Price Stability: What have We Learned?*, Working Paper Series No. 4504, Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research, 1993.

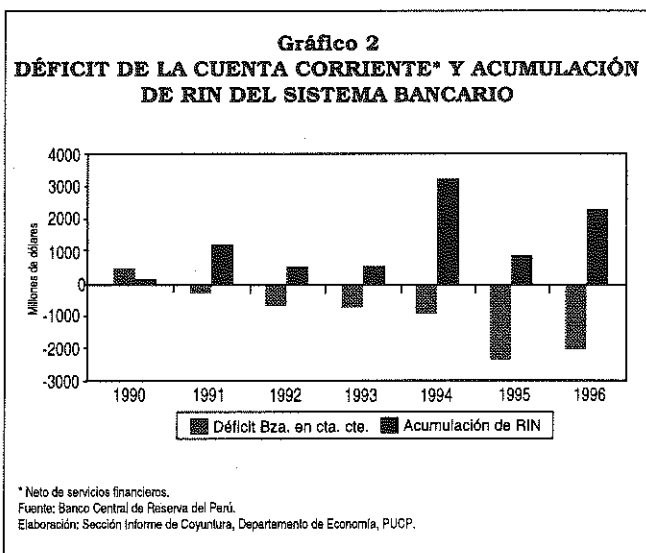
3 Ver por ejemplo, Gavin, Michael, Ricardo Hausmann y Leonardo Leiderman, "Los aspectos macroeconómicos del flujo de capitales a América Latina: experiencia y cuestiones de política", en Ricardo Hausmann y Lilibiana Rojas-Suárez (ed.), *La volatilidad de los flujos de capital: cómo controlar su impacto en América Latina*, Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo, 1996, pp. 1-61.



mos sería la suma algebraica de los flujos de capital de corto plazo, del flujo neto por deuda externa pública, del flujo neto por deuda privada externa y de las remesas de las empresas extranjeras.

Como ha ocurrido en otros países que han recibido un flujo masivo de capitales, en Perú esta afluencia ha estado asociada también a una importante recuperación de la actividad económica y a un descenso notable de la tasa de inflación. Asimismo, se ha producido una considerable caída del tipo de cambio real y una elevación del déficit de la balanza de bienes y servicios no financieros⁴.

Además de permitir, o inducir, una caída del tipo de cambio, el ingreso de capitales también genera



una mayor disponibilidad de crédito bancario a menor costo, para las firmas y las familias. El retraso cambiario contribuye de manera decisiva en la desinflación, pero acrecienta el déficit de la balanza de bienes y servicios no financieros, que tiene como telón de fondo la apertura comercial. La mayor disponibilidad de crédito se destina tanto a la compra de bienes nacionales, reactivando el nivel de actividad económica; como a la compra de bienes importados, acentuando el déficit de la balanza de bienes y servicios no financieros.

La visión estándar de los impactos de los flujos de capital

De acuerdo con el modelo Mundell-Fleming, el ingreso de capitales provocado por un descenso de la tasa de interés internacional tiene efectos distintos dependiendo del régimen cambiario. Si el tipo de cambio es fijo, este ingreso de capitales reactiva la economía (al bajar la tasa de interés doméstica), aumenta las reservas de divisas y tiende a generar un déficit comercial.

Por el contrario, si el tipo de cambio es flexible, el ingreso de capitales provoca un descenso del tipo de cambio. La apreciación del tipo de cambio (cumplida la condición Marshall-Lerner) empeora la balanza comercial y recesa la economía, lo que induce a una disminución de la demanda por dinero, provocando una caída de la tasa de interés. Paradójicamente, y de manera poco consistente con los hechos estilizados de los años noventa, un buen contexto internacional (el descenso de la tasa de interés internacional) recesa la economía.

Si quisiéramos utilizar este marco de análisis para interpretar la recuperación de la economía peruana en los años noventa, asociada a una gran afluencia de capitales, obviamente tendríamos que utilizar el modelo Mundell-Fleming con tipo de cambio fijo. Sin embargo, aparentemente tenemos un tipo de cambio flexible. La otra opción consiste en modificar este modelo para que se ajuste mejor a las características de nuestra economía.

Dolarización, sistema bancario y flujos de capital

En el sistema financiero peruano no existe un mercado importante de bonos. Más bien, la banca comercial privada y un mercado de dólares muy

4 En la economía peruana, el déficit en cuenta corriente no es un buen indicador de la situación externa. La razón es que tiene un importante componente contable que incluye intereses vencidos y no pagados de la deuda externa.

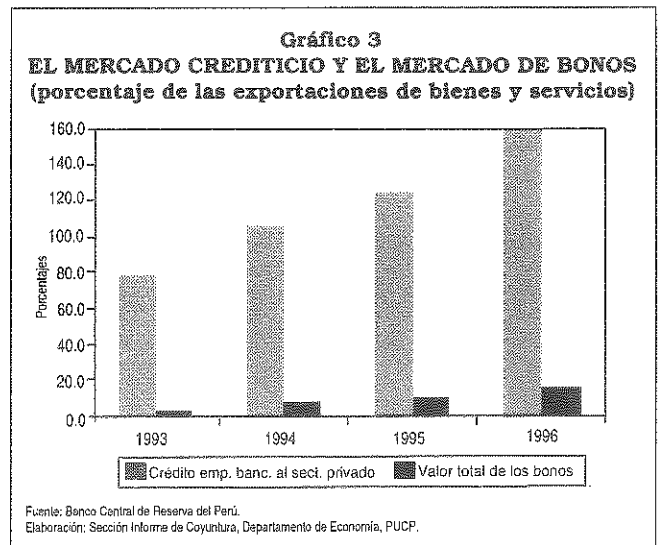
extendido y bien organizado, han sido las dos instituciones centrales del sistema financiero desde 1980. En el gráfico 3 puede apreciarse la importancia del mercado de bonos, en relación con el tamaño del mercado de créditos bancarios.

Por otro lado, la liberalización financiera de la década de 1990 ha acentuado el proceso de dolarización iniciado en los años ochenta. Esta liberalización ha significado la autorización al sistema bancario para aceptar depósitos y otorgar créditos en moneda extranjera. En la actualidad, las tres cuartas partes de los depósitos y los créditos de la banca comercial están en moneda extranjera, en dólares, tal como se puede ver en el gráfico 4.

Las conexiones entre el sector real y el financiero, así como los mecanismos de transmisión de la política monetaria, debieran estudiarse en el contexto de este arreglo institucional que gira alrededor del mercado de dólares, el sistema bancario y la libre movilidad de capitales. En este contexto institucional, el tipo de cambio y la oferta de crédito bancario (o las tasas de interés bancarias) son las "correas" de transmisión básicas que vinculan la política monetaria con el nivel de actividad económica, la balanza comercial y la tasa de inflación.

La política monetaria y los flujos de capital

El incremento del crédito bancario doméstico en dólares depende básicamente de los flujos de capital (excluidos los ingresos por privatizaciones que se mantienen fuera del sistema bancario nacional), ya sea que tomen la forma de nuevos depósitos en dólares o créditos de corto plazo a los que tienen acceso los bancos locales en el exterior.



Cualquiera sea el régimen cambiario, la autoridad monetaria no puede regular la oferta de crédito agregada sin limitar de alguna manera la libre movilidad de capitales. Si el Banco Central (BC) está dispuesto a dejar flotar limpiamente el tipo de cambio, la política monetaria podría regular la base monetaria y la oferta de crédito bancario en moneda nacional; es decir, sólo una cuarta parte de la oferta de crédito total. El problema es que el BC no tiene cómo regular el volumen de crédito en dólares, que tiene un peso dominante en la oferta total de créditos, sin limitar la libre movilidad de capitales.

El gráfico 5 muestra que mientras el BCRP contrae durante 1996 la tasa de crecimiento de la emisión primaria, y por esta vía la expansión del crédito en moneda nacional, no puede hacer lo mismo con la expansión del crédito en moneda

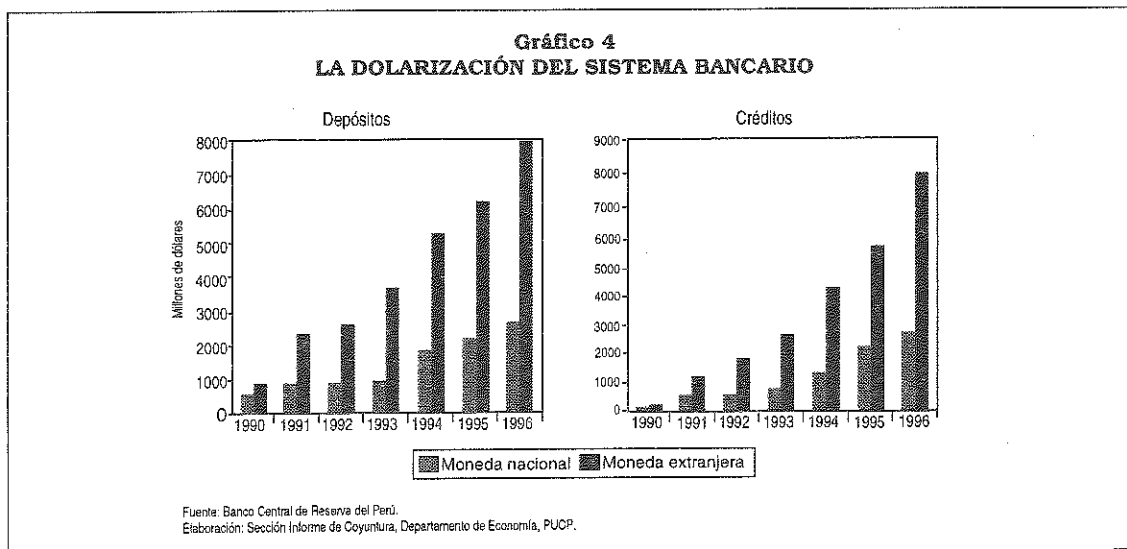
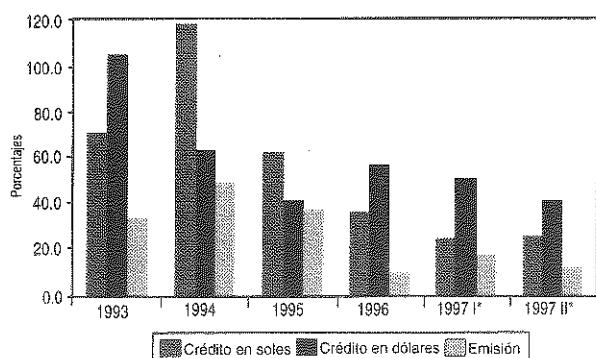


Gráfico 5
EMISIÓN, CRÉDITO EN SOLES, CRÉDITO EN DÓLARES
 (variación anual en porcentajes)



Fuente: Banco Central de Reserva del Perú.
 Elaboración: Sección Informe de Coyuntura, Departamento de Economía, PUCP.

extranjera, que continúa creciendo a tasas importantes. La idea es que si la autoridad monetaria hace más escasos los soles, los bancos comerciales pueden prestar en dólares, que consiguen muy baratos y fácilmente en el exterior.

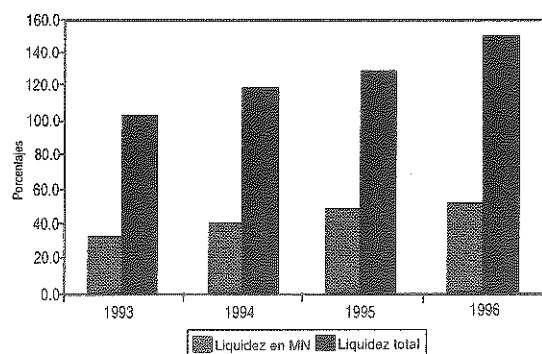
El boom crediticio, la dependencia externa y los flujos de capital

La notable expansión del crédito bancario ocurrida en la economía peruana, en el último quinquenio, es el resultado conjunto del control de la inflación, de la eliminación de todas las trabas al libre movimiento internacional de los capitales y de la disponibilidad de crédito en el mercado internacional.

El crédito del sistema bancario como proporción del PBI se ha incrementado de 8.4% en 1993 a 20.6%, hacia principios de 1997. Este último índice, a pesar de basarse en un PBI nominal sobreestimado, es uno de los más altos registrados en la historia económica reciente del país. Asimismo, debe mencionarse que, entre 1992 y 1996, la tasa de crecimiento promedio del crédito de la banca comercial ha girado alrededor del 50% anual.

Sin embargo, como puede observarse en los gráficos 6 y 7, este boom crediticio no se origina en la recuperación de los coeficientes de crédito en moneda nacional o de liquidez en moneda nacional. En los años noventa, el coeficiente de crédito en moneda nacional respecto de las exportaciones de bienes y servicios sólo se ha elevado de menos del 20% en 1993 a 40% en 1996, aproximadamente; mientras que el coeficiente de liquidez en moneda nacional respecto de las exportaciones de bienes ha pasado de alrededor del 30% a sólo 50%.

Gráfico 6
COEFICIENTES DE MONETIZACIÓN
DEL SISTEMA BANCARIO
 (porcentaje de las exportaciones de bienes y servicios)

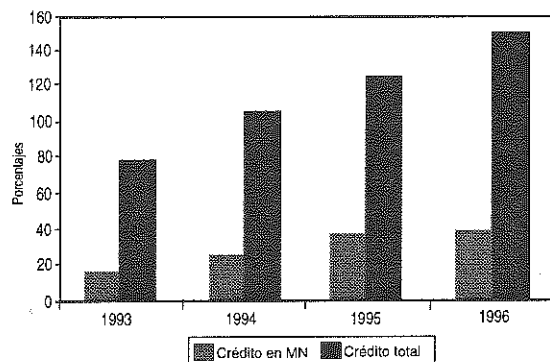


Fuente: Banco Central de Reserva del Perú.
 Elaboración: Sección Informe de Coyuntura, Departamento de Economía, PUCP.

Más bien, este boom se explica por la evolución del crédito en moneda extranjera, que subió de 62.7% respecto de las exportaciones de bienes y servicios en 1993 a 111.6% en 1996 (véase el gráfico 7). El crédito en dólares de la banca comercial al sector privado se elevó de 1,533 millones de dólares en 1992 a 9,139 millones de dólares a mediados de 1997. Esta expansión significativa del crédito en moneda extranjera está asociada a la "bancarización" de los dólares que estaban "debajo del colchón" durante la hiperinflación, a la repatriación de capitales y al notable incremento del endeudamiento externo de corto plazo de la banca comercial local. Los flujos de capital vinculados a la privatización de empresas públicas no alimentan este incremento del crédito, porque se mantienen fuera del país y del sistema bancario doméstico.

En los tres últimos años, los fondos obtenidos por la banca local en el exterior han sido la princi-

Gráfico 7
CRÉDITO DE LAS EMPRESAS BANCARIAS
 (porcentaje de las exportaciones de bienes y servicios)



Fuente: Banco Central de Reserva del Perú.
 Elaboración: Sección Informe de Coyuntura, Departamento de Economía, PUCP.

pal fuente de alimentación de estos créditos bancarios en moneda extranjera. Con el objetivo de satisfacer la demanda doméstica de préstamos, a la banca comercial se le han otorgado incentivos para que recurra al mercado internacional de capitales. Primero, existe una brecha sustantiva (de 4 a 6 puntos porcentuales, por lo menos) entre el costo de los fondos externos y la tasa doméstica de interés activa en moneda extranjera. Segundo, los depósitos internos en dólares están sujetos a un encaje del 45%; a diferencia de los fondos conseguidos por los bancos en el exterior, que están exentos de dicho encaje.

Son varios los problemas potenciales que este fenómeno puede acarrear. Quisiéramos señalar dos. En primer lugar, puede generarse un excesivo endeudamiento de las empresas y las familias, de tal modo que esta expansión crediticia vaya acompañada, a partir de un cierto punto, de un incremento de los índices de morosidad de la cartera de préstamos de los bancos.

En segundo lugar, un boom crediticio financiado con fondos externos conecta, o integra, los mercados de crédito domésticos con los vaivenes de los mercados financieros internacionales. Se fortalecen así los vínculos entre la tasa de interés externa y el grado de acceso que los bancos locales tienen a fondos del exterior, con el costo y la disponibilidad del crédito doméstico.

Un indicador del grado de "dependencia externa" es el coeficiente que relaciona el total de los préstamos de corto plazo tomados en el exterior por la banca local (aproximados por los pasivos internacionales de las empresas bancarias) con los encajes o reservas en moneda extranjera, que la banca comercial está obligada a mantener en las bóvedas del BCRP. Un coeficiente elevado significa una fuerte influencia de los capitales externos en las reservas bancarias, las que determinan el volumen máximo de préstamos y depósitos en moneda extranjera.

Mientras más alto sea este coeficiente, será mayor la vulnerabilidad o el grado de exposición del sistema bancario, y de la economía, a eventos desfavorables como un alza de la tasa de interés norteamericana o a acontecimientos internos que eleven el riesgo país, con la consiguiente reducción del acceso de los bancos locales a fondos del exterior. En el gráfico 8 puede observarse que la importancia de los préstamos externos en relación con las reservas bancarias aumenta después de la crisis mexicana de fines de 1994, se estabiliza

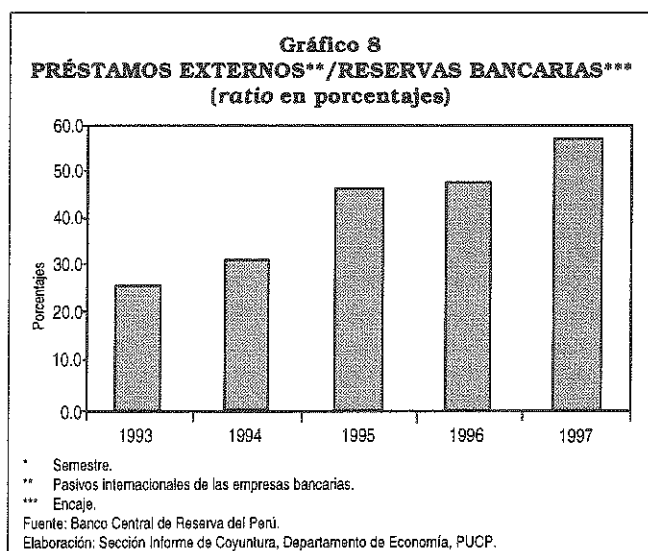
durante el enfriamiento de 1996 y aumenta nuevamente en 1997.

De acuerdo con este indicador, que abstrae la posibilidad de disfrazar los depósitos domésticos como préstamos externos para evadir el encaje del 45%, la vulnerabilidad del sistema financiero nacional ante una disminución de la oferta de créditos del exterior es ahora mayor que la que exhibía cuando se produjo el efecto tequila, a raíz de la crisis de balanza de pagos mexicana de fines de 1994.

Desde esta perspectiva, la economía peruana no sufrió el efecto tequila en 1994-1995 por dos motivos. Primero, como no existe un mercado de títulos públicos y la Bolsa de Valores es pequeña, Lima no fue una plaza financiera capaz de atraer una porción significativa de los capitales de corto plazo de los no residentes, que se dirigían a los mercados latinoamericanos en la primera mitad de los años noventa. Presumiblemente, estos eran los capitales sensibles a la tasa de interés norteamericana o a eventos como la crisis mexicana de fines de 1994.

En segundo lugar, es probable que la mayor parte de las entradas de capital de corto plazo ocurridas durante 1990-1994 deban clasificarse como una repatriación de capitales, capitales que difícilmente pueden considerarse de corto plazo o volátiles.

Estos dos factores determinaron que la economía peruana permaneciese relativamente desconectada de los mercados financieros internacionales, a pesar de que la cuenta de capitales se abrió radicalmente a inicios de la década de los noventa. Estas circunstancias están cambiando aceleradamente desde 1995, con el creciente endeudamiento externo de corto plazo de la banca comercial local.



Para moderar este proceso de endeudamiento y la expansión de crédito asociada a él, se ha propuesto aplicar un encaje a los fondos que la banca comercial consigue en el exterior, similar al que recae sobre los depósitos domésticos en dólares. Bajo condiciones razonables, puede argüirse que este encaje elevaría las tasas de interés activas en ambas monedas y también el tipo de cambio. Esta medida debe ser vista como un complemento indispensable del alto encaje que recae actualmente sobre los depósitos bancarios en moneda extranjera, cuya principal justificación es reducir el impacto doméstico de las entradas o salidas de capital. De esta manera, podríamos tener una política monetaria más efectiva y evitaríamos una excesiva integración a los avatares de los mercados financieros internacionales.

El régimen cambiario y los flujos de capital

Según Gavin *et al.*, "resulta obvio que ni un tipo de cambio fijo ni uno flexible puede eliminar los trastornos macroeconómicos originados por una repentina pérdida de confianza internacional". Sin embargo, las autoridades económicas peruanas piensan que el régimen de tipo de cambio flexible es una garantía sólida contra los desórdenes macroeconómicos que genera una salida repentina de capitales.

Una elevación del tipo de cambio provocado por una salida de capitales tiene varias consecuencias. El primer y más obvio resultado es la elevación del nivel de precios y la tasa de inflación. En segundo lugar, en una economía con un sistema bancario dolarizado, las empresas y las familias que obtienen sus ingresos en soles tienen su deuda denominada en dólares. Por lo tanto, una devaluación implica elevar la tasa real de interés y la carga real de la deuda. De esta manera, una maxidevaluación puede incrementar abruptamente la cartera morosa de los bancos, amenazando con inducir una crisis bancaria. En tercer lugar, como ocurrió en Argentina durante 1995, la salida de capitales ocasiona una fuerte contracción del crédito en dólares, lo que también es recesivo.

Con un tipo de cambio fijo, los precios pueden mantenerse constantes pero la recesión puede ser mayor. La razón es que para defender el tipo de cambio, el Banco Central tendría que vender dólares, reduciendo no sólo la base monetaria sino también la oferta de crédito en moneda nacional. Sin embargo, es probable que la tasa de interés real suba menos que en el caso anterior.

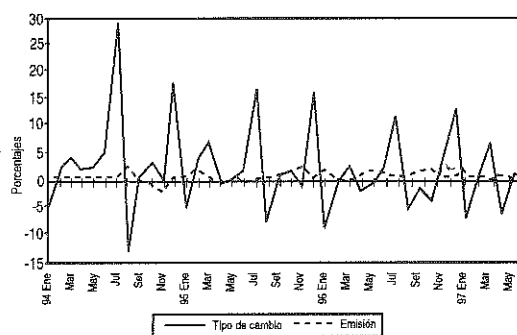
En este análisis estamos obviando otros dos efectos de una elevación del tipo de cambio: uno, sobre la demanda agregada y el otro, sobre la oferta agregada. El primero es el clásico, el de la competitividad. El segundo es el efecto recesivo de la devaluación, al estilo del modelo de Krugman y Taylor. Si la devaluación es recesiva en el corto plazo, no es claro que un régimen de tipo de cambio flexible sea mejor que uno de tipo de cambio fijo para enfrentar las crisis externas.

Actualmente, la economía peruana opera con un régimen de tipo de cambio cuasi-fijo. No hay un compromiso explícito de la autoridad monetaria con un tipo de cambio determinado, pero tampoco se le deja flotar libremente. Es una suerte de meta cambiaria implícita. La estabilidad de los precios y la estabilidad del sistema bancario dolarizado exigen que así sea.

En un régimen de tipo de cambio flexible debería esperarse que el grado de volatilidad de los agregados monetarios sea menor que el del tipo de cambio. En un régimen de tipo de cambio fijo, por el contrario, debiera observarse que la volatilidad de los agregados monetarios sea mayor que la del tipo de cambio.

En el gráfico 9 se presentan los movimientos relativos del tipo de cambio y la emisión primaria para el periodo 1994-1997. Según este indicador, los movimientos de la emisión primaria son más pronunciados que los del tipo de cambio. Parece que tenemos un régimen de tipo de cambio cuasi-fijo, aunque las autoridades prefieren decir que es flexible.

Gráfico 9
MOVIMIENTOS RELATIVOS DEL TIPO DE CAMBIO
Y DE LA EMISIÓN PRIMARIA
(variación mensual)



Fuente: Banco Central de Reserva del Perú.
Elaboración: Sección Informe de Coyuntura, Departamento de Economía, PUCP.

EL AHORRO INTERNO EN PERÚ: DETERMINANTES E IMPLICANCIAS DE POLÍTICA ECONÓMICA

Julio Velarde¹
Martha Rodríguez

Existen diversos estudios empíricos que demuestran la importancia del ahorro en el crecimiento económico. Asimismo, existe evidencia de que el propio crecimiento afecta positivamente el ahorro. El alcanzar esta suerte de círculo virtuoso entre ahorro-inversión y crecimiento está en la agenda de los países en desarrollo. En el caso peruano, si bien el ahorro y el producto han venido creciendo en los últimos años, se requiere que este proceso se consolide.

El objetivo principal del trabajo es precisar los factores determinantes del ahorro privado en Perú, y derivar algunas recomendaciones de política económica para promoverlo.

Estimaciones

Las estimaciones realizadas tratan de explicar los determinantes del ahorro del sector privado. Teniendo en cuenta la discusión teórica y los estudios empíricos revisados, se seleccionaron como variables explicativas, el nivel de ingreso, el crecimiento del producto, el ahorro público, el ahorro externo, la liquidez y el crédito expresados en valores reales de 1979, y los términos de intercambio (véase el cuadro 1).

La evidencia muestra que para países de ingresos relativamente bajos, el ahorro depende positivamente del nivel de ingreso. Asimismo, en la mayor parte de los estudios empíricos se ha encontrado una relación positiva entre el ahorro y el crecimiento del producto bruto interno (PBI). Si bien esto contradice la hipótesis del ingreso permanente, las explicaciones están relacionadas con la inercia de los patrones de consumo, el optimismo de participar en el crecimiento que es generado por sí mismo y las restricciones del crédito.

La inclusión del ahorro público pretende estimar si existe o no equivalencia ricardiana. La liquidez refleja el grado de profundización financiera y, además, es una *proxy* del nivel de crédito de

la economía. La mayor profundización financiera tendría un efecto positivo sobre el ahorro, mientras que un mayor nivel de crédito permitiría un mayor consumo y, por lo tanto, menos ahorro.

**Cuadro 1
PRUEBA ADF**

Variables	ADF	Constante	Tendencia	Rezagos
PBIR	-0.74	Si	No	1
D(PBIR)	-4.99**	Si	No	1
APREAL	1.43	Si	No	1
D(APREAL)	4.41**	Si	No	1
AGREAL	-3.17*	Si	No	1
D(AGREAL)	-5.77**	Si	No	1
AEREAL	-4.01**	Si	No	1
TI	-2.28	Si	No	1
D(TI)	-7.51**	Si	No	1
M4RP	-2.63	Si	No	1
D(M4RP)	-3.59**	Si	No	1
VARPBI	-4.38**	Si	No	1

Variables:

- PBIR: PBI real, en nuevos soles de 1979.
 - APREAL: Ahorro privado real, en nuevos soles de 1979.
 - AGREAL: Ahorro del gobierno central en cuenta corriente real, en nuevos soles de 1979.
 - AEREAL: Ahorro externo real, en nuevos soles de 1979.
 - TI: Términos de intercambio (año base 1979 = 100).
 - M4RP: Liquidez total real promedio del sistema bancario, en nuevos soles de 1979.
 - VARPBI: Crecimiento del PBI real (en %).
- * (**) indica que la hipótesis se rechaza al 5% (1%) de nivel de significancia.

La inclusión del ahorro externo pretende, al igual que en el caso del ahorro público, determinar si existe algún grado de *crowding out*.

Finalmente, los términos de intercambio tratan de capturar la influencia de los precios de los principales productos de exportación en el ahorro, a través de las utilidades empresariales de dicho sector.

La ecuación con la que se obtuvo mejores resultados en la prueba de cointegración fue:

1 Profesores e investigadores del CIUP. Los autores agradecen el apoyo del IDRC de Canadá, que ha hecho posible llevar a cabo esta investigación. Así como, a César Germaná, quien colaboró eficientemente con las estimaciones empíricas.

$$APREAL = 436.96 + 0.33 PBIR - 1.40 M4RP + 3.15 TI$$

(10.43) (-1.73) (2.45)

Hubo una segunda ecuación con resultados razonables, que incluyó el ahorro público pero excluyó la liquidez. Se obtuvo una equivalencia ricardiana parcial de 0.23; sin embargo, este coeficiente no fue significativo.

De acuerdo con estos resultados, las variables que estarían explicando la tendencia de largo plazo del ahorro privado serían el PBI, la liquidez total y los términos de intercambio (véase el cuadro 2).

El resultado con respecto al PBI fue altamente significativo y tuvo el signo esperado, lo que confirmaría el resultado positivo que se espera en el caso de países de ingreso relativamente bajo como Perú. Se obtiene una propensión marginal a ahorrar a largo plazo relativamente elevada de 0.33, la cual está por encima de la propensión media, e indicaría que si hay una evolución positiva de la actividad económica, la tasa de ahorro iría subiendo en el tiempo.

Respecto de la liquidez total, la relación obtenida es negativa, lo cual parecería indicar que si se toma

la liquidez como *proxy* del crédito, la restricción crediticia sería importante para la determinación del ahorro, predominando este efecto sobre el efecto positivo de una mayor profundización financiera y su efecto sobre el ahorro.

Esto se explicaría también, en parte, porque a lo largo de los últimos 45 años se han tenido periodos de políticas monetarias expansivas, en el marco de un tipo de cambio fijo, o de control de precios, las que al mismo tiempo aumentaban tanto la liquidez total como el consumo.

De otro lado, el desarrollo del mercado de capitales es un fenómeno bastante reciente, por lo que en el futuro, la profundización financiera tendrá que incluir indicadores del mercado de capitales.

Sin embargo, los resultados deben ser tomados con cuidado, pues hubo periodos en los cuales parte de la liquidez de residentes peruanos ha sido mantenida en el exterior.

Analizando el comportamiento de los términos de intercambio, se obtiene una relación positiva que confirmaría su efecto sobre el nivel de utilidad retenida de las empresas exportadoras. Cabe seña-

Cuadro 2

Sample: 1950-1995
 Included observations: 42
 Test assumption: Linear deterministic trend in the data
 Series: APREAL PBIR TI M4RP
 Exogenous series: AEREAL VARPBI
 Warning: Critical values were derived assuming no exogenous series

Lags interval: 1 to 2

Eigenvalue	Likelihood Ratio	5 Percent Critical Value	1 Percent Critical Value	Hypothesized No. of CE(s)
0.674097	77.942710	47.21	54.46	None **
0.408908	30.854120	29.68	35.65	At most 1 *
0.172541	8.771245	15.41	20.04	At most 2
0.019256	0.816637	3.76	6.65	At most 3

* (**) denotes rejection of the hypothesis at 5% (1%) significance level
 L.R. test indicates 2 cointegrating equation(s) at 5% significance level
 Unnormalized Cointegrating Coefficients: 1 Cointegrating Equation(s)

APREAL	PBIR	TI	M4RP	C
1.000000	0.331318	3.154701	-1.399994	-436.9623
	(0.03176)	(1.28851)	(0.80922)	

Log likelihood -620.6123

lar que a lo largo de los 45 años, en general, las empresas más grandes del país han sido exportadoras de materias primas.

En el corto plazo, se encontraron poco significativos el nivel del PBI y los términos de intercambio expresados en diferencias. En el caso de la liquidez, ésta fue significativa con un mayor grado de respuesta que en el largo plazo (véase el cuadro 3).

De otro lado, se obtuvo un coeficiente negativo para el ahorro externo de 0.32, lo que indicaría un efecto parcial de *crowding out* y significaría que el ahorro externo sirvió para financiar consumo. La tasa de variación del PBI mostraría que en el corto plazo, el incremento del PBI tiende a aumentar el ahorro, confirmando así los argumentos en favor de este resultado, tales como la inercia en los hábitos de consumo en el corto plazo, restricción de crédito en el corto plazo y expectativas procíclicas que afectan al ahorro y a la inversión.

En el cuadro 3 se presentan también los R^2 ajustados y los tests de Akaike y Schwarz. Estos tests muestran que las relaciones de causalidad indican que el ahorro interno per cápita depende de las demás variables.

Adicionalmente, utilizando el método de descomposición de varianza, se obtiene que los términos de intercambio tienen una fuerte influencia sobre el ahorro privado, tal como se aprecia en el gráfico 1.

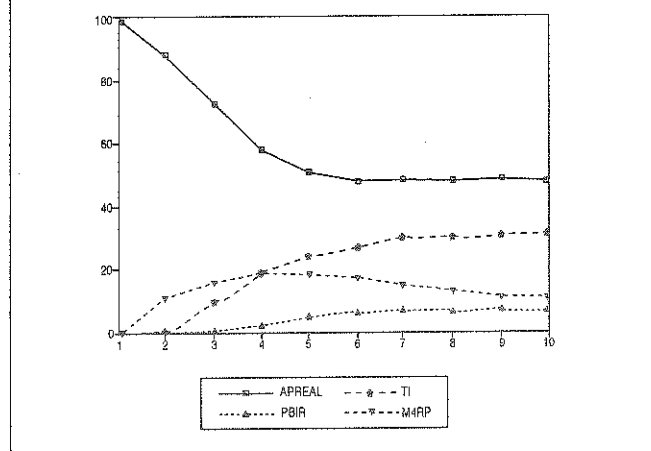
Conclusiones

Durante los últimos 46 años, Perú ha mostrado una tasa de ahorro interno de 16.7% del PBI, cercano al promedio de América Latina. Sin embargo, este promedio ha estado sesgado fuertemente por tasas de ahorro récord alcanzadas en el periodo 1979-1982, como consecuencia en gran medida de

Cuadro 3

Sample(adjusted): 1954-1995 Included observations: 42 after adjusting endpoints Standard errors & t-statistics in parentheses			
Error Correction:	D(APREAL)	Error Correction:	D(APREAL)
CointEq1	-0.500732 (0.10431) (-4.80025)	D(TI(-2))	1.707929 (0.97657) (1.74890)
D(APREAL(-1))	0.307226 (0.14553) (2.11107)	D(M4RP(-1))	4.939784 (1.82421) (-2.70791)
D(APREAL(-2))	0.250334 (0.13701) (1.82706)	D(MRP(-2))	3.427519 (1.94901) (1.75860)
D(PBIR(-1))	0.021848 (0.10319) (0.21172)	C	-4.933023 (18.5206) (-0.26635)
D(PBIR(-2))	0.046047 (0.10445) (0.44084)	AEREAL	-0.319090 (0.07920) (-4.02885)
D(TI(-1))	-0.566344 (1.01600) (-0.55742)	VARPBI	16.04532 (2.34345) (6.84687)
R-squared	0.761724	Akaike AIC	8.480101
Adj. R-squared	0.674357	Schwarz SC	8.976578
Sum sq. resids.	114272.6	Mean dependent	16.82503
S.E. equation	61.71780	S.D. dependent	108.1532
Log likelihood	-225.6774		
Determinant res. Cov.	4.39E+09	Akaike Information Criteria	22.82051
Log likelihood	-620.6123	Schwarz Criteria	23.35836

Gráfico 1
DESCOMPOSICIÓN DE VARIANZA DE APREAL



un choque positivo en los términos de intercambio, que elevó el ahorro empresarial y el ahorro público por mayor recaudación. Asimismo, esta tasa de ahorro ha sido bastante volátil y ha estado influenciada por las fluctuaciones macroeconómicas, debido a factores de origen interno.

Después de los años récord de tasas de ahorro, a partir de 1982 se apreció una tendencia decreciente, la que recién se comenzó a revertir desde 1992, dos años después de aplicado el programa de estabilización y de reformas estructurales.

Dentro del ahorro interno, el ahorro público ha representado sólo 0.16% del PBI en promedio, pero ha sido muy volátil, con una desviación estándar de 2.13. En general, mientras que los periodos de desahorro público han respondido a periodos expansivos, los periodos de ahorro positivo han respondido a etapas de corrección de desequilibrios y, por lo tanto, han reflejado la inestabilidad macroeconómica. Esto confirmaría el hecho que el ahorro del gobierno ha reflejado los periodos de "arranque" y "freno", que han sido consecuencia de factores de economía política, tal como lo sugieren otros estudios empíricos.

Por su parte, el ahorro externo ha desempeñado un rol limitado en su contribución al ahorro total, siendo 3.74% del PBI en promedio, y ha presentado también una relativa alta variabilidad. Durante 42 de los 46 años ha sido positivo e importante en ciertos periodos, como en 1952-1958, 1974-1977 y 1993-1995. Sin embargo, en 1974-1977, el ahorro externo correspondió en gran medida al endeudamiento público, mientras que en los otros dos periodos reflejó principalmente inversión extranjera directa.

Los resultados econométricos muestran que en el largo plazo hay una relación positiva entre el ahorro privado y el PBI y los términos de intercambio, y negativa con respecto a la liquidez total. Estos resultados son consistentes con lo esperado para países con ingresos relativamente bajos. No se confirmó la hipótesis de equivalencia ricardiana.

En el corto plazo se obtuvo un efecto parcial de *crowding out* del financiamiento externo sobre el ahorro privado, lo que señalaría que el ahorro externo habría financiado tanto inversión como consumo. Sin embargo, en los últimos años, entre 1992-1995, se advierte que al mismo tiempo crecen el ahorro externo y el ahorro interno, debido a que el ahorro externo ha financiado fundamentalmente la inversión, a diferencia de lo ocurrido en países como México y Argentina hasta 1994.

Aunque no se cuenta con información confiable desagregada de ahorro personal y empresarial, teniendo en cuenta la fuerte expansión del consumo de los últimos años, el ahorro personal probablemente ha caído. A diferencia del empresarial, que ha aumentado por las mayores utilidades generadas en periodos de crecimiento, las cuales han sido reinvertidas frente a las expectativas positivas.

Por otro lado, en el corto plazo, se encontró que el ahorro era sensible a la tasa de variación del PBI, lo que insinúa inercia de los patrones de consumo. Además, sugeriría que en el corto plazo los agentes estarían percibiendo el ingreso como temporal.

Aunque no se encontró una relación significativa del ahorro privado con los fondos privados de pensiones, no se puede descartar que este sistema promueva el ahorro en el futuro, teniendo en cuenta que rige sólo desde el segundo semestre de 1993.

En relación con las sugerencias sobre política económica, considerando que un mayor crecimiento promueve el ahorro interno, políticas que estimulen el crecimiento pueden propiciar un círculo virtuoso entre ahorro y crecimiento.

Esto resulta particularmente importante, ya que se espera que en el futuro el ahorro interno financiará una significativa proporción de la inversión doméstica, a pesar de la creciente globalización de la economía, tal como lo sugieren Mussa y Goldstein.

En este sentido, resulta relevante mantener la estabilidad macroeconómica y culminar las refor-

mas estructurales, para garantizar un ambiente propicio para la inversión nacional y extranjera.

Asimismo, el ahorro público puede desempeñar un rol importante en un aumento del ahorro interno, al no haberse comprobado la existencia de equivalencia ricardiana. Ciertamente, para que este ahorro se traduzca en crecimiento, se requiere

de un especial cuidado en la calidad de la inversión pública.

Adicionalmente, un mayor desarrollo del mercado de capitales al que contribuirá el sistema privado de pensiones, llevará a una mayor profundización financiera que estimule el ahorro y la inversión y favorezca el crecimiento.

INCIDENCIA DE LA ESTRUCTURA TRIBUTARIA SOBRE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA¹

Rosario Gómez²
Roberto Urrunaga

La estructura tributaria vigente es sensiblemente mejor a la existente al finalizar la década anterior. La simplicidad de la estructura tributaria actual parece ser un poco frágil, en la medida en que se han introducido regímenes especiales que han tendido a complicarla nuevamente, sin ninguna ventaja en términos de recaudación y, por el contrario, con costos administrativos adicionales.

Las modificaciones introducidas a lo largo del tiempo han sido una tenue respuesta al pedido de las diferentes instituciones gremiales para la eliminación de impuestos, tales como el mínimo a la renta (IMR) y el Fondo Nacional de Vivienda (FONAVI), que aumentan los costos de las empresas y, por tanto, afectan su desempeño, principalmente de aquellas empresas que arrojan pérdidas³.

El análisis se centra en conocer el efecto que tienen los impuestos en las decisiones y en el desempeño de las empresas. De esta manera, el objetivo central es evaluar la presión tributaria (total y por impuesto) que enfrentan algunas actividades de los sectores importable y no transable, y su comparación con las cargas enfrentadas por el sector exportable⁴. Las actividades en estudio por sector se precisan en el cuadro 1.

Cuadro 1
ACTIVIDADES ANALIZADAS POR SECTOR

Sector exportable	Sector importable	Sector no transable
Minería metálica	Electrodomésticos	Cemento
Agroexportación	Granos	Cerveza

Cabe precisar que en este trabajo no se analizan los efectos de los recientes cambios tributarios (p.e. reducción del impuesto selectivo al consumo (ISC) de los combustibles, FONAVI), dado que el trabajo de campo se realizó con anterioridad. Sin embargo, se hacen breves comentarios sobre las posibles mejoras que pudieran experimentar las empresas con dichas modificaciones.

Traslado de la carga tributaria

En el caso de las actividades del sector exportable, resulta prácticamente imposible para los productores trasladar algún porcentaje de los tributos a los que están afectos, a sus clientes en el exterior. La razón es que ello implicaría un incremento en los precios de los bienes, con el consecuente riesgo de ser desplazados por otras empresas, que compiten con ellos como oferentes internacionales. Por lo tanto, la incidencia tributaria de los impuestos indirectos recae por completo en las empresas exportadoras y no es compartida por los demandantes de los productos exportados.

En el sector importable, para el caso de la actividad de alimentos balanceados (demandantes de maíz amarillo duro), las empresas tienen cierta capacidad para trasladar la carga tributaria al comprador, aunque siempre deben tomar en cuenta el precio del maíz amarillo duro importado. Los aumentos en el costo de producción de los alimentos balanceados son trasladados a la industria avícola, pero ésta difícilmente puede hacer un traslado íntegro a los precios, dado que el mercado es relativamente competitivo. Una de las integraciones avícolas consultadas señaló que ellos atienden la demanda de los autoservicios y centros avícolas de distribución minorista, es decir, opera

- 1 Resumen preparado sobre la base del documento final correspondiente a la investigación homónima, realizada gracias al financiamiento del CIID y la ACDI.
- 2 Profesores e investigadores del CIUP. Los autores agradecen la asistencia de Juan Carlos Zevallos en el desarrollo de la presente investigación.
- 3 Cabe destacar que en agosto de 1996 se declaró inaplicable el IMR cuando las empresas arrojan pérdidas, por ser en dicho caso confiscatorio y violar el artículo 74 de la Constitución. Tras este fallo favorable, se han sucedido la presentación de demandas por parte de empresas con pérdidas, las cuales reclaman el mismo derecho. Al respecto, hay fallos en el mismo sentido por parte del Tribunal Constitucional.
- 4 Debe precisarse que ante la demora en la entrega de la información solicitada a las empresas, aún no se ha podido realizar el análisis cuantitativo deseado. Por ello, el informe se centra en aspectos cualitativos.

en un mercado totalmente formal. De otra manera no podría competir en el mercado minorista, dado el grado de informalización existente.

En el caso de los comercializadores de electrodomésticos, cuanto más grandes sean y ésta sea su línea principal, a fin de mantener su posición competitiva en el mercado, no pueden trasladar toda la carga tributaria a precios. Otras empresas definen un margen entre 10% y 15% que se tiene que alcanzar, y cualquier carga tributaria que lo afecte es trasladada al consumidor.

El sector no transable es, por definición, el único que no enfrenta competencia internacional. Esta peculiaridad de los productos no transables, les permite a las empresas que los producen afectar sus precios en mayor o menor medida, dependiendo de la competencia doméstica existente. Para fines tributarios, lo anterior implica la existencia de un gran espacio potencial en las empresas para trasladar las cargas impositivas indirectas a los consumidores, o usuarios finales, de los bienes y servicios gravados.

En el caso del impuesto general a las ventas (IGV), debido a la existencia del crédito fiscal, resulta claro que la carga efectiva no es el 18% del precio de los productos gravados, sino una cifra menor. Si a ello se suma la relativa facilidad para trasladar el impuesto a los consumidores en los productos no transables, lo que pareciera ser un importante sobre costo a la producción en realidad no lo es. A manera de ejemplo, una empresa cementera pagó por concepto de IGV el equivalente al 2% de sus ingresos por ventas.

Las empresas entrevistadas en las dos actividades definidas (cerveza y cemento), coincidieron en manifestar el traslado de algunos impuestos indirectos (como el IGV, el ISC a los combustibles y los aranceles) a los precios de sus productos. En promedio, ello ha sido relativamente fácil porque los demás productos enfrentan las mismas cargas tributarias.

Sin embargo, en el caso del ISC a la cerveza, por lo específico de su naturaleza y su elevada tasa, no fue posible efectuar un traslado significativo a los

consumidores⁵. Al respecto, debe tenerse presente que existen no pocos sustitutos, entre los que se encuentran el ron, otros alcoholes y la chicha fermentada (de jora), cuyas producciones son incluso realizadas de manera informal, evadiendo el pago de todo tipo de impuestos. De esta manera, el precio relativo de la cerveza es lo suficientemente elevado como para poderle sumar el ISC y como para segmentar los mercados con precios diferenciados.

Vale la pena efectuar un comentario sobre el ISC a los combustibles, el cual, en las condiciones actuales, es trasladado al precio final de los productos no transables. Este traslado ocurre por la escasa importancia relativa de los petróleos residuales y del diesel dentro de la estructura de costos de las empresas, sobre todo de las cementeras⁶. Ante la interrogante, ¿qué sucedería si el carbón fuese reemplazado por las diversas variedades de petróleo y, por lo tanto, se convirtiesen estos últimos en insumos fundamentales del proceso de producción? La respuesta fue muy clara: la magnitud de la carga tributaria sería tan alta que no podría trasladarse de manera íntegra al precio final, ya que incentivaría la importación de cemento⁷.

Cabe precisar que a partir del 12 de marzo de 1997 (D.S. No. 025-97-EF), el ISC a los combustibles pasó de un sistema de impuesto *ad valorem* a un sistema de impuesto específico. Este cambio implicó una reducción del 30% en el ISC de los combustibles industriales. Luego, en agosto de 1997, hubo otra reducción importante del ISC de los combustibles industriales (69%). Los efectos de esta reducción sobre los precios será efectiva si el consumo de residuales es un componente importante dentro de la estructura de costos. Por ejemplo, dentro del sector exportable (actividad de conservas de espárragos) se indicó que el costo de energía no es significativo y que no se consume residuales, por tanto, no hay ningún efecto en la reducción de costos. A diferencia de la minería, en donde el costo de energía sí es un componente importante dentro de la estructura de costos y el producto energético que se utiliza es el combustible industrial. En este último caso, los cambios recientes sí tienen efecto sobre los costos de producción de la actividad.

5 Un análisis más detallado de este impuesto se realiza en la siguiente sección.

6 La razón es la mayor utilización relativa del carbón, que se encuentra exonerado del pago del ISC a los combustibles y de otros impuestos (como los aranceles, cuando el producto es importado de Colombia). Un mayor detalle puede encontrarse en la subsección referida a las respuestas de los agentes económicos al tratamiento tributario diferenciado.

7 En la actualidad, existe un importante diferencial de precios entre el vigente domésticamente y el internacional, en cuanto a las bolsas de cemento, aunque no es suficiente como para permitir la importación.

Discriminación tributaria

El estudio de los sectores minero y agroindustrial de exportación sugiere que la estructura tributaria vigente durante el último lustro, no habría afectado en demasía su desempeño. Ello pudiera llamar la atención, dado el alto nivel de presión tributaria que caracteriza a nuestra economía. Sin embargo, este hecho parece consecuencia del tratamiento tributario diferenciado en favor de las actividades exportadoras. Por ejemplo, devolución completa del IGV, exoneración del pago de aranceles por las importaciones y mayores deducciones sobre la base gravable del IMR.

Es así que cuando se conversó con los empresarios de tales actividades y cuando se analizaron los resultados financieros, se encontró una presión tributaria relativamente baja. Esto no significa que dichos empresarios se hayan despreocupado del tema tributario. En particular, están en desacuerdo con el ISC, que grava los combustibles (que afecta seriamente el costo de generación de energía de la actividad minera) y con el FONAVI, que grava la planilla (elevando significativamente el costo de la mano de obra y constituyéndose en un freno a la contratación de nuevo personal).

Con relación a las ventajas tributarias listadas anteriormente, quizás la única que podría defenderse desde el punto de vista de la eficiencia es la referida al *drawback* del IGV, en la medida en que no se pueden exportar impuestos indirectos. Ahora bien, si ello es cierto, habría que plantear adicionalmente la devolución del ISC a los combustibles. Al respecto, el sector minero probablemente enfrenta una mayor carga por este impuesto, pues insume grandes cantidades de petróleo en su proceso productivo⁸. Es importante mantener consistencia con el objetivo de promover las exportaciones, dando las condiciones necesarias para que éstas sean competitivas en los mercados de destino. Aparentemente, el criterio de recaudación está por encima del criterio de eficiencia, lo cual sería una explicación del porqué no hay *drawback* de dicho impuesto⁹.

Por otra parte, puede cuestionarse la diferenciación sectorial que se hace en la aplicación de los impuestos directos. Por ejemplo, en el cálculo del IMR, las actividades de exportación pueden des-

contar los rubros de cuentas por cobrar en el exterior y la cuenta de existencias para determinar el monto imponible. Al respecto, una empresa minera exportadora indicó que este descuento hacía que dicho impuesto sea equivalente a 0.8% de los activos netos, en lugar de 2%.

Este beneficio no se aplica a otras actividades que venden su producción en el mercado interno. Por ejemplo, actividades como la de desmote de algodón, sobre todo en el caso de aquellas empresas que se dedican tanto al desmote como a la comercialización, mantienen inventarios significativos, dada la estacionalidad en la producción de la materia prima y la naturaleza de la comercialización. Como consecuencia, estas empresas enfrentan pagos elevados del IMR, generando problemas de liquidez. Si bien a partir de mayo de 1997 se creó el impuesto extraordinario a los activos (IEA) en sustitución del IMR, con una tasa de 0.5%, la norma reconoce y mantiene las exoneraciones y deducciones del IMR.

Con respecto al régimen de admisión temporal, las empresas coinciden en que es ventajoso en términos de liquidez, pues les evita hacer un desembolso, aun cuando requieren de la presentación de una carta fianza por el equivalente al 120% del valor de los impuestos dejados de pagar. Por ejemplo, en el caso de la actividad de conservas de espárragos, se evidencia que la admisión temporal se utiliza para envases, cajas, etiquetas y materiales de embalaje. Mediante esta modalidad se admite dentro del territorio nacional mercancías con suspensión de los derechos e impuestos a la importación, dado que serán utilizadas para un fin específico y luego, dentro de un plazo establecido, serán exportadas.

Sin embargo, la queja por el lado minero es que muy pocos productos se encuentran registrados en la lista de admisión temporal (entre los que destacan los reactivos químicos), lo cual implica que sólo entre el 5% y el 10% de las importaciones de las empresas mineras se favorezca de este régimen.

En el caso del sector importable vinculado con la actividad de alimentos balanceados y su relación con la industria avícola, los avicultores identifican una clara discriminación tributaria porque consideran que se establece una competencia desleal en

8 Según una empresa minera, el ISC al petróleo representa aproximadamente el 6% de sus costos, es decir, una cifra no despreciable.

9 Debe mencionarse, sin embargo, que parecería existir un vacío legal con relación al uso del ISC como crédito fiscal frente al impuesto a la renta. La forma cómo ha sido promulgada la ley de este último impuesto, parecería que lo anterior puede ser posible. Ello estaría permitiendo que alguna empresa pueda utilizar dicha estrategia, aunque existe bastante recelo entre las empresas porque la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) no se ha pronunciado al respecto.

el mercado, cuando hay carnes como el pescado que no están afectas al IGV, mientras que la carne de pollo y las carnes rojas sí lo están. De otro lado, también perciben como una discriminación tributaria el permitir actuar libremente en el mercado a un sector informal amplio, identificable, con el cual no puede competir una empresa formal.

Los comercializadores de electrodomésticos no perciben ningún tipo de discriminación tributaria, señalan que la estructura tributaria vigente afecta de igual forma a quienes participan en el mercado. Reconocen que hay un sector informal, el cual se ha reducido, especializado básicamente en electrodomésticos pequeños.

En el sector no transable, en lo que a la actividad cervecera se refiere, el principal tratamiento discriminatorio es el impuesto específico que sobre ella recae de manera exclusiva, es decir, el impuesto selectivo al consumo de la cerveza. La tasa impositiva para la cerveza era de 30% del precio de venta al público, siendo el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) el encargado de publicar de manera trimestral el precio referencial (que resulta del promedio de precios, obtenidos en base a un muestreo), sobre la base del cual se calculaba el pago del impuesto. En mayo de 1997 se reglamentó el nuevo sistema de impuesto fijo, que establece S/. 1.25 por litro (equivalente al 30% del precio en dicho momento).

De esta manera se ha solucionado el problema técnico de la definición de la base gravable, dado que las empresas productoras sólo fijan y reciben los precios ex-fábrica, y en alguna medida los precios a los minoristas. En este contexto, resultaba absurdo y abusivo aplicar la tasa impositiva sobre el precio referencial fijado por el INEI, considerando una muestra de los puntos finales de venta.

Es claro que el objetivo del gobierno detrás de este impuesto es obtener un mayor rendimiento (recaudación) de corto plazo, pues las ventas de cerveza son fáciles de controlar y, como existen muy pocas empresas, resulta un impuesto más fácil de recaudar incluso que el aplicado a la gasolina. La importancia de la cerveza sobre la recaudación es tal que la suma del ISC y del IGV pagados por esta actividad, representa más del 7% del total recaudado por concepto de impuestos a la

producción y al consumo. Lamentablemente, la consecución de este objetivo se está realizando a costa del sacrificio de la eficiencia económica, así como de la afectación desfavorable de la maximización intertemporal de la recaudación (al complicar el proceso de crecimiento productivo de esta actividad).

Por otra parte, el principal tratamiento discriminatorio en términos tributarios de la actividad cementera es su exclusión del sector minero y su inclusión en el sector industrial. Ello ha implicado que las empresas cementeras no gocen de los beneficios tributarios con que cuentan las empresas mineras, los que fueron discutidos en el análisis del sector exportable. Si bien gran parte de los beneficios de la actividad minera se justifican por ser una actividad dedicada básicamente a la exportación, algo que no ocurre con la actividad cementera, el reclamo de esta última puede ser atendido en alguna medida por el tipo de trabajo realizado en las minas o canteras (al igual que la actividad minera). En este sentido, es cuestionable que la participación de los trabajadores en las utilidades empresariales sea de 10% en la actividad cementera, igual que para las demás empresas industriales, en lugar del 8% aplicable en las empresas mineras.

Por último, otra forma de discriminación tributaria es la imposibilidad de renovación de los convenios de estabilidad tributaria para las empresas cementeras, frente a la posibilidad brindada a las empresas mineras. Independientemente de las bondades y perjuicios de esta modalidad tributaria, resulta difícil de entender y aceptar su aplicación a algunas actividades y no a otras, más aún si en el pasado hicieron uso de tal modalidad y cumplieron los compromisos adquiridos. En todo caso, no se pretende una renovación automática de los convenios antiguos con una estructura tributaria muy distinta a la vigente, sino de nuevos contratos sobre la base de la estructura tributaria actual, la cual se espera no enfrente mayores modificaciones en el futuro¹⁰.

Respuesta de los agentes frente a la discriminación

La evidencia muestra que frente a una estructura tributaria con elevada presión sobre los agentes,

10 Sin embargo, si la expectativa generalizada, tanto de los agentes privados como de las autoridades, es la de una estructura tributaria estable, carecería de sentido firmar convenios de estabilidad tributaria. Es precisamente en esta línea donde el gobierno debiera avanzar, de acuerdo con los autores, de tal manera que con su comportamiento genere confianza en el hecho que la estructura tributaria dejará de ser volátil.

estos últimos buscarán siempre alternativas legales para tratar de reducir los efectos de ésta sobre el desempeño de su empresa. Por ejemplo, en el caso de actividades agroindustriales para el mercado interno, tal como el servicio de desmote de algodón, que se encuentra afecto al IGV y no así, la compra-venta de algodón en rama y en fibra. Una manera de resolver el traslado del IGV del servicio es mediante la modalidad de compra de algodón en rama y venta de algodón en fibra, simulándose la eliminación del servicio de desmote.

En cambio, en una actividad mayoritariamente exportadora que enfrenta la misma diferenciación tributaria, la estrategia adoptada puede resultar muy distinta. Por ejemplo, las compras de materia prima para la preparación de conservas de espárrago se encuentran exoneradas del IGV y los proveedores, por lo general, no entregan ningún tipo de factura o boleta. Uno de los entrevistados explica que para sustentar sus gastos de materia prima frente a la SUNAT, se ha optado por alquilar los servicios de producción a los productores en lugar de firmar contratos de compra-venta del producto. Si bien la modalidad escogida está afectada del IGV, éste se recupera mediante la devolución de impuestos.

El análisis de las actividades del sector importable evidencia que los agentes económicos desarrollan diversas estrategias frente a la elevada presión tributaria. Por ejemplo, en el caso de las empresas comercializadoras de electrodomésticos, una manera de reducir la base imponible del IMR es obteniendo descuentos significativos por parte del proveedor, por la compra de artefactos en grandes volúmenes. Finalmente, también se tiene la modalidad de recibir productos en consignación, con lo cual no se tiene la propiedad de los bienes. Esta modalidad es más usada cuando los proveedores tienen exceso de *stocks* y necesitan darle movimiento.

En el sector no transable, para el caso de la cerveza, originalmente y hasta 1993, el ISC de este producto se aplicaba sobre el precio de venta del producto ex-fábrica. Desde 1990, la tasa impositiva fue incrementándose de 5% a 75%, pasando por el 30% y 50%. Conforme se producía este incremento de la tasa impositiva, se hacía más atractivo fijar un menor precio ex-planta y trasladar una mayor

parte de las utilidades desde la fase productiva hacia la fase de distribución, en la medida en que se controlase también esta última fase.

Según el gobierno, como consecuencia del comportamiento de las empresas cerveceras (descrito líneas arriba) frente al incremento de las cargas tributarias, se decidió el cambio de la base gravable, de manera que incluyese también la cadena de distribución¹¹. Si bien algunas de las empresas entrevistadas aceptaron la aplicación en alguna medida de dicha estrategia (para lo cual incluso se crearon empresas intermediarias), no fue un comportamiento generalizado, sobre todo por el hecho de no ejercer control absoluto sobre la cadena de distribución¹².

Con relación a la actividad cementera, la principal reacción de las empresas ante la discriminación tributaria en contra del petróleo ha sido la mayor utilización relativa del carbón, insumo que sólo paga IGV, que no está gravado por algún ISC y que se encuentra exonerado del pago de aranceles cuando es importado de Colombia (producto de los convenios bilaterales con dicho país en el marco del Grupo Andino). Previamente al cambio de combustible, las empresas cementeras se han visto obligadas a realizar importantes inversiones para adecuar sus maquinarias y procedimientos productivos, de manera que pueda usarse indistintamente el carbón o el petróleo.

A manera de ejemplo de la importancia adquirida por el carbón, una empresa cementera destinó el 17% de sus costos a las compras de este insumo, mientras que las compras de petróleo (2% en residuales y 0.78% en diesel) sólo representaron el 3% de los costos.

Esta reacción de las empresas cementeras (y probablemente de muchas otras empresas) ha llevado a la generación de excedentes de petróleos residuales, los cuales están siendo exportados (inafectos del pago del ISC). Al respecto, el precio internacional del residual es similar al del carbón¹³.

Efectos sobre la inversión

Los representantes de las empresas consultadas en los diferentes sectores concuerdan en que la

11 En realidad, la nueva base fue más allá e incluyó también la venta minorista, lo que ha afectado en demasía a las empresas productoras.

12 Al respecto, sólo un 50% de los canales de distribución era de propiedad de las empresas productoras.

13 Mientras el precio del residual 6 en el extranjero es de aproximadamente 80 dólares por tonelada, su precio en el país bordea los 200 dólares por tonelada debido fundamentalmente a los sobre costos tributarios.

estructura tributaria es una variable adicional a tener en cuenta al momento de realizar una inversión, mas no es una variable determinante. Factores determinantes son las condiciones de mercado y la estabilidad económica, entre otros. Sin embargo, en cada sector es posible identificar algunas particularidades que se detallan a continuación.

Según lo manifestado por varios funcionarios de las empresas exportadoras, uno de los factores que más afecta al sector es la inexistencia de un reintegro tributario a los impuestos incurridos en el proceso de inversión (básicamente, el IGV), es decir, en los gastos preoperativos. Este problema es particularmente más agudo en el sector minero, debido a la magnitud de las inversiones involucradas. La consecuencia directa de este hecho es que obliga, en muchos casos, a postergar las decisiones de inversión¹⁴.

Otro impuesto que afecta a la inversión es el aplicado a las utilidades totales de las empresas (impuesto a la renta). Los funcionarios entrevistados opinan que el objetivo de incrementar las exportaciones pasa necesariamente por promover las inversiones, para lo cual una alternativa es dejar inafectas las utilidades reinvertidas y gravar con el impuesto a la renta sólo las utilidades distribuidas. Las utilidades en Chile tienen este tratamiento tributario¹⁵.

De otro lado, la estructura tributaria vigente ha favorecido la inversión en bienes de capital que permiten mecanizar procesos que antes eran intensivos en mano de obra. Esta constatación se observa principalmente en actividades de exportación. Por ejemplo, en el caso de la producción de conservas de espárrago, el elevado costo de la mano de obra (por las cargas sociales y contribuciones) ha obligado a una empresa a adelantar su programa de inversiones. Es decir, ha comprado maquinaria para la selección de puntas de espárrago, proceso típicamente intensivo en mano de obra, de esta manera se reducirá el número de trabajadores.

En cuanto al sector importable, las integraciones avícolas opinan que la variable tributaria no es determinante en las decisiones de inversión. La variable clave es el comportamiento del mercado. Los comercializadores de electrodomésticos, si bien concuerdan en que tampoco es crucial, reconocen que las inversiones se deben evaluar con mucho

cuidado para evitar elevar significativamente el IMR. Una de las empresas consultadas indicó que han tenido que ser muy cautos en la decisión de abrir nuevos locales, para no aumentar demasiado el pago del mencionado impuesto.

En el caso del sector no transable, en términos teóricos, el tributo que más debiera afectar negativamente a la inversión es el IMR. Sin embargo, salvo el caso de dos empresas cerveceras y sólo de manera temporal, las empresas de las actividades estudiadas y las pertenecientes al sector no transable en general, están pagando el régimen general del impuesto a la renta y no el impuesto mínimo a los activos. Por esta razón, a pesar de la existencia de este impuesto, la inversión no se ha visto mayormente afectada. Es más, en una de las empresas cerveceras aludidas, el pago de dicho impuesto ha sido consecuencia de las grandes inversiones realizadas, que disminuyeron significativamente las utilidades corrientes.

En el caso de la actividad cervecera, el principal impuesto que ha determinado una inversión menor a la deseable ha sido el ISC a la cerveza, pues ha impedido que el mercado crezca de acuerdo con lo esperado. Al respecto, las empresas mencionan que de reducirse de manera importante este impuesto, incrementarían sus inversiones.

Ahora bien, estas empresas también reconocen que han realizado importantes inversiones a pesar de no contar con un escenario favorable, tanto por la mayor competencia generada en el mercado interno como por la amenaza de entrada de empresas extranjeras a producir localmente.

A pesar de lo anterior, varias empresas (sobre todo las cementeras) señalan que el efecto promedio de la estructura tributaria es favorable para la inversión. Dicha afirmación se basa en el significativo escudo fiscal existente desde 1991, debido a la aplicación de una depreciación acelerada por motivos fiscales, de tal manera que en 5 años se haya deducido como gasto el íntegro de cada nueva inversión en bienes de capital (a un ritmo promedio de 20% anual). Como el principal activo de las empresas cementeras es el fijo y la depreciación financiera puede hacerse a un ritmo de 5% anual, existe un gran beneficio tributario a raíz de la depreciación acelerada, al menos mientras entran en operatividad las nuevas inversiones.

14 Cabe precisar que el régimen de recuperación anticipada se reglamentó en abril de 1996 (D.S. No. 46-96-EF).

15 Según comentarios hechos a los autores, en un estudio comparativo (al que no se ha tenido acceso) sobre las empresas mineras en Perú y Chile, se constata que en términos de tributación, la rentabilidad empresarial en Chile supera en varios puntos la rentabilidad en nuestro país.

Liquidez y financiamiento

El problema de liquidez lo enfrentan básicamente aquellas empresas agroexportadoras integradas hacia atrás y cuya actividad es estacional. Este es el caso del marigold, cuyas exportaciones se llevan a cabo entre los meses de diciembre a mayo; pero que también tiene una etapa de manejo de cultivo, durante los meses previos, que implica gastos. Por ejemplo, la compra de fertilizantes e insecticidas están afectos al IGV; sin embargo, el monto del impuesto no es devuelto hasta que el producto es exportado¹⁶. Por lo tanto, el exportador muchas veces enfrenta problemas de liquidez. Además, incurre en un costo financiero mayor porque tiene que realizar los pagos afectos al IGV, mientras que la devolución se hace efectiva meses después.

A la vez, el problema de estacionalidad también genera un proceso de acumulación de inventarios, tal como se mencionó anteriormente. Ello ha llevado a más de una empresa, cuya producción se orienta principalmente al mercado interno, a enfrentar un elevado nivel de activos netos y, por tanto, a incurrir en altos pagos del IMR, con el consecuente problema de caja y de financiamiento. Este inconveniente resalta aún más al considerarse que si estas empresas hubiesen sido fundamentalmente exportadoras, los altos niveles de inventarios les hubiesen permitido mayores deducciones para el cómputo de dicho impuesto.

En el caso del sector minero, si bien no existe una marcada estacionalidad en el proceso productivo, ello no implica que estén siempre ausentes los inconvenientes de liquidez y financiamiento. Las empresas grandes y medianas que no tienen mayores problemas económicos, no enfrentan restricciones de liquidez para el pago periódico de sus obligaciones tributarias y no necesitan recurrir a financiamiento de terceros. En cambio, el resto de empresas mineras afronta con mayor o menor regularidad restricciones de caja para el pago de ciertos tributos, sobre todo del FONAVI, por lo que intentan acceder a programas de fraccionamiento tributario o, en su defecto, recurren a préstamos bancarios de corto plazo, incurriendo en un importante costo financiero adicional.

En las actividades analizadas del sector importable, el pago de impuestos también afecta la liquidez de las empresas consultadas. En los casos

en que no se cuenta con los recursos suficientes para el pago de los impuestos, se tiene que recurrir al financiamiento bancario y asumir los respectivos costos financieros.

Una de las empresas comercializadoras de electrodomésticos indicó que durante los meses de campaña (p.e. mayo, diciembre) es posible asumir el pago de los impuestos con el efectivo disponible de la empresa. Sin embargo, por lo general, en los meses de junio, agosto y octubre se tiene que recurrir al financiamiento del banco. Cabe mencionar que algunas de las empresas de electrodomésticos, que no corresponden a las entrevistadas, tienen dificultad para acceder al financiamiento bancario para el pago de impuestos, ya que es considerado un sector altamente riesgoso porque cuenta con una cartera pesada de clientes significativa.

Dentro del sector no transable, en el caso de la actividad cementera no se han presentado problemas financieros para el pago de los impuestos. En promedio, la suma de los impuestos pagados por las empresas representa sólo alrededor del 10% de los ingresos por ventas, siendo el impuesto a la renta (80% del total de impuestos) el más importante, lo que brinda una clara idea de la poca significancia de los impuestos en la determinación de la rentabilidad y del desempeño financiero de esta actividad. Sin embargo, algunas empresas se han acogido al régimen de fraccionamiento arancelario, aunque sólo con la finalidad de aprovechar una tasa más cómoda.

En el caso de la actividad cervecera, tampoco se han presentado problemas financieros frente al cumplimiento de las obligaciones tributarias, a pesar de la gran importancia del ISC a la cerveza. Quizás la única empresa que ha enfrentado problemas en el pasado ha sido la que tuvo pérdidas y, por ello, estuvo afecta al pago del impuesto mínimo a la renta.

Conclusiones y recomendaciones

En términos generales, puede decirse que el gran avance logrado hasta el año 1994 en términos de simplificación y neutralidad tributaria se está desperdiciando, para dar paso, en su lugar, a una estructura tributaria más compleja y dis-

16 Si bien mediante el Decreto de Urgencia 076-97 se constituye el Fondo Rotatorio Nacional de Fertilizantes Agroquímicos y Semillas (FRONFAS) y especifica que los pequeños productores son los beneficiarios de esta medida, establece que el Estado asume, a través del FRONFAS, el monto de los derechos de importación y el IGV correspondiente a los fertilizantes, agroquímicos y semillas que entreguen a los productores en calidad de préstamo.

torsionadora de las rentabilidades relativas de las diversas actividades económicas.

En una economía de mercado resulta difícil de entender que las modificaciones no sean generales, sino específicas o particulares, cuando estas últimas han demostrado en el pasado su ineffectividad para fomentar determinadas actividades o sectores económicos y, más bien, han contribuido a incrementar los *lobbies* y la evasión fiscal. La generación de condiciones favorables para el desarrollo productivo deben ser globales, exigen contar con infraestructura adecuada y reducidos costos de transacción (mediante el otorgamiento de títulos de propiedad y una mayor difusión de la información, entre otros aspectos).

Si bien los impuestos parecen no ser determinantes principales de la trayectoria de las rentabilidades empresariales, debe tenerse presente que faltan incluir en la medición algunos tributos importantes como el IGV y el ISC. Por un lado, cabe precisar que se ha trabajado con empresas y actividades cuyos desempeños financieros han sido en promedio satisfactorios y, por el otro, a excepción de algunas empresas agroindustriales tanto exportables como importables, que han tenido problemas financieros. No se han investigado otras actividades más afectadas, ya que existe dificultad en el acceso a su información financiera (al no cotizar en la Bolsa de Valores de Lima).

En promedio, las mejores rentabilidades han correspondido al sector no transable de la economía, seguido del sector exportable y, en último lugar, el sector importable. Sin embargo, durante los últimos años, el excelente desempeño de las empresas mineras ha determinado una supremacía del sector exportable (al menos de la muestra escogida). Estos resultados guardan una estrecha relación con el proceso de estabilización y reformas estructurales aplicado en el país a partir de 1990.

En términos tributarios, el sector más afectado en promedio ha sido el importable. En el sector exportable, la actividad minera no ha pasado mayores aprietos por la situación tributaria. Probablemente, la actividad cementera es la única que no ha sentido las fuertes cargas tributarias, lo que guarda relación con el hecho de ser la que menos competencia ha enfrentado (casi nula).

A nivel de cada impuesto individual, el sector exportable tiene problemas con el selectivo a los

combustibles, por sus elevadas tasas y porque no es sujeto de devolución como el IGV. Sin embargo, cabe precisar que en agosto de 1997 se dio una nueva y significativa reducción de este impuesto, esperando incidir favorablemente sobre los costos de las empresas. El sector no transable, por su parte, y de manera específica la actividad cervecera, tiene serios problemas con el impuesto selectivo a la cerveza, aunque en mayo de 1997 se reglamentó la aplicación de la norma del sistema específico de impuesto, que se fija en S/. 1.25 por litro.

Entre las principales recomendaciones que se desprenden naturalmente del análisis realizado a lo largo del estudio, así como de las conclusiones mencionadas, es fundamental evitar la continuación de las discriminaciones tributarias entre sectores y actividades económicas. Al respecto, debe precisarse que la devolución de los impuestos indirectos a las exportaciones no se considera una distorsión en contra del resto de sectores de la economía, ya que tales impuestos tendrán que pagarse en el lugar de destino y de no aplicarse internamente las devoluciones, terminarían tributando doblemente.

No se debe permitir la discriminación entre las actividades productivas dedicadas al mercado doméstico (sectores importable y no transable), mediante el cobro de diferentes impuestos indirectos y, mucho menos, mediante tasas distintas sobre los impuestos directos. Precisamente, en relación con este último punto, se recomienda la desaparición de las diferencias en las bases gravables del IMR definidas para las exportaciones y para el resto de productos. Si bien en mayo de 1997 se creó el IEA en sustitución de dicho impuesto, con una tasa equivalente al 0.5%, la norma mantiene las exoneraciones, inafectaciones y deducciones de la base imponible establecidas para el IMR. Por lo tanto, se mantiene la discriminación.

En términos más específicos, se propone gravar al carbón con una tasa de impuesto selectivo al consumo similar a la que enfrentan los combustibles de uso industrial (residuales y diesel). Ahora bien, con el objetivo de no afectar demasiado a las empresas demandantes de este insumo, se recomienda reducir la tasa del ISC a tales combustibles (con lo que la tasa impositiva sobre el carbón no sería tan alta y habría un uso más racional de los diversos combustibles). La recaudación no debería afectarse con estas medidas, debido a que los menores ingresos que obtendría el fisco por las menores tasas sobre los combustibles, se compensarían con los nuevos ingresos que obtendría del carbón.

Por último, y con el ánimo de generar un clima de confianza y de estabilidad en las reglas de juego, se propone que el gobierno deje de firmar convenios de estabilidad tributaria, ya que la continuación de

tal práctica brinda señales opuestas a las que debiera perseguir el gobierno. En todo caso, los convenios ya firmados deben ser respetados hasta su vencimiento.

COMENTARIOS

Felipe Morandé

En primer lugar, quiero agradecer la invitación de participar una vez más en este panel. Realizaré mis comentarios empezando con el trabajo de Rosario Gómez y Roberto Urrunaga, luego pasaré al de Julio Velarde y Martha Rodríguez y, finalmente, al de Oscar Dancourt y Waldo Mendoza.

Con respecto al trabajo de Rosario Gómez y Roberto Urrunaga, me gustaría empezar por mencionar la ausencia de un planteamiento de reforma conjunta del sistema tributario que busque conciliar una lista de criterios, los cuales deben orientar la formación de la política tributaria. En este sentido, resulta necesario distinguir el alcance de sus propuestas en cada uno de los sectores y cómo apuntan éstas a un óptimo (que nunca ocurrirá en su totalidad) de lo que sería una estructura de referencia razonable, si fuera posible la modificación de todo el sistema tributario de una sola vez. Esto nos daría una idea de cómo nos acercamos a esa estructura de referencia y qué tan lejos nos encontramos de ella en cada uno de los sectores.

En segundo lugar, sería interesante ampliar la discusión en el tema de la evasión y la elusión de impuestos. Aunque se desarrollan ampliamente las distorsiones y discriminaciones que producen algunos impuestos en particular, no existe una dimensión global acerca de las ineficiencias generadas por dichas evasiones o elusiones. Ésta resulta necesaria para comparar las ganancias eventuales que se obtendrían de una estructura más eficiente, en cuanto a disminuir la evasión y la elusión con los costos de monitoreo asociados. Así pues, aun cuando sea posible lograr una alternativa teóricamente más eficiente, si ello implica un costo de administración del monitoreo muy grande, esta alternativa puede ser ineficiente desde el punto de vista social.

Finalmente, el trabajo sugiere un análisis del *trade off* existente entre la estabilidad de una política tributaria, ineficiente o no, y el movimiento

hacia una estructura tributaria, con todo lo que esto suscita en términos de presiones de diferentes grupos de interés. Así, bajo una estructura estable, las decisiones se toman sobre la base de dicha estructura, sin intentar cambiarla. Por el contrario, si se plantea que la estructura es ineficiente y debe ser cambiada, se abren los apetitos de los diferentes grupos para influir en el proceso de cambio. Es necesario manejar cuidadosamente este *trade off*, porque si se abre la posibilidad de cambiar las leyes tributarias, se abre también un importante espacio para la presión de intereses particulares que no se sabe exactamente cómo terminaría.

En cuanto al trabajo de Julio Velarde y Martha Rodríguez, tengo un par de comentarios técnicos y otro par relacionados con la política económica. Respecto de los asuntos técnicos, sería interesante incorporar el tamaño de la población como una variable de escala en los modelos econométricos. Debido a que el periodo de análisis es relativamente largo (1950-1997) y que el PBI ha variado significativamente durante dicho periodo, puede ser que la escala no esté siendo bien capturada en los modelos utilizados. Un segundo aspecto técnico se refiere a la consideración de variables del mismo orden de integración en el modelo de cointegración. En realidad, esto no es estrictamente un requisito para estimar dicho modelo, que puede tener variables de distinto orden. Posteriormente, el error del modelo, el residuo, es corregido con el modelo de corrección de errores.

Con relación a los aspectos de política, el primero se refiere a la interesante insinuación respecto al *crowding out* que tienen el ahorro público, por una parte, y el ahorro externo, por otra, sobre el ahorro privado. Según lo expuesto por Julio Velarde, este efecto, tanto en el caso del ahorro público como del externo, es menor al 100%; lo cual significa que un aumento en cualquiera de ellos lleva a un incremento en el ahorro total, aunque el ahorro privado disminuya. Además, señala que se

debe ser cuidadoso con la recomendación de política, pues se podría sugerir aumentar el ahorro público o externo, pero es necesario considerar la calidad de la inversión financiada.

El segundo aspecto político está relacionado con el círculo virtuoso del crecimiento y el ahorro. Al respecto, es importante destacar que éste puede ser un proceso con vida limitada, que se inicia con una economía emergente y a medida que la economía comienza a ser exitosa y la situación del país cambia, el círculo virtuoso va decayendo. Por ejemplo, considerando el caso de Chile, podemos decir que este círculo ha durado 7 años en promedio, pero definitivamente se comenzó a agotar. Ante esta situación se pueden aplicar medidas heterodoxas como incrementar el ahorro forzoso o restringir los flujos de capital y reducir el *crowding out* del ahorro privado por el externo; pero estas medidas son poco elegantes desde el punto de vista de la economía neoclásica y, aunque pueden tener validez temporal, son discutibles con un enfoque de bienestar. La otra alternativa, tal y como señaló Julio Velarde, es dejar de preocuparse por el tema del ahorro interno y hacerlo por el de la inversión. Así, se debe considerar el entorno global de la economía: que los precios sean flexibles y no estén distorsionados, que haya una administración económica adecuada, un desarrollo de instituciones correcto y una profundización de mercado de todo tipo, incluyendo lo financiero. Si esto se consigue, los temas de preocupación serían que la inversión y el crecimiento se sostengan por un periodo prolongado. Aunque se podría plantear la necesidad de fomentar el ahorro interno durante un periodo largo de tiempo, esta preocupación puede llevar a políticas macroeconómicas distorsionadoras que es necesario controlar.

En el caso del trabajo de Oscar Dancourt y Waldo Mendoza, estoy de acuerdo en que es clave conocer qué atrae a los capitales externos. En primer lugar, puede ser la alternativa de alta rentabilidad real, particularmente en los sectores intensivos en recursos naturales, como la minería en el caso peruano. Este sector suele ser atractivo para los capitales internacionales, además de ser candidatos naturales por ser intensivos en capital y requerir una gran inversión. Otro tipo de influjo es aquel sensible a las diferencias en la tasa de interés, especialmente en el corto plazo. En este punto encuentro un conflicto entre la investigación y la exposición, referente al grado de importancia de la existencia de capitales de corto plazo. Según

el trabajo, existe una clara tendencia al incremento del flujo de capitales calificado como de largo plazo, que ha crecido de manera consistente desde menos del 0.5% para 1992 hasta el 3.5% para 1996. En contraste, el flujo de capitales de corto plazo tiene una trayectoria más volátil y se observa una caída a mediados de 1994. La impresión que tengo es que este no es un problema tan importante como señalan los autores. Por otro lado, sí es necesario analizar qué atrae a estos capitales, porque puede otorgar una pauta del grado de exogeneidad de dichos capitales y del grado de vulnerabilidad de la economía cuando es expuesta a estos influjos. Naturalmente, mientras los influjos son de más largo plazo, la vulnerabilidad es menor.

Esta discusión se encuentra también vinculada al régimen cambiario, que señala que independientemente del régimen, los trastornos macroeconómicos originados por una repentina pérdida de confianza internacional pueden ser devastadores. Sin embargo, creo que la probabilidad de que los influjos de capital se corten abruptamente es menor si el régimen cambiario es flexible que si es fijo. Los autores proponen que, dado este diagnóstico, se haga extensivo un encaje a los depósitos de moneda extranjera al resto de influjos de capitales a corto plazo. Incluso mencionan el caso de los créditos externos exentos de encaje, que vienen directamente a la banca incrementando sus pasivos. Sin embargo, antes de aplicar esta medida, se debe analizar con cuidado sus consecuencias porque es una situación donde es fácil entrar, pero muy difícil salir. Por otro lado, se debe tener presente como alternativa a los encajes, la elaboración de una regulación financiera diferente. Creo que por ahí va la tendencia, tanto a nivel conceptual como en términos de la experiencia de los países desarrollados en una perspectiva temporal.

Por último, quisiera mencionar algunos temas relacionados con la situación fiscal que sería interesante incluir en una versión posterior de su trabajo. ¿Qué pasa con la política fiscal en Perú, cómo ha sido y cómo ha influenciado el desarrollo de las variables macroeconómicas? ¿Por qué la tasa de interés en soles es baja? ¿Qué tipo de coordinación se establece entre las instituciones fiscales y monetarias para ir avanzando en el control de la inflación y consecución de un tipo de cambio de equilibrio? Abordar estos temas nos permitiría tener una perspectiva macroeconómica vinculada a los influjos de capital más completa. Muchas gracias.

En el trabajo de Julio Velarde y Martha Rodríguez se muestra evidencia empírica para Perú, que favorece la hipótesis que un mayor ahorro público induce a un mayor ahorro para la economía en su conjunto. Este resultado, que refuta en cierta forma la hipótesis de la equivalencia ricardiana entre impuestos y deuda pública, tiene implicancias importantes para el diseño de las políticas macroeconómicas. En particular, nos demuestra que la política fiscal tiene un rol fundamental para atenuar los ciclos económicos y nos alerta sobre la volatilidad inducida por las políticas fiscales procíclicas. Al respecto, y vinculado al tema de trabajo de Oscar Dancourt y Waldo Mendoza, no se debe perder de vista la importancia de la política fiscal para atenuar los impactos de una expansión excesiva del gasto en la economía, generada por ejemplo por un ingreso abultado de capitales en el exterior.

El trabajo de Oscar Dancourt y Waldo Mendoza concentra su atención en el diseño de un esquema de control al influjo de capitales de corto plazo, como una vía para atenuar los posibles impactos desestabilizadores de estos flujos financieros. A pesar de que existe un consenso más o menos formado que favorece otros tipos de respuesta de política, en el trabajo no se efectúa un análisis comparativo que favorezca a la propuesta de los autores frente a otras políticas. A continuación, comentaré sobre cuatro ámbitos de política que considero relevantes para enfrentar una posible volatilidad generada por flujos abultados de capitales externos de corto plazo.

- i. La adopción de **una política fiscal más prudente** permite atenuar la expansión del gasto interno que favorece los influjos de capitales. Además, es importante anotar que en un ámbito de alta movilidad de capitales, la política monetaria es menos efectiva que la política fiscal para enfrentar las presiones de gasto doméstico, debido a que el aumento de tasas de interés generado por un ajuste monetario, estimula un mayor ingreso de capitales de corto plazo. En este campo, es importante recordar que las autoridades económicas en nuestro país han anunciado que en caso de una apreciación monetaria que amenace la viabilidad de la balanza de pagos, se adoptará un ajuste fiscal.
- ii. Asegurar la **solvencia del sistema financiero** por medio de una regulación bancaria y una supervisión prudencial conservadoras, de ma-

nera que el mayor financiamiento no se concentre en actividades económicas vulnerables.

- iii. Un **tipo de cambio flexible** reduce el interés de los especuladores de corto plazo, porque introduce incertidumbre a los retornos de las inversiones en el país medidas en términos de dólares. Todas las crisis recientes, desde México hasta Tailandia, se han dado en países con tipo de cambio fijo. En Perú, desde 1990, el esquema de estabilización se ha basado en un control de agregados monetarios, en particular de la emisión primaria, adoptándose un tipo de cambio flotante. Sobre este punto, sin embargo, en el trabajo de O. Dancourt y W. Mendoza se afirma que el tipo de cambio en nuestro país se encuentra de alguna manera fijo o administrado por el Banco Central de Reserva (BCR), porque las series de datos sin desestacionalizar de la emisión primaria nominal tienen una mayor variabilidad que las series del tipo de cambio. Considero que esta comparación no es útil, toda vez que la demanda de circulante (el principal componente de la emisión primaria) está sujeta a movimientos estacionales muy marcados en los meses de julio y diciembre, lo cual se puede corroborar en los gráficos presentados por los autores. En consecuencia, se debió medir desviaciones con respecto a la demanda por base monetaria y no simplemente el nivel observado, para decir algo sobre el tipo de política desarrollada por el Banco Central.

- iv. Finalmente, es importante contar con un alto grado de liquidez de la economía, lo que implica un nivel bajo de obligaciones de corto plazo. El grado de liquidez de una economía revela su fortaleza para resistir el efecto "contagio" y los ataques especulativos generados por *shocks* de diversa índole. Este indicador debe tener en cuenta no el nivel de reservas internacionales, sino su importancia con relación al nivel de importaciones y al nivel de obligaciones del sistema financiero, para tener de esta manera un buen respaldo contra contingencias en los mercados. Por otro lado, la experiencia de México ha dejado en claro el peligro de tener niveles altos de deuda pública de corto plazo. Por ello, los encajes altos a los depósitos en dólares son favorecidos como un mecanismo que provee solidez a la economía y a su sistema bancario. En la actualidad, los depósitos de encaje en dólares de los bancos explica cerca del 40% del saldo de las reservas internacionales del BCR.

En este último campo se desarrolla la propuesta de los autores para la aplicación de restricciones a los capitales de corto plazo, a fin de aminorar el ritmo de crecimiento del crédito y así, el del gasto privado. Mis observaciones a esta propuesta son las siguientes:

i. Una vez que los controles cambiarios y las restricciones a los movimientos de capitales han sido eliminados, su re-imposición ha desatado una fuga de capitales en otras economías, que puede poner en peligro la estabilidad macroeconómica y la viabilidad del sistema financiero. Poner un encaje al endeudamiento bancario con el exterior, aparentemente es una medida inofensiva y análoga al encaje a los depósitos en moneda extranjera. Sin embargo, la facilidad de elusión de esta medida puede llevar a una sucesión creciente de nuevos controles que terminan en controles y registros cambiarios en el BCR, como es el caso de los países que mantienen control a los capitales. Por ejemplo, un encaje a las obligaciones directas de los bancos, induciría a su sustitución por endeudamiento indirecto de los bancos, el que a su vez se sustituiría por financiamiento extra-financiero y por financiamiento encubierto en las operaciones de la cuenta corriente. En la medida en que los controles a los capitales tienden a generalizarse, se espera que el sector privado se adelante a esto, mediante el retiro de capitales del país.

ii. La efectividad de los controles de capitales para

evitar la apreciación monetaria es dudosa. Por ejemplo, las monedas de Chile y Colombia, países con control a los flujos de capitales, se han apreciado con respecto al nuevo sol desde 1990.

iii. La efectividad de los controles de capitales para alentar una mayor importancia de los capitales de largo plazo es también dudosa. De hecho, en Perú, los capitales de largo plazo de la balanza como proporción del déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos ha sido creciente, esperándose para 1997 una cobertura aproximada de 100%.

iv. Además de no ser claras las ventajas de la imposición de control de capitales en Perú, no existe una desviación importante desde depósitos en moneda extranjera (con encajes) a obligaciones de corto plazo (sin encajes), que esté impulsando el crédito al sector privado. De hecho, la tasa de crecimiento del crédito ha bajado este año: de 48% en 1996 a 34% en agosto de 1997. Asimismo, el flujo de crédito en moneda extranjera, entre agosto de 1996 y agosto de 1997 (aproximadamente 2 mil millones de dólares), se explica sólo en 30% por fondos externos de corto plazo.

v. Finalmente, la experiencia de manejo monetario basado en el control de agregados monetarios ha sido exitosa para conseguir el objetivo del BCR de combatir la inflación. En consecuencia, no es clara la necesidad de modificar el diseño y la posición de la política monetaria.

III. ALGUNOS SECTORES CLAVE

FINANCIAMIENTO FORMAL PARA EL SECTOR AGROPECUARIO: UN NUEVO CONTEXTO¹

Carolina Trivelli²

Con el cierre del Banco Agrario (BA) y la liberalización financiera de 1991 se inicia una nueva etapa en el tema del financiamiento para el sector agropecuario. Por un lado, se reduce drásticamente la oferta de fondos formales (proveniente del BA) y, por otro, se abre un abanico de posibilidades para que el sector privado amplíe su cobertura a sectores hasta ese entonces desatendidos. El propósito de este trabajo es revisar cuál ha sido la respuesta institucional del sector privado ante el cierre de la banca de fomento estatal en el caso del financiamiento al sector agropecuario, en un contexto de liberalización financiera.

En 1994, luego de un largo y lento proceso de reglamentación, iniciaron sus operaciones las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC), gracias a una iniciativa del gobierno. Es a partir del inicio de las operaciones de las CRAC que analizaremos la evolución de las colocaciones formales en el sector agropecuario, con miras a evaluar críticamente la reacción del sector privado y el desempeño de las agencias privadas creadas a partir de iniciativas gubernamentales.

Las colocaciones totales del sistema financiero han crecido considerablemente en los últimos años por el incremento de los créditos de consumo y las nuevas fuentes de recursos (capital extranjero). En 1997, el monto colocado por el sistema financiero fue 70% más que el promedio colocado en 1995³. Este aumento en el nivel de colocaciones del sistema financiero se reflejó en un incremento del monto colocado en el sector agropecuario, que creció en 58% respecto al promedio de 1995,

manteniéndose la participación del sector agropecuario en un 3.5% de las colocaciones totales del sistema financiero entre 1994 y 1997⁴.

La proporción de las colocaciones totales que absorbe el sector agropecuario está por debajo del aporte de este sector al producto bruto interno (PBI), tal como se muestra en el cuadro 1. Es más, ante el cierre del BA y la consecuente reducción en el crédito formal al sector y el crecimiento del PBI agropecuario en los últimos años (casi 30% entre 1994 y 1996), la relación entre las colocaciones formales y el PBI agropecuario ha caído significativamente. En los años ochenta, las colocaciones totales del sector formal en el sector agropecuario representaban más del 20% del PBI sectorial⁵; actualmente, estas colocaciones representan menos del 5% del PBI. Si asumimos que debería mantenerse el nivel de las colocaciones agropecuarias respecto al PBI del sector en un nivel similar al promedio de la década pasada, estaríamos refiriéndonos a necesidades de financiamiento cercanas a los 1,200 millones de dólares⁶.

Desde el punto de vista del acceso al crédito, de acuerdo con los resultados de la Encuesta Nacional de Niveles de Vida (ENNIV) para 1994, sólo el 16.7% de los hogares rurales de Perú obtuvo algún crédito durante ese año y, en la mayor parte de los casos (más del 95%), su procedencia fue de fuentes informales. Del total de créditos informales, 40% tuvo su origen en los comercios y pequeños abastos⁷. Para 1985-1986, la misma encuesta reportó un nivel similar de acceso al crédito en el ámbito rural; sin embargo, 55% de los créditos provino del

- 1 Este resumen constituye parte de los resultados de la investigación "Intermediación financiera para la agricultura: un estudio de la oferta", realizado en el marco del CIE, con el auspicio de IDRC-ACDI.
- 2 Investigadora del IEP.
- 3 Estos porcentajes de crecimiento corresponden a la variación de las colocaciones (en dólares corrientes) respecto al promedio colocado durante 1995.
- 4 Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), *Información financiera mensual de banca múltiple, empresas financieras, empresas de arrendamiento financiero, empresas de crédito de consumo y entidades estatales*, Lima: SBS, 1995, 1996, 1997 (varios números).
- 5 Valdivia, Martín, "Del Banco Agrario a las Cajas Rurales: pautas para la construcción de un nuevo sistema financiero rural", en *Notas para el Debate*, 13, Lima: Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE), 1995, pp. 7-41.
- 6 Este es sólo un ejercicio. Se debe recordar que el grueso de las colocaciones del BA estuvo concentrado en la Costa y en tres cultivos (algodón, arroz y papa).
- 7 Trivelli, Carolina, *Crédito en los hogares rurales del Perú*, Serie Investigaciones Breves 4, Lima: CIE, 1997.

sector formal⁸. Para 1996, considerando la misma fuente, si bien se registra un incremento significativo en el porcentaje de hogares con crédito (29.5% de los hogares rurales respondió haber obtenido algún crédito para su hogar o empresa), la principal fuente de crédito sigue siendo el sector informal. Como se puede ver en el cuadro 2, el 55% de los créditos recibidos por los hogares rurales en 1996 provino de comercios (tiendas y bodegas) y menos del 3% de bancos, cooperativas y financieras.

La información recogida por el CENAGRO⁹ muestra que sólo el 6.2% de las unidades agropecuarias del país obtuvo algún crédito (formal o informal) durante 1994. Sorprende, más que el bajo porcentaje de unidades con crédito, el bajo porcentaje de unidades que solicitaron crédito (8%). Queda pendiente la pregunta de si aquellos que no solicitaron un crédito fue porque no lo necesitaban o porque pensaban que no lo obtendrían, o que de obtenerlo no podrían pagarlo¹⁰. La principal razón para no

Cuadro 1
RELACIONES ENTRE EL PBI Y LAS COLOCACIONES FORMALES EN EL SECTOR AGROPECUARIO

Año	PBI agropecuario (% del PBI total)	Colocaciones formales en el sector agropecuario (% de colocaciones totales)	Colocaciones formales en el sector agropecuario (% del PBI agropecuario)
1994	12.84	3.75	2.9
1995	12.90	3.86	3.6
1996	13.25	3.61	4.5

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática-INEI, *Perú: compendio estadístico*, Lima: INEI, varios años. Superintendencia de Banca y Seguros-SBS, *Información financiera mensual, de banca múltiple, empresas financieras, empresas de arrendamiento financiero, empresas de crédito de consumo y entidades estatales*, Lima: SBS, varios años.

Cuadro 2
ACCESO A CRÉDITO: 1994-1996

	ENNIV 1994		ENNIV 1996
	(3,623 hogares) (Total)	(1,509 hogares) (Panel)	(1,509 hogares) (Panel)
Porcentaje de hogares que obtuvieron algún crédito en el último año			
Total nacional	16.6	12.9	40.0
Ámbito rural	16.4	15.6	29.5
Fuentes de financiamiento (como % de los hogares que obtuvieron crédito)			
Ámbito rural			
Individuo	38.8	35.7	26.4
Banco	1.4	1.4	2.8
Coop./Financiera	1.4	1.4	0.0
Empresa	5.9	4.3	1.9
Tienda y Bodegas	40.2	45.7	57.5
Otros	12.3	11.4	11.3

Fuente: ENNIV 1994 y 1996.
Elaboración propia.

- 8 Valdivia, Martín y Juan Pablo Silva, "Acceso al crédito en las economías rurales: diferencias entre el sector formal e informal", en Gonzales de Olarte, Efraín, Bruno Revesz y Mario Tapia (ed.), *Perú: el problema agrario en debate, SEPIA VI*, Lima: SEPIA, 1997, pp. 203-246.
- 9 Ministerio de Agricultura (MINAG) e Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), *Resultados del III Censo Nacional Agropecuario (CENAGRO)*, Lima: INEI, 1995.
- 10 Los datos del CENAGRO, en el caso del acceso a crédito, presentan algunos problemas. El hecho de preguntar por "créditos" excluye otras alternativas (apoyos, ayudas, préstamos) que también son considerados como tales. Además, sólo se pregunta por un crédito, cuando es común utilizar varios tipos de crédito.

haber obtenido o no haber aceptado un crédito fue la falta de garantías (44%).

En resumen, el volumen intermediado por el sector formal hacia el sector agropecuario ha crecido en los últimos años, básicamente por el incremento de las colocaciones en general. Del mismo modo, el crédito informal o el crédito no especializado (tiendas) se ha expandido. Sin embargo, es evidente que los niveles intermediados no son suficientes para financiar las actividades agropecuarias y mucho menos para modernizar el actual sistema de producción. El incremento en el nivel de acceso a crédito en el ámbito rural responde más a cambios en la oferta de créditos urbanos y de consumo que al incremento en el acceso a créditos productivos, que si bien tienen un impacto positivo en las actividades agropecuarias al liberar recursos, no constituyen una fuente de financiamiento para la producción.

Los oferentes formales

Como se puede apreciar en el cuadro 3, las colocaciones formales en el sector agropecuario crecieron significativamente entre diciembre de 1994 y abril de 1997. Estas colocaciones ya habrían superado los 400 millones de dólares, cifra no tan distante de los 500 millones de dólares que colocaba el BA en promedio durante los años ochenta¹¹.

Resulta interesante, a pesar del pequeño volumen intermediado por las CRAC y las Cajas Municipales (CM), el cambio en la composición de los oferentes formales registrado en el periodo bajo análisis. A fines de 1994, los bancos eran responsables de más del 97% del total de colocaciones formales en el sector agropecuario. A abril de 1997, se observa una reducción en la participación relativa de los bancos en el financiamiento al sector agropecuario, a causa del importante crecimiento de las colocaciones de las CRAC, en primer lugar, y de las CM, en segundo lugar¹². El aumento en la participación relativa de las CRAC se explica por el incremento en el número de unidades operativas (en diciembre de 1994, sólo operaban 8) y por el mayor flujo de fondos que vienen obteniendo de la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE)¹³.

La consolidación de este sistema responde no sólo a las respuestas institucionales, sino al conjunto de normas y regulaciones que han permitido dicha recomposición, así como al clima de relativa estabilidad económica que vive el país. Es claro que estas normas aún no son suficientes, o no han logrado implementarse por completo. Una de las limitaciones más serias que enfrenta este sistema de intermediación en el caso del sector agropecuario es su escaso atractivo por sus altos niveles de riesgo, su baja rentabilidad promedio, el poco desarrollo de los mercados de otros factores productivos y la falta de información confiable sobre la mayoría de los prestatarios. En el caso del sector

Cuadro 3
COLOCACIONES EN EL SECTOR AGROPECUARIO
(millones de dólares)

Periodo	Bancos	Financieras	Cajas Municipales	CRAC	Total sistema
1994.12	207.4	2.0	0.8	2.6	212.8
1995.12	256.0	2.9	3.1	10.9	273.0
1996.12	354.2	1.7	6.5	23.9	397.3
1997. 1	356.0	1.7	6.0	24.9	388.6
1997. 2	354.7	1.7	6.1	25.2	387.8
1997. 3	363.9	1.6	8.5	27.0	401.0
1997. 4	372.7	1.6	9.6	25.7	409.6

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros, *Información financiera mensual*, Lima: SBS, varios años.
Elaboración propia.

11 Cifra reportada por Valdivia, Martín, *op. cit.*

12 En abril de 1997, los bancos eran responsables del 91% de las colocaciones formales al sector agropecuario, las CRAC de 6.28% y las CM de 2.34%.

13 Ya sea de las líneas de crédito que canaliza COFIDE o del Fondo Revolvente de Apoyo al Sector Agrario (FRASA). Los fondos colocados a través de las CRAC y las CM, sin embargo, representan menos del 5% de los fondos intermediados por COFIDE. Véase, Valderrama, Mariano, *Crédito a la pequeña y microempresa*, Lima: CEPES, 1997.

agropecuario, resulta imprescindible además, el desarrollo de un sistema regulatorio que haga las transacciones crediticias más seguras para los prestamistas¹⁴.

Al analizar una estimación de la tendencia seguida por las colocaciones bancarias en el sector agropecuario respecto a sus colocaciones totales entre diciembre de 1994 y abril de 1997, encontramos que presentan una tendencia ligeramente decreciente: -0.0055, pero significativa al 95% de confianza. Por su parte, las financieras colocan en el sector menos del 1.5% de sus colocaciones totales. Resulta evidente que para los bancos y financieras, el sector agropecuario no es muy importante como cliente.

Un gran cambio registrado en el actual sistema bancario es el significativo crecimiento de la participación del capital extranjero. Actualmente existen varios bancos extranjeros operando en el país y cerca del 30% del accionariado de la banca múltiple es extranjero. El incremento de la participación extranjera en la banca múltiple resulta importante en el análisis del crédito para el sector agropecuario, ya que los bancos más ligados a esferas financieras internacionales tienen capacidad para obtener líneas financieras a bajo costo (bastante menores que los costos internos) que les permite ampliar sus operaciones, aún en sectores riesgosos (como el agropecuario), y desincentiva el uso de las líneas de COFIDE, liberando recursos para otros intermediarios.

Dentro de los bancos con participación relativamente activa en el financiamiento del sector agrario (Crédito, Wiese, Del Sur, Continental, Interbank y Latino), además de mantener las colocaciones directas en el sector (agricultores grandes y agroindustriales), ha surgido una estrategia alternativa para otorgar crédito a un grupo distinto de agricultores. Esta estrategia se viene aplicando como parte de la incursión de los bancos en el financiamiento de pequeñas y micro empresas de distintos sectores. En el caso del sector agro-

pecuario, la estrategia consiste en otorgar créditos a pequeños agricultores (dentro de ciertos límites y con determinadas características), a través de una institución "puente" encargada de seleccionar a los beneficiarios del crédito y de garantizar el monto otorgado. Esta estrategia responde, claramente, a los problemas que enfrentan los bancos para obtener información de los prestatarios potenciales de este estrato, como para realizar las garantías que ellos pueden ofrecer. Estos problemas se agravan al incorporar a prestatarios más pequeños, que ni siquiera cuentan con garantías reales aceptables para los bancos. Las experiencias de integración entre bancos y estas instituciones "puentes" están dando buenos resultados. La mayor parte de estas experiencias se han realizado con Organismos no Gubernamentales (ONGs) y con empresas especializadas en asistencia técnica o en procesamiento o acopio de determinados productos agropecuarios.

Las 16 CRAC¹⁵, que en 1996 atendieron a más de 18 mil prestatarios, colocan parte importante de sus recursos en el sector agropecuario (en abril de 1997, las colocaciones agropecuarias representaron 58.4% de su cartera vigente), siendo el principal grupo abastecido aquellos agricultores que poseen entre 3 y 10 hectáreas. El tipo de beneficiario resulta importante en tanto los bancos tienden a trabajar con agricultores más "grandes", dejando desatendido a este estrato¹⁶. De las 16 CRAC nos referiremos sólo a 12 de ellas, pues las 4 restantes se encuentran en una situación delicada o no han presentado información regular a la SBS¹⁷. Sintomáticamente, estas 12 CRAC son las que tienen porcentajes mayores de colocaciones en el sector agropecuario¹⁸.

Las CRAC como sistema tienen que resolver varios problemas para consolidar su posición como intermediario financiero. En primer lugar, son altamente dependientes de los flujos de fondos que les otorga COFIDE, siendo estos fondos la fuente principal de sus colocaciones. Los recursos que las CRAC captan del público no cubren ni el 50% de

14 Fleisig, H. y N. de la Peña, *Peru: How Problems in the Framework for Secured Transactions limit Access to Credit*, Washington D.C.: Center for Economic Analysis of Law (Ms.), 1996.

15 En realidad operan 18 CRAC, pero dos de ellas han iniciado sus operaciones en los últimos meses, haciendo inútil su seguimiento (Selva peruana y Ucayali).

16 Lazarte critica el desempeño de las CRAC por su poco impacto en el sector agrario. Al parecer, la información indicaría que esta afirmación debería ser reexaminada. Véase, Lazarte, José, "La situación de las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito", en *Debate Agrario*, 24, Lima: CEPES, junio de 1996, pp. 39-58.

17 Trabajaremos con dos grupos de CRAC. Grupo A: formado por 7 CRAC (La Libertad, Cañete, Señor de Luren, Del Sur, Cajamarca, Quillabamba y Chavín), que se encuentran en mejor situación respecto de su cartera pesada y costos operativos; y el Grupo B: compuesto por 5 CRAC, que tienen problemas ligados a sus costos (Selva central, San Martín, Cruz de Chalpón, Mantaro y Los Libertadores de Ayacucho).

18 Asociación de Cajas Rurales de Ahorro y Crédito, *Información financiera de las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito*, Lima: 1997.

sus colocaciones totales¹⁹. En promedio, las deudas del sistema con COFIDE representan entre el 40% y 45% de sus pasivos.

En segundo lugar y ligado directamente con el problema de la dependencia, el sistema de CRAC tiene dificultades en la captación de depósitos del público²⁰. A diferencia de la agresiva y decidida política de colocaciones, las CRAC, probablemente por el abastecimiento continuo de fondos a través de COFIDE, no han impulsado la captación de depósitos. Recientemente, este tema ha cobrado importancia, ya sea como fuente de fondos para ampliar las colocaciones o reducir la dependencia de COFIDE o como medio para establecer relaciones (que son fuente potencial de información) con un público mayor. Este tipo de deficiencias está ligado a los problemas de gestión y gerencia que enfrentan algunas CRAC y que responden a problemas derivados de la heterogeneidad y dispersión de sus accionistas.

En tercer lugar, el desempeño del sistema de CRAC ha sido afectado drásticamente por la evolución reciente de su cartera pesada. En diciembre de 1994, la cartera pesada del sistema era 4.4%, en diciembre de 1995 era 12.8%, y en abril de 1997 (sólo para 12 CRAC) fue de 12.5%²¹. Este rápido incremento de la cartera pesada ha causado duras críticas al sistema y a su *sostenibilidad* financiera. Por el lado de los costos operativos²², el desigual desempeño de las CRAC se refleja en un nivel promedio de dichos costos que no necesariamente es una muestra de la situación real de algunas CRAC. En promedio para las 12 CRAC, entre mayo de 1996 y abril de 1997, los costos operativos fueron de 6.5%²³.

Tres temas adicionales deben discutirse respecto de las críticas realizadas sobre el desempeño de las CRAC:

1. **Con relación a su cobertura y su capacidad de convertirse en la solución al problema del financiamiento rural.** Es obvio que en un país tan heterogéneo, aún al interior del medio rural, no existe (ni existirá) una única solución a este problema. La segmentación existente parece ser una característica que nos acompañará varias décadas más, por lo que tendremos que manejar soluciones menos generales y probablemente más costosas, pero no por ello inalcanzables. En el mismo sentido, es claro que hablar del desempeño del subsistema de las CRAC es ya un error, por el desigual desempeño de sus componentes y por las distintas condiciones en las que cada una de ellas opera.
2. **Sobre la persistencia de una asociación de las CRAC con el sector público, a pesar de la claridad con que las CRAC se han proclamado como entidades privadas²⁴.** Esta asociación tiene una connotación importante para la recuperación de los créditos, dado el pésimo desempeño de las agencias estatales en esa actividad, especialmente las recientes experiencias de los Fondeagros²⁵. Las CRAC ponen en juego su futuro al no evidenciar que su relación con el Estado es simplemente comercial y financiera; y tanto las CRAC de manera individual, su Asociación y el propio COFIDE deberían iniciar una campaña para aclarar este punto con miras a reducir la morosidad de los prestatarios, sobre todo aquellos que siendo solventes esperan alguna (nueva) condonación.
3. **La necesidad de retomar el tema del acceso a la información, que supuestamente las CRAC aprovecharían, dada su definición institucional y su carácter local.** Este acceso a mejor información les permitiría otorgar créditos con garantías más flexibles o aprovechar esta información para discriminar entre los prestatarios po-

19 Alvarado, Javier, *El financiamiento rural peruano: experiencias propuestas para la construcción de un sistema formal de instituciones financieras rurales en el Perú*, Lima: CEPES, 1996.

20 Valderrama, M., *op. cit.*

21 Excluyendo del cálculo a tres CRAC que han presentado serios problemas. De incluirse todas las CRAC, la cartera pesada promedio para los últimos doce meses alcanza un 23.09%.

22 Medidos como "otros gastos" sobre colocaciones más depósitos. Ver, Desai, B. y J. Mellor, *Institutional Finance for Agricultural Development. An analytical survey of critical issues*, Food Policy Review 1, Washington D.C.: International Food Policy Research Institute, 1993.

23 Para ilustrar las diferencias al interior del sistema, las 7 CRAC del Grupo A tienen una cartera pesada promedio de 12.34% y costos promedio iguales a 5%; mientras las 5 CRAC del Grupo B tienen en promedio una cartera de 12.78% y costos de 8.4%. Véase, Superintendencia de Banca y Seguros-SBS, *Información financiera mensual de Cajas Municipales y Cajas Rurales*, Lima: SBS, 1996, 1997 (varios números).

24 Incluso, V. Agrega señala a las CRAC entre las entidades a través de las cuales el Estado interviene en la actividad agropecuaria, junto con el MINAG, PRONAA y otros. En Agreda, Víctor, "Viabilidad de la pequeña producción agropecuaria en las actuales condiciones de mercado", Ponencia presentada en SEPIA VII, Huancayo: SEPIA, 1997.

25 Chaparro, J., *El financiamiento rural en el Perú: limitaciones y perspectivas*, Guelph: Ecological Services for Planning, 1995.

tenciales. Actualmente, las CRAC no hacen esto, más bien actúan y operan como bancos pequeños. Entonces, surge la pregunta: ¿por qué no usan la información a la que podrían acceder? Nuestra respuesta a esa pregunta sería rotunda: porque no la necesitan. Los montos que intermedian las CRAC son reducidos, por lo que cada una de ellas se ve obligada a racionar crédito por falta de fondos para prestar. Este racionamiento "forzoso" les permite seleccionar a los mejores prestatarios, en este caso a quienes poseen más y mejores garantías, como primera opción. Dado que el actual nivel de colocaciones es bastante menor que la demanda del grupo que posee garantías colaterales típicas (tierra, inmuebles urbanos) y que no logra acceder a crédito bancario, las CRAC racionan entre miembros de este grupo, sin necesidad de recurrir a sistemas más novedosos y sofisticados de selección de prestatarios. Evidentemente, esta no es una situación estática y si los bancos amplían su cobertura a agricultores medianos o si las CRAC cuentan con más fondos para prestar, esta situación cambiaría. Sin embargo, mientras eso sucede, las CRAC no tienen incentivos para recurrir a sistemas alternativos de asignación, los convencionales les bastan.

Al igual que las CRAC, las CM son entidades descentralizadas de amplia cobertura (como sistema atienden a más de 85 mil prestatarios) y poseen cierta experiencia acumulada en más de 15 años de funcionamiento, teniendo como clientes principales a los pobladores urbanos (básicamente a microempresarios). Las colocaciones de las CM en el sector agropecuario son menos importantes que las de las CRAC. Sin embargo, en los últimos dos años, el porcentaje de sus colocaciones totales destinadas al sector agropecuario pasó de 4% en 1994 a más de 12% en abril de 1997²⁶.

La cartera pesada del sistema de CM, en abril de 1997, se encuentra en alrededor de 7.4%, correspondiendo la tercera parte del monto de la cartera pesada del sistema a créditos que se encuentran en la etapa de cobranza judicial. En comparación con el resultado del sistema bancario, la cartera pesada de las CM es bastante mayor²⁷. Los costos operativos de las CM son altos, alcanzando un promedio de 9.27% en los últimos doce meses

(mayo 1996-abril 1997)²⁸. Tal como era de esperar, las CM y las CRAC tienden a tener mayores costos operativos que los bancos, por el menor monto promedio de cada una de las transacciones que realizan (asociado al segmento que estas instituciones sirven).

A diferencia de las CRAC, las CM captan un volumen importante de depósitos del público. Actualmente, el sistema de CM cuenta con cerca de 88 mil libretas de ahorro, cuyo monto promedio equivale a más de tres veces el monto promedio captado por las CRAC. Además la composición de los depósitos es también distinta, pues más del 50% de ellos son a plazo²⁹. Las CM representan una opción más segura para los ahorristas que las CRAC, no sólo por mayor su trayectoria sino también por su asociación con el gobierno municipal (que probablemente actuaría en favor de los ahorristas, en última instancia). En zonas donde operan las CM y CRAC, estas últimas tienen una fuerte competencia que enfrentar. Cuando coexisten ambas instituciones (que buscan operar con el mismo público objetivo), generalmente las CM logran mejor desempeño.

A modo ilustrativo, si ubicamos a los 3 subsistemas (bancos, CRAC, CM) en un mismo plano, en función de su cartera pesada y de sus costos operativos, observamos que los bancos son los más eficientes y sólidos, como era de esperarse; mientras que las CRAC y CM presentan, respecto de los bancos, problemas en alguno de los dos indicadores (véase el gráfico 1). Las CM claramente tienen un problema más simple que resolver, ya que reducir costos tiende a ser más simple que reducir morosidad. En estos dos puntos residen los retos para las CM y CRAC en el corto plazo.

Adicionalmente, es necesario mencionar la existencia de una modalidad de institución financiera formal de reciente creación: las Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa (EDPYME). La mayoría de EDPYME que ya operan, tienen un sesgo urbano y han sido creadas a partir de instituciones (básicamente ONGs) que se especializaban en intermediar fondos para el sector de la pequeña y mediana empresa. No se pueden sacar aún conclusiones sobre el desempeño de estas organizaciones ni sobre los beneficios (o perjuicios)

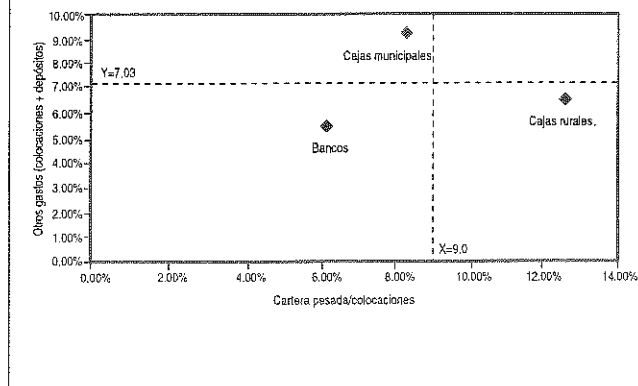
26 Superintendencia de Banca y Seguros-SBS, *Información financiera mensual de Cajas Municipales y Cajas Rurales*, Lima: SBS, 1996, 1997 (varios números).

27 Como punto de comparación, la cartera pesada del sistema bancario es 6.1% y sus costos operativos promedio 5.3%.

28 Superintendencia de Banca y Seguros-SBS, *Información financiera mensual de Cajas Municipales y Cajas Rurales*, Lima: SBS, 1997.

29 *Ibidem*.

Gráfico 1
SITUACIÓN DE LOS SUBSISTEMAS FINANCIEROS
(promedio del último año)



de esta estregia de "formalización" impulsada por el gobierno. Sin embargo, resulta importante no perder de vista las instituciones que se encuentran en etapa de organización. Muchas ONGs especializadas en otorgar créditos en el medio rural se vienen agrupando en consorcios para formar EDPYME, con miras a acceder a recursos de COFIDE. De consolidarse esta opción, los fondos de COFIDE ampliarían su cobertura (llegarían a estratos actualmente desatendidos) y, a la vez, habría más competencia entre los intermediarios formales por acceder a estos recursos.

Recientemente se formó oficialmente Mibanco, entidad privada de intermediación de fondos para la pequeña y microempresa que podría incursionar en actividades en el ámbito rural. Mibanco es una iniciativa del gobierno para impulsar la colocación de fondos en un segmento específico de la población, buscando replicar experiencias exitosas en otros países de los llamados bancos de los pobres (Bancosol, Grameen Bank, etc.)³⁰. Una característica de Mibanco es que trabajará con agentes formales e informales, sobre la base de la experiencia y tecnología que ya posee uno de los socios (Acción Comunitaria). Este socio, una ONG con más de 15 años operando como intermediario financiero, proporcionaría la tecnología crediticia. Es decir, se trabaja con la idea de otorgar créditos con garantías no convencionales, aprovechando la experiencia, tecnología e información de este socio. En el caso peruano, este banco cubrirá un segmento de prestatarios que no logra ser abastecido por

las CM, CRAC y los programas de crédito a la pequeña y micro empresa de los bancos.

El financiamiento con que operará Mibanco es privado, siendo los bancos de Crédito y Wiese y un grupo de organismos nacionales y extranjeros los accionistas de esta nueva institución. Este banco será supervisado como cualquier otro banco por la SBS. El rol del Estado será sólo de promotor. Mibanco deberá asegurar su *sostenibilidad* económica, operando bajo condiciones de mercado (no se dará ningún sistema preferencial ni ningún tipo de subsidio). Este banco tiene una curiosa combinación entre el sector privado y el gobierno. Si bien se ha recalcado que la institución es privada (su capital es privado), el respaldo por parte del gobierno hace peligrar la percepción de esta institución como parte del sector privado. Este hecho no generaría problemas en otro contexto, pero en este momento, luego de numerosas condonaciones de deudas con distintos organismos del Estado, la imagen del crédito ligado al gobierno o a organismos ligados al Estado es negativa, lo que podría afectar la recuperación de los créditos. Debemos recordar, además, que estamos cerca del inicio de una nueva campaña electoral, donde este problema podría tender a agravarse.

A modo de conclusión, observamos que el sector de oferentes formales se está recomponiendo, no sólo a partir de las nuevas opciones de definición institucional, sino también por la mayor amplitud de sectores abastecidos por los distintos productos financieros que ofrecen estos intermediarios. Evidentemente, a pesar del incremento en el volumen intermediado, de la mayor flexibilidad en el uso de los créditos y de la incorporación de grupos tradicionalmente desatendidos por el sector formal, estamos lejos de cubrir las necesidades de capital, productivo, de consumo y sobre todo de capitalización de la mayor parte de la población, mucho menos de los agricultores.

Sin embargo, han surgido alentadores signos de especialización de algunos agentes, así como experiencias de integración, que permiten aprovechar las ventajas de unas instituciones respecto a la mayor diversificación de riesgos (como los bancos) y de otras, con respecto a la posesión de mejor información y capacidad de supervisión (como las ONGs o empresas). Estos esquemas de integración resultan clave para el desarrollo del sistema de

30 Yaron, J., B. McDonald y G. Pipek, *Rural Finance: Issues, Design, and Best Practices* (Ms.), Departamento de Agricultura y Recursos Naturales, Washington D.C.: Banco Mundial, 1997; Yaron, J., *Successful Rural Finance Institutions*, World Bank Discussion Papers No. 150, Washington D.C.: Banco Mundial, 1995.

intermediación formal en el ámbito rural. Desgraciadamente, las experiencias de integración horizontal aún no han logrado consolidarse más allá de experiencias puntuales ligadas generalmente a tareas de capacitación.

En el caso de las CM y las CRAC, sus posibilidades de expansión están ligadas a sus posibilidades de independizarse de los fondos de COFIDE, ya sea a través de estrategias alternativas de integración vertical (con bancos, por ejemplo), de la consolidación de estrategias de integración horizontal (con miras a conseguir financiamiento del exterior, por ejemplo) o de la ampliación de sus captaciones y/o patrimonio. En cualquier caso, los resultados serán vistos en un mediano a largo plazo.

Queda claro que en los próximos años presen-

ciaremos varios cambios, ya sea por la consolidación o no de los actuales agentes o por la incorporación de nuevas instituciones formales. De seguir con la tendencia actual, las posibilidades de expansión en el medio rural están estrechamente ligadas a la evolución del sector agropecuario (modernización, nuevas inversiones, dinamismo en el mercado de tierras), para lo cual queda pendiente discutir quién financiará muchas de estas inversiones, sobre todo aquellas de pequeña y mediana escala, en un contexto de ausencia de créditos de capitalización. De manera complementaria, será clave la capacidad que tengan los entes reguladores y supervisores para mejorar los sistemas de información (historias crediticias) y de ejecución de garantías (tiempo, transparencia del poder judicial), para hacer más segura, y por ello atractiva, la actividad de intermediar fondos.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LA MICROEMPRESA URBANA

José I. Távora¹

Una de las características más destacadas de la economía peruana, durante los últimos años, ha sido el aumento del número de trabajadores independientes y la notable expansión del empleo en las microempresas. Esta expansión no ha estado acompañada, sin embargo, por mayores posibilidades de acceso al crédito en la banca comercial. La puesta en marcha de diversos programas promovidos por agencias multilaterales, organismos no gubernamentales y, de manera incipiente, por algunos bancos, ha contribuido a aliviar parcialmente este problema. Sin embargo, su cobertura resulta aún insuficiente en relación con el elevado número de microempresas que operan en el país.

Al mismo tiempo, observamos que el financiamiento obtenido de clientes, proveedores e intermediarios, parece desempeñar un rol de creciente importancia. Estudios recientes revelan una notable proliferación de "contratos informales de crédito" en algunas zonas rurales de la Costa del país. El objetivo de este trabajo es determinar la extensión y la naturaleza de estas modalidades de financiamiento en el entorno urbano, examinando su incidencia en el desempeño de las microempresas.

Información, costos de transacción y estructura del mercado

¿Cómo explicar el hecho de que no todas las empresas logran acceder al crédito de la banca comercial? Si los mercados de crédito funcionaran como el mercado competitivo de libro de texto, un exceso de demanda por créditos daría lugar a aumentos en la tasa de interés hasta alcanzar un nuevo equilibrio a una tasa más alta. Este argumento supone, sin embargo, que toda la información relevante está disponible o puede obtenerse sin costo alguno. Los bancos podrían estipular con precisión todas las acciones relevantes de sus clientes, deberían y podrían supervisar fácilmente el cumplimiento de los compromisos y los contratos.

Sabemos que cuando existen imperfecciones en el flujo de información, los resultados son distin-

tos. Un aumento en la tasa de interés o en la magnitud del colateral exigido como garantía para conceder los préstamos, alejaría a aquellos clientes que prefieren invertir en proyectos más seguros y menos rentables y, por otro lado, crearía incentivos para que los prestatarios, una vez que han recibido los préstamos, inviertan en proyectos más riesgosos. En ambos casos, el resultado es un deterioro en la calidad de la cartera y una reducción en la rentabilidad de los bancos.

En este contexto, la solución de equilibrio se caracteriza por el racionamiento del crédito. En la medida en que la tasa de interés afecta la naturaleza de la transacción crediticia, sus fluctuaciones no "limpian el mercado", como ocurre en el modelo convencional de oferta y demanda. Podemos advertir, sin embargo, que esta explicación tiene carácter general y no contiene referencias específicas al tamaño de las empresas. El tamaño de una empresa puede estar correlacionado con la riqueza de sus propietarios. Y la riqueza, utilizada como colateral de los préstamos, ofrece una manera de evitar los problemas de información mencionados en el párrafo anterior. Puede demostrarse, bajo ciertos supuestos verosímiles, que los individuos con poca riqueza no tienen la oportunidad de acceder a los mercados de crédito en los mismos términos que los individuos con mayor riqueza y que, en ciertos casos, pueden perder totalmente el acceso a estos mercados².

De otro lado, cuando la tecnología crediticia utiliza recursos indivisibles y exhibe costos fijos no despreciables, los costos de evaluación y seguimiento pueden representar una fracción significativa de los préstamos cuando los montos prestados son pequeños. Esta restricción limita el acceso de la pequeña y la microempresa al crédito de la banca comercial. Sin embargo, las empresas que no acceden al crédito de los bancos aún pueden recurrir a otras fuentes. Recientemente han alcanzado un notable dinamismo diversos programas de microfinanzas, promovidos por organismos no gubernamentales y agencias de cooperación internacional. Además, pueden recurrir al financiamiento "informal" (aquel que escapa al control y regulaciones de la autoridad monetaria),

1 Economista Principal de Macroconsult y Profesor Asociado de la PUCP.
2 Hoff, Karla, *Markets and Freedom: A Perspective From the Economics of Information*, University of Maryland: College Park, 1996.

el cual puede adoptar diversas formas. Pueden mencionarse las transacciones más simples que involucran a familiares o amigos, los "panderos" o asociaciones de ahorro y crédito rotatorio, los créditos de prestamistas profesionales y casas de empeño, el financiamiento ofrecido por los vendedores de insumos a sus clientes, así como los adelantos que los compradores entregan a sus proveedores.

La coexistencia de distintas fuentes y modalidades de financiamiento y la segmentación observada en los mercados de crédito, pueden explicarse examinando la naturaleza de la transacción crediticia. Esta transacción consiste en el intercambio de consumo presente por consumo futuro, e involucra al prestamista en distintas actividades. Entre ellas pueden distinguirse el escrutinio y la evaluación *ex ante* de los solicitantes, el diseño y adopción de modalidades contractuales que reduzcan la incompatibilidad de incentivos entre ambas partes, así como la utilización de mecanismos y provisiones frente a la eventualidad de incumplimiento en el pago de los préstamos.

Todas estas actividades dan lugar a costos de transacción. Entre ellos podemos destacar los costos de evaluar, elaborar y negociar un acuerdo o contrato, los costos resultantes de renegociaciones y reajustes frente a circunstancias no anticipadas, los costos de establecer y mantener relaciones con la otra parte a fin de asegurar el cumplimiento de los compromisos asumidos, y los costos de montaje, administración y/o acceso a las estructuras o mecanismos necesarios para lograr este objetivo (por ejemplo: la organización empresarial, las instancias de arbitraje, las cortes de justicia, entre otros).

La teoría de los costos de transacción postula que estos costos pueden reducirse asignando las transacciones (que difieren en sus atributos) a distintas estructuras de gobierno o modalidades contractuales (que difieren en sus capacidades adaptativas y en sus costos) de una manera discreta. Los atributos fundamentales de las transacciones son la frecuencia y la incertidumbre con la cual se realizan, la complejidad y heterogeneidad de los bienes o servicios transados, así como el grado de especificidad de los activos e inversiones requeridos en soporte de la transacción³. Examinemos brevemente la naturaleza de estos atributos en las transacciones de las empresas de menor tamaño.

Las empresas pequeñas generalmente operan en actividades con barreras a la entrada reducidas y, en particular, con bajos requerimientos de inversión en activos fijos. En general, sus máquinas y equipos podrían ser utilizados por otras empresas de la misma actividad. Además, el grado de indivisibilidad de estos activos es generalmente inferior al observado en la mediana y la gran empresa. De otro lado, sin embargo, las empresas más precarias recurren a equipos adaptados o "hechizos", de funcionamiento idiosincrático, y en esa medida específicos a las destrezas propias desarrolladas al interior de cada empresa. Es difícil que estos equipos sean aceptados como garantía (prenda industrial) para obtener préstamos de los bancos, toda vez que su valor de mercado es reducido con relación a los costos en que incurriría el banco en la eventualidad de verse obligado a hacer efectiva la garantía.

El concepto de especificidad no se refiere únicamente a los atributos físicos de los activos, sino que también incorpora su fijación a una localidad específica. Un activo no específico es un activo "sobre ruedas", que puede ser fácilmente transportado de un lugar a otro. Esta dimensión de la especificidad puede tener relevancia en empresas pequeñas, cuyos equipos están empernados al piso o entroncados en la estructura del inmueble. Puede ser el caso de algunas empresas de metal-mecánica, pequeñas fundiciones y panaderías con hornos tradicionales. En estos casos, al estar fija la localización de los activos, las empresas tienen menor movilidad. En esa medida, los potenciales acreedores de estas empresas pueden percibir un riesgo de incumplimiento menor, *ceteris paribus*, al atribuido a empresas que pueden mudarse con mayor facilidad.

De otro lado, la frecuencia de las transacciones está determinada, entre otros factores, por la duración del ciclo productivo y por la estructura de los mercados. En algunas empresas como las panaderías, el ciclo productivo (hornear el pan) dura solamente algunas horas, mientras que en cuero o confecciones la producción de un lote toma varios días. Si concentramos nuestra atención en las relaciones entre una empresa y sus proveedores, encontramos que en una estructura oligopólica (caracterizada por un número reducido de proveedores), las interacciones son más frecuentes, *ceteris paribus*, que en una estructura competitiva. Una mayor frecuencia facilita, a su vez, el desarrollo de

3 Williamson, Oliver, *The Economic Institutions of Capitalism: Firm, Markets, Relational Contracting*, Nueva York: The Free Press, 1985.

relaciones personales de confianza y reputación que reducen la incertidumbre. En la misma línea, la concentración en el mercado de insumos puede facilitar el flujo de información entre los proveedores sobre la confiabilidad de los clientes.

La incertidumbre también depende de la estructura jurídica y, en general, de las instituciones que constituyen el entorno en el que operan las empresas. Estas instituciones, entendidas como las reglas, formales e informales que estructuran las interacciones entre los agentes económicos, definen los incentivos y determinan, junto con la tecnología, la magnitud de los costos de transformación y de los costos de transacción. Estas reglas evolucionan a medida que los agentes perciben que pueden mejorar su desempeño, reestructurando sus relaciones de intercambio. El factor fundamental de cambio, en el largo plazo, es el aprendizaje⁴. La frecuencia e incertidumbre de las transacciones dependen también, por lo tanto, de las prácticas comerciales y de las formas contractuales adoptadas, las cuales pueden modificarse deliberadamente. Por ejemplo, el escalonamiento gradual en la magnitud de los préstamos futuros, a medida que las empresas prestatarias adquieren una reputación de cumplimiento, desincentiva la elección presente de proyectos riesgosos que involucran mayores posibilidades de incumplimiento.

En las líneas que siguen examinamos la relevancia de algunas de estas proposiciones, presentando los resultados de una encuesta aplicada recientemente a una muestra de microempresas.

Fuentes de financiamiento: bancos, proveedores y clientes

La encuesta fue realizada en julio de 1996, en el marco de la evaluación del programa de crédito FONDEMI, cofinanciado por el gobierno peruano y la Unión Europea. La muestra considerada no es representativa del universo de microempresas existentes en el país, razón por la cual, los resultados deben ser tomados con cautela. En efecto, los

empresarios encuestados reportaron un nivel de instrucción formal superior al promedio. Además, por su propia participación en este programa, han tenido cierta exposición al sistema financiero⁵. Al mismo tiempo, sin embargo, se trata de empresas muy pequeñas, con un promedio de 2.3 trabajadoras cada una y con una elevada participación de fuerza de trabajo familiar, es decir con algunos de los rasgos que caracterizan a la mayoría de empresas en el país.

La evidencia generada parece confirmar la percepción de que la banca comercial no responde aún a los requerimientos de las empresas de menor tamaño. El número de encuestados que recibió uno o más préstamos directos de los bancos, alcanzó el 17.5% del total de la muestra. Los porcentajes resultaron menores al promedio en las ciudades del interior del país y superiores, en las ciudades de la Costa. De otro lado, el 81% de aquellos que **no** recibieron estos préstamos, alguna vez los solicitaron. Las solicitudes no fueron aprobadas porque los solicitantes no eran clientes de los bancos ni contaban con garantías. Dadas las características de la muestra, es probable que estos resultados subestimen las dificultades que el universo de microempresas enfrenta para acceder al crédito de la banca comercial.

Si examinamos comparativamente a las empresas que recibieron crédito de los bancos con aquellas que no lo recibieron, encontramos que el tamaño promedio de las primeras es mayor tanto en términos de empleo como en términos del valor de la maquinaria. La antigüedad promedio de las primeras (definida como el tiempo transcurrido desde su constitución) es también ligeramente mayor, al igual que el nivel educativo promedio reportado por los empresarios. De otro lado, nuestros resultados no son consistentes con la hipótesis de que la propiedad legalizada de la vivienda, con inscripción en registros públicos, facilita el acceso de la microempresa al crédito bancario.

También encontramos que un número significativo de las empresas, el 59% para toda la muestra, reportó recibir crédito de sus proveedores de

4 North, Douglas, "Economic Performance Through Time", en *American Economic Review*, vol. 84, No. 3, Nashville TN.: American Economic Association, junio 1994, pp. 359-368.

5 Este programa cuenta con un fondo del orden de los 8 millones de dólares, y utiliza como intermediarios a las cajas municipales de crédito y a organismos no gubernamentales. Los bancos comerciales operan sólo como "ventanilla". La evaluación del programa estuvo a cargo de un equipo dirigido por el autor de este trabajo. La población objetivo comprendió a todos los empresarios que obtuvieron uno o más créditos durante la segunda etapa del programa, excluyendo a quienes tenían créditos protestados. La encuesta se llevó a cabo en cuatro ciudades del país (Arequipa, Chiclayo, Huancayo y Lima) y las empresas fueron agrupadas en seis actividades económicas (alimentos, confecciones y textiles, cuero y calzado, metal-mecánica, otras actividades industriales, comercio y servicios). El marco muestral quedó constituido por 4,827 usuarios. A partir de este marco seleccionamos, aleatoriamente, una muestra estratificada de 500 usuarios, de los cuales 424 respondieron la encuesta.

insumos. El porcentaje más elevado se registró en alimentos (81%), principalmente panaderías que compran harina al crédito (véase el cuadro 1). El porcentaje también es elevado para las empresas productoras de calzado de cuero. De otro lado, una tercera parte de las empresas encuestadas reportó recibir crédito (adelantos) de sus clientes.

Segmentación en los mercados de crédito

Al estimar el costo del crédito de los proveedores encontramos tasas superiores a las del crédito bancario. Se trata de un costo implícito en transacciones, cuyo contenido es la compra-venta de insumos al crédito⁶. Observamos tasas de interés

relativamente bajas en alimentos (panaderías) y tasas más altas en cuero y calzado (véase el cuadro 2). Estos resultados son consistentes con los postulados del paradigma de la información imperfecta, según el cual los mercados de crédito son de naturaleza segmentada. La segmentación se explica por diferencias en los costos de transacción que resultan de las actividades de evaluación, seguimiento y monitoreo de los clientes. Estos costos dependen de los atributos de las transacciones, en particular de su frecuencia, y de la especificidad de las inversiones. Nuestros resultados revelan, precisamente, la correspondencia existente entre la estructura de los mercados de insumos, los atributos de las transacciones y el costo del crédito de proveedores.

Cuadro 1
ACCESO A FUENTES DE CRÉDITO POR ACTIVIDAD
(número de casos como porcentaje del total de la actividad)

Actividad	Bancos	Proveedores	Clientes	Número de casos
Alimentos	13.5	81.0	11.0	37
Textiles y confecciones	18.5	50.0	50.0	140
Cuero y calzado	14.0	67.0	35.0	43
Metal-mecánica	26.0	43.0	52.0	23
Otras actividades industriales	26.5	57.1	61.2	49
Comercio y servicios	13.6	62.9	9.1	132
Total por fuente	17.5	59.0	33.7	424

Fuente: Encuesta a empresarios, Programa FONDEMI, 1996.

Cuadro 2
COSTO PROMEDIO DEL CRÉDITO DE PROVEEDORES,
POR ACTIVIDAD
(tasa de interés mensual en nuevos soles)

Actividad	Media ^{1/}	Número de casos ^{2/}
Alimentos	10.8 (9.5)	24
Textiles y confecciones	11.9 (10.8)	57
Cuero y calzado	20.6 (17.3)	18
Metal-mecánica	11.5 (7.1)	6
Otras actividades industriales	14.7 (10.5)	21
Comercio y servicios	17.6 (15.9)	59

1/: Las cifras entre paréntesis indican desviaciones estándar.

2/: De los 190 casos analizados, 5 han sido eliminados por ser casos extremos.

Fuente: Encuesta a empresarios, Programa FONDEMI, 1996.

6 La estimación se llevó a cabo a partir de las respuestas a dos preguntas de la encuesta: (i) ¿qué porcentaje de descuento le haría este proveedor si usted le pagara al contado?, y (ii) ¿cuál es el plazo de pago que le da este proveedor? Los resultados se expresan en tasas de interés mensual en soles.

En efecto, el mercado de harina (insumo principal de las panaderías) tiene una estructura oligopólica y su grado de concentración es elevado. Además, el producto (harina) es homogéneo y sus atributos están relativamente bien definidos. De otro lado, algunas panaderías están atadas a inversiones en activos específicos, que fijan su localización y limitan su movilidad. Es el caso del horno tradicional. En contraste, la industria del cuero tiene una estructura más fragmentada y se caracteriza por la participación de numerosas curtiembres. Sus productos (distintas variedades de cuero) no son homogéneos ni están estandarizados. Por último, los activos requeridos para la producción de calzado no involucran inversiones con localización específica. De hecho, los productores de calzado pueden mudarse de local con mayor facilidad.

Podemos esperar entonces que los costos de transacción y los riesgos asociados al incumplimiento sean menores en alimentos que en calzado. La frecuencia de las interacciones es mayor en el caso de las panaderías, precisamente porque el mercado de harina es oligopólico. Por la misma razón, la posibilidad de que la panadería incumpla con el pago al proveedor es más reducida. El fabricante de calzado, por el contrario, tiene mayor movilidad y enfrenta una oferta más atomizada. En esa medida, sus proveedores están más expuestos al riesgo de incumplimiento. Por último, y en contraste con las curtiembres, los fabricantes de harina cuentan con personal especializado en funciones de ventas y cobranzas, y en esa medida pueden aprovechar economías de escala y reducir sus costos unitarios de monitoreo.

Acceso al crédito y desempeño empresarial

También nos interesa examinar las consecuencias de acceder a distintas modalidades de financiamiento. Hemos estimado varias especificaciones por el método de mínimos cuadrados ordinarios, a fin de explicar diferencias en el desempeño de las empresas. Como variable dependiente e indicador de desempeño consideramos las ventas por trabajador (a soles constantes de 1994). Los coeficientes de determinación, que nos indican el porcentaje de la varianza total explicada por las variables escogidas, resultaron en todos los casos

muy reducidos. Las diferencias en las ventas por trabajador responden, por lo tanto, a otros factores y variables que no hemos podido identificar en esta investigación.

Al mismo tiempo, nuestros resultados revelan que las ventas por trabajador están positivamente correlacionadas con el índice de riqueza de los mercados en los cuales se venden los productos⁷, con la intensidad de capital (expresada como el *ratio* del valor de la maquinaria entre el número de trabajadores) y con el acceso al crédito de proveedores (expresado como variable dicotómica). De otro lado, y contra lo que podríamos esperar, el signo del coeficiente de la variable tiempo de constitución de la empresa resultó negativo. Es decir, las empresas de constitución más reciente mostraron un mejor desempeño. Los coeficientes de todas estas variables son significativamente distintos de cero, con un 98% de confianza. Por último, encontramos una correlación positiva y estadísticamente significativa entre el monto de los préstamos entregados a cada empresa y la inversión en maquinaria y equipo: las empresas que registraron una mayor inversión fueron aquellas que recibieron un monto mayor de financiamiento por el programa FONDEMI.

Reflexiones finales

Nuestra investigación confirma la importancia del crédito de proveedores como una de las fuentes de financiamiento más utilizadas por las microempresas en el entorno urbano. Pocas microempresas acceden directamente al crédito de los bancos, pero en la medida en que estos últimos financian a los proveedores, están financiando indirectamente a las microempresas. El crédito de clientes también está extendido, pero en menor medida que el crédito de proveedores. Las tasas implícitas de interés asociadas a estas modalidades de crédito son superiores a las que cobran los bancos. De otro lado, los diferenciales en el costo del crédito observados en las distintas actividades, pueden explicarse por diferencias en los costos de transacción atribuibles a características de la estructura industrial. Por último, las empresas que recibieron crédito de proveedores mostraron un desempeño superior a las que no lo recibieron, utilizando como indicador las ventas por trabajador.

7 El índice de riqueza es un indicador del grado de exigencia de los mercados a los cuales se dirigen las ventas de las empresas. Este índice ha sido estimado a partir de los recíprocos de los índices de pobreza a nivel de distrito, publicados por FONCODES (definidos como el porcentaje de hogares con una o más necesidades básicas insatisfechas), ponderados por la participación porcentual de cada distrito en las ventas totales de cada empresa.

Estos resultados sugieren que las iniciativas orientadas a facilitar el flujo de información y a elevar la intensidad de los "efectos reputación" (por ejemplo, mediante la organización de centrales de riesgo para las entidades de microfinanzas), podrían priorizar y concentrar sus recursos en

actividades que se caracterizan precisamente por la "atomización" de los proveedores de insumos, como parece ser el caso de la industria del calzado. De esa manera puede facilitarse la expansión del crédito de proveedores y la reducción de su costo.

ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN AGRÍCOLA EN PERÚ¹

Javier Escobal²
Victor Agreda

El objetivo final de la presente investigación ha sido evaluar la eficiencia con la que operan los mercados de productos agropecuarios en Perú, dando respuesta de manera simultánea a las siguientes dos preguntas: ¿dónde y cómo se forman los precios de los principales productos agrícolas en Perú?; y, ¿cuán eficientes son los mercados mayoristas de los productos agrícolas en nuestro país?

El proyecto ha desarrollado tres líneas de trabajo. En la primera se ha pretendido evaluar cuán eficientemente se transmite la información entre los mercados de productos agrícolas, espacialmente dispersos, evaluando el rol de los bienes y servicios públicos como determinantes del grado de eficiencia con la que operan dichos mercados. La segunda línea de trabajo ha pretendido desarrollar un estudio, a nivel de un producto de importancia, como lo es la papa, para evaluar si los precios agrícolas se forman de acuerdo con la hipótesis de demanda (*demand pull*) o de costos (*cost push*). Por último, la tercera línea de trabajo ha pretendido analizar en detalle cómo se forman los precios en el mercado mayorista de Lima, cuál es el grado de competencia existente y si existen o no barreras formales o informales a la entrada de nuevos agentes a dicho mercado. En los siguientes tres acápites se presentan los resultados obtenidos en cada una de ellas. Finalmente, en la última sección se plantean las principales recomendaciones de política y nuevas propuestas que se desprenden de esta investigación.

Integración espacial de los mercados de productos agrícolas

La investigación se basó inicialmente en el modelo de Enke-Samuelson. Dicho modelo predice que al reducirse los costos de transporte y transacción, la variabilidad de los precios entre ciudades al interior de un producto debe disminuir. En la

medida en que esto ocurra, la integración entre los mercados ubicados en distintas ciudades sería mayor. Para el análisis de integración de mercados, se utilizó series mensuales de precios nominales al consumidor de 4 productos en 12 ciudades³. El periodo de estudio empieza en enero de 1981 y concluye en diciembre de 1994.

Al respecto, cabe anotar que la evolución del coeficiente de variabilidad de los precios entre ciudades para cada uno de los productos analizados, muestra una tendencia común en todos los productos, la cual no es monótonamente decreciente. Por el contrario, la dispersión o variabilidad estaría positivamente asociada con los niveles de inflación. Ello permitiría establecer que los problemas de inflación que tuvo la economía peruana habrían afectado también la eficiencia y el grado de integración entre los mercados geográficamente dispersos.

Seguidamente, la investigación analizó las pruebas de cointegración multivariada para los cuatro productos bajo estudio. El documento elaborado presentó una metodología que permite estimar la existencia de mercados integrados espacialmente. A diferencia de enfoques anteriores, el análisis de cointegración multivariada propuesto por Johansen⁴ permite **descubrir** las relaciones existentes entre los datos sin imponer a priori ninguna restricción sobre la estructura del mercado.

Una aplicación de esta metodología al caso de productos agrícolas en el Perú, muestra que cada uno de los mercados analizados (papa, tomate, limón y arveja) está espacialmente integrado, al menos en el largo plazo. Además, se pudo constatar que la transmisión de la información de precios entre las ciudades no pasa por un mercado central, como lo asumen los enfoques tradicionales que investigan el tema de integración espacial. En este sentido, la dinámica espacial de los mercados agrícolas es bastante más compleja que lo supues-

- 1 Esta ponencia resume los principales resultados alcanzados en la investigación desarrollada por los autores, en el marco del CIE.
- 2 Investigadores de GRADE.
- 3 Las ciudades fueron: Arequipa, Cusco, Puno, Tacna, Lima, Chimbote, Chiclayo, Ica, Cajamarca, Piura, Iquitos y Trujillo. Los productos son: papa, tomate, limón y arveja.
- 4 Johansen, S., "Statistical Analysis of Cointegrating Vectors", en *Journal of Economic Dynamics and Control*, vol. 12, 1988, pp. 231-254.

to en un mercado radial, al estilo del propuesto por Ravallion⁵, existiendo importantes dinámicas regionales (v.gr. un eje de articulación de la Costa; otro que articula Lima con la Sierra centro y sur; y, finalmente, un tercero que articula los mercados del Sur andino). En todo caso, el peso de las ciudades consumidoras (i.e. con importantes excesos de demanda) es central en el proceso de formación de precios.

Así, los resultados muestran que las ciudades que forman precios (medido a partir de pruebas de causalidad) son en su mayoría las que muestran importantes excesos de demanda. Sólo en el caso de limón, se puede afirmar que la formación de precios podría deberse a factores de oferta.

Finalmente, el trabajo muestra que más allá de las obvias diferencias regionales, los principales factores que facilitan la integración de mercados entre ciudades son: el acceso a bienes y servicios públicos clave. La identificación de las causas por las cuales una ciudad está menos integrada que otra, ayudaría en la aplicación de políticas que mejoren la eficiencia y competencia en los mercados agrícolas. En particular, sería importante conocer la manera cómo distintos bienes y servicios públicos contribuyen a la integración de los mercados. Utilizando como variable endógena una medida del grado de integración de cada ciudad, hemos estimado una regresión que pretende explicar el grado de integración a partir de un conjunto de características asociadas a las doce ciudades analizadas. El conjunto de variables que pretende recoger las características de la ciudades son las siguientes: la distancia entre cada ciudad y Lima, la densidad poblacional (que pretende reflejar la escala del mercado), la proporción de distritos en la ciudad que tienen mercados permanentes, la proporción de distritos que tienen centro de comercialización mayorista, la proporción de distritos que cuentan con algún medio de comunicación (periódicos, radio, televisión, etc.) y la proporción de distritos que carecen de obras públicas (puentes y caminos). Además de estas variables, se incorporaron seis variables ficticias: tres para capturar las diferencias en la integración por productos y las tres restantes para capturar las diferencias regionales (Costa, Sierra y Selva).

El cuadro 1 muestra los resultados de este ejercicio. Más allá de las obvias diferencias regio-

nales, los principales factores que facilitarían la integración de los mercados entre ciudades son el acceso a bienes y servicios públicos clave, como lo son el acceso a información (i.e. medios de comunicación) y el acceso a mercados que sean permanentes y no transitorios.

Cuadro 1
DETERMINANTES DEL GRADO DE
INTEGRACIÓN ESPACIAL DE MERCADOS

Variable	Coefficiente ^{1/}
Distancia al mercado	-4.42E-04 (-1.097)
% de vías asfaltadas	0.433 (0.561)
Densidad poblacional	-2.38E-04 (-1.007)
% sin obras públicas	2.681 (1.179)
% de mercados permanentes	-1.758 ** (-2.332)
% de medios de comunicación	-2.014 ** (-2.134)
Papa	-0.825 ** (-4.084)
Tomate	-0.569 ** (-2.421)
Limón	-0.551 ** (-2.619)
Costa	7.207 ** (9.769)
Sierra	3.807 ** (9.892)
Selva	2.523 ** (4.942)
<hr/>	
R ² = 0.282	No. observaciones = 48

1/ Los números entre paréntesis son los estadísticos t. La variable endógena es el tiempo que se demora el precio de la ciudad en alcanzar el 90% de su nivel de equilibrio, luego de un *shock*.

* : Significativa al 10%.

** : Significativa al 5%.

Elaboración: GRADE.

Por último, cabe resaltar que la variable distancia a Lima no es significativa, lo que es consistente con el hecho que la estructura de mercado observada no es del tipo "mercado radial", como se asume usualmente en el marco del modelo propuesto por Ravallion.

5 Ravallion, M., "Testing Market Integration", en *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 68, Worcester, Mass.: Hefferman Press Inc., 1986, pp. 102-109.

Cómo se forman los precios agrícolas: el caso del mercado de la papa

Para entender mejor el proceso de formación de precios, la investigación complementó los resultados obtenidos de la encuesta al mercado mayorista con el análisis de la información secundaria sobre precios al consumidor, al por mayor, en chacra y costos de producción de un mercado agrícola de enorme importancia para el país, como lo es el mercado de papa.

En los gráficos 1 al 3, se puede observar la evolución de los márgenes brutos de comercialización entre el precio al productor y al mayorista; entre el precio minorista y mayorista; y finalmente, entre el precio minorista y el precio en chacra de la papa⁶. Nótese que a pesar de la importante volatilidad del margen entre los precios al consumidor y en chacra, éste habría tenido una tendencia ligeramente creciente a lo largo de los últimos 15 años. La "descomposición" de este margen bruto, entre el relacionado con el circuito de comercialización chacra-mayorista y el asociado a la comercialización mayorista-minorista, muestra que la tendencia creciente es algo más pronunciada en el caso de la relación mayorista-chacra, lo que podría estar reflejando un cambio en la estructura de costos de comercialización o, alternativamente, una modificación en el poder oligopsónico que usualmente se le atribuye al mayorista.

Es importante, asimismo, modelar adecuadamente las relaciones entre productores mayoristas

y minoristas. Por ejemplo, tal como se puede notar en el cuadro 2, el margen promedio mayorista-chacra sería más alto (43%) en época de abundancia en la oferta de papa que cuando hay una mala cosecha (33%).

Utilizando las técnicas de cointegración propuesta originalmente por Granger y desarrolladas posteriormente por Granger y Engle y Johansen y Juselius, la investigación analizó si los mecanismos de ajuste de los precios agrícolas en Perú están determinados por condiciones de oferta (*cost push*) o por condiciones de demanda (*demand pull*).

Gráfico 2
MARGEN DE COMERCIALIZACIÓN:
CONSUMIDOR-MAYORISTA

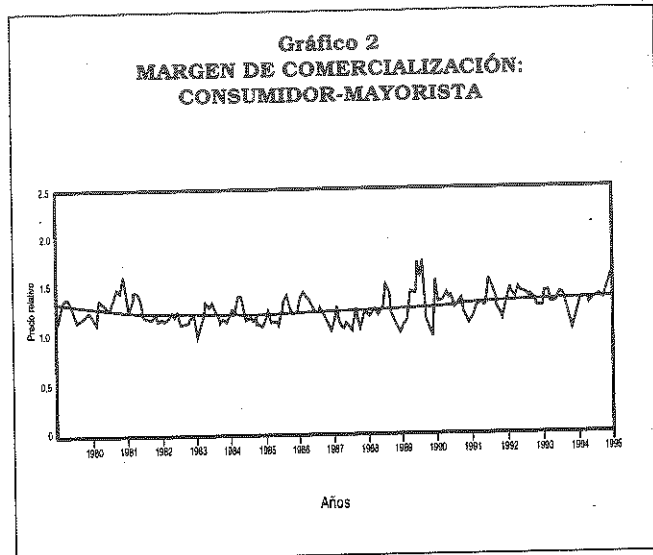


Gráfico 1
MARGEN DE COMERCIALIZACIÓN:
MAYORISTA-CHACRA

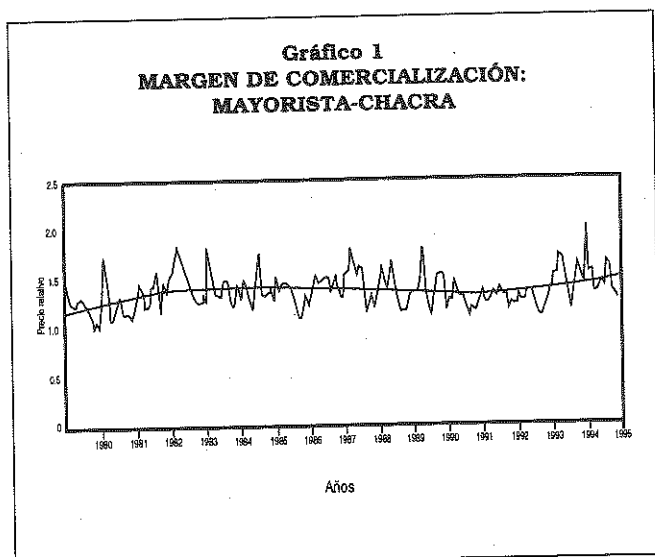
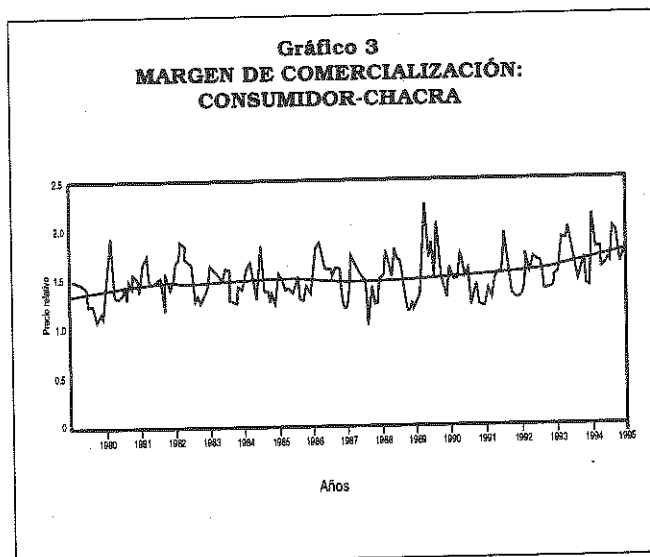


Gráfico 3
MARGEN DE COMERCIALIZACIÓN:
CONSUMIDOR-CHACRA



6 El margen bruto muestra la diferencia entre los precios en dos puntos de la cadena de comercialización, sin descontar los costos de comercialización necesarios para realizar dicha transacción. En la siguiente sección se estiman y analizan las diferencias entre el margen bruto y el margen neto asociado a la comercialización mayorista.

Cuadro 2
MÁRGENES DE COMERCIALIZACIÓN SEGÚN NIVEL DE ABASTECIMIENTO Y ESTACIONALIDAD DE LA PRODUCCIÓN

	MARGEN		
	Mayorista chacra	Consumidor mayorista	Consumidor chacra
Niveles altos de abastecimiento	42.4%	28.3%	81.9%
Niveles bajos de abastecimiento	37.1%	7.6%	73.7%
Niveles altos de producción	43.3% ^{1/}	31.2%	87.0%
Niveles bajos de producción	33.5%	27.9%	70.0%

1/ : Diferencia en el margen promedio, por nivel de producción, significativa al 1%.
Elaboración propia.

A diferencia de los modelos de cointegración multivariada que se presentan en la literatura, aquí se optó por derivar explícitamente las relaciones de cointegración (i.e. las relaciones de largo plazo), a partir de la identificación de la estructura de competencia que subyace a este mercado. En este contexto, se docimó primero la existencia o no de comportamiento oligopólico (en el mercado de venta del mayorista) u oligopsónico (en el mercado de compra al productor), siguiendo la aproximación propuesta por Azzam y Pagoulatos. Dicha aproximación se basa en el uso de los precios de los insumos intermedios usados para producir papa (a nivel de finca) y los precios de los insumos intermedios, que se combinan con la papa para producir este mismo bien a nivel mayorista y consumidor. A partir de la solución del problema de maximización de beneficios de la finca y de la "firma" mayorista, se puede establecer que:

$$\text{Margen} = P_{may} - P_{cha} = \sum_i \beta_i U_i + \sum_j v_j D_j +$$

$$\sum_k \sum_l \delta_{kl} (p_k p_l)^{1/2} + \sum_k \xi_k R_k$$

donde $U_i = x^f w_i$, $D_j = x^f z_j$ y $R_k = x^f p_k$; siendo x^f la papa vendida al mercado mayorista; w_i , los precios de los insumos requeridos para producir papa; p_k , los precios de los insumos requeridos para transformar la papa "en chacra" en papa a nivel de mayorista, y z_j , los precios de los insumos requeridos para transformar papa "mayorista" en papa a nivel de consumidor. En este caso, esta ecuación permite distinguir el efecto del monopsonio ($\beta_i U_i$) sobre el margen del efecto del monopolio ($v_j D_j$).

Los resultados obtenidos (véase el cuadro 3) son consistentes con los de la línea de investigación asociada a la evaluación del mercado mayorista: un margen de comercialización cuya evolución a largo plazo es consistente con un comportamiento

competitivo, al menos en el largo plazo, tanto por parte del mayorista como del minorista.

Cuadro 3
DETERMINANTES DE LOS MÁRGENES DE COMERCIALIZACIÓN MAYORISTA Y MINORISTA EN EL LARGO PLAZO

Variable	Margen mayorista ^{1/}	Margen minorista ^{1/}
CONSTANTE	1.3039 (-0.3283)**	-0.1224 (-0.5299)**
LPUREAVITS	-0.0253 (-0.0168)	0.0274 (-0.0199)
LSALARIO	0.1523 (-0.0321)**	
LCOMBUSTIBLE	0.0542 (-0.0232)**	
LINFLACION	0.0238 (-0.0095)**	0.0190 (-0.0132)**
LAGUA		0.0088 (-0.0366)**
LALQUILER		0.0443 (-0.0241)**
LARROZVITS	0.0283 (-0.0304)	0.0262 (-0.0344)
	$R^2 = 0.349$	$R^2 = 0.151$

1/ : Los números entre paréntesis representan la desviación estándar de los estimados.

* : Significativa al 10%.

** : Significativa al 5%.

Elaboración: GRADE.

Definidas las relaciones de largo plazo, se estimó un modelo de corrección de errores para evaluar el impacto en el corto plazo de otras variables de interés, como la evolución de la oferta de papa o la evolución de la demanda agregada. Es importante resaltar que los resultados obtenidos son consistentes con un mercado de papa cuyos precios estarían formados fundamentalmente por condiciones de demanda. Los resultados de la dinámica de corto plazo indican que los precios en chacra

son afectados, casi instantáneamente, por la dinámica de los precios al por mayor. Los precios al consumidor tendrían un efecto menor y más rezagado en el tiempo. En el caso de los precios al por mayor, el impacto de un aumento del precio en chacra afecta poco la dinámica de los precios de venta al por mayor. La evolución de los precios al consumidor tendría un impacto mayor sobre el precio al por mayor. Este análisis es nuevamente consistente con un circuito de comercialización donde los precios al por mayor están dominados por condiciones de demanda, mientras que los *shocks* de oferta son absorbidos vía modificación en el margen mayorista-chacra.

Eficiencia y competencia en el mercado mayorista de Lima

Como es conocido, los mercados mayoristas tienen como función principal contribuir a la formación de los precios de los productos. A través de la centralización de la oferta y su confrontación con la demanda en un contexto de competitividad y eficiencia, se esperaría que el sistema de precios resultante asigne los recursos de manera eficiente. Eligiendo como estudio de caso el Mercado Mayorista No. 1 "La Parada", la investigación intentó evaluar si el proceso de formación de precios en este mercado se da en dicho contexto.

En el análisis de los problemas de competitividad, un tema central es la identificación del grado de concentración del volumen comercializado. Asimismo, es crucial analizar la estructura de costos de comercialización para identificar cuánto del margen bruto apropiado por el mayorista corresponde en realidad a estos costos y cuánto representa utilidades.

La investigación analizó en profundidad tres de los productos más representativos que se comercializan en el Mercado Mayorista No. 1: papa, cebolla y limón, los cuales representan alrededor del 75% del volumen comercializado en este mercado.

En el estudio se ha podido constatar indicios que permitirían afirmar que existe una concentración importante del volumen comercializado en el referido mercado: los 15 mayoristas más grandes concentrarían el 22%, 44% y 46% del volumen comercializado de papa, cebolla y limón, respectivamente. Estos niveles de concentración son más altos que aquellos estimados en otros trabajos de investigación. Sin embargo, un hallazgo más im-

portante que esta alta concentración sería la constatación de la existencia de un reducido grupo de mayoristas (no más de un tercio en cada giro), que se diferencian claramente de los demás al disponer de envíos regulares de mercadería de parte de los productores. Estos mayoristas comercializan la producción directamente o a través de otros mayoristas, quienes trabajan para ellos por una comisión.

La disponibilidad de capital de trabajo, permanencia estable y prolongada por más de una generación en el mercado, y la necesidad ineludible de los productores de llevar su producción a este mercado (porque es allí donde se concentra la demanda), serían las variables que mejor explican la posición de dominio de este tipo de mayoristas.

Tal como se puede apreciar en el cuadro 4, los niveles de rentabilidad de la actividad mayorista son apreciablemente altos. Como comparación, cabe mencionar que durante las fechas en que se hicieron estas estimaciones (segundo semestre de 1996), la tasa de interés activa mensual en moneda nacional era de 2.6%, mientras que la tasa de sobregiro fue de 5.2%.

Es importante anotar que las tasas de rentabilidad calculadas para los distintos giros son bastante heterogéneas, lo que indicaría la existencia de barreras a la entrada no sólo al mercado, sino inclusive entre giros. La investigación reporta, por ejemplo, comportamientos de colusión en la fijación del precio en el giro de cebolla. Al respecto, se han obtenido evidencias de rentabilidades altas que obtendrían los grandes mayoristas en los principales giros, respecto a las obtenidas en otras actividades, lo cual confirmaría lo señalado.

Debe reconocerse, sin embargo, que el mayorista grande cumple roles adicionales en el mercado. Por ejemplo, el de prestamista tanto a los productores como a los minoristas o el de otorgar un "seguro implícito" frente a caídas abruptas en el precio que recibe el productor. A causa de la escasez de capital que enfrentan los productores, se podría afirmar que el mayorista recibe una ganancia extraordinaria por desempeñar esta actividad. Sin embargo, al cumplir este rol estaría reforzando su poder oligopsónico con el mercado de compra, lo cual le permitiría transferir al productor parte de los costos de comercialización originados por la ineficiencia que existe en el mercado, sobre todo en épocas de exceso de oferta⁷. Estos roles adicionales no han sido explorados

7 Sin embargo, en su comportamiento con el mercado de venta, es decir con los minoristas, sería razonablemente competitivo.

Cuadro 4
INDICADORES SOBRE VOLUMEN COMERCIALIZADO, MÁRGENES Y RENTABILIDAD
EN LOS GIROS DE PAPA, CEBOLLA Y LIMÓN, SEGÚN TIPO DE PRODUCTO

	Papa			Cebolla		Limón	
	Alto	Medio	Bajo	Alto	Bajo	Alto	Bajo
Nº sacos/cajas recepcionados por día ^{1/}	300	80	35	200	30	4,900	900
Nº sacos/cajas vendidos por día	200	60	30	120	25	3,500	700
Valor venta saco/caja (S/.)	77	80	82	33	35	14.86	14.64
Precio compra mercadería (S/.)	73	73	75	30	30	12.85	12.69
Valor merma (S/.)	0.00	1.35	2.70	0.00	0.32	0.14	0.36
Costos de comercialización mayorista (S/.)	2.00	3.28	2.78	0.98	3.21	0.71	0.99
Margen bruto por saco/caja [venta directa] (S/.)	4.00	7.00	7.00	3.00	5.00	2.01	1.95
Margen neto por saco/caja [venta directa] (S/.)	2.00	2.37	1.52	2.02	1.47	1.16	0.60
Margen neto por saco/caja [por comisión] (S/.)	1.00	1.50	0.00	1.00	0.00	0.75	0.50
Rentabilidad por saco/caja [venta directa] (%)	2.67	3.10	1.95	6.53	4.44	8.53	4.39
Utilidad por día (S/.)	500	172	45	323	37	729	74
Rentabilidad mensual (%)	33.60	34.19	19.50	79.20	44.56	15.59	6.87

1/ : 1 saco = 100 kg (para papa y cebolla); 1 caja = 23 kg (para limón, por semana).

en detalle en este estudio, constituyéndose líneas de investigación futura.

Recomendaciones de política

En Perú, como en muchos países en vías de desarrollo, es común escuchar entre los *policy makers* que los mercados de productos agrícolas son poco competitivos y que los márgenes de comercialización son crecientes, lo que llevaría a que los precios al consumidor de productos agrícolas crezcan a tasas muy superiores que los precios a nivel de finca. La caricatura de esta posición sería aquella que coloca a los comerciantes de productos agrícolas como los "malos de la película", con capacidad de obtener "pingües" ganancias a costa de los productores agrarios. Al mismo tiempo, hay quienes reconocen que aquellos que comercializan productos agrícolas realizan una actividad necesaria y "socialmente útil". Es más, se reconocería que dichos agentes no obtienen en su actividad económica, ganancias extraordinarias. Así, los amplios márgenes de comercialización que se pueden identificar en la comercialización de numerosos productos agropecuarios, sería fundamentalmente producto de problemas de eficiencia antes que problemas de falta de competitividad.

Esta investigación, en nuestra opinión, contribuye a resolver este dilema. Por un lado, se ha podido identificar que, en el **largo plazo**, los mercados agropecuarios en el país operarían de manera razonablemente competitiva y espacialmente integrada. En el **corto plazo**, sin embargo, existe amplia evidencia que la falta de bienes y servicios

públicos afecta tanto la competitividad como la eficiencia de los mercados agropecuarios. El rol del Estado, en términos de ampliar la cantidad y calidad de estos bienes es, por lo tanto, evidente.

La investigación muestra también que en el corto plazo, aunque sólo para el caso de la comercialización de la papa, en la formación de precios dominan las condiciones de demanda sobre las condiciones de oferta. Es decir, el mayorista tiene capacidad para adecuar su margen neto dependiendo de las condiciones de oferta, pero frente a la demanda final se ve obligado a operar como tomador de precios. Nótese que este resultado es consistente con aquel detallado en la primera sección, donde se muestra que las ciudades que forman precios son en su mayoría las que muestran importantes excesos de demanda. Así esta investigación muestra que en el corto plazo, los productores agrarios tienen menor capacidad de afectar los precios internos.

Los resultados combinados de los dos primeros estudios con el último, en donde se evalúa la magnitud de los márgenes brutos y netos de la comercialización mayorista, hace evidente que en el corto plazo se combinan problemas de competitividad con problemas de eficiencia. Así, la caracterización hecha sobre los problemas de eficiencia y competitividad del Mercado Mayorista No. 1, tiene enormes implicancias de política. Si sólo existieran problemas de eficiencia, la construcción del "Gran Mercado Mayorista de Lima", por parte de la Empresa Municipal de Mercados Mayoristas (EMMSA), debiese bastar para mejorar la comercialización agraria. Si además existen

problemas de competencia, deberán ser enfrentados con una regulación apropiada. Cabe anotar que la forma específica cómo se diseña la nueva convocatoria para la construcción de este mercado es perfectamente consistente con los resultados obtenidos en esta investigación. En particular, la

nueva propuesta de EMMSA, que abandona el esquema propuesto hace 5 años donde se vendían los puestos, plantea un esquema que consiste en otorgar una concesión privada sujeta a regulación, cuyo objetivo es evitar que se presenten situaciones de posición de dominio por parte de los mayoristas.

COMENTARIOS

Augusto Cillóniz

Empezaré haciendo algunos comentarios con referencia al trabajo de Carolina Trivelli. En primer lugar, quisiera una aclaración, pues no me quedó claro por qué COFIDE, del cual soy director, no es una banca de segundo piso. Actualmente, esta institución no otorga créditos de manera directa y, aunque conserve algunos rezagos del pasado, definitivamente ya no es una banca de primer piso. Por otro lado, la información acerca de las colocaciones del sistema formal revela que son, efectivamente, muy limitadas. Sin embargo, no sé si se han considerado los créditos indirectos al sector agrario provenientes de las empresas industriales, que no pueden ser catalogados como informales. A mi parecer, gran parte del crédito agrario proviene de estas empresas. Ejemplos de ello son: el algodón, el maíz, el azúcar; recientemente el espárrago, el tomate, el mango y el café. Todos estos productos reciben créditos formales a través de las industrias, los cuales tienen un efecto importante sobre este sector.

Con relación a las Cajas Rurales, vale decir que están sufriendo las debilidades del mismo sector y de su propia concepción, lo que tiene como consecuencia su concentración en el sector rural. El propósito de llegar al campo, planteado desde su creación, genera ciertas debilidades asociadas con el riesgo del sector, uno de los principales factores por el cual los créditos no llegan al agro. Así pues, los principales problemas de las CRAC son la alta concentración en el sector agrícola, la consecuente imposibilidad de diversificar el riesgo, la escasa capacidad de captación de depósitos y la alta dependencia de COFIDE. Aunque existe un claro apoyo del Estado hacia ellas, su gestión todavía deja mucho que desear: la credibilidad en el medio es muy reducida, los costos son muy altos y las condiciones para otorgar el crédito no son del todo transparentes.

Otra de las grandes debilidades del agro, que Carolina Trivelli menciona, es la falta de crédito para capital. No obstante, últimamente he apreciado que parte de la estrategia de penetración de los nuevos bancos para entrar al agro se encuentra vinculada con los créditos de largo plazo, que los bancos tradicionales no ofrecen. Con relación a esto, cabe resaltar su gran interés por entrar al sector agrario, aunque el gran problema es el riesgo asociado al sector.

En todo caso, para entender el problema del crédito agrario es útil resaltar la separación que suele hacerse del sector agrario moderno (con garantías) y del parcelario (sin garantías). Hoy en día, a pesar de que un agricultor sea propietario de una parcela y tenga los títulos en orden, no es necesariamente sujeto de crédito, aunque el valor de sus tierras se esté incrementando rápidamente. Por ello, la solución al problema del crédito no radica simplemente en la titulación. Sin embargo, la diferenciación seguirá llevándose a cabo entre un agro con y sin capacidad de gestión. Esta última debe entenderse como el conocimiento del mercado, el acceso a la tecnología, la capacidad de negociación de los precios de los productos, el manejo de la comercialización, la capacidad de presentar al sistema financiero propuestas razonables y adecuadamente sustentadas de crédito, entre otras. Afortunadamente, las garantías que puede ofrecer el agro parcelario, hoy en día, están mejorando por el incremento del precio de las tierras.

Además, el agro parcelario tiene muchas ventajas sobre el industrial; por ejemplo, el grado de dedicación que un parcelero puede ofrecer a cada una de sus plantas. Una adecuada gestión y dirección de esas fortalezas podrían producir resultados extraordinarios: un PBI per cápita agrícola que se

encuentra alrededor de los 700 dólares podría fácilmente incrementarse a los 10,000 o 20,000 dólares para aquellos que ingresen primero al sistema de modernización.

En resumen, podemos afirmar que existe una

Existen pocas áreas de la realidad nacional tan sujetas a mitos como la política agrícola. Tres mitos han sido, por muchos años, la principal fuente de los errores cometidos en política agraria. El primero se encuentra relacionado con la existencia de problemas de financiamiento asociados a este sector, que sólo pueden ser solucionados por una institución del sector público que sea capaz de aceptar niveles de morosidad elevados y prácticas distintas de las que aceptaría una entidad comercial. El segundo está relacionado con la existencia de una cadena de comercialización ineficiente, en la cual el grado de poder de los mayoristas reduce las rentas de los productores. El tercero radica en la necesidad, por parte de este sector, de protección generalizada frente a la competencia de productos del exterior. En este sentido, los trabajos de Carolina Trivelli y Javier Escobal y Víctor Agreda contribuyen a aclarar dichos mitos.

El trabajo de Carolina Trivelli se centra en aclarar el mito del financiamiento, en donde encuentra que la oferta formal de crédito privado al sector agrícola se está recomponiendo. Además, indica tres tendencias que vale la pena recordar: un mayor volumen intermediado en el sector agrícola (que puede llegar a 350 millones de dólares este año), un incremento de la flexibilidad y una creciente incorporación de grupos de inversionistas al agro. A propósito de esto, valdría la pena estudiar la medida en que el crecimiento del sector agrícola generará un "nicho" en el sistema bancario. A pesar de que el sistema bancario está atravesando un proceso de reducción de márgenes de ganancia y un incremento de la competencia, creo que todavía es posible encontrar "nichos" de mercado. Un ejemplo de ello es la banca de consumo, que ha llegado a un segmento que hace 5 años no era sujeto de crédito. El costo es alto, pero de eso se trata el negocio: a mayor riesgo, mayor costo. De manera similar, la tendencia del crédito bancario al sector agrícola será intentar aprovecharlo como un "nicho" de mercado en el que algunos bancos pueden tener ventajas comparativas. Es más, al-

gran necesidad por parte del agro parcelero de recibir servicios por parte de los profesionales para llevar a cabo su modernización. Si los problemas antes mencionados pudieran ser resueltos, se aportaría significativamente a la mejora de este sector que de otra manera no tendrá posibilidades.

Álvaro Quijandria

gunos bancos ya tienen estrategias explícitas de incursión progresiva en este sector. Los bancos de Crédito, Bancosur, Lima, Wiese e Interbank están creando divisiones especializadas en crédito al sector agrícola.

Otro tema que es necesario investigar es la medida en que las diferencias de las tasas de interés reflejan el mayor riesgo del sector o la segmentación de mercado financiero, en general. Por ejemplo, la tasa más baja que se puede obtener en el sector agrícola (usualmente con garantías extranegocio) es Libor más 9%. En otros sectores, se pueden obtener créditos de mediano plazo hasta por Libor más 1%. ¿Qué explica la brecha de 8 puntos existente? Creo que este es un tema importante para futuras investigaciones.

En tercer lugar, cabe preguntarnos ¿cuáles son los principales factores limitantes del crédito agrícola? y si se puede verificar un avance en este sentido o no. Primero se encuentra el riesgo asociado al crédito agrícola, pues la producción de este sector es estacional, lo cual implica flujos de caja poco estables. Los costos de transacción son elevados, lo que genera la necesidad de incrementar el entendimiento del negocio, particularmente del manejo de la operación agrícola y de la capacidad gerencial de los propios productores agrarios. La falta de colaterales adecuados puede ser también una limitación para el acceso al crédito al sector agrícola. De manera similar, dos factores importantes que limitan el crédito en el mediano plazo son el escaso desarrollo del mercado de tierras y de la prenda agrícola, que podría sustituir eventualmente algunos tipos de garantías.

Por otro lado, el trabajo de J. Escobal y V. Agreda contribuye a aclarar el mito de la comercialización. Para ello, señala dos tendencias relacionadas. La primera es el incremento de la cantidad de agentes en el mercado de la comercialización, pero con una menor capacidad financiera. La segunda está relacionada con el crecimiento de los costos de comer-

cialización y la reducida capacidad de negociación en ellos por parte del productor.

Con respecto a ellas, Javier Escobal señala que el mercado de servicios de comercialización del campo a la ciudad es competitivo pero ineficiente, como consecuencia de problemas de infraestructura y de negociación. Sin embargo, los mercados

mayoristas sí muestran problemas de competitividad que exigen mayor regulación y provisión de infraestructura.

Finalmente, quisiera reiterar la importancia de las dos investigaciones comentadas para lograr la desmitificación de algunas de las ideas vinculadas a la realidad de la economía agrícola en Perú.

IV. CAPITAL HUMANO Y DESARROLLO

DISPERSIÓN DEL INGRESO Y RETORNO A LAS CALIFICACIONES EN PERÚ¹

Jaime Saavedra²

Existe una preocupación en América Latina acerca de los efectos de los ajustes macroeconómicos y las reformas estructurales sobre el nivel, la dispersión y la estructura del ingreso. Perú es una economía que ha sufrido drásticas fluctuaciones macroeconómicas: un *boom* populista en 1987, seguido de una inevitable hiperinflación en 1989 y 1990, y luego un drástico programa de estabilización. Este último fue acompañado por el inicio de un programa de reformas estructurales. En este contexto, es posible esperar drásticas fluctuaciones en la distribución de los ingresos por trabajo y en la estructura de ingresos. Analizando algunos países que han pasado por procesos de reforma estructural, se encuentra que en Argentina, la desigualdad se incrementó en el Gran Buenos Aires luego de 1991 (Pessino, 1995). En Chile, la distribución del ingreso empeoró luego de la primera ola de liberalización comercial y de reformas orientadas al mercado, de la década de los años setenta. Alarcón y MacKinley (1994) muestran que en México, el coeficiente de Gini se incrementó de manera drástica luego del inicio de la liberalización comercial en 1988. En Colombia hubo una tendencia hacia una menor dispersión del ingreso en los años setenta y ochenta, que se revirtió en la década siguiente, posiblemente como consecuencia de las reformas comerciales y laborales, aunque la evidencia existente no es concluyente (Berry, 1996; Berry y Tenjo, 1994). Únicamente en Costa Rica parece no existir un impacto significativo de las reformas estructurales sobre la dispersión del ingreso (Sauma y Trejos, 1994).

Los datos provenientes de las Encuestas Nacionales de Niveles de Vida (ENNIV) permiten analizar la evolución de la estructura de los ingresos en el Perú urbano, en tres puntos en el tiempo: 1985, un año de relativa estabilidad macroeconómica, pero bajo crecimiento; 1991, el punto más bajo en términos de producto e ingresos reales, y año en el

que inmediatamente después del control de la hiperinflación se dio inicio a las reformas estructurales; y finalmente, 1994, año en el que la economía creció a una tasa anual de 12% y en el que ya se habrían observado algunos efectos iniciales de las reformas. Sin embargo, es claro que después de tres años del inicio de las reformas, es muy difícil aislar los efectos de corto plazo de la estabilización en sí misma de los efectos de largo plazo de las reformas.

Evolución de la dispersión del ingreso por trabajo

Los resultados de las investigaciones que hemos realizado en el marco del CIE muestran que la dispersión del ingreso laboral se redujo a lo largo de este periodo de análisis. La aguda crisis de fines de los años ochenta ya había permitido que la dispersión del ingreso se redujera, aun en un contexto de drástica caída de los ingresos en general. Los resultados muestran que la reducción de los ingresos fue menor para los trabajadores en los deciles más pobres. Dado que esta reducción de la dispersión se encuentra al comparar 1985 con 1991, es muy posible que sea consecuencia de la disminución de la inflación, que tiende a ser un impuesto que afecta significativamente a los más pobres. En ese periodo se encuentra una relación monotónica negativa entre el "ranking" del percentil de ingresos y el crecimiento de los ingresos (véanse los cuadros 1 y 2).

De otro lado, en el periodo posterior a la reforma, los ingresos reales muestran un crecimiento modesto, mientras que la dispersión del ingreso continúa cayendo. Estos resultados son robustos a la utilización de diferentes indicadores de desigualdad y al uso de diferentes indicadores de ingresos laborales. Escobal (1995), utilizando información

1 Esta exposición resume los resultados de investigaciones realizadas en el marco del CIE. Los artículos a partir de los que se realiza este resumen son "Quiénes ganan y quiénes pierden con una reforma estructural", en *Notas para el Debate*, No. 14, Lima: GRADE, agosto 1997; "Earnings Dispersion and Returns to Skill after Structural Adjustment" presentado en el XV Encuentro Latinoamericano de Econometría realizado en Santiago de Chile, en agosto de 1997 y en el I Encuentro de la Sociedad Peruana de Econometría y Economía Aplicada, en agosto de 1997; y en "El rol del capital humano en la evolución de la dispersión del ingreso por trabajo en el Perú", trabajo coautorado con Juan José Díaz.

2 Investigador del Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE).

Cuadro 1
PERÚ URBANO: DESIGUALDAD DE INGRESOS LABORALES

	Coeficiente de Gini ^{1/}				Varianza del logaritmo de ingresos ^{2/}					
	Ingresos auto-reportados ^{3/}		Ingresos calculados ^{4/}		Ingresos auto-reportados ^{3/}		Ingresos calculados ^{4/}			
	1985	1991	1994	1991	1994	1985	1991	1994	1991	1994
Perú Urbano	0.476	0.438	0.423	0.451	0.425	1.046	0.764	0.711	0.861	0.791
Región										
Otras Áreas Urbanas	0.469	0.450	0.422	0.451	0.412	1.102	0.797	0.775	0.870	0.857
Lima	0.477	0.425	0.421	0.445	0.434	0.989	0.736	0.645	0.849	0.726
Género										
Femenino	0.460	0.411	0.408	0.418	0.413	1.109	0.763	0.719	0.821	0.760
Masculino	0.464	0.431	0.415	0.445	0.419	0.954	0.744	0.692	0.856	0.802
Tipo de Trabajo										
Autoempleado	0.502	0.441	0.443	0.445	0.441	1.126	0.797	0.769	0.952	0.948
Asalariados	0.457	0.432	0.407	0.448	0.409	0.940	0.740	0.665	0.794	0.671
Edad										
14 - 35	0.454	0.422	0.389	0.433	0.389	0.958	0.693	0.644	0.756	0.697
35 - +	0.481	0.433	0.427	0.442	0.426	1.122	0.791	0.742	0.904	0.842

1/ Ingresos mensuales de trabajadores de tiempo completo, mayores de 14, con ingresos positivos.

2/ Ingresos horarios, mayores de 14 años, con salarios positivos.

3/ Los ingresos "auto-reportados" son las respuestas directas de las preguntas de las encuestas.

4/ Para el caso de los ingresos "calculados", los datos para trabajadores "autoempleados" se recomplanaron por los beneficios por hora estimados de los datos de ingresos y gastos de las empresas familiares.

Fuente: Encuesta Nacional de Niveles de Vida.

de gastos por hogar muestra que, entre 1991 y 1994, los incrementos porcentuales fueron mayores para aquellos trabajadores en los deciles más pobres de la distribución. Yamada (1995), para los mismos años, muestra que los ingresos de los deciles más pobres crecieron más rápido. Estos resultados están en clara contraposición con lo que parece haber ocurrido en otros países de América Latina. De otro lado, cuando se analizan de manera separada los ingresos de los asalariados de los ingresos de los trabajadores independientes, se encuentra que en ambas categorías, los ingresos de los deciles más pobres cayeron menos entre 1985 y 1991 y crecieron más entre 1991 y 1994. Más aún, en este último año, los deciles más pobres ya habrían recuperado sus niveles de ingresos de 1985.

Dispersión del ingreso y estructura de ingresos

Las medidas resumen de desigualdad esconden diversas tendencias que muestran que grupos con características específicas, en este caso de educación, experiencia y género, se han desempeñado de manera distinta en el mercado de trabajo. En la medida en que estas características son también determinantes de la posición de los individuos en

el mercado de trabajo, incluirlas en el análisis de la distribución del ingreso permite mostrar tendencias divergentes de la estructura del ingreso, que se disipan cuando se analizan medidas resumen de la desigualdad.

Un primer análisis de la estructura de ingreso se realizó a partir de ecuaciones de ingreso modificadas y de descomposiciones de la dispersión del ingreso entre grupos demográficos, definidos según la educación, la edad y el género y al interior de estos grupos (véase el cuadro 3). En Perú, la descomposición de la desigualdad entre e intra grupos muestra que la desigualdad es explicada principalmente por las diferencias al interior de los grupos y, a la vez, que ha sido la principal explicación de la reducción global de la desigualdad.

Cuando se analizan diferentes dimensiones observables de la estructura de ingresos, los coeficientes estimados de las ecuaciones de ingresos revelan una compresión general de la estructura de ingresos entre 1985 y 1991, mientras que entre 1991 y 1994, el panorama es confuso. En el primer periodo, los diferenciales de ingresos entre niveles educativos, grupos de experiencia y la brecha de ingresos entre hombres y mujeres se redujeron. Además, consistentemente, la dispersión de ingresos también se redujo (véase el cuadro 4).

Cuadro 3
PERÚ URBANO: PROPORCIÓN EN LA DESIGUALDAD DE
INGRESOS DENTRO Y ENTRE GRUPOS DE EDAD Y
EDUCACIÓN^{1/}

	Índice de Theil-T	Dentro del grupo	Entre grupos
Sólo grupos de educación ^{2/}			
1985	0.537	0.459	0.078
1991	0.436	0.393	0.043
1994	0.401	0.352	0.049
Grupos de educación-edad ^{3/}			
1985	0.537	0.416	0.122
1991	0.436	0.360	0.076
1994	0.401	0.324	0.077
Grupos de educación-edad-género			
1985	0.537	0.405	0.133
1991	0.436	0.351	0.084
1994	0.401	0.319	0.083

- 1/ Se usaron ingresos reales horarios auto-reportados para la muestra completa.
2/ Los grupos de educación son: no educados, primaria, secundaria incompleta, secundaria completa, educación superior no universitaria y educación universitaria.
3/ Los grupos de edad son: 14-25, 26-35 y 45 a más años.
Fuente: Encuesta Nacional de Niveles de Vida.

Cuadro 4
PERÚ URBANO: EDUCACIÓN DE INGRESOS EXPANDIDA^{1/}

	Ingresos auto-reportados ^{2/}						Ingresos calculados ^{3/}			
	1985		1991		1994		1991		1994	
	Coef.	Error Estd.	Coef.	Error Estd.	Coef.	Error Estd.	Coef.	Error Estd.	Coef.	Error Estd.
Diferenciales de ingresos										
PRIM/SED	0.215	0.087	0.175	0.124	0.224	0.091	0.097	0.128	0.250	0.099
SECT/PRIM	0.478	0.043	0.123	0.053	0.241	0.048	0.097	0.056	0.313	0.052
SNU/SECT	0.453	0.071	0.297	0.060	0.361	0.053	0.324	0.064	0.346	0.058
SUP/SECT	0.739	0.045	0.645	0.046	0.715	0.043	0.637	0.049	0.681	0.046
Dummies demográficas										
Casado	0.175	0.038	0.170	0.042	0.068	0.037	0.194	0.044	0.102	0.041
Masculino	0.292	0.036	0.191	0.038	0.179	0.035	0.245	0.040	0.100	0.038
Lima	0.092	0.032	-0.009	0.034	-0.019	0.031	-0.020	0.036	0.039	0.034
Entrenamiento										
Academia	0.160	0.049	0.096	0.053	-0.017	0.055	0.112	0.056	-0.056	0.059
Instituto	0.233	0.048	0.213	0.052	0.206	0.046	0.227	0.054	0.179	0.051
Instituto ocupacional	0.146	0.057	0.146	0.057	0.140	0.058	0.154	0.060	0.113	0.063
Entrenamiento en la empresa	0.354	0.086	0.421	0.095	0.364	0.094	0.428	0.101	0.211	0.102
Experiencia										
Específica	0.036	0.005	0.025	0.006	0.022	0.005	0.024	0.006	0.018	0.006
Específica al cuadrado (*)	-0.064	0.013	-0.039	0.017	-0.036	0.017	-0.042	0.017	-0.023	0.018
Potencial	0.033	0.004	0.027	0.005	0.032	0.004	0.029	0.005	0.031	0.005
Potencial al cuadrado (*)	-0.051	0.007	-0.041	0.008	-0.041	0.007	-0.044	0.008	-0.036	0.008
Constante	--.060	0.099	-0.467	0.135	-0.535	0.101	-0.420	0.139	-0.592	0.110
N		3033		2149		2192		2165		2141
R2		0.303		0.226		0.263		0.219		0.229
R2 Ajustado		0.299		0.221		0.258		0.213		0.223
F		87.26		41.55		51.77		40.06		41.97
Retornos a la educación ^{4/}	0.107	0.004	0.077	0.005	0.089	0.005	0.076	0.006	0.092	0.005
Diferenciales de ingresos ^{4/}										
SNU/SEC	0.340	0.072	0.221	0.061	0.320	0.055	0.242	0.065	0.319	0.060
SUP/SEC	0.618	0.048	0.562	0.048	0.672	0.045	0.547	0.051	0.652	0.049

1/ La variable dependiente es el logaritmo de los ingresos horarios de los trabajadores a tiempo completo.

2/ Los ingresos "auto-reportados" son las respuestas directas de las preguntas de las encuestas.

3/ Para el caso de los ingresos "calculados", los datos para trabajadores autoempleados se reemplazaron por los beneficios por hora estimados de los datos de ingresos y gastos de las empresas familiares.

4/ Estos resultados provienen de las ecuaciones de ingresos que incluyen el mismo set de controles. En el primer caso, el conjunto de *dummies* fue reemplazado por los años de educación. En el segundo caso, el conjunto de *dummies* de educación es modificado, y el premio pos-secundario fue calculado con respecto a la educación secundaria completa.

SEC = Sin educación

PRIM = Primaria

SEC = Secundaria

SNU = Superior no universitaria

SUP = Superior universitaria.

Fuente: Encuesta Nacional de Niveles de Vida.

En cambio, en el periodo siguiente, posterior al inicio de las reformas estructurales, la brecha de ingresos por género continuó reduciéndose porque luego de las reformas, los ingresos subieron más rápido para las mujeres que para los hombres, en particular en el caso de los trabajadores jóvenes. De otro lado, los retornos a la experiencia potencial aumentaban, mientras que los retornos a la experiencia ocupacional y el entrenamiento ocupacional se reducían. Finalmente, los diferenciales de ingreso entre grupos educativos se ampliaban fuertemente. Todo esto en un contexto en el que la dispersión global de los ingresos continuó reduciéndose.

Dispersión del ingreso y diferenciales de ingreso por nivel educativo

Aún cuando en Perú existe evidencia de que en el periodo posterior al inicio de las reformas estructurales la dispersión del ingreso se ha reducido, sus diferentes dimensiones parecen haberse movido en direcciones opuestas. En particular, la dispersión del ingreso según niveles educativos parece haberse movido de manera independiente a la dispersión global del ingreso. En muchos países de América Latina, el aumento en la desigualdad ha sido consecuencia de un aumento en los diferenciales de ingreso entre los trabajadores más y

menos educados. Así, por ejemplo, en Argentina, los retornos a la educación se incrementaron luego de 1991; mientras que en Colombia se observa un claro aumento de los diferenciales de ingreso según nivel educativo, luego de la liberalización comercial de inicios de los años noventa (Cárdenas, 1996). En un documento que resume diversos estudios, Robbins (1996) reporta evoluciones similares para diversos países de América Latina para los retornos a la educación y muestra que en estos mismos países, la dispersión global del ingreso aumentó. En Perú, a pesar de la compresión global de la dispersión del ingreso, los diferenciales de ingreso por nivel educativo empiezan a incrementarse luego de las reformas. En este último caso, la evolución de la estructura de ingresos en Perú sí es consistente con lo observado en otros países: luego de las reformas, la dispersión del ingreso entre grupos educativos se amplía.

Los resultados del análisis muestran que luego de caer entre 1985 y 1991, la dispersión de ingresos por nivel educativo aumentó en el periodo posreforma y los premios educacionales (es decir, los diferenciales de ingreso entre superior y secundaria, y entre secundaria y primaria, por ejemplo) regresaron a los niveles observados a mediados de los años ochenta (véase el cuadro 5). En algunos casos, los diferenciales de ingreso son inclusive mayores. Los aumentos en los premios educacionales fueron mayores para las mujeres y para los trabajadores asalariados. Evidencia reciente apunta a una continuación de esta tendencia en 1995 y 1996, años en los que la brecha de ingresos entre empleados y obreros continuó creciendo. El análisis muestra también que los diferenciales de ingreso entre niveles educativos son positivos y significativos para los trabajadores autoempleados. Esto permite afirmar que las hipótesis de credencialismo

Cuadro 5
PERÚ URBANO: DIFERENCIAL DE INGRESOS EDUCACIONALES ESTIMADOS
POR GÉNERO Y TIPO DE EMPLEO

	1985		1991		1994	
	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres
Auto-empleo						
PRI/SED	0.453 * (0.13)	-0.064 (0.20)	0.039 (0.18)	0.250 (0.31)	0.272 ** (0.13)	0.559 * (0.21)
SEC/PRI	0.559 * (0.11)	0.325 * (0.08)	0.145 *** (0.11)	0.077 (0.09)	0.380 * (0.10)	0.278 * (0.08)
SNU/SEC	0.438 *** (0.26)	0.455 * (0.16)	0.343 ** (0.18)	0.357 * (0.12)	0.056 * (0.15)	0.280 * (0.13)
SUP/SEC	0.293 *** (0.19)	0.532 * (0.10)	0.332 ** (0.14)	0.618 * (0.09)	0.390 * (0.14)	0.605 * (0.08)
Ingresos Salariales						
PRI/SED	0.031 (0.22)	-0.068 (0.20)	-0.092 (0.24)	0.355 *** (0.25)	0.239 (0.19)	0.039 (0.19)
SEC/PRI	0.346 * (0.09)	0.521 * (0.06)	0.294 ** (0.14)	0.301 * (0.08)	0.276 * (0.12)	0.239 * (0.08)
SNU/SEC	0.675 * (0.10)	0.475 * (0.08)	0.240 * (0.10)	0.238 * (0.08)	0.402 * (0.08)	0.399 * (0.07)
SUP/SEC	0.663 * (0.07)	0.800 * (0.05)	0.417 * (0.08)	0.676 * (0.06)	0.636 * (0.07)	0.752 * (0.06)

Los coeficientes son diferenciales de ingresos por nivel educativo estimados a partir de la regresión para los trabajadores de tiempo completo.

Se utilizaron regresiones separadas para cada grupo de género y tipo de empleo.

Los controles incluidos fueron estado civil, entrenamiento, experiencia ocupacional y su cuadrado, experiencia potencial y su cuadrado.

SED = Sin educación

SNU = Superior no universitaria

Fuente: Encuesta Nacional de Niveles de Vida.

* Significativo al 99%

PRIM = Primaria

SUP = Superior universitaria

** Significativo al 95%

SECT = Secundaria

*** Significativo al 90%

o de señalamiento no están detrás de la evidencia de que los trabajadores más educados ganan más que los trabajadores menos educados.

Un análisis sencillo de la oferta y demanda relativos de trabajo con distintos grados de calificación muestra que desplazamientos de la oferta no son suficientes para explicar el aumento de los ingresos relativos de los trabajadores más educados, luego del inicio de las reformas (véase el gráfico 1). Aquellos trabajadores para los que se observaron mayores incrementos en los ingresos, fueron justamente para quienes aumentó su oferta relativa. La insuficiencia de desplazamientos de la oferta relativos para explicar la evolución de estos diferenciales de ingreso, se confirmó usando un *test* de producto interno como el utilizado por Murphy y Welch (1988), Katz y Murphy (1992) y Robbin (1995). Por otro lado, los cambios en la demanda se descompusieron en desplazamiento entre sectores productivos y desplazamiento al interior de sectores productivos. Los resultados son consistentes con un aumento en la demanda por trabajadores más calificados. Más aún, hay evidencia de un desplazamiento de la demanda relativa al interior de los sectores productivos, de modo tal que al interior de la mayoría de sectores se encuentra un aumento en el empleo de los trabajadores más calificados.

Esto está probablemente relacionado con una estructura económica más competitiva. En los países industrializados, la expansión del comercio internacional está considerada como uno de los factores más importantes para explicar el aumento de la brecha de ingresos entre trabajadores más y menos educados. En teoría, esto es consecuencia

del aumento en las importaciones de bienes intensivos en mano de obra no calificada provenientes de países en desarrollo. Consecuentemente, debería esperarse que en estos últimos, como resultado de la misma expansión comercial, los ingresos relativos de los trabajadores poco calificados aumentarían. En Perú, así como en la mayor parte de países de América Latina, no se observa esta evolución y, más bien, los ingresos relativos de los más educados crecen. No hay evidencia clara de que los cambios en el patrón de comercio internacional inducido por la liberalización comercial, esté detrás de este fenómeno.

En el caso peruano existe un conjunto de reformas estructurales, incluyendo una importante liberalización financiera, que generó una reducción del costo de capital para muchos sectores nacionales, junto con un aumento muy fuerte en los flujos de inversión directa extranjera e inversión de capital. Al mismo tiempo, la liberalización permitió que el crédito estuviera disponible por primera vez para muchas empresas. Como resultado, se observó un aumento en la demanda por capital físico. Si el supuesto de que el capital físico y la tecnología son factores complementarios con la mano de obra calificada es válido, este fenómeno estaría detrás del aumento en la demanda relativa por trabajadores calificados, que a su vez explicaría el incremento relativo de sus ingresos.

Distribución del ingreso y capital humano

A través de un análisis multinominal se analizó la relación entre variables relativas al capital humano -educación y experiencia- y la probabilidad de pertenecer a determinados quintiles de la distribución. Este análisis se realizó para tres años, de modo que se pudo determinar los cambios en estas probabilidades a lo largo del tiempo. Los resultados son significativos: la educación aumenta claramente la probabilidad de los trabajadores de pertenecer al quintil más rico y reduce la de pertenecer al quintil más pobre. El patrón que se encuentra muestra un aumento monótonico y a tasas crecientes de la probabilidad de pertenecer a los quintiles más ricos con el aumento del nivel educativo; en el caso de la experiencia también se da un aumento en esta probabilidad, pero a tasas decrecientes (véase el gráfico 2).

De otro lado, el impacto de la educación sobre la probabilidad de pertenecer al quintil más rico se reduce de 1985 a 1991, para incrementarse hacia 1994. Este patrón es consistente con el patrón

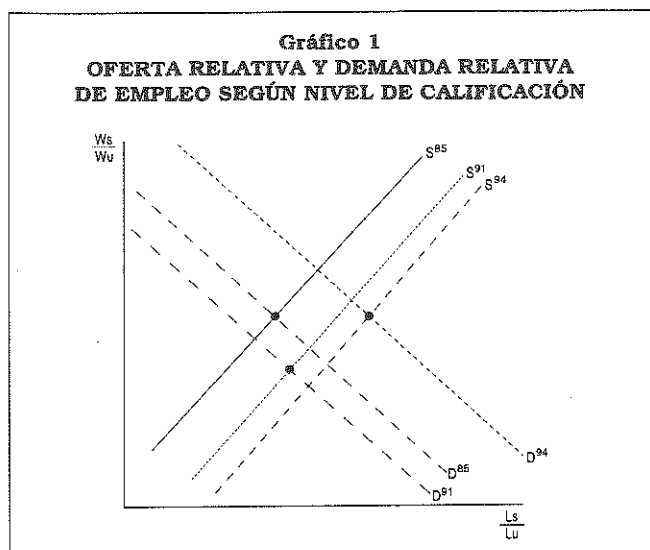
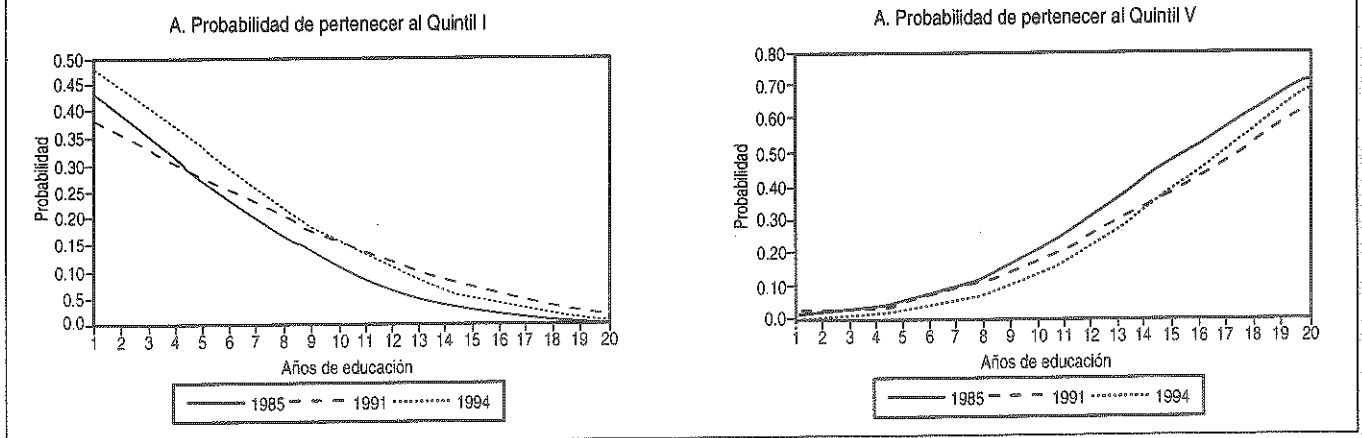


Gráfico 2
PROBABILIDADES DE PERTENECER A UN QUINTIL DE LA DISTRIBUCIÓN
DEL INGRESO HORARIO SEGÚN AÑOS DE EDUCACIÓN



observado para los retornos a la educación en el mismo periodo. Asimismo, el impacto positivo de la experiencia, tanto potencial como ocupacional, so-

bre la probabilidad de pertenecer al quintil más rico se reduce paulatinamente. Fenómeno consistente con la reducción de los retornos a la experiencia.

LA REFORMA LABORAL Y EL MERCADO DE TRABAJO DE LIMA METROPOLITANA: SU IMPACTO SOBRE LOS ASALARIADOS PRIVADOS

Julio Gamero R.¹

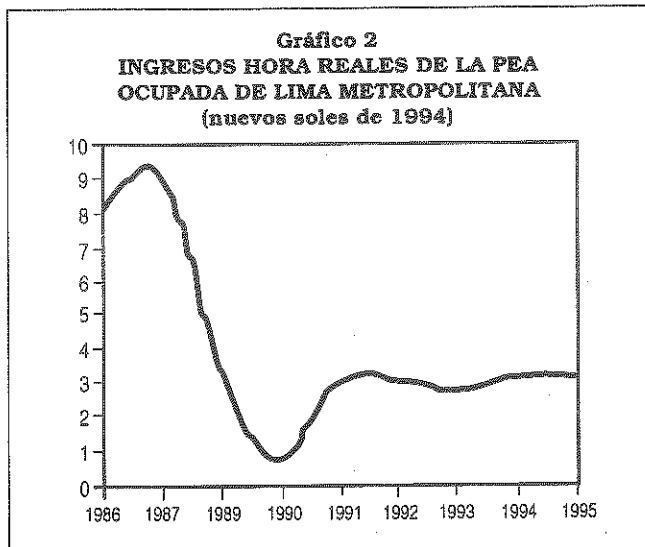
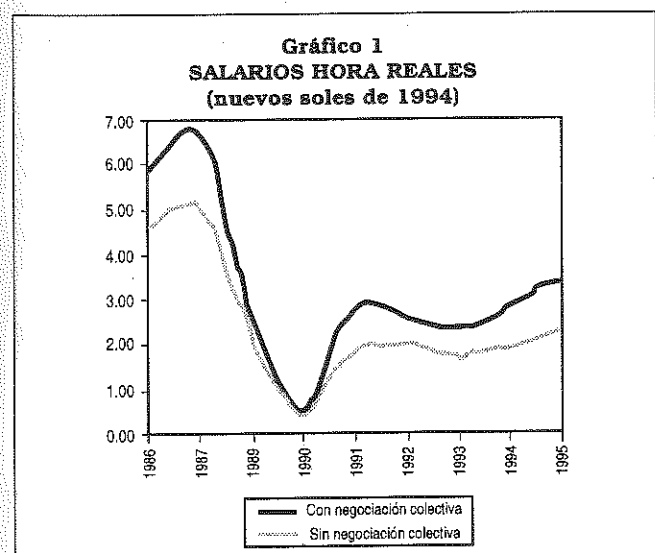
En el presente resumen se da cuenta de los cambios acontecidos en el mercado de trabajo urbano, como secuela de la implementación del programa de ajuste estructural a mediados de 1990, y del impacto de la denominada reforma laboral peruana sobre los asalariados del sector privado de Lima Metropolitana.

Comportamiento del mercado de trabajo

Los ingresos

Hacia 1987, el conjunto de los ingresos reales de la población económicamente activa (PEA) de Lima Metropolitana había experimentado una sensible mejoría en su capacidad de compra, la cual resultaría transitoria. Entre 1988 y 1990, la hiperinflación y los controles salariales se encargaron de producir una caída sin precedentes en los ingresos reales de la población.

Tras el *shock* de precios públicos de agosto de 1990, los ingresos caerían transitoriamente para recuperarse rápidamente, aunque sin retomar los valores de 1986 o 1987, quizás más como secuela del proceso de desinflación subsecuente, ya que la



política salarial era más bien contractiva (véanse los gráficos 1 y 2).

En perspectiva, el ajuste salarial fue obra de la hiperinflación y no del *shock* de agosto. Éste, no obstante, consagró un nivel de salarios más bajo que el vigente durante la primera mitad de la década pasada.

La secuela del severo plan de estabilización generó una etapa recesiva en la economía peruana, la misma que culminaría a mediados de 1993. Durante toda esa etapa los ingresos reales, después de su inicial recuperación *pos-shock*, tuvieron un comportamiento contractivo, coincidente con el signo del ciclo económico. Cuando la economía se recuperó, los ingresos reales siguieron igual trayectoria aunque de manera diferenciada, recuperándose en mayor magnitud los del sector ejecutivo, seguido de los empleados y los obreros². Similar trayectoria siguieron los sueldos de la administración pública y el salario mínimo.

Hacia 1995, momento en el cual culminaría esta primera fase de recuperación *-posajuste-* del producto, los ingresos reales estaban aún muy lejos de retomar sus niveles previos a la hiperinflación y

1 Jefe del Programa de Educación, Empleo y Microempresa del Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo (DESCO).
2 Balbi, Carmen Rosa y Julio Gamero, "La clase media: el otro divorcio de Fujimori", en Revista *Quehacer*, No. 103, Lima: DESCO, setiembre-octubre 1996, pp. 28-37.

entraron nuevamente a una etapa de pérdida salarial que si bien no ha sido muy pronunciada³ por la menor tasa de inflación, puso en evidencia la fragilidad del proceso de recuperación salarial.

De dicho proceso habría que distinguir la trayectoria seguida por el salario mínimo. Éste, luego de un incremento en 1994, se mantuvo congelado hasta setiembre de 1996. Desde esa fecha hasta la actualidad, ha sido reajustado en cuatro ocasiones y se ha multiplicado por 2.6 veces. Esto evidenciaría un giro más activo en la política salarial, que antes más bien se caracterizó por su pasividad e incluso por propugnar la desaparición del salario mínimo.

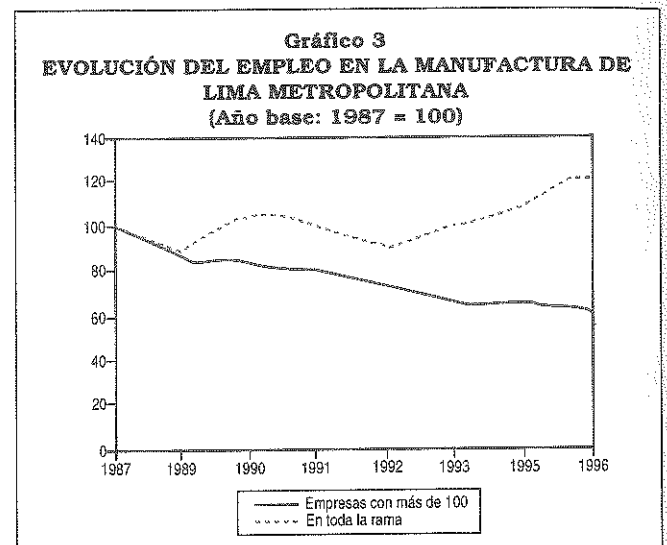
El empleo

El empleo, por su parte, que se había expandido entre 1986 y 1987 como secuela de la recuperación económica de ese entonces y del aumento en el empleo público, disminuyó durante la hiperinflación y la recesión que la acompañó. Sin embargo, tal situación no se tradujo en una elevación muy significativa en la tasa de desempleo por la vigencia de leyes protectoras que hacían muy difícil el despido, y por el hecho de que la política estatal no se caracterizó por reducir el empleo público. Si bien el ajuste, en dicho momento, afectó mucho más a los salarios que al empleo, la oferta de trabajo se orientaría mayormente hacia actividades del sector informal urbano ante la caída en la demanda de trabajo del sector moderno.

Producida la apertura de la economía, algunas ramas industriales cerraron al poco tiempo: vidrios planos, ensambladoras de vehículos y de electrodomésticos. Otras, por su parte, dejarían la actividad industrial para convertirse en comercializadoras, como ha sido el caso de los laboratorios. Esta situación se tradujo en una reducción del empleo formal asalariado, localizado en el sector moderno de la economía. La recesión también haría lo suyo. Ambos efectos se concentraron en dicho sector y, principalmente, en la industria manufacturera y en el sector de comercio al por menor.

El índice de empleo para la industria, en las empresas de más de 100 trabajadores, se redujo considerablemente. A diferencia del sector comercio, cuyo índice se recuperó durante la fase de reactivación de la economía (1993 a 1995), la manufactura continuó expulsando fuerza de tra-

bajo, si bien a una tasa menor que en la etapa de recesión (véase el gráfico 3). En el último año, el comercio continuó absorbiendo mano de obra, pero a tasas decrecientes. Por su parte, pareciera que la actividad industrial dejó de desemplear trabajadores⁴.



Contra lo que podría creerse, a tenor del comportamiento en las empresas de más de 100 trabajadores, el número de asalariados privados no ha disminuido (véase el gráfico 4). Sin embargo, se debe resaltar el hecho que esta expansión ha ocurrido en las microempresas⁵. Esta situación también puede observarse a partir de la disímil trayectoria que muestra el índice de empleo de las empresas industriales de más de 100 trabajadores con el del conjunto de dicho sector, que no se caracteriza precisamente por albergar trabajadores por cuenta propia.

Si bien, en su conjunto, se aprecia un aumento en la PEA de la manufactura de Lima Metropolitana, ha sido el sector servicios el que lideró la absorción de mano de obra, aun en el caso de las empresas de más de 100 trabajadores, seguido del rubro comercial (véase el gráfico 5).

La reforma laboral

Antecedentes

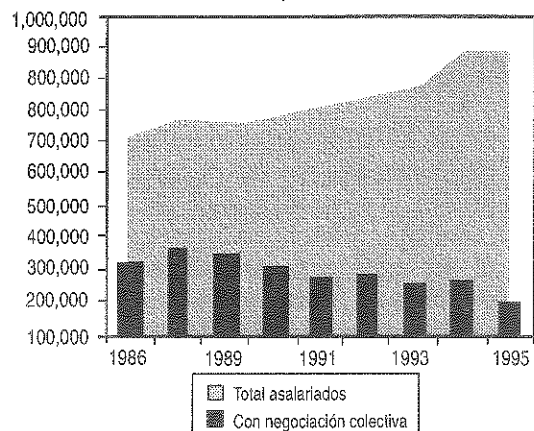
Hasta 1990, al igual que el conjunto de la economía, el mercado de trabajo se desarrollaba en

3 Ministerio de Trabajo y Promoción Social, *Boletín estadístico mensual*, Año 2, No. 13, Lima: 1997.

4 *Ibidem*.

5 Infante, Ricardo, *Perú. Ajuste del mercado laboral peruano y sus efectos sociales: evolución y políticas*, Lima: OIT, 1995.

Gráfico 4
LIMA METROPOLITANA: ASALARIADOS PRIVADOS
HOMBRES, 1986-1995



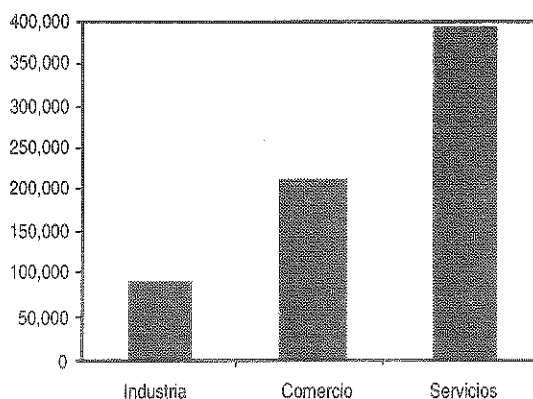
un esquema muy regulado. En materia de empleo, si bien estaba vigente la Ley de estabilidad laboral, se habían implementando regímenes de excepción (caso del PROEM) que limitaban el ámbito de aplicación de dicha ley. En materia de derechos colectivos, el sindicato tenía la iniciativa en la negociación colectiva y la ley posibilitaba que ésta se efectuara a nivel de rama de actividad⁶. Por su parte, la política salarial confería un papel activo al salario mínimo, otorgaba incrementos para el sector privado que carecía de convenio colectivo y regulaba la negociación colectiva en las empresas públicas. El Ministerio de Trabajo, a su vez, tenía un rol preponderante en la solución de la negociación colectiva, ya que a falta de acuerdo de partes, dicha instancia emitía una resolución que le ponía término.

De acuerdo con el programa de ajuste estructural iniciado a mediados de los noventa, la intervención del Estado, la capacidad de presión de las organizaciones sindicales y las leyes protectoras, restaban eficiencia y competitividad al funcionamiento del mercado de trabajo.

El planteamiento conceptual

El programa de ajuste estructural buscaba dotar de una mayor eficiencia y competitividad al conjunto de la economía, asignándole al mercado liderar dicho proceso. En el caso del mercado de

Gráfico 5
LIMA METROPOLITANA: INCREMENTO DE LA PEA
ENTRE 1995 Y 1986



trabajo, su desregulación y flexibilización se hacía necesaria para que el salario reflejara libremente la escasez o abundancia relativa del factor trabajo y, por esta vía, favoreciera su desplazamiento y minimizara su subutilización (tanto el desempleo como el subempleo).

Los elementos institucionales como salarios mínimos, leyes protectoras, organizaciones sindicales, suelen ser señalados por el enfoque neoclásico como los factores que traban el funcionamiento libre del mercado laboral, segmentándolo⁷. La segmentación supone una falla en el funcionamiento de dicho mercado y, de otro lado, se refleja en que ante un salario dado existe desempleo sin que la presión que éste supone sobre el mercado, logre bajar el salario y así absorber dicho exceso de oferta⁸.

La segmentación pone en evidencia el funcionamiento inadecuado de los mecanismos de mercado, lo que es preciso corregir. Desde la vertiente del ajuste estructural, esto se logra removiendo los elementos de índole institucional, ya mencionados. La reforma laboral peruana se ha concentrado en ellos.

La secuencia de la reforma

Se pueden distinguir cuatro momentos de la fase **dura** de esta nueva política laboral. El primero de

6 Había negociaciones colectivas a nivel federal en el caso de los bancos, construcción civil, panaderos, textiles.
7 Solimano, Andrés, "Enfoques alternativos sobre el mercado de trabajo: una evaluación teórica", en *Revista de Análisis Económico*, vol. 3, No. 2, Santiago de Chile: ILADES/Programa de Postgrado en Economía/Georgetown University, 1988, pp. 159-186.
8 Riveros, Luis, "El enfoque de los salarios de eficiencia y el ajuste económico en países en desarrollo", en *Desarrollo Económico*, vol. 31, No. 22, Buenos Aires: Instituto de Desarrollo Económico y Social-IDES, 1991, pp. 189-208.

ellos se superpone al plan de estabilización, concentrándose en medidas tendientes a establecer topes remunerativos, prohibición de incorporar cláusulas de indexación a los contratos laborales (Decreto Legislativo 757) y deja sin efecto la política de decretar aumentos para el sector privado sin convenio colectivo⁹. Este momento se puede establecer entre agosto de 1990 y mediados del año siguiente (véase el cuadro 1).

Durante el segundo semestre de 1991, se afectan los derechos individuales: se produce el cambio de acumulación de beneficios sociales (de la empresa a la CTS en los bancos) y se adopta un conjunto de disposiciones que flexibilizaron la contratación de mano de obra (Decreto Legislativo 728). Entre estas medidas se encuentra una que suprime la estabilidad laboral (entendida como el derecho a ser repuesto en el puesto de trabajo si se prueba que el despido no ha sido por falta grave) a los trabajadores que recién se incorporen al mercado laboral. Igualmente, bajo su amparo, se abre un abanico de modalidades de contratación laboral: *services*, cooperativas, como las más importantes. Este fue el segundo momento.

El tercer momento, en 1992, se caracteriza por la afectación de los derechos colectivos, de manera particular aquellos concernientes a la negociación colectiva y la sindicalización. En el primer caso, bajo el criterio de equiparidad entre las partes, se reconoce el derecho de iniciativa al empleador, quedando facultado, al igual que los trabajadores organizados, a presentar su pliego de reclamos.

De otro lado, se limita el ejercicio de la negociación colectiva por rama de actividad y se pone término a la denominada unicidad sindical, estableciéndose la pluralidad. Es decir, que en un mismo centro de trabajo podría existir más de una organización sindical.

Finalmente, el último momento de esta fase se situó en 1995, cuando mediante la Ley No. 26513, se estableció para el conjunto de los trabajadores que sólo tendrán derecho a una indemnización pecuniaria, en lugar de la posibilidad de la reposición si el despido no fuera por falta grave. Este fue el final de la Ley de estabilidad laboral, que estuvo formalmente vigente durante 25 años.

¿Mercado de trabajo competitivo?

Si la segmentación revela una estructura de mercado no competitiva, los resultados que se obtienen de analizar su evolución nos estarían indicando que ésta se mantiene, independientemente de la remoción de los elementos de índole institucional que, supuestamente, la explicaban.

En primer término, se ha constatado que la estructura de los ingresos de la PEA de Lima Metropolitana ha permanecido constante desde 1986 hasta 1995. Al respecto, primero se recurrió al *test* de Kendall y luego, al de Spearman. Con el primero se intentaba medir el grado de asociación de los ingresos, por actividades económicas y por grupo de trabajadores, a lo largo de dicho periodo.

Cuadro 1
CONTENIDO DE LA REFORMA LABORAL PERUANA

Periodo	Áreas de concentración
1990 - 1991	Controles salariales. Prohibición de indexación. Supresión de aumentos para sector sin negociación colectiva.
1991	Derechos individuales: <ul style="list-style-type: none"> • Compensación por tiempo de servicios (CTS). • 728 (contratos temporales, supresión del derecho a reposición para los nuevos ingresantes al mercado laboral).
1992	Derechos colectivos: <ul style="list-style-type: none"> • Negociación colectiva (pliego empresarial, revisión del convenio colectivo histórico, dificultad de negociación por rama de actividad).
1995	Derechos individuales. Supresión de la estabilidad laboral.

9 Anteriormente, se otorgaban en la misma oportunidad que se decretaban los reajustes al salario mínimo y al sector público.

La hipótesis de que el ordenamiento de las series analizadas es independiente se rechaza a un nivel de significación del 1%, en ambos casos (véase el cuadro 2). Es decir, se aprecia una estabilidad en la estructura de los ingresos.

Cuadro 2
COEFICIENTES DE CONCORDANCIA DE
KENDALL (W)

	Ingresos por grupo de trabajadores	Ingresos por sectores económicos
W (1986-1995)	86.23 *	82.5

* : Significativo al 1%.

Fuente: Ministerio de Trabajo, *Encuestas de Hogares de Lima Metropolitana*.

Una vez medido el grado de asociación a lo largo de dicho periodo, se procedió a observarlo para los años consecutivos, tomados por pares. Esto se hizo con el coeficiente de Spearman. Para el caso de todos los pares de ingresos por actividades económicas, el respectivo valor calculado de *t* excede el punto crítico para un 5% de significación. Consecuentemente, se acepta la existencia de correlación entre las estructuras de salarios considerados. En el caso de los ingresos por grupo de trabajadores, se acepta la existencia de correlación entre todos los pares de años con excepción del par 1989-1990 (véase el cuadro 3).

Como es conocido, una de las características de un mercado de trabajo segmentado es que la determinación de los ingresos difiere en cada sector. La metodología utilizada por Romaguera¹⁰ consiste en especificar los segmentos al interior del mercado laboral, para posteriormente regresionar una ecuación de ingresos minceriana para cada uno de los sectores¹¹ y examinar la igualdad de los coeficientes de las regresiones entre dichos sectores, usando el *test* de Chow (véase el cuadro 4).

Para el caso de los ingresos de la PEA de Lima Metropolitana, se procedió a comparar los ingresos entre los sectores señalados en el cuadro adjunto. Los valores obtenidos son mayores que el F crítico, a un nivel de significación del 1%, lo cual señala que la determinación de ingresos difiere a nivel de este mercado laboral. Es decir, se estaría encon-

Cuadro 3
COEFICIENTES DE SPEARMAN

	Ingreso por actividades económicas	Ingreso por grupo de trabajadores
r86/87	90.15	79.39
(t)	8.75	3.69
r87/89	87.88	67.27
(t)	5.21	2.57
r89/90	68.48	60.00
(t)	2.66	2.12
r90/91	66.06	93.33
(t)	2.49	7.35
r92/93	73.33	96.96
(t)	3.05	11.21
r93/94	73.03	91.51
(t)	3.02	6.42
r94/95	94.85	93.33
(t)	8.47	7.35

(t) : Valor crítico al 5% de significación: 2.31.

Fuente: Ministerio de Trabajo, *Encuestas de Hogares de Lima Metropolitana*.

trando evidencia de segmentación para los años analizados, que corresponden tanto al periodo previo al ajuste estructural (1986 y 1987) como a los años en que la reforma laboral ya se había implementado en buena parte (1993 y 1994).

¿Efectos de la reforma?

La evidencia empírica nos estaría indicando que la remoción de los elementos de índole institucional no habría impactado positivamente en la disminución de la segmentación que mantiene el mercado laboral de Lima Metropolitana. Sin embargo, ha tenido efectos sobre otros aspectos.

Sin duda, uno de ellos es la disminución en la cobertura de la negociación colectiva. A comienzos de los años noventa, un poco menos de la mitad de los asalariados privados estaba amparado por un

10 Romaguera, Pilar, "Una nota sobre segmentación del mercado de trabajo en Chile: reconsideración de la evidencia empírica", en *Estudios de Economía*, vol 13, No. 2, Santiago de Chile: Universidad de Chile, Departamento de Economía, 1986.

11 Es una ecuación del tipo $\ln \text{Ingreso horario} = A_0 + A_1 \text{Educación} + A_2 \text{Experiencia} + A_3 \text{Experiencia al cuadrado} + u$.

Cuadro 4
RESULTADOS DEL TEST DE CHOW

Sectores económicos	Test de Chow
Industria de bienes de consumo vs. industria de bienes de capital vs. comercio por mayor vs. comercio por menor vs. construcción vs. servicios personales vs. servicios no personales vs. actividades extractivas	1986 3.61 *
	1987 2.43 *
	1993 3.88 *
	1994 5.20 *

* : Significativo al 1%.

Fuente: Ministerio de Trabajo, Encuestas de Hogares de Lima Metropolitana.

convenio colectivo. Hacia 1995, apenas poco más que el 10% de ellos estaba sujeto a la negociación colectiva (véase el gráfico 6). Sin duda, la desaparición de la negociación colectiva por rama de actividad en el sistema bancario, en el sector textil y comercio, por señalar algunos, debe haber incidido en dichos resultados, además de que el empleo asalariado ha disminuido precisamente en las empresas que tenían negociación colectiva, como es el caso de aquellas con más de 100 trabajadores.

El sector asalariado moderno ha resultado el más afectado por la nueva política laboral. Ésta le ha restado capacidad de negociación, sobre todo por las modificaciones producidas a nivel de la negociación colectiva¹².

Si bien ésta hoy involucra a un número menor de trabajadores, no se debe desconocer que sus resultados sirven de pauta **hacia arriba** para los ingresos del resto de trabajadores. De acuerdo con los resultados de la distribución de los ingresos laborales¹³ de la PEA ocupada de Lima Metropolitana, se observa que entre 1987 y 1995 los dos primeros quintiles han mejorado relativamente su participación en los ingresos de la capital (véase el gráfico 7).

En forma más sustantiva lo habría hecho el decil de mayores ingresos, mientras que la mitad de la PEA ha visto decrecer su participación. La disminución de este segmento, que por ingresos corresponde al sector asalariado formal, podría ser atribuida a los cambios en la política laboral (véase el cuadro 5).

Finalmente, la ausencia de organizaciones sindicales, en un contexto de un rol más pasivo del Ministerio de Trabajo, implica efectos adversos para los trabajadores. Este parece ser el caso de los sectores del comercio al por menor¹⁴ y el de los servicios no gubernamentales, que son los que experimentan una mayor recuperación de los niveles de empleo, tanto en las empresas de más de 100 trabajadores como para el conjunto de sus sectores. La jornada de trabajo semanal se ha incrementado entre los años 1994-1995 y 1986-

Gráfico 6
LIMA METROPOLITANA: TRABAJADORES CON NEGOCIACIÓN COLECTIVA EN EL TOTAL DE ASALARIADOS PRIVADOS HOMBRES, 1986-1995

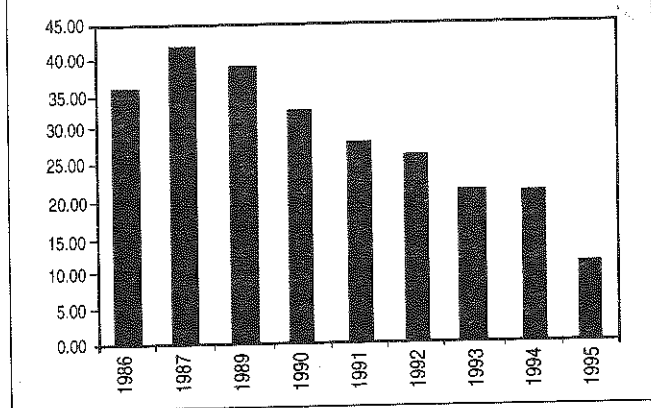
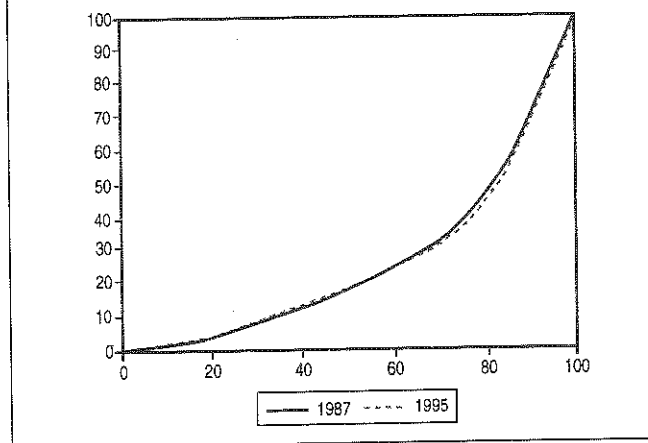


Gráfico 7
LIMA METROPOLITANA: DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO LABORAL DE LA PEA OCUPADA



12 Los empleadores están haciendo uso de la equiparidad de iniciativa. Presentan los llamados contra-plegos, que en la práctica colocan el inicio de las negociaciones salariales en cifras negativas. Es decir, si antes empezaban a ofertar cantidades positivas, hoy suelen comenzar proponiendo recortes en los salarios nominales vía la desaparición de quinquenios, bonificaciones por tiempo de servicios y otras remuneraciones adicionales al básico.

13 En el gráfico 7 se aprecia que la curva obtenida para el año 1995 se ha desplazado hacia adentro, lo cual sugeriría una leve desmejora en la distribución del ingreso entre esos dos momentos.

14 Este sector contaba con organizaciones sindicales por cada empresa y una de carácter federal. Sin embargo, salvo una que no tenía sindicato, todas quebraron y junto con ellas desaparecieron los sindicatos respectivos.

1987, en 4 horas en los servicios y en 6 horas en el comercio al por menor.

A diferencia del enfoque neoclásico, que confiere a la organización sindical carácter exógeno, desde una perspectiva distinta¹⁵, se enfatiza más bien que en el contexto de una economía capitalista con sobre-población relativa, los elementos de índole institucional tales como los sindicatos son esencialmente endógenos, siendo su rol evitar que las imperfecciones del mercado conduzcan a desequilibrar la distribución de la renta.

Conclusión preliminar

La segmentación del mercado de trabajo de Lima Metropolitana se mantendría, no obstante la remoción de los elementos de índole institucional que se señalaban como explicativos del funcionamiento poco competitivo y flexible de dicho mercado.

Sin embargo, la afectación de los derechos laborales del sector asalariado y la disminución en la

Cuadro 5
LIMA METROPOLITANA: VARIACIÓN DE PUNTOS DE PARTICIPACIÓN EN EL INGRESO DE QUINTILES Y DECILES DE LA PEA OCUPADA, 1987 a 1995

I	Quintil	0.32
II	Quintil	0.17
III	Quintil	-0.81
IV	Quintil	-1.83
IX	Decil	-2.06
X	Decil	4.21

Fuente: Ministerio de Trabajo, *Encuestas de Hogares de Lima Metropolitana*.

cobertura de la negociación colectiva (y obviamente, una caída muy importante en la tasa de sindicalización) habría disminuido en forma sustantiva su capacidad de negociación salarial, lo que se estaría reflejando en una menor participación en los ingresos laborales de la PEA ocupada de Lima Metropolitana.

¹⁵ Figueroa, Adolfo, *La naturaleza del mercado laboral*, Serie Documentos de trabajo No. 113, Lima: CISEPA, PUCP, Departamento de Economía, 1993.

EL TRABAJO ASALARIADO EN LAS ECONOMÍAS RURALES DE PERÚ

Martín Valdivia¹

La principal característica de la economía peruana de los últimos 5 años ha sido la de un rápido crecimiento económico, con relativamente escasa capacidad de generación de empleo adecuadamente remunerado. Este patrón es difícil de sostener en el largo plazo, en el marco de una economía en la que más del 50% de la población se encuentra en situación de pobreza.

En ese marco, es urgente elaborar planes de desarrollo que hagan explícito el objetivo de la generación masiva de empleo productivo, y que sea asumido por todos los agentes económicos: empresarios, Estado, investigadores sociales, etc. Pero, para ello, es necesario que conozcamos la naturaleza de los mercados de trabajo, especialmente en las economías rurales donde se concentra la mayor parte de la población en pobreza extrema.

En Perú, el desarrollo de la agricultura ha sido siempre considerado fundamental dentro de un esquema que priorice la generación de empleo, tomando en cuenta la fuerte concentración de la pobreza en las zonas rurales. Sin embargo, el optimismo acerca de la capacidad del sector para generar empleo; no parece tomar en cuenta las peculiaridades de los mercados rurales de trabajo en nuestro país. En general, la literatura peruana le ha dedicado poco espacio al análisis económico de los mercados rurales de trabajo. La revisión bibliográfica de Urrutia², por ejemplo, muestra que la mayoría de estudios han utilizado un enfoque antropológico, con escasa atención a la constatación empírica de algunas hipótesis generales acerca de las características del funcionamiento de los mercados rurales de trabajo.

Este documento continúa los esfuerzos iniciados en Valdivia y Robles³, en la evaluación de las bondades de diferentes marcos teóricos para explicar las transacciones laborales que se realizan en la economía rural peruana, tomando siempre como unidad de análisis a la familia, para entender la participación de los individuos en el mercado de trabajo asalariado.

En la primera sección se presenta una descripción conceptual de la naturaleza de la participación de los individuos en los mercados rurales de trabajo en Perú, argumentándose que es fundamental utilizar a la familia como unidad de análisis. La segunda sección revisa las cifras que se deducen de la Encuesta Nacional de Niveles de Vida (ENNIV) 1994. Se muestra que el autoempleo es la fuente principal de ocupación. Tanto las actividades no agropecuarias como el empleo fuera del hogar sólo serían fuente principal de empleo para muy pocos, siendo más bien parte de una estrategia complementaria normalmente asociada al manejo de la estacionalidad y riesgo que caracteriza a la actividad agropecuaria.

La tercera sección muestra los resultados del análisis econométrico utilizado para encontrar los determinantes de la asignación del tiempo productivo de los miembros del hogar, entre actividades dentro del hogar y fuera del mismo. A diferencia de Valdivia y Robles, en este trabajo se estiman ecuaciones de oferta de trabajo asalariado no sólo para los hombres adultos, sino también para mujeres y niños, utilizando un modelo *tobit*. Los resultados de dicho análisis permiten confirmar los presentados en el mencionado documento, es decir, no rechazan la hipótesis de un mercado de trabajo asalariado que sólo sirve de complemento al trabajo al interior de la empresa familiar. Nuevamente, las diferencias encontradas en las decisiones de los adultos hombres, respecto a las mujeres y los niños, indican una división del trabajo y/o de las responsabilidades al interior del hogar. Finalmente, la cuarta sección resume los planteamientos y propone algunas reflexiones adicionales.

Los hogares rurales y los mercados rurales de trabajo en Perú

Los hogares rurales en Perú no son simples ofertantes de mano de obra, como suele ser más el caso en los hogares urbanos, sino que también demandan mano de obra en su propia unidad

- 1 Investigador de GRADE. El autor agradece la valiosa colaboración de Miguel Robles y Tami Aritomi, pero se hace responsable exclusivo de los errores que se encuentren en el documento.
- 2 Urrutia, Jaime, "Relaciones laborales en el agro: una bibliografía comentada", en *Debate Agrario*, 21, Lima: CEPES, mayo 1995, pp. 135-155.
- 3 Valdivia, Martín y Miguel Robles, "Decisiones laborales en las economías rurales del Perú", en *Notas para el Debate*, 14, Lima: GRADE, agosto 1997, pp. 79-131.

productiva⁴. En tal sentido, la oferta familiar en el mercado de trabajo **asalariado**, o su participación en transacciones de intercambio de trabajo, puede estar afectada por los requerimientos de mano de obra de esta unidad productiva.

Considerando una perspectiva de corto plazo, se puede asumir que un hogar cuenta con una dotación exógena de tiempo productivo (L), el cual puede ser utilizado para obtener ingresos de diferentes maneras⁵. En una economía como las economías rurales peruanas, las opciones de ocupación de la mano de obra familiar pasan por el desarrollo de actividades en la unidad productiva familiar (trabajo familiar no remunerado), de intercambio de trabajo, de actividades domésticas, de inversión en capital humano y, finalmente, de venta de mano de obra en el mercado de trabajo asalariado. La asignación del tiempo de trabajo familiar entre estas actividades dependerá de sus características demográficas y de las ventajas comparativas de los grupos demográficos sobre estas actividades⁶.

La pregunta relevante es: ¿cómo un hogar asigna su tiempo productivo entre las diferentes actividades y cómo satisface sus requerimientos laborales? En primer lugar, las decisiones de trabajo de los miembros del hogar se toman sobre la base de la productividad marginal del trabajo en la unidad productiva familiar y el salario que se puede obtener afuera. Dada la dotación de recursos de un hogar, su productividad marginal también está determinada por la dotación de infraestructura económica y la eficiencia de los mercados de factores. Así, la disponibilidad de una adecuada infraestructura de comunicaciones o de irrigación eleva el valor de la productividad de los individuos y reduce sus incentivos a trabajar fuera de la unidad productiva familiar a cambio de un salario.

Sin embargo, existen otros factores que el hogar considera al asignar su tiempo de trabajo. La literatura reciente dedicada al análisis del comportamiento económico de los hogares rurales en países en desarrollo, plantea que ambas fuentes de ocupación son mecanismos óptimos en un contexto en el que la demanda de mano de obra es altamente estacional y se carecen de instrumentos

financieros que permitan establecer contratos de seguro frente a la naturaleza estocástica de los ingresos agropecuarios⁷. Ciertamente, es posible que tanto la estacionalidad de la demanda de mano de obra agropecuaria como las estrategias de manejo de riesgo de los hogares rurales, puedan explicar los patrones observados en las economías rurales peruanas en cuanto a la asignación de la mano de obra del hogar. Desgraciadamente, es poco lo que se puede avanzar en términos de confirmar estas hipótesis, cuando sólo se cuenta con una base de datos como la ENNIV. En particular, no es posible obtener estimados confiables acerca de la naturaleza y magnitud de los *shocks* que afectaron los ingresos de cada hogar en cada periodo.

Sin embargo, la ENNIV sí cuenta con información bastante adecuada acerca de las características de los individuos en términos de su dotación de capital humano, tierra, entre otros activos. En tal sentido, es posible evaluar la relación que existe entre la dotación de estos activos y la oferta de trabajo de los hogares en el mercado de trabajo asalariado.

La evidencia empírica recopilada en las ENNIV 1985-86 y 1994 muestra que la importancia del mercado de trabajo asalariado es relativamente muy baja, lo que afecta negativamente el bienestar de los hogares rurales. En un mercado de trabajo "poco denso", los costos de transacción asociados a la búsqueda de empleo, o a la búsqueda de trabajadores, tienden a ser mayores. En el caso de la búsqueda de empleo estacional, estos costos de transacción pueden estar asociados a la ausencia de información acerca de oportunidades de migración temporal.

Composición de la oferta de mano de obra del hogar rural

El cuadro 1 analiza el lugar de ocupación de la población mayor a 6 años, de acuerdo con la ENNIV 1994, mostrando que la unidad agropecuaria familiar es la principal fuente de empleo de los individuos que pertenecen a hogares rurales, pero que hay fuertes diferencias entre los adultos hombres y las mujeres y los niños.

4 En realidad, aun en las ciudades, el crecimiento del llamado sector microempresarial urbano ha planteado la extensión de este tipo de realidad al entorno urbano.

5 El tiempo productivo es definido por el tiempo total disponible por todos los miembros del hogar menos el tiempo necesario para recuperar las fuerzas y desarrollar las diferentes actividades. En esta última categoría se incluye el tiempo dedicado al sueño y a la alimentación, entre otros, y se asume que varía entre las diferentes sociedades, aunque no tan fácilmente en el tiempo.

6 Ver Valdivia, Martín y Miguel Robles, *op. cit.*, para una descripción detallada de la interacción que se da entre estas diferentes alternativas ocupacionales.

7 Valdivia, Martín y Miguel Robles, *op. cit.*

Cuadro 1
LUGAR DE OCUPACIÓN EN LOS ÚLTIMOS DOCE MESES: SECTOR RURAL, 6 AÑOS DE EDAD O MÁS

	Costa			Sierra			Selva			Perú						
	Niño/a %	Adulto		Niño/a %	Adulto		Niño/a %	Adulto		Niño/a %	Adulto					
		Hombre %	Mujer %		Total %	Hombre %		Mujer %	Total %		Hombre %	Mujer %	Total %			
Fuera del hogar	2.9	22.1	8.1	11.6	0.3	5.7	3.5	3.2	0.7	5.2	2.1	2.6	0.7	8.3	4.0	4.4
En el hogar	22.9	47.6	35.2	36.0	47.9	59.5	64.5	57.3	46.4	65.3	68.1	59.2	44.2	58.6	60.4	54.4
Ambos	3.5	26.9	6.9	13.0	2.5	30.2	7.0	13.2	3.2	25.9	5.4	11.3	2.8	28.9	6.7	12.8
No trabajó	70.6	3.4	49.8	39.4	49.2	4.3	24.8	26.1	49.3	3.0	24.2	26.4	52.1	3.9	28.7	28.2
No responde					0.1	0.3	0.2	0.2	0.4	0.6	0.2	0.4	0.1	0.3	0.2	0.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: ENNIV 1994.
Elaboración: GRADE.

Así, el 54% de la población (76% de los que trabajan) se desempeña laboralmente únicamente en el hogar, aunque esta realidad varía de acuerdo con la región y con los grupos poblacionales. A nivel regional, esta cifra alcanza el 57% en la Sierra, pero baja a sólo 36% en la Costa. De otro lado, sólo el 17% de los individuos (24% de los que reportan haber trabajado) trabaja fuera del hogar y de ellos, sólo el 4% trabaja **únicamente** fuera del hogar.

Estas cifras, entonces, se condicen con la idea que el mercado de trabajo en las economías rurales de Perú no está compuesto por "proletarios", es decir, agentes desposeídos de medios de producción cuya única posibilidad de obtener ingresos se da a través de la venta de su mano de obra. De acuerdo con la ENNIV de 1994, el 75% de los individuos que participan en el mercado laboral trabajando fuera del hogar, también lo hace en su propia unidad familiar. Este resultado es importante porque abre la posibilidad de realizar un análisis de la relación entre el salario que obtienen los agentes en el mercado y su productividad en la unidad productiva familiar.

Es importante notar que el nivel de proletarización es ligeramente menor al promedio en la Sierra, pero se eleva radicalmente en la Costa, donde casi la mitad de los que salen al mercado de trabajo sólo trabajan en él y no en la unidad productiva familiar. Siendo la Costa relativamente más moderna, hay espacio para sugerir que la modernización de la agricultura trae consigo la "proletarización" de la fuerza laboral. Para confirmar ello, sin embargo, sería necesario un análisis más riguroso que considere las diferencias entre las regiones de la Costa y de la Sierra y Selva del Perú y revise tendencias en el tiempo.

El cuadro 1 también muestra diferencias por género y edad en la participación en el mercado laboral. A nivel de todas las regiones, son los hombres adultos quienes participan mayormente en el mercado de trabajo fuera del hogar, seguido de las mujeres adultas. La participación de los niños sólo es importante dentro de la unidad productiva familiar. Esta situación correspondería tanto a diferencias en el salario que reciben en el mercado como a diferencias en los costos de oportunidad de los diferentes agentes. En el caso de los niños, su asistencia a la escuela limitaría su capa-

cidad de participar en el mercado de trabajo. En el caso de las mujeres, el trabajo doméstico o las labores ganaderas pueden desempeñar un rol similar⁸.

De otro lado, el cuadro 2 muestra la importancia de la agricultura como principal fuente de generación de excedentes. Considerando tanto la actividad principal como la secundaria, en el cuadro 2 también se aprecia la distribución del tiempo de los miembros de los hogares rurales utilizados para actividades productivas, durante los doce meses anteriores al momento de la aplicación de la ENNIV 1994.

A nivel nacional, el 70% del tiempo destinado a actividades productivas se dedicó en 1994 a actividades agropecuarias, mayoritariamente al interior del hogar (62%). Aun considerando las actividades no agropecuarias, la principal fuente de empleo continúa siendo el hogar y sólo el 13% de los jornales se ejecuta fuera de él. Esta situación se mantiene relativamente constante en la Sierra y en la Selva. En la Costa, la importancia del empleo fuera del hogar es significativamente mayor (26% del total de jornales ejecutados), lo cual se explica por la mayor cantidad de hogares rurales sin tierras en esta región, así como por el mayor desarrollo relativo de los poblados costeros, lo que facilita el desarrollo de actividades no agropecuarias.

Estudios recientes establecen que el determinante más importante de las formas específicas cómo los hogares rurales se vinculan al mercado, es su dotación de activos. Aunque existe una opinión generalizada que los ingresos rurales están determinados fuertemente por el tamaño del predio, la tierra ciertamente no es el único activo que se constituye en una fuente de ingresos rurales. De Janvry y otros (1995), proponen clasificar los activos rurales en activos productivos (i.e. tierra, ganado, bienes de capital), activos relacionados con el capital humano (i.e. tamaño de la familia y su composición de edades, género y nivel educativo, experiencia migratoria) y activos de organización (i.e. acceso a crédito, a asistencia técnica o a alguna organización que provea servicios).

Para Perú, Valdivia y Robles⁹ analizan la correlación entre la participación de los individuos en el

8 La especialización de la mujer en las labores ganaderas restringiría su participación en el mercado de trabajo asalariado. Una explicación sería que la mujer se concentra en las labores ganaderas porque cuenta con ventajas comparativas respecto del hombre en esa actividad. En ese caso, la mujer saldría menos al mercado de trabajo asalariado porque la demanda en dicho mercado se da para actividades agrícolas estacionales (siembra, cosecha).

9 Valdivia, Martín y Miguel Robles, *op. cit.*

Cuadro 2
SECTOR RURAL: JORNALES TRABAJADOS AL AÑO POR HOGAR
(incluye ocupación principal y secundaria de los últimos 12 meses)

	Costa	Sierra	Selva	Perú
Fuera del hogar				
Actividades agropecuarias	113 (16.4%)	35 (4.7%)	43 (5.9%)	49 (6.6%)
Actividades no agropecuarias	66 (9.5%)	46 (6.2%)	25 (3.5%)	45 (6.2%)
Dentro del hogar				
Actividades agropecuarias	343 (49.5%)	487 (65.2%)	448 (61.7%)	458 (62.3%)
Actividades no agropecuarias	171 (24.6%)	179 (24.0%)	210 (28.9%)	183 (24.9%)
Total	693	747	726	735
	(100.0%)	(100.0%)	(100.0%)	(100.0%)
Número de hogares	199,800	859,205	236,325	1,295,330

Fuente: ENNIV 1994.
 Elaboración: GRADE.

mercado de trabajo y la dotación de estos activos. Encuentran, por ejemplo, que aquellos con un acceso reducido o nulo a tierras, aunque se dedican también a la actividad agropecuaria, dedican casi 30% de sus jornales a la actividad no agropecuaria dentro del hogar y casi 17% adicional a actividades laborales fuera del hogar. En el otro extremo, los hogares que disponen de una importante dotación de tierras se dedican marginalmente (5.8% de sus jornales) a tareas fuera del hogar. De otro lado, la situación no es tan clara en el caso de la dotación de capital humano de los hogares rurales. El tamaño de la unidad familiar o el nivel educativo de sus miembros no parecen estar linealmente relacionados con la asignación del tiempo productivo de los hogares a ninguna de las categorías aquí analizadas. Una variable que sí muestra una correlación positiva entre su acceso y la oferta de trabajo fuera del hogar es la del capital migratorio, medido en términos de familiares que han migrado en el pasado.

Trabajo asalariado en las economías rurales de Perú: un análisis econométrico

La discusión de la sección anterior permite establecer preliminarmente, la importancia de considerar al hogar en el análisis de las decisiones laborales de los individuos y el escaso desarrollo de los mercados rurales de trabajo asalariado. En esta

sección se presentan los resultados de un análisis econométrico sobre un aspecto de la problemática comprendida en los mercados rurales de trabajo, el de la decisión de los individuos pertenecientes a un hogar acerca de trabajar en su propia unidad productiva, agropecuaria o no agropecuaria, u ofrecer su fuerza de trabajo por un salario. Se comienza por analizar la decisión de los adultos hombres que pertenecen a un hogar rural, en términos de la oferta de estos agentes en el mercado de trabajo asalariado. Luego, se analizan las diferencias existentes en la participación laboral fuera del hogar entre los diferentes miembros del hogar, es decir, niños, adultos mujeres y hombres.

Utilizando un modelo de hogares rurales, donde el hogar rural tiene las dos posibilidades ocupacionales¹⁰, se obtiene una ecuación como (1) para estimar:

$$(T - L_f^* - l^*) = L_{oi}^* = L_{oi}(P_c, P_x, w_f, w_c, T, S, z_1, z_2, z_3) \quad (1)$$

donde L_f , L_c y l denotan a los vectores de trabajo en la unidad productiva familiar de cada miembro del hogar, el trabajo contratado y el tiempo de ocio¹¹. $(T - L_f - l)$ es el vector de trabajo en el mercado de trabajo asalariado de cada miembro del hogar. P_c y P_x denotan sus precios, w_f y w_c denotan a los vectores de salarios recibidos por los miembros del hogar y por la mano de obra contratada. Asimismo, z_1 y z_2 representan a los vectores de características

10 Valdivia, Martín y Miguel Robles, *op. cit.*

11 Cada vector está compuesto por tantos elementos como miembros tenga cada hogar. Así, por ejemplo, $L_f = (L_f1, L_f2, \dots, L_fn)$, donde n denota al número de miembros del hogar. El tiempo de ocio de cada individuo puede incluir el tiempo dedicado a labores domésticas, la educación y al cuidado de la salud.

demográficas y productivas del hogar, respectivamente; S , a las otras fuentes de ingresos del hogar; y z_3 corresponde al vector de variables regionales (e.g., bienes públicos) que afectan la productividad de las unidades productivas ubicadas en la región correspondiente.

Es decir, la oferta de trabajo de los hogares en el mercado de trabajo asalariado (L_o) depende de los precios, el salario, el tamaño de la fuerza laboral familiar, sus otros ingresos y los factores fijos que afectan la productividad de la unidad productiva familiar. La estimación de este modelo tiene ciertas complicaciones. En primer lugar, debe considerarse la posibilidad que exista un problema de selectividad de la muestra de participantes en el mercado de trabajo asalariado. Es decir, que quienes participen en dicho mercado no representen una muestra aleatoria de la población total, sino que alguna de sus características no observadas determinen su participación en dicho mercado. En tal sentido, es necesario utilizar un modelo *tobit* que considere el carácter truncado de la variable bajo análisis¹².

Asimismo, para estimar la oferta de trabajo en el mercado asalariado, se debe contar con un estimado del valor del tiempo de cada individuo en dicho mercado, aún para aquellos individuos que no participaron en dicho mercado. En esa dirección, primero debe estimarse una ecuación de salarios que controle por el sesgo de selectividad, a través del llamado procedimiento de Heckman (1974). En la presente investigación se utilizó la ecuación de salarios presentada en Valdivia y Robles, para estimar el salario que obtendrían los individuos en el mercado de trabajo asalariado.

La oferta de trabajo asalariado

Los resultados de las estimaciones utilizando la información de la ENNIV 1985-1986 no rechazan la hipótesis de un mercado de trabajo asalariado con características de residual para los individuos que residen en las áreas rurales de Perú. El modelo *tobit* estimado para la oferta de trabajo asalariado

de estos individuos, indica que este mercado es más utilizado por quienes pertenecen a hogares con desventajas para alcanzar mayores niveles de ingreso relativo en las empresas del hogar al que pertenecen.

En concreto, del cuadro 3 se pueden obtener hasta cinco resultados importantes. En primer lugar, se confirma que el salario de cada individuo tiene un efecto positivo sobre la intensidad de su participación en el mercado de trabajo. Al mismo tiempo, se establece que la elasticidad salario propio es significativamente más fuerte en el caso de las mujeres adultas y los niños. Este resultado estaría relacionado con el hecho que para las mujeres y niños la probabilidad de participar en el mercado de trabajo es bastante menor que para los adultos hombres, por lo que un cambio porcentual pequeño en sus respectivos salarios origina un cambio porcentual importante en la probabilidad de salir al mercado de trabajo¹³.

La razón de ello sería que la estacionalidad de la demanda de mano de obra agrícola establece ciertos vacíos en el calendario de ocupaciones del adulto hombre, durante los cuales su costo de oportunidad es relativamente menor. Cuando las mujeres o los niños no tienen que trabajar en el campo, ellos pueden dedicarse de manera más tranquila a las labores domésticas, incluida el cuidado de sus hijos más pequeños, o a su propia educación. Restricciones sociales establecerían que estas opciones no están disponibles de la misma manera para los adultos hombres. La literatura relacionada apoya esta división del trabajo, especialmente a bajos niveles de ingreso¹⁴. La distribución de los individuos por tipo de ocupación sustenta este tipo de división del trabajo al interior de la unidad familiar¹⁵.

Otro resultado importante es que el salario de los otros miembros del hogar juega también un rol importante en la decisión individual de trabajar fuera del hogar, especialmente en el caso de los niños y las mujeres, no así en el caso de los hombres adultos. A diferencia del efecto del salario propio, este efecto es negativo. A nivel de los

12 Ver, Greene, W., *Econometric Analysis*, Nueva York: Macmillan Publishing Company, 1993. Valdivia, Martín y Miguel Robles, *op. cit.*, utilizan nuevamente el procedimiento de Heckman para estimar la oferta de trabajo asalariado, pero únicamente para los adultos hombres. El análisis comparativo de sus decisiones laborales con las de las mujeres y niños se basaba en la estimación de las tres ecuaciones de participación, utilizando un modelo *logit* multinomial. El uso del modelo *tobit* en este documento ha permitido obtener una ecuación de oferta para las tres categorías de individuo mencionadas, lo que aumenta la robustez de los resultados.

13 La verificación de esta hipótesis establecería evidencia en contra de utilizar especificaciones de oferta que asuman elasticidades-salario constante.

14 Ver Angrist, Joshua y William Evans, *Children and their Parents' Labor Supply: Evidence from Exogenous Variation in Family Size*, Working Paper No. 5778, Cambridge Mass.: National Bureau of Economic Research, September 1996.

15 Ver cuadro 4, en Valdivia, Martín y Miguel Robles, *op. cit.*

Cuadro 3
MODELO TOBIT: REGRESIONES DE OFERTA DE TRABAJO (LNFJORN)^{1/}

Variable	Hombres	Mujeres	Niños
Salario propio y de otros miembros			
1. SALARPR	1.7640 (0.7313)	6.1323 (2.2835)	13.9406 (2.3981)
2. SALARHOM		-3.8850 (2.4993)	-9.6308 (2.7217)
3. SALARMUJ	-1.1849 (0.9486)		-7.6906 (3.1044)
4. SALARNIN	-1.2573 (0.7443)	-2.4452 (2.1108)	
Activos productivos del hogar			
5. LNHAS	-0.2079 (0.1056)	-0.2359 (0.3011)	-0.4343 (0.2682)
6. LNGANADOT	-0.0791 (0.0451)	-0.2553 (0.1379)	-0.3447 (0.1296)
Variables idiosincráticas			
7. JOVEN	0.3501 (0.3234)	1.9869 (0.9819)	
8. JEFE		5.5298 (1.8628)	
Integración al mercado de bienes y trabajo			
9. CCOASALAR	18.0736 (1.7391)	17.6263 (5.0310)	12.3404 (4.4173)
10. CCMERCADO	-2.2734 (0.6191)	-0.6058 (1.7110)	-0.7181 (1.6026)
11. DOM3	1.3476 (0.3759)	-1.4705 (1.1752)	-1.0985 (1.1282)
12. DOM4	-1.1483 (0.6208)	-4.1210 (2.0438)	1.1043 (1.5142)
13. CONSTANTE	-4.6151 (0.5914)	-14.5206 (2.2666)	-7.4900 (1.6645)
Estadísticos F			
Salarios: (1)-(4)	2.8	2.5	12.0
Activos del hogar: (5)-(6)	4.1	2.4	5.3
Variables idiosincráticas: (7)-(8)	1.2	5.3	
Integración al mercado: (9)-(10)	59.7	6.2	4.1
Dummies regionales: (11)-(12)	10.8	2.4	1.1
Log likelihood	-1,958.1	-472.0	-346.1
Estadístico X ²	257.04	66.550	116.1
Número de observaciones	1,620	1,628	2,411

1/: Los valores entre paréntesis son las desviaciones estándar.

parámetros estimados, se puede establecer que un aumento en el salario de los adultos hombres del hogar, reduce la intensidad del trabajo fuera del hogar por parte de las mujeres y los niños. Para los niños, este efecto es respaldado a nivel de elasticidades. Lo mismo se puede decir de un incremento en el salario de las mujeres sobre la participación de los niños. Estos resultados son, de alguna manera, similares a los encontrados por Garavito (1996) para las familias limeñas.

En general, la hipótesis planteada es que la participación de los hombres sólo se ve afectada por su propio salario. La participación de las mujeres ciertamente también presenta este efecto, pero además está afectada por el salario de los hombres adultos en el hogar. La participación de los niños está afectada por el salario de todos los adultos en el hogar. Esta situación de asimetría del efecto de los salarios de los otros miembros del hogar sobre la decisión individual de incorpo-

rarse al mercado de trabajo, refuerza la hipótesis de la existencia de patrones culturales que indican a los adultos hombres como los proveedores principales dentro del hogar y en segundo lugar, a las mujeres.

En tercer lugar, es importante el efecto diferenciado que los activos productivos (LNHAS y LNGANADOT) tienen sobre la decisión de los miembros de trabajar fuera del hogar. Los coeficientes de ambos activos son negativos para todos los individuos. En el caso de las mujeres, sin embargo, el activo tierra (LNHAS) tiene un efecto más significativo sobre su participación en el trabajo fuera del hogar. Para las mujeres y niños, sólo el activo ganadero (LNGANADOT) resulta significativo. Finalmente, los dos activos son significativos para los niños. Este resultado sería consistente con una división del trabajo al interior del hogar, que asigna las labores agrícolas principalmente a los adultos hombres y una mayor responsabilidad a las mujeres y niños sobre el cuidado del ganado.

En cuarto lugar, las variables idiosincráticas incluidas aparecen como significativas únicamente para las mujeres: signo positivo para la *dummy* que establece si la mujer es jefe de hogar (JEFE). Ésta aumenta su participación en el mercado de trabajo asalariado porque, en ese caso, su rol como generadora de ingresos monetarios aumenta en importancia. La variable JOVEN es una variable ficticia (*dummy*) que indica si el individuo es menor a 25 años, y se introdujo para indicar que más allá de su efecto sobre los salarios, su juventud establece una mayor rentabilidad a su asalariamiento, en cuanto le proporciona experiencia laboral que ha de ser útil para otras actividades como la migración.

Finalmente, las variables de integración al mercado aparecen con el signo esperado y fuertemente significativas, especialmente en el caso de adultos hombres. El nivel de integración al mercado de bienes, registrado como el porcentaje de la producción agrícola del segmento (*cluster*) que es vendido en el mercado (CCMERCADO), aparece con un signo negativo. Este resultado indica que un mercado de bienes más desarrollado eleva la rentabilidad de la actividad agrícola propia y, por tanto, reduce los incentivos al asalariamiento. De otro lado, el nivel de desarrollo del mercado de trabajo, medido por el porcentaje de jornales asalariados en el segmento en el que opera el individuo/hogar (CCOASALAR), tiene un signo positivo, lo que es consistente con la hipótesis que dicha variable es un desplazador de la demanda de trabajo (*labor demand shifter*).

Sin embargo, debe plantearse que algunos de los resultados de esta sección deben tomarse con más cuidado que otros. Las reflexiones acerca de la división del trabajo al interior de este último, serían de las más preliminares. Para entender con mayor precisión las diferencias encontradas aquí, es necesario el uso de un modelo de hogares rurales que explicita la interacción existente entre estos agentes. Los modelos de negociación (*bargaining*) podrían ofrecer mayores luces respecto a este tipo de resultados.

Resumen y reflexiones finales

Este documento ha sido preparado con la intención de iniciar un análisis sistemático de los mercados rurales de trabajo en Perú. En tal sentido, es útil principalmente para plantear preguntas más precisas acerca del funcionamiento de estos mercados que para brindar respuestas concretas. En esta sección se pretende enumerar las principales reflexiones que han surgido de este estudio.

El primer aspecto que debe resaltarse es el carácter residual del mercado de trabajo asalariado. Este planteamiento se sustenta en que dicho mercado alberga con mayor probabilidad y con mayor intensidad, a aquellos individuos que pertenecen a hogares relativamente desfavorecidos en su capacidad de manejar eficiente y rentablemente una empresa familiar. La evidencia recogida apoya tal hipótesis de diversas maneras. De un lado, son pocos los hogares que destinan todo el tiempo productivo de sus miembros al trabajo asalariado. Los individuos dedican la mayor parte de ese tiempo al trabajo al interior de la unidad productiva familiar. Esta situación es cierta no sólo entre los niños y las mujeres, sino también entre los adultos hombres; presentándose tanto en la Sierra y Selva como en la Costa, la región más avanzada en términos de su integración al mercado. A nivel econométrico, se encuentra una relación negativa entre la participación en el mercado de trabajo asalariado y la dotación de capital humano y físico, variables que afectan positivamente la rentabilidad de la unidad productiva familiar.

Esta característica plantea que son pocos los individuos que viven u operan en las economías rurales de Perú a quienes se les puede aplicar estrictamente el término de "proletarios", caracterizando dicho término a un agente desposeído de medios de producción, cuya única fuente de ingresos proviene de la venta de su mano de obra. Más aún, el análisis econométrico muestra que los individuos con mayor participación en el mercado

de trabajo asalariado son aquellos que muestran una menor rentabilidad en la unidad productiva familiar, sea en la actividad agrícola y/o pecuaria.

Un segundo aspecto a resaltar se refiere a los resultados obtenidos acerca de la participación de los diferentes tipos de individuos (niños, adultos mujeres y adultos hombres) dentro de un mismo hogar. Es importante registrar la asimetría encontrada en el efecto del salario del resto de los miembros del hogar sobre la participación de los individuos en el mercado de trabajo asalariado. Los resultados hallados muestran que la participación de los adultos sólo se ve afectada por su propio salario. Sin embargo, la situación no es así en el caso de las mujeres y niños. En el caso de las mujeres, su participación se ve también afectada por el salario de los adultos hombres que pertenecen al hogar. A su vez, la participación de los niños en este mercado se ve afectada por el salario tanto de los adultos hombres como de las mujeres en el hogar.

Esta situación es consistente con la importancia de los diferentes tipos de miembro como proveedores de recursos para el hogar. Es además confirmada por el hallazgo de una elasticidad-salario de la oferta de trabajo bastante más alta para los niños, seguida por la de las mujeres. Sin embargo, estos resultados deben ser tomados de manera preliminar, siendo necesario avanzar en el uso de modelos que expliciten la interacción existente al interior del hogar entre sus diferentes miembros.

Los resultados de este estudio, y los que se presentan en Valdivia¹⁶, establecen que los mercados rurales de trabajo asalariado tienen una gran importancia en términos de las facilidades que ofrecen a los hogares rurales para manejar eficientemente la estacionalidad e incertidumbre que caracterizan a la actividad agropecuaria. En

tal sentido, la flexibilidad de este mercado es una característica importante para su funcionamiento. Este es un aspecto que establece algunas líneas generales para la política laboral en economías rurales, especialmente considerando el proceso de liberalización de la economía, en particular el del mercado de tierras.

El desarrollo de los mercados rurales de trabajo resulta especialmente importante si se da el proceso de concentración de tierras que prevén los diferentes analistas. Mercados rurales de trabajo asalariado desarrollados pueden permitir que la "proletarización" del campesinado peruano implique una mejora en sus niveles de ingresos, reduciendo las necesidades de migración hacia las grandes ciudades. En tal sentido, sin embargo, las políticas laborales para el medio rural deben buscar facilitar esta transición y no limitarla. Por ejemplo, la reglamentación de los contratos laborales temporales, los predominantes en el medio rural, podría elevar los costos laborales excesivamente, planteando que el tamaño promedio de la propiedad no pueda aumentarse tal como se propone como deseable por algunos sectores de opinión. Sin embargo, se debe tener cuidado con esta afirmación. No debe pensarse que estos contratos no pueden ser regulados por definición. Por más cortos que sean los periodos de contratación, el Estado debería esmerarse en diseñar un sistema de regulación eficiente que haga viable el acceso de estos trabajadores a los beneficios laborales necesarios, como el seguro de trabajo, entre otros. Estos aspectos no han sido tratados en detalle en este documento y, en ese sentido, no aporta ninguna evidencia concluyente al respecto. Sin embargo, sí permite elevar este tema, el que debe comenzar a discutirse desde ya si queremos realmente llevar a cabo una transformación estructural de la agricultura peruana.

16 Valdivia, Martín, *Mercados de trabajo y manejo de riesgo en economías rurales: evidencia de los hogares de Pomacanchi, Cuzco*, manuscrito, Lima: GRADE, agosto 1997.

COMENTARIOS

Pedro Francke

En primer lugar, quisiera referirme al trabajo de Martín Valdivia sobre los mercados rurales de trabajo. Desde mi posición, uno de los aspectos más saltantes es que sólo un sexto de los hogares que tienen una actividad agrícola tienen además un trabajo adicional fuera de su localidad y actividad; pues recordaba de anteriores estudios una cifra alrededor de un tercio. Existen varias explicaciones posibles para esta diferencia. Puede ser que estas cifras hagan referencia a individuos, mientras que otros estudios a jefes de hogares, existiendo diferencias importantes en la participación laboral de los jefes de hogares y del resto de la familia. Otra explicación sería que el estudio se llevó a cabo con una encuesta de 1985-1986, periodo de fuerte presencia del terrorismo y la violencia, por lo que era peligroso para los campesinos trabajar en otros lugares. En todo caso, sería interesante revisar este tema otra vez con cifras más recientes.

El segundo elemento que quisiera tratar es la relación existente entre los sucesos del campo y la ciudad. Por ejemplo, ¿qué pasaría en la población rural ante un cambio en las expectativas del crecimiento económico y el empleo? Posiblemente, los salarios de los campesinos se incrementarán y algunos de ellos emigrarán temporalmente o definitivamente a las ciudades. Mi pregunta en este punto es acerca de la posibilidad de obtener, a partir de este trabajo, elasticidades de oferta o conocimientos más claros respecto a la reacción de la oferta laboral urbana y rural.

Por otro lado, quisiera referirme al tema de la distribución del ingreso, trabajado por Jaime Saavedra y Julio Gamero. En ese sentido, es importante recalcar que una gran interrogante de la economía peruana es la participación de los ingresos laborales en el ingreso nacional. Esta cifra se encontraba alrededor de un tercio hace diez años, pero luego de la hiperinflación, dejamos de tener conocimiento al respecto. Por ello, resulta imposible llegar a conclusiones definitivas acerca de lo que ocurre con la distribución del ingreso. Sin embargo, realicé un pequeño cálculo que podría ser de utilidad. Entre 1985 y 1994, el PBI por trabajador ocupado cayó en 13% mientras que los salarios, según el cálculo de Jaime Saavedra (que elimina los problemas de la hiperinflación), cayeron en 19%. Esto nos puede llevar a pensar en el incremento de la participación de las utilidades en

el ingreso nacional. Otra forma de sustentar este aumento es que utilizando las encuestas de hogares de 1985, 1991 y 1994 se ha encontrado que no existe mayor variación en la distribución del consumo. No obstante, si la distribución de los ingresos laborales ha mejorado, una posible fuerza compensadora sería el aumento del peso relativo de las utilidades en el ingreso nacional.

Con todo, el asunto del ingreso laboral se presta todavía a mucha discusión. Por ejemplo, aún es extraño el hecho de que la desigualdad de la distribución del ingreso laboral se reduzca, al mismo tiempo que las diferencias entre sueldos y salarios se han incrementado significativamente. Podríamos ensayar como explicación que aunque la diferencia entre empleados y obreros haya aumentado, las diferencias al interior de los empleados y de los obreros han disminuido; pero este es un tema sobre el cual conocemos muy poco.

Por otro lado, relacionado al tema de los ingresos laborales, se encuentra el asunto de los denominados "sobrecostos" laborales. Sin embargo, la contrapartida de muchos de ellos son los beneficios que reciben los trabajadores, que equivalen a alrededor del 50% de su sueldo. Esto es algo que debe ser incorporado al análisis, pues una explicación de la mejora de los ingresos de los trabajadores provenientes de los sectores más bajos es que están perdiendo los beneficios laborales conexos. En efecto, en los últimos años se ha incrementado la tendencia hacia la informalidad, reduciéndose de esta manera la cobertura del Instituto Peruano de Seguridad Social (IPSS). Además, cada vez son menos los trabajadores que gozan de vacaciones, gratificaciones, CTS y seguro social como parte de su sueldo. La renuncia a estos beneficios puede estar compensando las mejoras verificadas del ingreso laboral.

Finalmente, quisiera comentar que los estudios presentados por Jaime Saavedra muestran cierta reducción de la desigualdad en la distribución del ingreso laboral, que el autor trata de explicar utilizando el nivel de educación o los años de experiencia. Estas variables sólo alcanzan a explicar el 25% de las diferencias en la distribución del ingreso y no han variado en los últimos años. Resultado que tiene relación con el trabajo de Julio Gamero, en el sentido que todavía existe una fuerte

segmentación del mercado laboral, a pesar de las reformas laborales. En cierta medida, la subsistencia de esta segmentación constituye una contradicción con las reformas, cuyo objetivo era incrementar la movilidad en el mercado de trabajo. Por ejemplo,

deberíamos esperar que después de dichas reformas, los factores de educación expliquen mucho más el ingreso laboral, pero ello no ha ocurrido. Resulta necesario reflexionar más acerca de las características del mercado de trabajo en Perú.

Ricardo Infante

En el trabajo de Jaime Saavedra se postula que, a diferencia del resto de los países de América Latina, que registraron cambios negativos en la distribución del ingreso como resultado de los ajustes estructurales y la aplicación de políticas de estabilización durante esta década, en Perú este cambio ha sido positivo. Si esto es cierto, la pregunta inmediata es: ¿qué factores han hecho posible esta mejoría de la equidad en la distribución del ingreso laboral? Al respecto, realizaré cuatro comentarios y una consideración final.

En primer lugar, los datos sobre el comportamiento del mercado laboral en Perú no parecen sustentar la hipótesis de mejoramiento de la distribución del ingreso entre los trabajadores en los años noventa. En ese periodo, la reducción del empleo público no logró ser compensada por el crecimiento del empleo privado, lo que resultó en un aumento del desempleo. Además, en esos años, por un lado, se acentuó la segmentación del mercado laboral, como lo revela la mayor importancia del empleo informal y, por el otro, aumentó la precarización de las condiciones de contratación y de trabajo de los ocupados.

En segundo término, el autor plantea como hipótesis de la mejoría en la distribución del ingreso laboral, la importancia de contar con un perfil diferente de demanda de empleo en el nuevo contexto estructural: la economía ya no es cerrada, sino abierta y la competitividad es una de las señales que se sigue. Actualmente y como se mencionara, el sector privado genera la mayor parte del empleo y sus reglas son las vigentes. En estas condiciones, se esperaba que los sectores exportadores y/o competitivos de importaciones fueran las principales fuentes de creación de nuevos empleos. Sin embargo, esto no ha ocurrido porque la generación de empleo ha estado liderada por los sectores productores de servicios; en tanto, la participación de las empresas modernas del sector industrial ha sido muy reducida. En este sentido, se puede argumentar que lo que predecía el modelo en materia del impacto del comercio

exterior sobre la generación de empleo no se está cumpliendo. La demanda de empleo continúa siendo en su mayor parte de origen interno y vinculada a bienes no exportables. Si bien los sectores internos se han modernizado, una fracción considerable de los nuevos empleos continúa perteneciendo al sector de servicios y dentro de estos a las actividades informales de baja productividad e ingresos.

En tercer lugar, es preciso destacar que si bien la mayor parte de la ocupación de servicios es informal, no todos los nuevos empleos son de baja calidad. En efecto, dentro del empleo informal se considera el de las microempresas con ingresos semejantes al promedio de la economía. Como ejemplo se puede citar el caso de los microempresarios en las actividades de servicios, cuyos niveles de ingreso son altos y, por tanto, han dejado de pertenecer a los sectores rezagados del mercado laboral. Sin embargo, el aspecto negativo es que los trabajadores tienen escasa protección laboral. Por otro lado, la creciente importancia de este nuevo tipo de empresas con ocupados más calificados que el resto del sector informal, podría explicar, en parte, el porqué de la mayor demanda de personal calificado cuando, de acuerdo al modelo, se esperaba lo contrario. Asimismo, resulta imprescindible analizar el nuevo contenido sectorial del empleo moderno, así como el de las microempresas, dado que estas últimas podrían estar contribuyendo a mejorar la distribución del ingreso.

Para finalizar mi comentario, quisiera presentar algunas informaciones que reflejan cambios positivos en materia distributiva en Perú durante esta década. De acuerdo con los datos de la distribución funcional del ingreso, la participación de los salarios en el producto aumentó en el periodo 1990-1995. En efecto, en contraste con el crecimiento del 5.7% por año del producto, la masa salarial aumentó en términos reales en 8.5% por año, como resultado de un aumento anual del 3.5% del empleo y del 4.8% de los salarios reales (salario de la industria), durante ese periodo.

En suma, a partir del análisis de la evolución agregada del mercado laboral como de la distribución funcional del ingreso, no se puede verificar en forma inmediata la hipótesis sobre la mejoría en la distribución del ingreso laboral en Perú duran-

te esta década. Para ello será preciso continuar investigando acerca del origen de la generación de los nuevos empleos, así como sobre la evolución de su productividad e ingresos en el periodo analizado.

V. MESA REDONDA: INVESTIGACIÓN Y POLÍTICA ECONÓMICA

Shane Hunt¹

Quisiera empezar haciendo referencia a un nuevo libro del profesor Isaiah Berlin, distinguido filósofo político de la Universidad de Oxford, titulado *Las utopías del siglo XX*, para acercarme al tema de la relación entre la investigación y la política. El argumento del profesor Berlin, en este libro, es que han existido dos utopías de suma importancia en la historia intelectual del siglo: la primera fue la socialista, durante cuyo auge, su dominio intelectual era tan fuerte que aquellos de centro-derecha no tuvieron nada que decir, sino afirmar que el mundo era mucho más complejo que eso. La segunda utopía ha sido la de libre mercado, ante la cual aquellos de centro-izquierda, de manera similar al caso anterior, no han podido contestar nada, sino afirmar que el mundo es mucho más complejo que eso.

Considerando lo anterior como un breve resumen de la historia intelectual del siglo XX y tomando en cuenta que el Consorcio de Investigación fue formado por agrupaciones con tendencias marcadamente distintas, pensé en la posibilidad de utilizar este marco para examinar la orientación de sus investigaciones. Para ello, revisé los resúmenes de los estudios del Consorcio presentados el año pasado y traté de clasificarlos según dos puntos de vista, el primero avanzando el modelo de mercado y el segundo argumentando que "el mundo es más complejo que eso". Sin embargo, resultó que la mayoría de los estudios pertenecía a una tercera categoría, lo cual me llevó a pensar que mi marco de análisis no funcionaba. Esta tercera categoría estaba conformada por estudios de tipo empírico, que examinan un problema específico por resolver en un sector determinado y elaboran recomendaciones de política. La orientación de estos estudios no es muy ideológica. Todos aceptan la importancia de los mercados y todos reconocen que hay problemas que los mercados en sí mismos no pueden resolver. De esta manera, la dicotomía política mencionada anteriormente no describe de manera adecuada la orientación de las investigaciones patrocinadas por el Consorcio.

Así pues, tuve que desarrollar un nuevo tipo de clasificación para los 19 estudios revisados. En primer lugar, 12 estudios analizan un problema de

política económica o un sector específico; luego, 4 de ellos describen y analizan un conjunto de datos relacionados con problemas de políticas, pero con una orientación que se enfoca más en la disponibilidad de los datos y no tanto en la de un problema de política económica; y, finalmente, un residuo de 3 investigaciones fue difícil de clasificar. Ningún estudio se ha centrado en problemas de la teoría económica, lo cual significa que la orientación de la investigación en el CIE es muy distinta a la de Estados Unidos. Esta diferencia me parece un factor positivo para Perú, en donde evidentemente la investigación económica pretende involucrarse directamente en los asuntos del mundo real. En conclusión, me parece que la investigación del Consorcio se ha orientado correctamente hacia la política actual de manera empírica, lo cual significa un cambio en comparación con 6 u 8 años atrás, cuando la orientación hacia los problemas de la política económica actual no era tan obvia.

Antes de terminar, quisiera plantear otra cuestión que me parece importante en esta relación entre investigación y política: ¿quiénes son los que fijan la agenda de investigación económica en Perú? Me parece evidente que la agenda es determinada por las fuentes de financiamiento, conformadas por agencias internacionales, organismos gubernamentales y gremios, en orden descendente de importancia. La disponibilidad de fondos internos de los centros de investigación es casi inexistente, y algunas fuentes como las universidades mismas y las agencias especializadas gubernamentales cuya función sea financiar la investigación, como por ejemplo el National Science Foundation en Estados Unidos, se encuentran claramente ausentes. Entonces, las fuentes disponibles son agencias que quieren financiar el análisis de temas muy precisos, con estudios elaborados en un corto espacio de tiempo. Generalmente, el problema es que existe un *trade off* entre calidad y puntualidad, entre las que suele preferirse la segunda. Por ello, en su mayoría, la investigación es de corto plazo, siendo difícil que un investigador tenga la oportunidad de desarrollar una línea consistente en un campo específico porque se encuentra saltando de un proyecto a otro, según los pedidos de las distintas fuentes de financiamiento.

1 Profesor emérito de la Universidad de Boston.

Afortunadamente, la fuente de financiamiento del Consorcio es distinta, pues se trata de una agencia que financia investigación con un plazo mayor que otras instituciones. Por ello, como economista no peruano ni canadiense, yo quisiera expresar mi agradecimiento a los canadienses por la labor que han desempeñado - y siguen desempe-

Podemos plantear el tema de la investigación y la política económica como el de dos mundos que teóricamente se encuentran vinculados. Así pues, un supuesto básico que se encuentra detrás del esfuerzo de la investigación es la existencia de este vínculo con cierta causalidad benéfica al mundo de acción, de decisión de políticas económicas. Sin embargo, mi impresión de varias décadas de trabajo en cada uno de estos mundos es que el vínculo del que hablamos no es muy fuerte para el caso peruano. Más aún, parece ser distante y en cierta medida errático. No obstante, resulta evidente que las decisiones de política son determinadas, en última instancia, por ideas. Aún cuando se encuentran involucrados juegos de intereses políticos o de grupos, este juego se encuentra fuertemente influido por ideas. A pesar de ello, no se ha desarrollado un proceso coherente de estudio sobre la base del cual se decidan y formulen las políticas.

Un ejemplo de la distancia que existe entre ambos mundos la encuentro en mi propia experiencia de trabajo en el Banco Central, que tiene recursos y financia una gran oficina de estudios económicos. A pesar de haber trabajado más de una década como un investigador a tiempo completo, mi respuesta ante la propuesta de un colega investigador para que el Banco sirva como fuente de financiamiento para investigaciones fue una negativa muy fría. Los argumentos utilizados fueron que ya contábamos con una oficina de investigaciones (cuya función se limitaba a la elaboración de estadísticas y análisis simples necesarios para tomar las decisiones urgentes) y que nuestros principales intereses no se extendían más allá de la siguiente semana. Peor aún, a pesar de trabajar actualmente en investigación e intentar conseguir el apoyo e interés de diversas instituciones, mi respuesta sería la misma. La explicación para esta distancia es simple: la investigación es lenta y muchas veces carece de la información necesaria,

ñando- para el desarrollo de la profesión económica en Perú. Considero que es un papel que ningún otro país ha asumido. Han podido armar un programa de investigación que no requiere de resultados instantáneos, como suele ser el caso de la cooperación técnica de otros países, como por ejemplo Estados Unidos. Muchas gracias.

Richard Webb²

por lo que limita su estudio a la información existente que no siempre es la pertinente. Además, aún cuando se lleva a cabo una estudio que podría ser útil para la toma de decisiones, existe un problema de comunicación entre el investigador y el encargado de decidir.

Sin embargo, aunque las fuerzas que mueven las decisiones y las ideas parecen ser independientes, podemos apreciar que en la práctica sí existe un tránsito de grandes paradigmas. Uno de ellos, la distribución del ingreso, surgió a fines de la década de los años sesenta, cuando los analistas empezaron a cuestionarse después de dos décadas de crecimiento económico rápido, cómo se repartían los beneficios del mismo. Esta idea no sólo dominó gran parte de la investigación de esa época, sino que afectó incluso a la política. El problema es que ella no parece haber surgido ni de la investigación ni de la información disponible, sino que se sirvió de ellas para lograr su legitimidad.

Otro ejemplo en el cual las ideas parecen independientes de la política y de la investigación es el Banco Mundial (BM). Por un lado, es evidente que sus ideas han evolucionado a través del tiempo, pero las políticas que recomendaba difícilmente son el resultado de descubrimientos o trabajos de investigación. Por el contrario, las ideas se han apoderado una tras otra del BM y han guiado el trabajo de investigación. En estos momentos, una de las ideas con mayor fuerza se encuentra relacionada con el aspecto social de la economía, como un valor en sí mismo y como instrumento de producción. A partir de ella surgió el concepto de "capital humano", que ha evolucionado a ser "capital institucional" o "capital social". Estas son ideas que no han surgido de investigaciones, pero que están guiando muchos de los estudios actualmente. Es más, el BM ya había empezado a preocuparse del aspecto social en sus acciones financiando la educación, salud, participación comunitaria, entre otras.

2 Director del Instituto Cuánto S.A.

Quizás las reflexiones que he llevado a cabo no son muy alentadoras, particularmente para quienes trabajamos en la investigación. Sin embargo, la intención no es desalentar, sino mostrar que el

mundo es complicado. Las ideas sí influyen y es necesario insistir para que ello ocurra, pero también se debe considerar que lograrlo es difícil y que hay que mantener los ojos bien abiertos.

Gustavo Yamada³

Las fronteras entre la investigación y la acción en Perú, afortunadamente no son muy claras. Por ello, aquellos que somos economistas practicantes podemos afrontar el reto de trabajar en la política y posteriormente, regresar a una cómoda oficina de investigación sin tanta presión política. Sin embargo, el problema en el mundo de la acción es que no hay tiempo para investigaciones. Como resultado, existen escasas instituciones públicas con la capacidad analítica necesaria para desmenuzar los problemas y tratar de orientar la política. De ahí que el papel que desempeña el CIE y el IDRC en la investigación económica de los últimos años resulta de mucha importancia, pues sus estudios pueden -y deberían- nutrir al mundo de las decisiones de políticas públicas.

En efecto, he podido enriquecer la agenda del ministerio al que pertenezco con algunos de los estudios presentados por el Consorcio. Con respecto al de José Távara, puedo comentar que comparto la idea de que mantener ingresos sostenibles en la microempresa depende del acceso a servicios de información especializada, entre otros. Sobre los resultados contradictorios de los estudios de Julio Gamero y Jaime Saavedra acerca de la segmentación, cabe resaltar que abren un nuevo tema para la investigación empírica. El primero ha encontrado evidencia de la manutención de esta segmentación, mientras que el segundo ha encontrado que los diferenciales de ingresos entre sectores se están reduciendo. En este caso es necesario revisar los datos y discutirlos, para llegar a un consenso de qué es lo que dicen estos datos.

El análisis de Martín Valdivia sobre el empleo rural ha resultado de mucha pertinencia para la formulación de los cuestionarios de una encuesta de empleo rural, que llevaremos a cabo pronto. Finalmente, concuerdo con Francisco Verdura en varios puntos: (i) sobre los sectores que se deben priorizar con relación a la intensidad del uso de mano de obra; (ii) en cuanto a lo poco que se ha

estudiado el impacto sobre el empleo de los cuantiosos fondos públicos invertidos en los últimos años; y (iii) en la conclusión de que los empleos más permanentes son los que logran los programas del Ministerio de Trabajo, lo cual genera una contradicción en tanto el presupuesto del ministerio es uno de los más reducidos. Con respecto a este último comentario, me gustaría explicar que hace un par de años el ministerio se encargaba del tema puramente laboral. Por ello, ha sido necesario romper muchas inercias y conseguir fondos para lograr involucrarnos en el tema de la promoción del empleo de manera más significativa.

La incursión en este tema de promoción del empleo fue difícil. Cuando llegamos al ministerio uno de los objetivos era producir un "Boletín de Economía Laboral", que debía producir investigaciones y resultados cada tres meses. Al iniciar su elaboración, el primer problema que enfrentamos fue la pobre disponibilidad de datos. Las encuestas abarcaban sólo empresas de 100 y más trabajadores en Lima Metropolitana. Ante esto, nuestra prioridad fue mejorar estos datos ampliando la cobertura a empresas de 10 y más trabajadores a nivel nacional, aunque sólo a nivel urbano. Ahora podemos decir que la tasa de desempleo urbano abierta se encuentra alrededor de 8% promedio anual y la tasa de subempleo alrededor del 45%, ambas mediciones realizadas con metodologías comparables con otros países de América Latina.

Asimismo, encontramos que los jóvenes y las mujeres son los grupos poblacionales más afectados. Por ello, se iniciaron dos programas para mejorar la inserción laboral de estos grupos: Projoven y el Programa Femenino de Consolidación del Empleo, PROFECE. Obviamente, los programas no son tan masivos como quisiéramos; pero en ambos casos los resultados parecen positivos. En el primero, además de ayudar a un grupo de jóvenes de escasos recursos, se ha logrado dinamizar el mercado de capacitación laboral, porque por un lado obliga a las entidades de capacita-

3 Viceministro de Promoción Social del Ministerio de Trabajo y Promoción Social.

ción a vincularse más con las necesidades de las empresas y, por el otro, las empresas están recibiendo señales permanentes con respecto de la importancia de la competitividad del recurso humano. En el segundo caso, se intenta aprovechar la capacidad organizativa de las mujeres y la capacitación que habían recibido anteriormente. El objetivo es lograr una mejor organización y conseguir el respaldo de una institución que permita la conexión de las ofertas de las mujeres con las demandas de las empresas, particularmente las relacionadas a la exportación. En ambos casos, la investigación nos ha ayudado a mejorar el diagnóstico y el diseño, tanto de la implementación como de la evaluación de impacto de los programas.

Otro caso en el que el papel de la investigación ha sido primordial es el referente a la Encuesta de Sueldos y Salarios, la cual estamos reformulando. Esta encuesta abarca sólo promedios de remuneraciones por empresa, dividiendo la planilla entre el número de trabajadores. Cuando investigamos y divulgamos la estructura de ingresos proveniente de esta fuente de información encontramos reacciones airadas. Según nuestra encuesta, los promedios de remuneraciones brutas para empleados y obreros se encontraban alrededor de los 1.460 y

720 nuevos soles respectivamente. Sin embargo, en un país tan desigual como Perú, la media no resulta ser una buena medida de tendencia central. Por ello, calculamos las medianas respectivas y descubrimos que se encontraban alrededor de los 970 y 520 soles, respectivamente. Aquí resulta claro el rol que desempeñó la investigación en el mundo de la acción.

Sin embargo, la interacción es de doble vía. Después de estudiar el tema de los sobrecostos, me parece que hemos logrado influir sobre el mundo de las ideas para demostrar que salvo el FONAVI no hay otra fuente de sobrecostos, pues las gratificaciones, CTS, vacaciones, entre otras, son alternativas distintas de distribución de una remuneración total anual.

En conclusión, vale la pena mencionar que las reflexiones anteriores representan señales de que es posible hacer investigación que ayude a la formulación de política económica y social. Sin embargo, desde el lado del mundo de la acción, quisiera destacar la necesidad de impulsar aún más las recomendaciones de políticas concretas y de programas específicos, particularmente en el campo social.

ÚLTIMAS PUBLICACIONES DE ESTUDIOS ECONÓMICOS

CIUP

Punto de equilibrio. Publicación bimensual del equipo de análisis de Coyuntura Económica. Noviembre-Diciembre, 1997.

Gómez, Rosario y Roberto Urrunaga. *Evaluación de la estructura tributaria nacional: 1990-1994.* Documento de trabajo N° 27. Marzo, 1997.

Araoz, Mercedes y Roberto Urrunaga. *Finanzas municipales: ineficiencias y excesiva dependencia del gobierno central.* Documento de trabajo N° 25. CIUP-Consorcio de Investigación Económica. Abril, 1996.

Amat y León, Carlos y otros. *Seguridad alimentaria.* Cuaderno de investigación N° 24. 1996.

Brazzini, Alfonso y otros. *Ensayos sobre la realidad económica peruana II.* Cuaderno de investigación N° 23. 1996.

Kafka, Folke. *Evaluación estratégica de proyectos de inversión.* Biblioteca Universitaria N° 5. 1996.

Parodi, Carlos. *Financiamiento universitario: teoría y propuesta de reforma para el Perú.* Documento de trabajo N° 24. 1996.

Yamada, Gustavo. Editor. *Caminos entrelazados. La realidad del empleo urbano en el Perú.* 1996.

Yamada, Gustavo y José Luis Ruiz Pérez. *Pobreza y reformas estructurales. Perú 1991-1994.* Documento de trabajo N° 26. CIUP-Consorcio de Investigación Económica. Diciembre 1996.

Apuntes 40. Revista de Ciencias Sociales. Primer semestre 1997.

DESCO

Castillo, Manuel y Andrés Quispe. *El estado post-ajuste. Institucionalidad, Estado, actores y conflictos empresariales.* Noviembre, 1997.

Pretextos. Revista del Dpto. de Investigaciones de DESCO. N° 9. Noviembre, 1996.

Castillo, Manuel y Andrés Quispe. *Reforma estructural y reconversión empresarial: conflictos y desafíos.* Cuadernos DESCO N° 21. Mayo, 1996.

Visser, Evert-Jan y José Távora. *Gamarra al Garete: concentración territorial y aislamiento global.* Cuadernos DESCO N° 20. Diciembre, 1995.

Castillo, Manuel. *De la matriz Estado-céntrica a la matriz Mercado-céntrica.* Pretextos. Documento de trabajo N° 5. Noviembre, 1995.

Campodónico, Humberto. *El sector externo en el periodo 1990-1994. Balance y perspectivas.* Documento de trabajo N° 4. Junio, 1995.

Campodónico, Humberto. *La negociación de la reinserción 1990-1993.* Documento de trabajo N° 3. Mayo, 1995.

Iguíñiz, Javier. *Pluralismo empresarial, representatividad y empleo.* Cuadernos DESCO N° 19. Diciembre, 1994.

Guzmán, Rosa y Julio Gamero. *Dispersión salarial en la industria peruana 1965-1988.* Documento de trabajo N° 2. Junio, 1994.

GRADE

Saavedra, Jaime, Roberto Melzi y Arturo Miranda. *Financiamiento de la educación en el Perú.* Documento de trabajo N° 24. Noviembre, 1997.

Saavedra, Jaime. *Quiénes ganan y quienes pierden con una reforma estructural: cambios en la dispersión de ingresos según educación, experiencia y género en el Perú urbano.* Notas para el debate N° 14. Agosto, 1997.

Valdivia, Martín y Miguel Robles. *Decisiones laborales en las economías rurales del Perú.*

Soberón, Luis. *Los científicos sociales y su inserción en la estructura ocupacional: el caso de los graduados de la Pontificia Universidad Católica del Perú.*

Valdivia, Martín. *Del Banco Agrario a las cajas rurales: pautas para la construcción de un nuevo sistema financiero rural.* Notas para el debate N° 13. Diciembre, 1995.

Terrones, Marco y Javier Nagamine. *Mercado de capitales y eficiencia. Una evaluación de las propiedades estadísticas del índice general bursátil de la Bolsa de Valores de Lima.*

Segura, Alonso. *Efectos de la reforma financiera sobre la Banca Comercial en el Perú: 1990-1995.*

Charpentier, Silvia y Álvaro Quijandria. *Una estrategia para la negociación de la deuda externa peruana.* Documento de trabajo N° 22. Mayo, 1995.

Pascó-Font, Alberto. Editor. *La administración de los ingresos por exportaciones mineras en Bolivia, Chile y Perú.* Abril, 1995.

Escobal, Javier. Editor. *Comercialización agrícola en el Perú.* Noviembre, 1994.

McLaughlan de Arregui, Patricia. *La situación de las universidades peruanas.* Notas para el debate N° 12. Junio, 94.

McLaughlan de Arregui, Patricia. *Dinámica de la transformación del sistema educativo en el Perú.*

Mabres, Antonio. *Problemas y perspectivas de las universidades peruanas.*

Trahtemberg, León. *Algunos aportes al debate sobre la reforma universitaria en el Perú.*

IEP

Verdera, Francisco. *Seguridad social y pobreza en el Perú.* Documento de trabajo N° 84. Mayo, 1997.

Gonzales de Olarte, Efraín. *Inversión privada, crecimiento y ajuste estructural en el Perú 1950-1995.* Documento de Trabajo N° 81. Diciembre, 1996.

Pinzás, Teobaldo. *Respuestas empresariales al proceso de reformas en el Perú.* Documento de trabajo N° 82. Diciembre, 1996.

Barrantes, Roxana y Carolina Trivelli. *Bosques y madera: análisis económico del caso peruano.* Colección mínima N° 35. Noviembre, 1996.

Degregori, Carlos Iván. *Las rondas campesinas y la derrota de Sendero Luminoso.* Marzo, 1996.

Grompone, Romeo. Editor. *Instituciones políticas y sociedad. Lecturas introductorias.* Marzo, 1996.

Gonzales de Olarte, Efraín. *El ajuste estructural y los campesinos.* Colección mínima 32. Enero, 1996.

Gonzales de Olarte, Efraín (comp). *The Peruvian Economy and Structural Adjustment: Past, Present and Future.* North-South Center. University of Miami Press. 1996

Verdera, Francisco. *El trabajo infantil en el Perú. Diagnóstico y propuestas para una política nacional.* Lima: OIT-IEP. Diciembre, 1995.

Verdera, Francisco. *Propuestas de redefinición de la medición del subempleo y el desempleo, y de nuevos indicadores sobre la situación ocupacional en Lima.* Documento de trabajo N° 22. ETMPA-OIT. Lima: OIT. 1995.

PUCP

Dancourt, Oscar. *Serie Informe de coyuntura: tercer trimestre 1997.* N° 12. Octubre, 1997.

Távora, José. *Las políticas antimonopolio y la promoción de la competencia en el Perú.* Documento de trabajo N° 138. Setiembre, 1997.

Jiménez, Félix. *Ciclos y determinantes del crecimiento económico: Perú 1950-1996.* Documento de trabajo N° 137. Setiembre, 1997.

Fairlie, Alan. *Déficit peruano, perfiles de comercio y bloques económicos regionales en los noventa.* Documento de trabajo N° 136. Setiembre, 1997.

Dancourt, Oscar; Waldo Mendoza y Leopoldo Vilcapoma. *Fluctuaciones económicas y shocks externos. Perú 1950-1996.* Documento de trabajo N° 135. Setiembre, 1997.

Dancourt, Oscar. *Reformas estructurales y política macroeconómica en el Perú: 1990-1996.* Documento de trabajo N° 134. Mayo, 1997.

Canales, Gloria y Alan Fairlie. *Los factores estructurales y la dinámica macroeconómica: un enfoque de brechas.* Documento de trabajo N° 132. Diciembre, 1996.

Canales, Gloria y Alan Fairlie. *Apertura, cuenta corriente y transferencia externa en el Perú.* Documento de trabajo N° 131. Noviembre, 1996.

INSTITUCIONES

CIUP

Centro de Investigación de la Universidad
del Pacífico
Jr. Sánchez Cerro 2141, Jesús María, Lima 11
Telf. : (511) 471-2277
Fax : (511) 470-9747
E mail : postmaster@up.edu.pe

DESCO

Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo
Jr. León de la Fuente 110, Magdalena, Lima 17
Telf. : (511) 264-1316
Fax : (511) 264-0128
E mail : postmaster@desco.org.pe

GRADE

Grupo de Análisis para el Desarrollo
Av. del Ejército 1870, San Isidro, Lima 27
Telf. : (511) 264-1780
Fax : (511) 264-1882
E mail : postmaster@grade.org.pe

IEP

Instituto de Estudios Peruanos
Av. Horacio Urteaga 694, Jesús María, Lima 11
Telf. : (511) 432-3070 - 424-4856
Fax : (511) 432-4981
E mail : postmaster@iep.org.pe

PUCP

Pontificia Universidad Católica del Perú,
Departamento de Economía
Av. Universitaria, cuadra 18, San Miguel, Lima 32
Telf. : (511) 460-2291
Fax : (511) 460-1126
E mail : postmaster@pucp.edu.pe

COORDINACIÓN

Comité: CIUP: Jorge Fernández-Baca
DESCO: Humberto Campodónico
GRADE: Jaime Saavedra
IEP: Efraín Gonzales de Olarte
PUCP: Adolfo Figueroa

Secretario
Ejecutivo: Javier Portocarrero M.

Coordinación: Jr. León de la Fuente 110-Magdalena

<http://www.consortio.org>

AUSPICIO

Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (CIID)
Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional (ACDI)