

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA
ESCUELA DE POSTGRADO



PROGRAMA DE DOCTORADO EN CIENCIAS
MENCIÓN: CIENCIAS ECONÓMICAS

TESIS:

MODELO ECONÓMICO NEOLIBERAL EN LA ECONOMÍA
PERUANA 1985 – 2010: UNA APROXIMACIÓN CRÍTICA

Para optar el Grado de
DOCTOR EN CIENCIAS

Presentada por:

ÁNGEL ABELINO LOZANO CABRERA

ASESOR:

DR. ELFER MIRANDA VALDIVIA

Cajamarca, Perú

Octubre de 2013

COPYRIGHT © 2013 BY
ÁNGEL ABELINO LOZANO CABRERA
Todos los derechos reservados

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA
ESCUELA DE POSTGRADO



PROGRAMA DE DOCTORADO EN CIENCIAS
MENCIÓN: CIENCIAS ECONÓMICAS

TESIS APROBADA:

MODELO ECONÓMICO NEOLIBERAL EN LA ECONOMÍA
PERUANA 1985 – 2010: UNA APROXIMACIÓN CRÍTICA

Para optar el Grado de
DOCTOR EN CIENCIAS

Presentada por:
ÁNGEL ABELINO LOZANO CABRERA

Comité Científico:

Dr. Oscar Silva Rodríguez
Jurado

Dr. Marcial Mendo Velásquez
Jurado

Dr. Héctor Villegas Chávez
Jurado

Dra. Carmen Castillo Díaz
Jurado

Dr. Elfer Miranda Valdivia

Asesor

Cajamarca, octubre de 2013

DEDICATORIA

**Con eterna gratitud a quienes me dieron la vida,
Don Héctor Lozano Mendoza y Doña María Rosa Cabrera Díaz;
por su nobleza y bondad, cuyos recuerdos perdurarán por siempre y
se han convertido en una fuerza impulsora de grandes pasos en mi vida.**

AGRADECIMIENTO

Agradezco al Dr. Elfer Miranda Valdivia –Asesor – de la presente Tesis, por su paciencia en el desarrollo de la misma; al Maestro Elmer Rodríguez Olazo por agenciarme del material bibliográfico necesario en los momentos más urgentes del trabajo; a mi sobrino M. Cs. Idelso Lozano Malca por la elaboración de los gráficos del V y VI capítulos y; a mis maestros del Programa Doctoral por la exigencia en la temática de cada asignatura desarrollada.

RESUMEN

La economía peruana inició el siglo XXI del mismo modo que el siglo XX, con el argumento de que el capital extranjero permitirá la modernización de nuestra economía y que las inversiones en transporte y telecomunicaciones, banca y minería traerán los cambios en los destinos de la población y el bienestar nacional, como se decía en 1980. Las reformas y programas de ajuste económico hechas en el Perú – lo que se conoce como modelo neoliberal – a partir de 1990, fueron más allá del decálogo del Consenso de Washington en su versión original. Fue lo que propuso el Banco Mundial en su Informe de Desarrollo Mundial de 1987. Las principales medidas fueron: limitación de las funciones del Estado, eliminación de las restricciones al mercado, liberalización de los mercados de bienes, servicios y trabajo, privatización de las empresas públicas, desregulación de los mercados financieros y de capitales, flexibilización laboral, etc. Estas políticas de estabilización y los programas de ajuste estructural, si bien es cierto que han incidido de manera positiva en los indicadores macroeconómicos del sector real de la economía peruana (crecimiento sostenido del PBI, control de la inflación, por ejemplo), no han contribuido a disminuir los niveles de pobreza y pobreza extrema de manera sustantiva y más han profundizado la desigualdad en la distribución del ingreso.

PALABRAS CALVES: Neoliberalismo, modelo neoliberal, políticas de estabilización, programas de ajuste, indicadores macroeconómicos, distribución del ingreso, niveles de pobreza.

ABSTRACT

The Peruvian economy began the twenty-first century just as the twentieth century, arguing that foreign capital will enable the modernization of our economy and that investments in transport and telecommunications, banking and mining will bring changes in the locations of the population and national welfare, as stated in 1980. The reforms and economic adjustment programs made in Peru - what is known as neoliberal model - since 1990, went beyond the Washington Consensus Decalogue in its original language. It was therefore proposed by the World Bank in its World Development Report 1987. The main measures were: limit state functions, removal of market restrictions, liberalization of markets for goods, services and labor , privatization of public enterprises , deregulation of financial markets and capital , labor flexibility, etc. . These policies of stabilization and structural adjustment programs , although they have impacted positively on the macroeconomic indicators of real sector of the Peruvian economy (sustained GDP growth, inflation control for example), have not contributed to reduce levels of poverty and extreme poverty substantively and have deepened inequality in income distribution .

KEYWORDS: Neoliberalism, neoliberal model, political stabilization, adjustment programs, macroeconomic indicators, income distribution, poverty levels.

ÍNDICE

DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
INDICE	viii
INTRODUCCIÓN	xiii

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO

1.1 EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	
1.1.1 Planteamiento del problema	19
1.1.2 Formulación del problema	20
1.1.2.1 Sistematización del problema	20
1.1.3 Justificación de la investigación	21
1.1.4 Alcances y limitaciones	24
1.2 OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN	24
1.2.1 Objetivo general	24
1.2.2 Objetivos específicos	24
1.3 HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN	25
1.3.1 Formulación de la hipótesis (Idea científica a defender)	25
1.3.2 Relación de variables del modelo para contrastar la hipótesis	25
1.3.3 Tabla de operacionalización de las variables	26
1.3.4 Definición conceptual de variables e indicadores seleccionados para el estudio	27
1.3.5 Matriz de consistencia	39

1.4 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	40
1.4.1 Tipo de investigación	40
1.4.2 Objeto de estudio	43
1.4.3 Delimitación espacio-temporal	43
1.4.4 Unidad de análisis	43
1.4.5 Diseño de contrastación de la hipótesis	44
1.4.6 Solución teórico-práctica como aporte de la investigación	47
1.4.7 Métodos y técnicas de acopio de datos en la estrategia metodológica cuantitativa	48
1.4.8 Técnicas de proceso, análisis e interpretación de resultados	49

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES TEÓRICOS DE LA INVESTIGACIÓN	51
2.2 BASES TEÓRICAS	65
2.2.1 Modelos económicos	65
2.2.1.1 Una conceptualización necesaria	65
2.2.1.2 Extensión de los modelos económicos	69
2.2.1.3 Modelos, teoría y realidad	71
2.2.2 Escuelas del pensamiento económico y principales corrientes	73
2.2.2.1 Escuela clásica	74
2.2.2.2 Corriente keynesiana	78
2.2.2.3 Corriente monetarista	81
2.2.2.4 El neoliberalismo	82
2.2.2.4.1 El neoliberalismo como doctrina	82
2.2.2.4.2 Etapa fundacional y ortodoxia neoliberal	87
2.2.2.4.3 Programa neoliberal conservador: El Consenso de Washington y las instituciones de Bretton Woods	90
2.2.2.4.4 El AGGIORNAMENTO neoliberal y abandono de la ortodoxia a partir de 1990	94
2.2.2.4.5 Implementación del modelo neoliberal en el mundo y en América Latina	97
2.2.3 Intervencionismo versus liberalismo	101
2.2.3.1 Teorías intervencionistas versus teorías liberales	101

2.2.3.2 Modelos de desarrollo implementados en América Latina: una perspectiva histórica	106
2.2.3.3 Modelos de desarrollo implementados en el Perú en el período de estudio	112
2.2.4 El pensamiento crítico latinoamericano	113
2.2.4.1 A manera de introducción	113
2.2.4.2 Cómo entender el término “globalización”: ¿Objeto de estudio o discurso?	116
2.2.4.3 Origen del término “globalización” como hecho o fenómeno económico	118
2.2.4.4 Nuestra posición	119
2.2.5 Distribución del ingreso y el coeficiente de Gini	120
2.2.5.1 Notas sobre las teorías de la distribución del ingreso	120
2.2.5.2 Notas introductorias sobre la distribución del ingreso en el Perú	123
2.2.5.3 Cómo se mide la distribución del ingreso: El coeficiente de Gini	126
2.2.6 Teorías y enfoques sobre los niveles de pobreza	128
2.2.6.1 Concepciones sobre la pobreza	128
2.2.6.2 Algunas cifras estadísticas	135
2.2.6.3 Midiendo la pobreza	138
2.2.6.4 Métodos de medición de la pobreza	142

CAPÍTULO III. POLÍTICAS DE ESTABILIZACIÓN ECONÓMICA IMPLEMENTADAS EN LA ECONOMÍA PERUANA 1990 - 2010

3.1 POLÍTICA MONETARIA	144
3.1.1 Diseño de la política monetaria	146
3.1.2 Política de estabilización monetaria	149
3.1.3 Política monetaria para el año 2002	152
3.2 POLÍTICA FISCAL	155
3.2.1 Reglas fiscales y medidas de control	155
3.2.2 Política de estabilización fiscal y tributaria implementada en el Perú	157

CAPÍTULO IV. PROGRAMAS DE REAJUSTE MACROECONÓMICO IMPLEMENTADAS EN LA ECONOMÍA PERUANA 1990 - 2010

4.1 REFORMAS ESTRUCTURALES: UNA APROXIMACIÓN PARA SU INTERPRETACIÓN	159
4.2 SIGNIFICADO DE LA REFORMA ESTRUCTURAL DE LOS AÑOS 90	162
4.3 PROGRAMAS DE REAJUSTE MACROECONÓMICO IMPLEMENTADOS EN LA ECONOMÍA PERUANA	166
4.3.1 Liberalización comercial	166
4.3.2 Apertura del mercado de capitales	170
4.3.3 Liberalización financiera	171
4.3.4 Reformas fiscal y tributaria	173
4.3.5 Inversión y privatización	175
4.3.6 Reforma laboral (flexibilización del mercado de trabajo)	178
4.3.7 Promoción de exportaciones	180
4.3.8 Reforma del sistema de pensiones	181
4.3.9 Las reformas sociales	182
4.3.10 Regulación de servicios públicos	187

CAPÍTULO V.: ANÁLISIS DE LOS INDICADORES MACROECONÓMICOS DEL SECTOR REAL DE LA ECONOMÍA PERUANA 1985 – 2010

5.1 SON CONFIABLES LAS CIFRAS DEL PBI?	195
5.2 EL PROGRAMA HETERODOXO DE ALÁN GARCÍA	196
5.3 EL PROGRAMA DE AJUSTE O “FUJISOCK” DE ALBERTO FUJIMORI	201
5.4 LOS PERÍODOS DE GOBIERNOS SUBSIGUIENTES: ALEJANDRO TOLEDO Y SEGUNDO GOBIERNO DE GARCÍA	202
5.5 INDICADORES MACROECONÓMICOS:	203
5.5.1 PBI per-cápita	203
5.5.2 Inflación y tipo de cambio	208
5.5.3 Reservas Internacionales Netas (RIN)	214

5.5.4 Déficit Fiscal (DEF) y presión tributaria	219
5.5.5 Balanza comercial	224
5.5.6 Ahorro-Inversión	235

**CAPÍTULO VI. INFLUENCIA (EVIDENCIAS) DEL MODELO NEOLIBERAL EN LA
DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y EN LOS NIVELES DE POBREZA EN EL PERÚ
1985 -2010**

6.1 EL MODELO NEOLIBERAL: CRECIMIENTO SIN DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO	237
6.2 DESIGUALDAD EN LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO	239
6.3 NIVELES DE POBREZA COMO MANIFESTACIÓN DEL MODELO NEOLIBERAL	242
6.3.1 Niveles de pobreza	242
6.3.2 Persistencia de la desigualdad	246
6.3.3 La pobreza multidimensional agrava la situación de la población peruana	249
CONCLUSIONES	250
RECOMENDACIONES	254
BIBLIOGRAFÍA	255
APÉNDICES	260

INTRODUCCIÓN

Hace muchas décadas que, la noción del neoliberalismo es utilizada para designar de manera crítica las estrategias económico-sociales dominantes en la casi todos los países del mundo. Los autores de dichas estrategias regularmente desestiman su adscripción neoliberal. Y ello es posible porque el propio concepto de neoliberalismo adopta sentidos diversos e imprecisos convirtiéndolos en difusos. El concepto de neoliberalismo debe ser abordado no sólo desde la teoría económica, sino con abordajes interdisciplinarios, además de los económicos, los políticos, sociales y culturales.

El concepto, requiere dar cuenta de hechos históricos como: un conjunto de procesos y estrategias complejos, irreductibles en el ámbito económico; que desde inicios de la década de los 80 alcanzaron una propagación notable en el mundo, los mismos que fueron y están evolucionando. En la economía peruana el modelo neoliberal fue implementado a mediados de 1990, con las políticas de estabilización económicas y los programas de reajuste estructural.

Las políticas neoliberales actualmente dominantes en el mundo, se apoyan en una concepción según la cual “...todo lo relacionado con la vida humana y con las actividades humanas: el trabajo, la salud, la educación, la cultura, la investigación científica, la creación artística, el derecho, etc., está determinada por el cálculo económico costo-beneficio (cálculo de la rentabilidad) y no por el objetivo del bienestar y la progresiva realización del ser humano en una sociedad justa y solidaria. No será el hombre, sino el dinero, la medida de todas las cosas” (Tieltelbaum en Méndez edit. 2000,10).

Por otro lado, las teorías económicas que bloquean el derecho al desarrollo sostienen que, para reanimar la economía, impulsar el crecimiento económico y combatir el desempleo se tiene que reducir los costos salariales en las empresas, aumentar los impuestos al consumo, dismantelar la seguridad social, reducir el tamaño del Estado, reemplazar el Estado del bienestar, reducir los gastos sociales, etc.; estos son los principios del modelo neoliberal adoptados en el Consenso de Washington.

Sin embargo, los resultados de la aplicación de estas recetas, muestran que existen altas tasas de desempleo que perduran (incluso en los países industrializados), el cierre de un gran número de empresas, existe capacidad industrial instalada ociosa, la exclusión social se ensancha, acentuando desigualdades económicas y sociales y los niveles de pobreza.

Hace 77 años J. Maynard Keynes planteó la necesidad de la intervención del Estado (Estado activo) –en contra de las recetas de la ortodoxia liberal- para promover las inversiones productivas, estimular el gasto social, alentar la propensión al consumo recurriendo a una más equitativa distribución de la riqueza, como las formas más apropiadas de asegurar un desarrollo sostenido de la economía con pleno empleo y bienestar general. Todas estas ideas fundamentadas por Keynes y una economía favorable de ese entonces, constituyeron las bases al Estado del bienestar.

Sin embargo, los economistas ortodoxos encabezados por Hayek (desde la reunión de Monte Pelerin) continúan imperturbables, recurriendo a las teorías del equilibrio general de la oferta y la demanda de Say y D. Ricardo (cualquiera sea la magnitud de la oferta, ésta crea su propia demanda) aunque las evidencias la desmienten en el día a día.

Pero desde hace algún tiempo el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) para Latinoamérica y los ideólogos de turno del neoliberalismo “muestran preocupaciones” sociales y ecológicas, enarbolando la consigna hasta cierto punto irresistible: la lucha contra la pobreza y de modo más aproximado la “lucha contra la pobreza extrema”.

La evidencia es que, el aumento de la pobreza a pesar del crecimiento económico no es el resultado del disfuncionamiento coyuntural, sino las consecuencias estructurales de un sistema (modelo económico) que engendra, genera y desarrolla las desigualdades sociales. Entonces, la “lucha contra la pobreza”, así como está planteada, pretende reemplazar a la lucha contra las desigualdades sociales y ocultar la injusta redistribución de la riqueza y las causas estructurales de dichas desigualdades.

Estas son algunas de las razones por las cuales se seleccionó el objeto de estudio que está sustentado en la siguiente interrogante que constituye el problema central de la investigación: ¿Cómo las políticas de estabilización económica y los programas de reajuste estructural, han incidido en los indicadores macroeconómicos del sector real de la economía peruana; en la distribución del ingreso y en los niveles de pobreza de la población del país en el período 1985-2010?

El problema central ha sido sistematizado en interrogantes (para el período de estudio) que constituyen la base para la formulación de los objetivos de la investigación y son las siguientes: ¿Cuáles son las políticas de estabilización económica implementados en la economía peruana?; ¿Cuáles y cómo son los programas de reajuste estructural implementados en la economía peruana?; ¿Cómo han influenciado la implementación de las políticas de estabilización económica y los programas de reajuste estructural en los indicadores macroeconómicos del sector real de la economía peruana?; y, ¿Cómo ha sido la distribución del ingreso y cómo se manifestaron los niveles de pobreza de la población peruana en el período 1985 – 2010?.

El objetivo general de la investigación ha sido estructurado bajo los siguientes términos: Analizar la incidencia de las políticas de estabilización económica y de los programas de reajuste estructural en los indicadores macroeconómicos del sector real de la economía peruana en el período 1985 - 2010; con el propósito de establecer su relación con la distribución del ingreso y los niveles de pobreza de la población peruana. Del objetivo general se desprenden los objetivos específicos en concordancia con la sistematización del problema.

La hipótesis ha sido estructurada con la siguiente afirmación: “Las políticas de estabilización económica y los programas de reajuste estructural implementados por los gobiernos del Perú en el periodo de estudio; han incidido positivamente en los indicadores macroeconómicos del sector real de la economía peruana; haciendo más injusta la distribución del ingreso e incidiendo de manera limitada en la reducción de los niveles de pobreza de la población peruana”.

La estructura de la tesis consta de seis capítulos cuyo contenido han sido desarrollados y fundamentados a lo largo del texto y contenido del trabajo.

El primer capítulo muestra el planteamiento metodológico constituido por el problema de investigación, los objetivos, la hipótesis y la metodología de la investigación.

Por su lado, el capítulo segundo desarrolla el marco teórico cuya estructura clásica está conformada por los antecedentes teóricos de la investigación, las bases teóricas y el glosario de términos básicos. En los antecedentes teóricos de la investigación se han comentado trabajos de tesis doctorales, tesis de maestría que han servido como marco metodológico y conceptual y algunas publicaciones relacionadas con la naturaleza del objeto de estudio. En las bases teóricas se han desarrollado concepciones relacionadas con los modelos económicos, las escuelas y corrientes del pensamiento económico (clásica, keynesiana, monetarista y el pensamiento neoliberal) que constituyen la fundamentación teórica para la contrastación de la hipótesis; las teorías sobre la distribución del ingreso, el coeficiente de Gini y las teorías y enfoques sobre los niveles de pobreza. El glosario de términos ha sido desarrollado en la operacionalización conceptual de la hipótesis.

Posteriormente, el tercer capítulo encara las políticas de estabilización económica implementadas en la economía peruana 1990 – 2010 divididas en política monetaria y política fiscal.

El cuarto capítulo está dedicado a los programas de ajuste macroeconómico implementados en la economía peruana 1990 – 2010; se han descrito 10 programas de ajuste: Liberalización comercial, apertura del mercado de capitales, liberalización financiera, reformas fiscal y tributaria, inversión y privatización, reforma laboral, promoción de exportaciones, reforma del sistema de pensiones, las reformas sociales y finalmente regulación de servicios públicos.

El quinto capítulo analiza los indicadores macroeconómicos del sector real de la economía peruana considerados en la operacionalización de variables para el período 1985 – 2010: el PBI, PBI per cápita, inflación y tipo de cambio, reservas internacionales netas (RIN), déficit fiscal (DEF) y presión tributaria, balanza comercial y la relación ahorro-inversión.

Por último, el capítulo seis presenta las evidencias del modelo neoliberal en la distribución del ingreso y en los niveles de pobreza en el Perú 1985 -2010: desigualdades en la distribución del ingreso a nivel nacional y regional medido a través del coeficiente de Gini (Gini oficial y Gini corregido); niveles de pobreza como manifestación del modelo neoliberal (pobreza monetaria y una introducción al análisis de la pobreza multidimensional).

Las conclusiones han sido elaboradas en concordancia con los objetivos de la investigación, con lo cual se contrasta la hipótesis de manera afirmativa, por lo que se acepta conforme está construida.

El trabajo está sustentado en los cuadros que se presentan en el apéndice; han sido elaborados recurriendo a diferentes fuentes como: el INEI, BCRP, MEF, documentos y publicaciones de instituciones relacionadas con actividades investigativas como la PUCP, Universidad del Pacífico, Cuánto y a trabajos de diferentes investigadores nacionales y extranjeros.

El autor

**“Loco es quien espera
resultados diferentes,
pero sigue haciendo lo mismo”**

- ALBERT EINSTEIN -

“MODELO ECONÓMICO NEOLIBERAL EN LA ECONOMÍA PERUANA 1985 – 2010: UNA APROXIMACIÓN CRÍTICA”

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO

1.1 EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1.1 Planteamiento del problema

Al finalizar la década de los 80, la economía peruana se encontraba en una profunda crisis recesiva y moral; donde el proceso hiperinflacionario (acompañado de un crecimiento negativo en el PBI en los últimos tres años 1988, 1989 y 1990) del quinquenio 1985 -1990, el terrorismo, el desempleo y la desconfianza, fue el resultado de una política heterodoxa implementada por el gobierno aprista; se habían convertido en los problemas más graves que afectaba a la población peruana.

En este contexto, a mediados de 1990 con la ascensión al poder del Ing. Alberto Fujimori, se diseñaron e implementaron en el país, un paquete de políticas de estabilización económica complementadas por un programa de reajuste macroeconómico de corto y mediano plazo; estas “reformas estructurales” han cambiado de alguna manera las relaciones básicas de los indicadores macroeconómicos de la economía real de nuestro país, al entregar a los mecanismos de libre mercado el funcionamiento económico y la dinámica del proceso económico del país.

En el paquete de reformas consideradas, el **tema laboral** tuvo como eje central, adecuar la legislación laboral al establecimiento de una economía de mercado, en el cual el volumen y el precio real de la fuerza laboral deberían ajustarse en el mercado de trabajo, mediante el equilibrio de la oferta y la demanda de trabajo. Sin embargo, otros procesos económicos, como la **apertura comercial** y la **privatización de las empresas públicas** han caracterizado al modelo neoliberal implementado en la economía peruana a partir de los años 90.

Luego de una década de la implementación de la **reforma neoliberal (aggiornamento neoliberal y abandono de la ortodoxia neoliberal)** y continuada de por el gobierno de Alejandro Toledo, por el gobierno aprista y actualmente por el gobierno de Ollanta Humala; intentamos hacer un análisis desde una aproximación crítica, sobre los resultados del modelo neoliberal implementado; sus implicancias

en los indicadores macroeconómicas del sector real de la economía peruana y su asociación con los indicadores macro sociales del país. Adelantamos que el impacto negativo sobre los niveles de empleo y la pobreza, han sido los elementos centrales de las críticas que ha recibido el modelo neoliberal en referencia.

El período histórico seleccionado para el análisis, está comprendido en los últimos 25 años (1985 – 2010). En dicho periodo podremos hacer un análisis desde una aproximación crítica- comparativa, de los resultados de la política económica implementada durante el primer gobierno de Alán García, primer y segundo gobierno de Alberto Fujimori Fujimori, el gobierno de Alejandro Toledo y el segundo gobierno de Alán García Pérez.

1.1.2 Formulación del problema

¿Cómo las políticas de estabilización económica y los programas de reajuste estructural, han incidido en los indicadores macroeconómicos del sector real de la economía peruana; en la distribución del ingreso y en los niveles de pobreza de la población del país en el período 1985-2010?

1.1.2.1 Sistematización del problema:

- 1. ¿Cuáles son las políticas de estabilización económica implementadas en la economía peruana en el período de estudio seleccionado?*
- 2. ¿Cuáles y cómo son los programas de reajuste estructural implementadas en la economía peruana durante el período de estudio seleccionado?*
- 3. ¿Cómo han influenciado la implementación de las políticas de estabilización económica y los programas de reajuste estructural en los indicadores macroeconómicos del sector real de la economía peruana en el período de estudio seleccionado?*
- 4. ¿Cómo ha sido la distribución del ingreso y cómo se manifestaron los niveles de pobreza de la población peruana en el período 1985 – 2010?*

1.1.3 Justificación de la investigación

Las políticas de estabilización económicas y los programas de reajuste estructural adoptadas en el modelo neoliberal implementado por los diferentes gobiernos en la economía peruana, han tenido resultados positivos en los indicadores macroeconómicos del sector real de la economía peruana; pero han contribuido a incrementar la asimetría en la distribución del ingreso y ha significado un fracaso en la solución del problema de la pobreza en el país.

En la actualidad no existe en el país, trabajos con una orientación epistemológica y crítica referidos al impacto del modelo neoliberal implementado en la economía peruana en el período de estudio seleccionado. Las publicaciones hechas tienen una orientación positivista; sus autores se han preocupado por presentar cifras macroeconómicas cuantificadas estadísticamente y en casi todos ellos se han utilizado como fuente a organismos e instituciones públicas cuyas cifras resultan la mayoría de las veces sesgadas.

Las publicaciones que a la fecha hemos podido revisar hacen una reseña de la evolución histórica sobre el comportamiento de las variables macroeconómicas de la economía peruana en distintos periodos de estudio; por ejemplo: Carlos Parodi Trece: “Perú 1960 – 2000: Políticas económicas y sociales en entornos cambiantes” (UP, Lima, 2004); Félix Jiménez (Compilador): “Ensayos sobre economía peruana” (URP, 2000); Enrique Vásquez Huamán: “Impacto de la inversión social en el Perú” (UP, Lima, 2000); John Shehan: “La economía peruana desde 1950: Buscando una sociedad mejor” (IEP, Lima, 2001); Gustavo Yamada Fukusaky y otros: “Caminos entrelazados: La realidad del empleo urbano en el Perú” (UP, Lima 1996).

La tarea investigativa se enmarca en una orientación epistemológica crítica sobre las teorías existentes del pensamiento sistémico neoliberal y su relación con el desarrollo económico de las naciones. Nuestra investigación tiene transcendencia teórica y práctica (empírica).

Trascendencia teórica, porque nos permitió analizar desde una aproximación crítica los fundamentos de los paradigmas neoliberales; las inferencias de sus resultados tienen relación directa con altos costos sociales para la sociedad en general y para la población más excluida en particular. Comprobamos que el modelo neoliberal es aplicado indistinta e indiscriminadamente tanto en las economías de los países altamente industrializados como en los demás países a partir de supuestos teóricos, abstractos y a-

científicos; y, tiene **trascendencia práctica**, porque nos permitió analizar el comportamiento de las variables seleccionadas en una realidad concreta: el país.

Todo proceso de investigación en el campo de las ciencias económicas nos permite confrontar los procesos fundamentales de transformación social. Es nuestro privilegio, recoger algunas experiencias relacionadas con las ventajas y desventajas que ofrece el desarrollo contemporáneo. Es también nuestra responsabilidad, como aspirantes a investigadores y/o investigadores propiamente tales, el saber interpretar esta transformación y derivar datos adecuados y entenderla para ayudar a construir el futuro.

La combinación de lo vivencial en estos procesos de cambio radical, constituye la esencia del problema que tenemos entre manos. En el fondo, es un problema ontológico y de concepciones generales y de utilización de la ciencia de lo que no podemos exonerarnos. Porque, nuestra existencia nos permite hacerlo no sólo como hombres, sino como profesionales preparados para el estudio y la crítica de la sociedad y el mundo.

Nuestras herramientas especiales de trabajo son mayormente, los marcos de referencia y las técnicas con las que sucesivas generaciones de científicos e investigadores han intentado analizar, explicar e interpretar los hechos o fenómenos económicos y sociales contenidos en una realidad determinada. Pero, bien sabemos que estas herramientas de trabajo no tienen vida propia, sino que toman el sentido que les demos con sus respectivos efectos en variados campos de la vida y del conocimiento.

1.1.4 Alcances y limitaciones

Los alcances de la investigación tienen trascendencia nacional –tanto a nivel teórico como práctico -. La trascendencia teórica se sustenta en el análisis crítico de los paradigmas neoliberales y en la aplicación indiscriminada del modelo a partir de supuestos teóricos, abstractos y a-científicos; y, la trascendencia práctica está sustentada en la aproximación crítica de los resultados de la implementación del modelo neoliberal en los indicadores macroeconómicos del sector real de la economía peruana en el período de estudio seleccionado (1985-2010).

Las limitaciones de la investigación están relacionadas con la heterogénea información estadística disponible en los diferentes organismos o instituciones oficiales; en el proceso de abstracción de un tema tan amplio pero sugerente, para presentar el modelo en concordancia con la definición del mismo: como una representación simplificada de la realidad que tiene validez en el tiempo y en el espacio.

Para fines del presente estudio, señalamos algunas características que a nuestro juicio son las más pertinentes:

1. El esfuerzo de la investigación está dirigida a comprender la situación histórica y social del modelo económico neoliberal y su reacomodo a la expansión capitalista moderna.
2. Este trabajo implicó tomar en consideración estudios preliminares – muchos a nivel de sondeo descriptivo – sobre la manera de vincular la comprensión histórico-social de los indicadores macroeconómicos del sector real de la economía peruana para relacionarlos con los indicadores sociales de la población peruana, concretamente con la distribución del ingreso y los niveles de pobreza (en el periodo seleccionado).
3. Los estudios preliminares han sido desarrollados en períodos cortos y de manera aislada. De lo que se trata entonces - con la presente investigación - es integrar los resultados puestos de manifiesto en los indicadores macroeconómicos en los últimos 25 años (1985 – 2010), desde una aproximación crítica.

Y; para evitar discusiones innecesarias, conviene establecer desde el principio las bases gnoseológicas y epistemológicas que justifican la investigación, las mismas que han sido resumidas bajo los siguientes términos:

1. El problema de la relación entre el pensar y el ser de una realidad objetiva y objetivable, se resuelve por la observación de los resultados puestos de manifiesto en los indicadores macroeconómicos del sector real de la economía peruana (lo material) - que es externo a nosotros e

independiente de nuestra conciencia -; y lo material incluye no sólo lo constatable de la realidad, sino también las condiciones fundamentales primarias de la existencia humana.

2. El problema de la formación y reducción del conocimiento (simplificación a través de un proceso de abstracción), no se resuelve diferenciando los fenómenos de las cosas –en sí -, sino planteando la diferencia entre lo que es conocido y lo que todavía no se conoce (método científico). Todo conocimiento es inacabado, variable y perfectible y queda sujeto, por lo mismo al razonamiento dialéctico; para reducir nuestra ignorancia y hacerlo más completo y lo más aproximado posible.

3. El problema de la relación entre forma y contenido se resuelve planteando la posibilidad de superar su indiferencia por la práctica y no sólo por el comportamiento intuitivo o contemplativo del sujeto; toda cosa se da como un complejo inseparable de forma y contenido, de allí que, en el proceso de investigación la teoría no puede separarse de la práctica, ni el sujeto del objeto de estudio.

1.2 OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN

1.2.1 *Objetivo general*

Analizar la incidencia de las políticas de estabilización económica y de los programas de reajuste estructural en los indicadores macroeconómicos del sector real de la economía peruana en el período 1985 - 2010; con el propósito de establecer su relación con la distribución del ingreso y los niveles de pobreza de la población peruana.

1.2.2 *Objetivos específicos*

- a. Describir y analizar las políticas de estabilización económica implementadas en la economía, peruana en el período de 1985 -2010
- b. Determinar y analizar los programas de reajuste estructural implementados en la economía peruana en el período de 1985 – 2010.
- c. Establecer la incidencia de las políticas de estabilización económica y los programas de reajuste estructural en los indicadores macroeconómicos del sector real de la economía peruana en el período de estudio seleccionado.

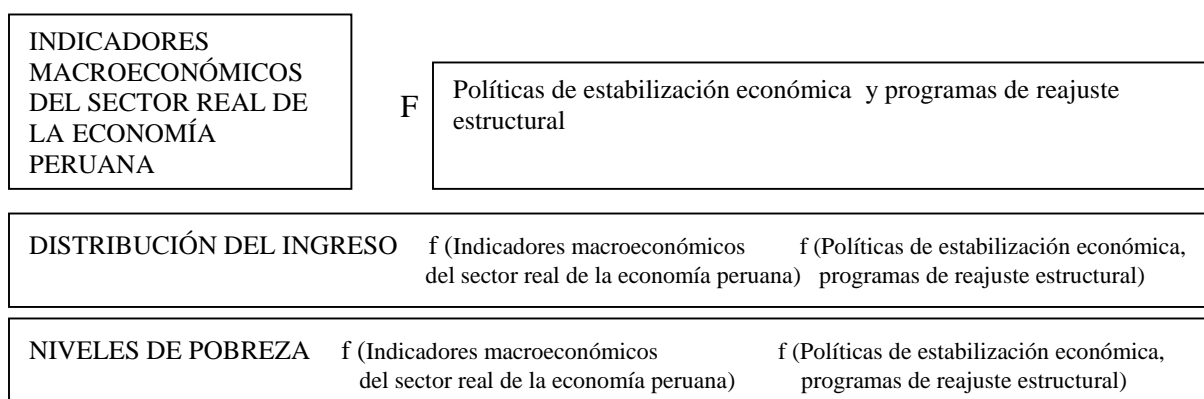
- d) Analizar la distribución del ingreso y los niveles de pobreza de la población peruana en el período 1985 – 2010 como resultado de las políticas económicas y programas de reajuste implementados.
- e) Sistematizar los resultados del modelo neoliberal implementado en la economía peruana desde una perspectiva histórica.

1.3 HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN

1.3.1 Formulación de la hipótesis (Idea científica a defender)

“Las políticas de estabilización económica y los programas de ajuste estructural implementadas por los gobiernos del Perú en el periodo de estudio; han incidido positivamente en los indicadores macroeconómicos del sector real de la economía peruana; haciendo más injusta la distribución del ingreso e incidiendo de manera limitada en la reducción de los niveles de pobreza de la población peruana”.

1.3.2 Relación de variables del modelo para contrastar la hipótesis



Variable Y₁: Indicadores macroeconómicos del sector real de la economía peruana

Variable Y₂: Distribución del ingreso en la población peruana

Variable Y₃: Niveles de pobreza en la población peruana

Variable X₁: Políticas de estabilización económica

Variable X₂: Programas de reajuste estructural

1.3.3 Tabla de operacionalización de las variables

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍNDICES
Indicadores Macroeconómicos	Indicadores Macroeconómicos del sector real de la economía peruana	<ul style="list-style-type: none"> ✓ PBI ✓ PBI per cápita ✓ Inflación ✓ Tipo de cambio ✓ Ingreso Nacional ✓ Inversión-Ahorro ✓ Balanza comercial (X – M) ✓ RIN ✓ DEF 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Tasa de crecimiento ✓ Nuevos soles constantes y % ✓ Tasa de inflación ✓ Nuevos soles /dólar ✓ Diferenciado por coef. Gini ✓ Porcentaje del PBI ✓ Porcentaje del PBI ✓ Porcentaje del PBI y \$. ✓ Porcentaje del PBI
Políticas de Estabilización Económica	Política Monetaria	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Diseño de la política monetaria ✓ Política de estabilización monetaria 	
	Política Fiscal	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Reglas fiscales ✓ Política de estabilización fiscal ✓ Política fiscal para controlar la inflación 	
Programas de Ajuste Macroeconómico	Programas de ajuste	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Liberalización comercial ✓ Apertura de mercado de capitales ✓ Liberalización financiera ✓ Reforma fiscal y tributaria ✓ Inversión y privatización ✓ Reforma laboral ✓ Promoción de las exportaciones ✓ Reforma del sistema de pensiones ✓ Reforma sociales 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Proceso y resultados ✓ Proceso y resultados ✓ Proceso y resultados ✓ Proceso y resultados ✓ Proyectos y ventas de bs.públicos ✓ Proceso y resultados ✓ Paquetes y programas ✓ Proceso y resultados ✓ Proceso y resultados
Pobreza	Niveles de pobreza	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Extrema pobreza ✓ Pobreza ✓ No pobres 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Fundamentación teórica: cuantitativa y cualitativa
Ingreso Nacional	Asimetría en la distribución del ingreso	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Niveles de ingreso 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Asimetría en la distribución del ingreso corroborado por el coeficiente de Gini

1.3.4 Conceptualización de variables e indicadores seleccionados

Definición nominal: Definición conceptual de la variable teórica.

Definición real: Especificación de dimensiones o aspectos componentes a los que alude el contenido del concepto.

Definición operacional [selección de indicadores]: Los indicadores son los referentes empíricos de los atributos latentes que no son observables de modo directo. La relación entre indicadores y el concepto es de probabilidad y no de certeza (por este motivo las mediciones son siempre indirectas)

Construcción de índices: El término índice refiere a cualquier medida resumen en tanto indicador total de una variable compleja. Para integrar varios indicadores en un índice, estos deben tener entre sí “dependencia teórica”. La construcción de medidas resumen se justifica por la complejidad conceptual de algunos constructos y por la inestabilidad de las respuestas aisladas producidas por cada indicador (al combinarse los valores de varias dimensiones se neutralizan los defectos de las mediciones aisladas).

A) Modelo económico neoliberal: El Neoliberalismo es un sistema económico con propuestas basadas en las ideas del liberalismo: el libre comercio, la importancia del ciudadano y la reducción al mínimo toda participación del papel económico del Estado; favoreciendo la concentración de la riqueza en grupos elitistas como empresarios y generando la desigualdad en los niveles sociales y económicos de la población.

“Los límites del modelo económico neoliberal para el sostenimiento del crecimiento a largo plazo se encuentran: (a) en el patrón de acumulación de capital y la estructura productiva configurada en la década de los 90; (b) en la inoperancia de la política macroeconómica para estimular el crecimiento y combatir la recesión; y, (c) en la incapacidad del modelo de superar la situación social prevaleciente en la década de los ochenta. El crecimiento no fue resultado de las políticas económicas adoptadas por el régimen fujimorista y éstas, tal como se concibieron y aplicaron, son ineficaces para combatir la recesión actual. Por otro lado, el balance de sus costos sociales (en el empleo, los ingresos, la seguridad social, la pobreza y los gastos sociales), revela que las bases sociales de este modelo son precarias” (Jiménez marzo 2000, disponible en <http://www.pucp.edu.pe/economia/pdf/DDD184.pdf>).

a) Indicadores macroeconómicos del sector real de la economía peruana: Son los agregados macroeconómicos que se utilizan para medir las diferentes operaciones o flujos que tienen lugar en una economía considerada en forma nacional o global y que generalmente son elaboradas y

presentadas por los organismos oficiales (INEI, BCRP, MEF, etc.) e instituciones privadas de la economía nacional. Los indicadores macroeconómicos del sector real de la economía peruana considerados para el presente estudio son:

i) **Producto Bruto Interno (PBI) (Gross Domestic Product):** Se define como el valor agregado que recoge la corriente de bienes y servicios finales que se producen internamente en la economía de un país durante un período determinado (generalmente un año en las Cuentas Nacionales del país) y valorado en unidades monetarias. Es la variable más utilizada en el análisis económico: “medida agregada de la producción de una economía y refleja el flujo de bienes y servicios producidos en el territorio de un país en un período determinado de tiempo” (BCRP 1995: 158). Existen tres procedimientos o vías para calcular el PBI: Método de la Producción (vía la oferta), método del Gasto (vía la demanda) y método del ingreso (vía la renta). Para el estudio se ha considerado el **método del gasto**, cuyos elementos de la estructura del modelo estadístico es el siguiente.

Se calcula sumando las demandas finales de todos los agentes económicos que tienen lugar en la economía. Para ello dividimos las compras de la economía en cuatro categorías de gasto: Gasto Privado de Consumo Final (C), Gasto del Consumo de Gobierno o Consumo Público (G), la Formación Bruta de Capital (FBK) o Inversión (I) y Exportaciones (X).

Para calcular el PBI interesa medir la parte de estos componentes que corresponden a la producción interna de la economía, por lo tanto, para el cálculo numérico de este agregado económico se debe deducir la parte que corresponde a los bienes y servicios importados; resultando la siguiente ecuación:

$$PBI_{pm} = C + FBK + G + X - M$$

Consumo Privado (C): Compra de bienes y servicios por parte de las familias.

Gasto de Gobierno o Gasto Público (G): Compra de bienes y servicios por parte del sector público.

Inversión (I) o Formación Bruta de Capital (FBK): Gasto realizado por las **empresas** en bienes que incrementan los medios de producción de la economía; nos estamos refiriendo a la compra de maquinaria, equipo y nuevas construcciones, por ejemplo.

Exportaciones (X): Suministro de bienes y servicios por parte de los residentes en el país, hacia los residentes en el resto del mundo.

Importaciones (M): Suministro de bienes y servicios por parte de no residentes, hacia residentes del país.

ii) Producto Bruto Interno Per Cápita: (Gross Domestic Product Per Capita): Relación entre el producto bruto interno (PBI.) y la población de un país en un año determinado. Generalmente se asocia con el grado de desarrollo relativo de un país. Por ejemplo, el Banco Mundial clasifica a los países de acuerdo al nivel de PBI per cápita. (Ibidem.).

$$PB \text{ I}_{\text{per cápita}} = \text{PBI} / N^{\circ} \text{ habitantes}$$

iii) Inflación: Aumento persistente y generalizado de los precios con la consecuente pérdida del valor adquisitivo de la moneda. “Inflación” quizá sea el término económico más utilizado en las últimas décadas y aún en nuestros días. Empresarios y microempresarios, políticos, trabajadores, amas de casa, estudiantes y la sociedad en general lo incluyen en sus comentarios económicos y evalúan los resultados de la política económica de los gobiernos por las cifras mensuales o anualizadas que alcance la inflación en cada país. Incluso en los períodos electorales el control de la inflación ha sido tomado como “caballito de batalla” o “bandera” en los planes de gobierno de los partidos políticos.

En términos muy generales y sencillos, la “inflación” es un fenómeno macroeconómico interdependiente con todos los mecanismos de la economía caracterizada por un **alza general del nivel de precios** que se refleja en la depreciación de la moneda (pérdida del poder de compra de la moneda) o la pérdida de la capacidad adquisitiva de las familias.

Pero lo cierto es que el alza generalizada de precios es la manifestación final que caracteriza al proceso inflacionario; es decir que existe inflación por costes, inflación por demanda, inflación por oferta.

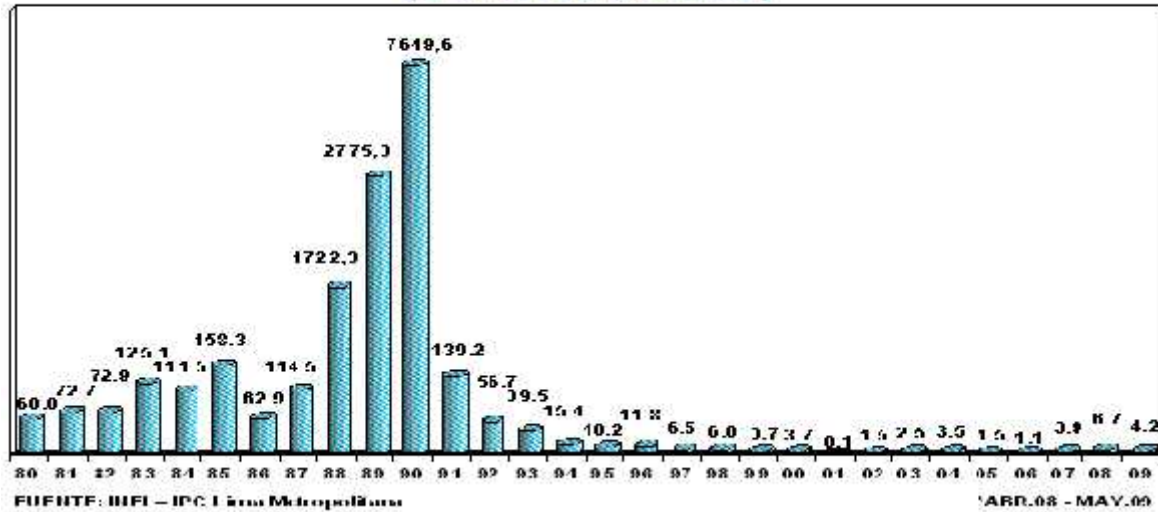
La inflación por costes se caracteriza por el alza de los costes de los factores de la producción en general (insumos, materias primas, mano de obra costo del capital, impuestos, etc.), ello hace que los costos del producto final se vean incrementado; entonces, el empresario transfiere ese coste adicional a los precios del mercado de los bienes y servicios y que es asumido por los consumidores. La inflación por demanda se produce cuando existe muchos consumidores en el mercado y pocos productos, ello empuja los precios hacia arriba generando un proceso inflacionario. La inflación por oferta se produce cuando existen pocos productos en el mercado y muchos compradores que desean adquirir ese producto.

La inflación –entonces- se materializa en el aumento constante del nivel general de los precios; esto es, de los precios que los productores cobran a los comerciantes o vendedores o los precios que éstos cobran a los consumidores finalmente. De Acuerdo a los canales de comercialización en el mecanismo de transacciones de bienes y servicios se presenta una variedad de tipos de precios, por ejemplo: Precios del productor, precios al por mayor, precios al por menor o precios al consumidor, precios de intercambio, entre otros. Pero, no obstante que el movimiento o evolución histórica de estos precios es semejante en su tendencia: “Los precios al consumidor son los más utilizados como indicador de la inflación por su impacto directo en el consumo inmediato de toda la población” (Murillo 1982: 7).

La percepción del consumidor, influido por la “parcialidad” de sus cálculos lo conduce a opiniones no respaldadas de la evolución inflacionaria. De modo que instituciones como el INEI han elaborado metodologías para medir la inflación en base a criterios técnicos y tomando como base la “canasta básica” de una familia representativa, esta ratio resultante se denomina: Índice de Precios al Consumidor (IPC).

La evolución histórica del proceso inflacionario en el Perú ha sido muy asimétrica, veamos el siguiente gráfico:

EVOLUCIÓN DE LA INFLACIÓN: 1980-2009 (Variación % Anual)



Observamos en el gráfico que antecede, períodos muy diferenciados de lo que ha sido el proceso inflacionario en el país. El segundo gobierno del Arquitecto Fernando Belaunde Terry (1980 – 1985) se caracterizó por una “inflación solapada”, es decir que la subida de los precios se manifestaba diariamente resultando un alto índice acumulado ya sea mensualmente o anualmente, tal es así que en 1985 ya superábamos las tres cifras. El primer gobierno del Dr. Alán García Pérez (1985 – 1990) se caracterizó por una profunda crisis económica especialmente los tres últimos años de su gobierno en los cuales vivimos una hiperinflación desenfrenada que superó las cuatro cifras, tal es así que en 1990 alcanzamos la cifra record en el mundo de 7,648.5 %; si a este análisis acompañamos las cifras del PBI: -10.5 % en 1988, -15.7 en 1989 y - 5.5 % en 1990 (ver cuadros 01 y 02 del apéndice) llegamos a la triste conclusión que en esos tres años vivimos la peor etapa de **estanflación económica**; se calcula que en todo el quinquenio del gobierno aprista la inflación acumulada ascendió a 2'300,000 %.

La tasa de inflación se puede calcular para periodos cortos y para periodos largos (inflación acumulada).

Por ejemplo, la fórmula que se utiliza para calcular la **inflación mensual** a partir de números índices está determinada por la siguiente relación:

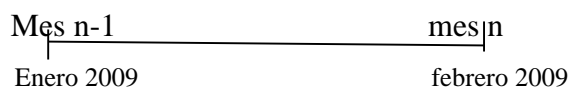
$$Var. \% mensual = \left[\frac{IPC_n - IPC_{n-1}}{IPC_{n-1}} \right] 100; \text{ lo cual es lo mismo que:}$$

$$Var. \% mensual = \left[\frac{IPC_n}{IPC_{n-1}} - 1 \right] 100$$

Donde:

IPC_n = Índice de precios al consumidor del mes en estudio (n)

IPC_{n-1} = Índice de precios al consumidor del mes anterior al mes en estudio (n-1)



Para el cálculo de la inflación acumulada a partir de los números índices necesitamos relacionar los IPC del mes en estudio (IPC_n) y el IPC del mes de referencia (IPC_m) y del mes anterior al mes de referencia (IPC_{m-1}):

La fórmula utilizada para dicho cálculo es la siguiente:

$$Var. \% mensual = \frac{IPC_n}{IPC_{m-1}} - 1 \times 100$$

Este caso se refiere al cálculo de la inflación acumulada utilizando las variaciones de la inflación mensual; método denominado multiplicación sucesiva de las variaciones mensuales desde el mes de referencia (M) hasta el mes en estudio (n).

La fórmula utilizada es la siguiente:

$$Var. \% acum = 100 \left[1 + \frac{var. \% mes (m)}{100} \times 1 + \frac{var. \% mes (m+1)}{100} \times \dots \times 1 + \frac{var. \% mes (n)}{100} \right] - 100$$

iv) Ingreso Nacional (**National Income**): Suma de los ingresos de los factores productivos (sueldos y salarios, dividendos, intereses, utilidades netas, depreciación, rentas, etc.) que obtienen los nacionales tanto dentro cuanto fuera del territorio nacional en un período determinado (generalmente un año según las Cuentas Nacionales del país). Se obtiene de restar del producto nacional bruto los impuestos indirectos y añadiendo los subsidios (BCRP 1995: 112).

Ingreso Nacional Disponible (National Disposable Income): Corresponde al ingreso nacional añadiendo las transferencias recibidas del exterior y deduciendo las transferencias otorgadas al exterior.

a) **Asimetría en la distribución del ingreso:** Injusta y desigual distribución del ingreso nacional en la población peruana. Generalmente se recurre al coeficiente de Ginni para calcular las aproximaciones de la distribución del ingreso.

Podemos decir también que cuantitativamente y en un mismo período el $PBI_{pm} = YBI_{pm}$. La razón para que esto suceda es que, por el lado del producto, se mide al valor de los bienes y servicios finales excluidas las importaciones (M); y por el lado del ingreso, se mide los pagos efectuados a los factores de producción que precisamente determinan el valor de la producción final que presenta el concepto de producto. En síntesis, ambos conceptos se igualan numéricamente en valores nominales para cualquier período; pero en valores reales, sólo a precios constantes de un año base.

v) Inversión Bruta (gross Investment): Monto de inversión total sin descontar la inversión para reposición. Es aquella inversión que se realiza tanto para obtener mayor capital (inversión neta), cuanto para reponer el capital depreciado (maquinaria y equipo inservible u obsoleto). También incluye el cambio de inventarios (variación de existencias) (BCRP 1995: 117).

vi) Ahorro Nacional (Internal Saving): Aquella parte del ingreso disponible no gastado en el consumo final de bienes y servicios. Comprende el ahorro privado (de familias y empresas) y el ahorro público (BCRP 1995: 15).

vii) Exportaciones (X): Suministro de bienes y servicios por partes de los residentes del país, hacia los residentes en el exterior o resto del mundo.

viii) Importaciones (M): Suministro de bienes y servicios por parte de los no residentes (resto del mundo), hacia los residentes del país.

ix) **Saldo de la Balanza Comercial (SBC)**: Es la diferencia entre las exportaciones (X) y las importaciones (M): $SBC = X - M$

x) Reservas Internacionales Netas (RIN) (Net International Reserves): Rubro de las cuentas monetarias que muestra la diferencia entre los activos y pasivos internacionales. Las RIN muestran la liquidez internacional de un país y su capacidad financiera con relación a otros, son los recursos con que cuenta para hacer frente a sus obligaciones en moneda extranjera (BCRP 1995: 172).

xi) Déficit Fiscal (DEF)(Overall Deficit): En cuentas fiscales la diferencia entre los ingresos corrientes y de capital, y los gastos corrientes y de capital. El registro se realiza según el método de contabilidad de devengados. En caso de ser positivo se le denominará superávit económico y si el resultado fuera negativo se le denominará déficit económico. Dicho resultado determina un saldo por financiar, positivo o negativo, ya sea con endeudamiento interno y/o externo (BCRP 1995: 173). El concepto de DEF se está utilizando como sinónimo de Resultado Económico (Overall Balance):

$DEF = \text{Ingresos} - \text{Gastos}$

B) Políticas de estabilización económica (Stabilization Policy): Conjunto de medidas de corto plazo destinadas a que la demanda agregada se mueva con la oferta de la economía, evitándose manifestaciones en los precios internos y en la balanza de pagos. Su objetivo fundamental es eliminar la presión interna sobre el nivel de precios, generar un resultado deseable en las cuentas externas y permitir un crecimiento sostenido (BCRP 1995: 153).

a) Política monetaria (Monetary Policy): Rama de la política económica orientada al diseño y ejecución de medidas para el control de variables monetarias (Ibidem.).

b) Política fiscal (Fiscal Policy): Se refiere fundamentalmente a la administración de los ingresos, gastos y financiamiento del sector público (Ibidem.).

C) Programas de Reajuste Macroeconómico

i) Liberalización comercial: Proceso por el cual se van eliminando o reduciendo los aranceles y las barreras para-arancelarias.

ii) Apertura de mercado de capitales: Son medidas que caracterizaron la liberalización de los flujos de capital del país con el exterior, permitiéndose de esa manera la libre apertura de cuentas bancarias en el país y en el exterior por parte de agentes económicos nacionales y extranjeros.

iii) Liberalización financiera: Medidas relacionadas la eliminación de la represión financiera, el desarrollo del mercado de capitales y la reducción de los costos de transacción en las operaciones de financiamiento.

iv) Reforma fiscal y tributaria: Está referida al manejo equilibrado de los ingresos y egresos del gobierno central, con la finalidad de reducir el déficit fiscal (DEF) para controlar de esa manera las presiones inflacionarias y controlar así el proceso inflacionario en el país.

v) Inversión y privatización: Relacionada con la ineficiencia de las empresas públicas en la provisión de bienes y servicios privados, la ausencia de objetivos claros, la existencia de una fuerte interferencia política en su funcionamiento, así como su descapitalización y falta de recursos frescos de inversión.

vi) Reforma laboral: Referida a las leyes de trabajo, tribunales laborales, salarios mínimos, sindicatos, seguro de desempleo y demás, creados bajo las mentalidades de protección sesgada a favor de los trabajadores.

vii) Promoción de las exportaciones: Fomento de las exportaciones en el exterior a través de la eliminación de los impuestos y estableciendo algunos subsidios a las exportaciones.

viii) Reforma del sistema de pensiones: Relacionada con la modificación sustancial del Sistema Nacional de Pensiones; en este tipo de reformas están incluidas las reformas sociales y la regulación de servicios públicos.

ix) Reformas sociales: Medidas tendientes a mejorar sustancialmente al sector social peruano, básicamente en ciertos servicios como la educación y el servicio de salud y en la lucha contra la pobreza.

x) Regulación de servicios públicos: Para el caso peruano son medidas propuestas por las empresas reguladoras en tres sectores principales: electricidad, agua y telecomunicaciones.

D) Niveles de pobreza (Poverty): Situación que caracteriza la incapacidad de determinados hogares y/o personas para acceder a una canasta de bienes y servicios que les permita satisfacer necesidades definidas en términos de estándares socialmente aceptables. Existe dos enfoques para su análisis: Pobreza absoluta y pobreza relativa (BCRP 1995: 152).

a) Pobreza Absoluta (Absolute poverty): Enfoque para el análisis de la pobreza en que el bienestar de los hogares y/o personas se define en términos del nivel absoluto de acceso o gasto en bienes y servicios que permiten cubrir necesidades básicas. Una forma de hacer operativo dicho concepto es el método de la “línea de pobreza”, definida en términos del ingreso o gasto mínimo necesario para cubrir los requerimientos nutricionales de los hogares y/o personas, o el acceso a bienes y servicios en general (Ib.id.). En este enfoque se distingue entre:

i) Pobreza no extrema, la cual se define como aquella situación en la que el total de ingresos de los hogares y/o personas no permite cubrir el gasto total mínimo en bienes y servicios; y

ii) Pobreza extrema, la cual se define como aquella situación en la que el total de ingresos de los hogares y/o personas no permite cubrir el gasto en alimentación necesario para los requerimientos nutricionales mínimos.

b) Pobreza relativa (Relative poverty): Enfoque para el análisis de la pobreza en que el bienestar de los hogares y/o personas no se define en términos del nivel absoluto de acceso o gasto en bienes y servicios, sino respecto a un patrón de referencia. En términos operativos, se traduce en un ordenamiento jerárquico de la condición de pobreza en función a ciertas características socio-económicas de cada contexto nacional, regional o local; por ejemplo, los denominados “mapas de pobreza” (ibídem).

1.3.5 Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS (IDEA CIENTÍFICA A DEFENDER)	VARIABLES
<p>¿Cómo las políticas de estabilización económica y los programas de reajuste estructural, han incidido en los indicadores macroeconómicos del sector real de la economía peruana; en la distribución del ingreso y en los niveles de pobreza de la población del país en el período 1985-2010?</p> <p><i>Sistematización del problema:</i></p> <p>a) ¿Cuáles son las políticas de estabilización económica implementadas en la economía peruana en el período de estudio seleccionado?</p> <p>b) ¿Cuáles y cómo son los programas de reajuste estructural implementados en la economía peruana durante el período de estudio seleccionado?</p> <p>c) ¿Cómo han influenciado la implementación de las políticas de estabilización económica y los programas de reajuste estructural en los indicadores macroeconómicos del sector real de la economía peruana en el período de estudio seleccionado?</p> <p>d) ¿Cómo ha sido la distribución del ingreso y cómo se manifestaron los niveles de pobreza de la población peruana en el período 1985 – 2010?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL:</p> <p>Analizar la incidencia de las políticas de estabilización económica y de los programas de reajuste estructural en los indicadores macroeconómicos del sector real de la economía peruana en el período 1985 - 2010; en base a las teorías clásica – monetarista, keynesiana y neoliberal desde una perspectiva del pensamiento crítico latinoamericano; con el propósito de establecer su influencia en la distribución del ingreso y en los niveles de pobreza de la población peruana.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p> <p>a) Establecer las políticas de estabilización económica implementadas en la economía peruana en el período de 1985 -2010</p> <p>b) Determinar y analizar los programas de reajuste estructural implementados en la economía peruana en el período de 1985 – 2010.</p> <p>c) Establecer la incidencia de las políticas de estabilización económica y los programas de reajuste estructural en los indicadores macroeconómicos del sector real de la economía peruana en el período de estudio seleccionado.</p>	<p>“Las políticas de estabilización económica y los programas de ajuste estructural implementadas por los gobiernos del Perú en el periodo de estudio, han incidido positivamente en los indicadores macroeconómicos del sector real de la economía peruana; haciendo más injusta la distribución del ingreso e incidiendo de manera limitada en la reducción de los niveles de pobreza de la población peruana”</p> <p>TIPO DE INVESTIGACIÓN</p> <p>El paradigma (Modelo neoliberal) está asociado a la metodología positivista y pos positivista por ser de naturaleza cuantitativa; pero también a la metodología constructivista porque fue necesario utilizar la interpretación de los indicadores macroeconómicos del sector real de la economía peruana y la distribución del ingreso asociado a los niveles de pobreza de la población peruana sucedidos en el período de estudio seleccionado.</p> <p>Para nuestro concepto la presente investigación es un estudio no experimental, descriptivo – analítico expos-facto de corte longitudinal: “...el investigador parte de acontecimientos ya realizados (hechos o fenómenos ya ocurridos); por tanto, sus datos tienen fundamento en hechos cumplidos, y de ahí su nombre” (Tamayo y Tamayo 1995, 58 citado por Lozano 2000, 73).</p>	<p>Variable Y₁: Indicadores macroeconómicos del sector real de la economía peruana.</p> <p>Variable Y₂: Distribución del ingreso.</p> <p>Variable Y₃: Niveles de pobreza.</p> <p>Variable X₁: Políticas de estabilización económica.</p>

	<p>d) Analizar la distribución del ingreso y los niveles de pobreza de la población peruana en el período 1985 – 2010 como resultado de las políticas económicas y programas de reajuste implementados.</p>		<p>Variable X₂: Programas de reajuste estructural.</p>
--	---	--	---

1.4. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1 Tipo de investigación

Las investigaciones descriptivas – no son rígidas o mejor dicho no constituyen una camisa de fuerza –; muchos estudios pueden encuadrarse exclusivamente dentro de alguna de ellas, en tanto que otros, pueden asumir características de más de una de ellas: El paradigma (Modelo neoliberal y sus componentes: políticas de estabilización económica y programas de ajuste estructural) está asociado a la **metodología positivista** y pos positivista por ser de naturaleza **cuantitativa**; pero también a la **metodología constructivista** porque fue necesario utilizar el análisis e interpretación de los indicadores macroeconómicos del sector real de la economía peruana y la distribución del ingreso asociado a los niveles de pobreza de la población peruana en el período de estudio seleccionado.

La parte correspondiente al tipo y diseño de contrastación de la hipótesis (ítem 1.4.5) nos permite sustentar de modo expreso en la determinación del tipo de estudio. Al respecto diversos investigadores –autoridades en la materia- tipifican a las investigaciones desde diferentes puntos de vista. Para nuestro concepto la presente investigación es un estudio descriptivo – analítico expos-facto: “...el investigador parte de acontecimientos ya realizados (hechos o fenómenos ya ocurridos); por tanto, sus datos tienen fundamento en hechos cumplidos, y de ahí su nombre” (Tamayo y Tamayo 1995, 58 citado por Lozano 2000, 73).

El mismo autor afirma que “...es apropiado cuando se desea establecer la relación causa – efecto de los fenómenos ya ocurridos y es necesario determinar los factores que intervinieron para que éstos acontecieran, para lo cual el investigador toma una o más variables a observar, y a partir de una retrospección en el tiempo trata de esclarecer sus relaciones y significado” (Ibidem).

A propósito de la aseveración que antecede, deslindamos una aclaración conceptual y es que en la presente investigación no se establece una relación de causa – efecto (por la naturaleza fáctica de las variables seleccionadas para el estudio); la relación entre las variables en las ciencias factuales como la economía en este caso, es de asociación correlacional de mayor o menor grado.

Las investigaciones de asociación correlacional ex pos facto involucran un amplio campo de estudios “no experimentales” de hechos ya ocurridos, en cuyas variables no se ha ejercido ni manipulación, ni control por parte del investigador y este es otra forma de tipificar a la presente investigación: “...la investigación correlacional involucra un amplio espectro de estudios no experimentales, que se inician en la observación de comportamientos producidos en forma natural por la acción de variables sobre las cuales no se ha ejercido ninguna manipulación ni control experimental...;el método correlacional permite recoger evidencias de hechos, concretándose a tomar medidas e indagar por supuestas relaciones entre ellos” (Alarcón 1991, 215 citado por Lozano 2000, 74); es evidente entonces que, al no haber manipulación, ni control de las variables por parte del investigador, la información se debe anotar tal y como se presenta en la realidad, por ello es que se habla de objetividad en el proceso investigativo y en los resultados de la misma.

Si nos permite la audiencia de lectores, queremos señalar que las investigaciones correlacionales cumplen muchos propósitos y los sintetizamos en los siguientes términos para dejar constancia de la naturaleza del presente estudio:

- a) Describe y compara comportamientos;
- b) Establece las “relaciones” entre variables;
- c) Indaga por las “causas” que presuntamente han generado un comportamiento observado;
- d) Analiza la estructura de comportamientos complejos;
- e) Opera en escenarios naturales donde los sujetos realizan sus acciones;
- f) Hace uso de instrumentos de observación y medición;
- g) Las inferencias se basan en observaciones cuantificadas y recogidas por estos instrumentos.

Los temas de investigación en el campo de las ciencias económicas – como en cualquier otra rama del conocimiento – requieren de criterios rigurosos y precisos que permitan establecer relaciones

entre las variables y sus respectivos indicadores de la manera más objetiva posible y a la vez es necesario efectuar evaluaciones, análisis e interpretaciones precisas para determinar la incidencia, distribución y relaciones de asociación de los hechos o fenómenos económicos seleccionados para cada caso: "... su objetivo consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes mediante la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Pero, la investigación descriptiva no se limita a la mera recolección de datos, la meta de los investigadores competentes es la predicción e identificación de las relaciones que existe entre dos o más variables" (Van Dalen y Meyer 1991, 226 citado por Lozano 2000, 75).

En las investigaciones descriptivas "...se trata de obtener información acerca del estudio actual de los fenómenos...; a diferencia de la investigación experimental, no se aplica ni se controla el tratamiento. El objetivo consiste en describir "lo que existe" con respecto a las variaciones o a las condiciones de su situación" (Ary – Razabich 1990, 308 citado por Lozano *ibídem.*); lo que manifiestan los autores es que la realidad debe ser descrita tal y como es y no como nosotros quisiéramos que ella sea.

Es necesario aclarar que no existe consenso entre los investigadores sobre la forma de clasificar a los estudios descriptivos – correlacionales. Reynaldo Alarcón nos habla de estudios descriptivos y comparativos, estudios de relaciones entre variables y estudios de desarrollo.

David Fox, señala tres categorías de estudios descriptivos: la aproximación descriptiva, investigación comparativa y la investigación evaluativa. La aproximación descriptiva, describe un conjunto específico de fenómenos en un momento determinado. La investigación comparativa, compara dos o más situaciones en función de ciertos criterios previamente seleccionados. La investigación evaluativa, evalúa algún aspecto determinado, en función de criterios preseleccionados: "... es una investigación en la que al menos se tiene un criterio de medida, de modo que además de la descripción, se puede hacer un juicio valorativo de la situación. La validez del estudio depende en gran parte del criterio de medida adoptado" (Fox, D. 1981, 487 citado por Lozano 2000, 76). Tomando este criterio de clasificación, el estudio toma forma de una investigación descriptiva – evaluativa (análisis, evaluación e interpretación de los indicadores macroeconómicos de la economía real peruana, además de los niveles de pobreza y la distribución de ingreso).

Finalmente, cualquiera fuera la categorización y clasificación de los estudios descriptivos – éstas no son rígidas o mejor dicho no constituyen una camisa de fuerza -; muchos estudios pueden encuadrarse exclusivamente dentro de alguna de ellas, en tanto que otros, pueden asumir características de más de una de ellas.

1.4.2 Objeto de estudio

El objeto de estudio de la presente investigación lo constituye el análisis - desde una perspectiva crítica- de la incidencia de las políticas de estabilización económicas y de los programas de reajuste estructural en los indicadores macroeconómicos del sector real de la economía peruana en el período 1985 - 2010, para asociarlos con dos indicadores macro sociales: la distribución del ingreso y la pobreza.

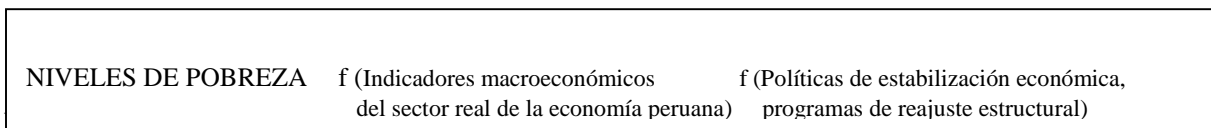
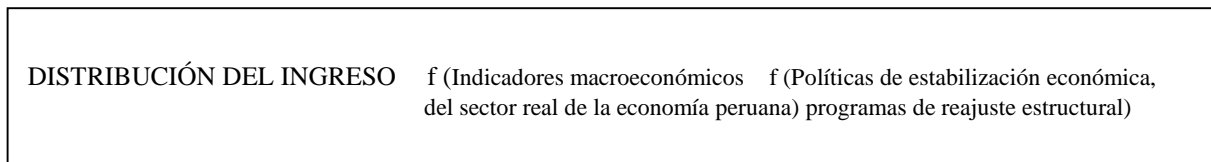
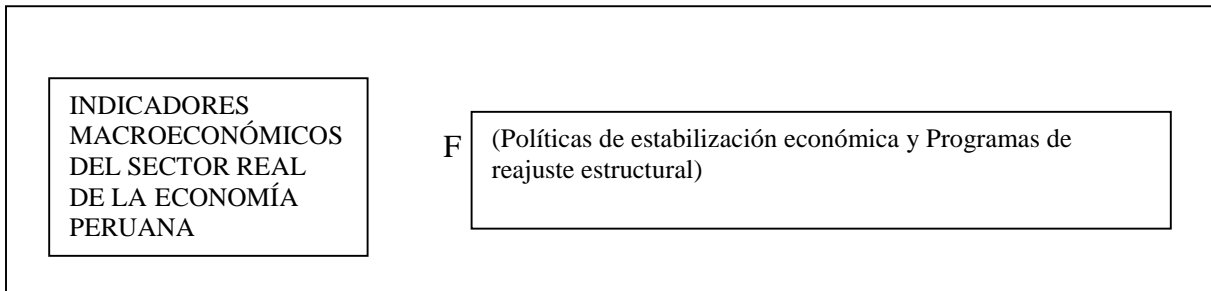
1.4.3 Delimitación espacio-temporal

Delimitación espacio – temporal del universo teórico como una condición necesaria para encarar la investigación: La economía peruana en el período 1985 - 2010. Esta delimitación espacio – temporal le imprime al estudio el carácter de longitudinal.

1.4.4 Unidad de análisis:

La economía peruana y la población del país.

1.4.5 Diseño de contrastación de la hipótesis



Variable Y₂: Distribución del ingreso en la población peruana

Variable Y₃: Niveles de pobreza en la población peruana

Variable X₁: Políticas de estabilización económica

Variable X₂: Programas de reajuste estructural

El tipo de investigación y la descripción del diseño de contrastación de la hipótesis conllevan al involucramiento de la teoría que forma parte del contexto del estudio; para cuyo fin se ha considerado:

- a) Los supuestos del paradigma (modelo neoliberal y sus componentes) implementado en la economía peruana.
- b) Las teorías generales relacionadas con el tema de estudio.
- c) La teoría sustantiva conformada por las proposiciones y conceptos correspondientes.
- d) Las teorías y supuestos relativos a la medición, la observación y construcción de datos.
- e) Las cuestiones vinculadas a la construcción de regularidades empíricas.
- f) La inferencia de proposiciones y conceptos teóricos.

La presente investigación por ser de carácter científico nos permitió:

- ✓ Sistematizar, complementar, ampliar y producir conocimiento válido.
- ✓ Generalizar la situación relacionada con la delimitación espacial y temporal del estudio.
- ✓ Realizar aportes al conocimiento en el área de estudio y la teoría respectiva.
- ✓ Que su contenido sea a la vez criticable y modificable y/o perfectible.

Los supuestos han sido formulados desde el punto de vista:

- ✓ Ontológico
- ✓ Epistemológico
- ✓ Axiológico
- ✓ Metodológico

Características del paradigma utilizado en la investigación

Supuestos	Paradigma positivista y Post / positivista (metodología cuantitativa)
Ontológicos ¿Cuál es la naturaleza de la realidad a estudiar?	La realidad es objetiva porque es comprobable y/o verificable.
Epistemológicos ¿Cuál es la relación entre el investigador y el objeto de estudio?	Separación entre el investigador (sujeto) y aquello que se investiga (objeto de estudio). Esta distancia es una condición necesaria para alcanzar un conocimiento objetivo.
Axiológicos ¿Qué papel juegan los valores del investigador en la presente investigación?	El investigador busca desprenderse de sus propios valores, de su orientación político – ideológica; adoptando en todo momento la ética investigativa y todos sus componentes.
Metodológicos ¿Cuáles son los procedimientos que se utilizan para construir la evidencia empírica, y cómo se relacionan lógicamente con el resto de las etapas del diseño?	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Utilización de la deducción en el diseño y la inducción en el análisis. ✓ Modelos de análisis asociativo correlacional. ✓ Operacionalización de conceptos teóricos en términos de variables, dimensiones e indicadores y sus categorías. ✓ Utilización de técnicas de la estadística descriptiva. ✓ Importancia del marco teórico en el diseño del estudio. ✓ Generalizaciones en términos de predictibilidad. ✓ Confiabilidad en los resultados a partir de estrategias de validación internas.

Fuente: Adaptado por el autor de Manual de Metodología. Construcción del marco teórico, formulación de los objetivos y elección de la metodología. CLACSO, Buenos Aires 2005, pág. 40.

Elementos que contiene el marco teórico en la estrategia metodológica utilizada

- ✓ Mayor énfasis en las teorías sustantivas: Conformado por conceptos teóricos que permitieron la selección de las variables del estudio.
- ✓ El Modelo Económico Neoliberal considerado, postula relaciones asociativas entre las variables seleccionadas.
- ✓ Delimitación espacio – temporal del universo teórico como una condición necesaria para encarar la investigación: La economía peruana en el período 1985 - 2010. Esta delimitación espacio – temporal le imprime al estudio el carácter de longitudinal.
- ✓ Teoría observacional en la cual se apoyan las definiciones de las variables.
- ✓ Marco teórico factible de ser transformado en proposiciones deducibles entre sí, entre las cuales se encuentran la hipótesis de trabajo.

Fuente: Elaboración propia

1.4.6 Solución teórico-práctica como aporte de la investigación

SOLUCIÓN TEÓRICA: Asumiendo al pensamiento sistémico, a las teorías del pensamiento económico clásico, keynesiano y monetarista y a un enfoque objetivo; se desarrolló la presente investigación con una aproximación crítica del pensamiento latinoamericano, de la incidencia de las políticas de estabilización económica y de los programas de reajuste estructural implementadas en la economía peruana (como elementos de modelo neoliberal) sobre los indicadores macroeconómicos del sector real de la economía peruana en el 1985 – 2010.

SOLUCIÓN PRÁCTICA: Analizar desde una aproximación crítica y de manera comparativa los indicadores macroeconómicos del sector real de la economía peruana alcanzados en los últimos 25 años, como resultado de la implementación de las políticas de estabilización económica y de los programas de ajuste estructural, para asociarlos con las distribución del ingreso y los niveles de pobreza de la población peruana (primer gobierno de Alán García, la década de Alberto Fujimori, el gobierno de transición de Valentín Paniagua, el gobierno de Alejandro Toledo y el segundo gobierno de Alán García).

1.4.7 Métodos y técnicas de acopio de datos en la estrategia metodológica cuantitativa

Metodología	Métodos	Técnicas de producción de datos
Cuantitativa	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Análisis cuantitativo de datos secundarios (estadística) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Recopilación de datos existentes (censos, encuestas, estadísticas continuas, publicaciones, archivos, CEPAL, BM, FMI, etc.) ✓ Análisis de contenido de documentos, textos, publicaciones, internet, etc.

Fuente: Elaboración propia.

El análisis cuantitativo de la información secundaria está basado en publicaciones especializadas de organismos oficiales y privados; en la sustentación teórica se ha utilizado bibliografía básica, de profundización y especializada sobre el modelo neoliberal, políticas de estabilización económicas y reformas estructurales: "... la observación documental la podemos definir como aquella que versa sobre todas las realizaciones que dan cuenta de los acontecimientos sociales y las ideas humanas o son producto de la vida social y, por tanto, en cuanto registran o reflejan ésta, pueden ser utilizadas para estudiarla indirectamente" (Sierra Bravo 1983, 248 citado por Lozano 2000, 80).

En concordancia con la metodología señalada y discutida por diferentes investigadores sociales, en el estudio se establecen variables empíricas (y sus respectivas categorías) sobre los indicadores macroeconómicos de la economía real peruana, los mismos que permitieron un análisis e interpretación sistémicos sobre los resultados de la implementación del modelo neoliberal en la economía peruana en el período 1985 – 2010: "...en esto consiste, en sustancia, a mi juicio, la aplicación del método científico a la investigación documental en ciencias sociales" (Sierra 1983, 250 citado por Lozano 2000, 81). En la investigación social, se denominan categorías a cada uno de los elementos o dimensiones que comprende una variable; vale decir que, representan unos elementos más concretos, definidos y singulares denominados indicadores.

1.4.8 Técnicas de proceso, análisis e interpretación de resultados

Para el procesamiento de la información se utilizaron técnicas de la estadística descriptiva para la presentación de las variables e indicadores correspondientes. Se elaboraron cuadros, tablas y gráficos que facilitaron el análisis e interpretación de los datos, utilizando para ello paquetes estadísticos como el Excel, Pauer Point, procesador de textos y para la distribución del ingreso se utilizó en la medida de la disponibilidad de información, el coeficiente de Gini (oficial y corregido).

Para el análisis e interpretación de la información propiamente tal, se utilizó como técnicas a la descripción y análisis sistematizado de las variables e indicadores seleccionados; la predicción a nivel de sustentación teórica sobre los posibles efectos del modelo neoliberal en el corto y mediano plazo sobre todo lo relacionado con los niveles de pobreza y la distribución del ingreso.

Los métodos generales que se utilizaron en el proceso investigativo y en el análisis e interpretación de los datos son: el método hipotético-deductivo, analítico-sintético, el método histórico, la abstracción y el método dialéctico.

El método hipotético-deductivo permitió la observación empírica de los hechos económicos, para realizar luego una enunciación tentativa de la predicción a nivel de hipótesis y el comportamiento de las variables e indicadores en el futuro; hecho que permitió también establecer la relación de asociación de las variables y por lo tanto, la contrastación de la hipótesis planteada.

La importancia del método analítico-sintético en la investigación radica en que permitió descomponer la temática para el análisis e interpretación de las variables e indicadores de la economía real peruana y permitió arribar a las conclusiones en concordancia con los objetivos propuestos en el proyecto de investigación. Y, el método histórico, además de caracterizar a la investigación como de tipo longitudinal retrospectiva, permitió hacer un análisis objetivo del comportamiento histórico de los indicadores económicos seleccionados. La abstracción, como un proceso que consiste en seleccionar lo esencial de lo secundario, para determinar los ejes principales del modelo analizado.

El método dialéctico, como un proceso lógico que nos permite descubrir y establecer las contradicciones sistémicas del modelo neoliberal y sus implicancias negativas para el desarrollo económico del país. La dialéctica como método nos enseña que ningún proceso se da aisladamente (las partes forman parte de una totalidad); el modelo neoliberal funciona bajo supuestos aislados y ello los convierte en irreales. Puede haber resultados cuantitativamente positivos, pero los procesos y los indicadores sociales pueden sufrir retrocesos cualitativamente, como es el caso peruano.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

“El marco teórico es el resultado de la selección de teorías, conceptos y conocimientos científicos, métodos y procedimientos, que el investigador requiere para describir y explicar objetivamente el objeto de investigación, en su estado histórico, actual o futuro”.

(Heinz Dietric).

2.1 ANTECEDENTES TEÓRICOS DE LA INVESTIGACIÓN

Hidalgo Capitán, Antonio Luis. 2009. El cambio estructural del sistema socioeconómico costarricense desde una perspectiva compleja y evolutiva (1980-1998). Tes. Doct. En Economía, Universidad de Huelva – Costa Rica-Departamento de Economía General y Estadística. En la primera parte de la tesis desarrolla la metodología y el marco teórico conformado por el planteamiento metodológico en el cual desarrolla la estrategia metodológica sobre el análisis estructural; una explicación teórica de la evolución de un sistema socioeconómico nacional; y, en el marco teórico propiamente tal, ha desarrollado las propuestas recientes de desarrollo y cambio estructural, haciendo referencia al neoliberalismo y las reformas estructurales (2009, 103); al neo estructuralismo y la transformación productiva con equidad (2009, 112); el pensamiento alternativo y el desarrollo con rostro humano (2009, 121) y una referencia hacia la convergencia de las corrientes (2009, 132).

En el trabajo, el autor se ocupa de las propuestas de solución planteadas en la última década en las tres corrientes de pensamiento de la Economía del Desarrollo que, a nuestro juicio, siguen vigentes: la propuesta neoliberal, la estructuralista y la alternativa; en el entendido que la teoría de la modernización desapareció en los años setenta y que la teoría neo marxista del desarrollo no ha realizado aportaciones significativas durante los años noventa.

Las tres propuestas de políticas de desarrollo estudiadas son políticas de cambio estructural que se corresponden con modelos de desarrollo alternativos. No obstante, cada corriente utiliza expresiones diferentes para referirse al cambio estructural; por ejemplo, los liberales hablan de estabilización, ajuste estructural y reformas; los neo estructuralistas se refieren a transformación

productiva con equidad; y los pensadores alternativos, se refieren a un ajuste con rostro humano y desarrollo humano.

Sobre el neoliberalismo y las reformas estructurales: A lo largo de los años noventa los autores neoliberales han ido moderando el radicalismo de sus propuestas de políticas de desarrollo: En las recomendaciones del Consenso de Washington, moderan la estrategia de intervención orientada al mercado y en los planteamientos acerca de la consolidación de las reformas.

Las propuestas de los neoliberales para hacer frente al problema del subdesarrollo quedaron sintetizadas en lo que se conoce como el *Consenso de Washington*. A principios de los años noventa ya se manejaba en los organismos internacionales con Sede en Washington (FMI y Banco Mundial, agencias de Bretton Woods), en las administraciones dependientes de la Casa Blanca (el Tesoro y el Departamento de Estado de los Estados Unidos), en los Ministros de Economía del G-7 y los presidentes de los veinte mayores bancos internacionales (con gran influencia en el FMI, Banco Mundial y el BID), una especie de consenso sobre la naturaleza de la crisis latinoamericana y sobre las reformas que debían aplicarse para superarla.

Esta especie de consenso de las instituciones con peso internacional en la toma de decisiones financieras localizadas en Washington, fue recogida por John Williamson –compilador - de un libro, sobre las ponencias de un Seminario Internacional, titulado “*Latin American Adjustment*”, publicado en 1990. Este documento recoge una adecuada síntesis del pensamiento neoliberal de los noventa, bajo la expresión del *Consenso de Washington* (apelativo dado por su compilador J. Williamson). Tres son los elementos centrales del citado consenso: a) el diagnóstico de la crisis de los países latinoamericanos, que habían aplicado las políticas de industrialización por sustitución de importaciones; b) las recomendaciones de políticas económicas a aplicar a corto plazo; y c) las recomendaciones de políticas de reforma estructural.

Por lo que se refiere al diagnóstico de la crisis, las causas que los neoliberales encontraron fueron esencialmente dos. La primera, el excesivo crecimiento del Estado, el proteccionismo, la regulación y el peso de las empresas públicas, numerosas e ineficientes. La segunda, el llamado populismo económico, consistente en la incapacidad de los gobiernos para controlar tanto el déficit público

como las demandas de aumentos salariales del sector público y del sector privado (Williamson, 1990, pp. 7-20, citado por el autor, 2009, 103).

Las políticas recomendadas a corto plazo, o políticas de estabilización, estaban destinadas a combatir el populismo económico y alcanzar el equilibrio fiscal y la estabilización y eran las siguientes (Williamson, 1990, pp. 7-20, citado por el autor, op.cit):

- a) una auténtica disciplina fiscal que permitiese reducir el déficit público;
- b) un cambio en las prioridades del gasto público, eliminando los subsidios y redirigiendo parte de esos recursos hacia la educación y la sanidad;
- c) una reforma tributaria basada en aumentos de los impuestos, sobre una base amplia y con tipos marginales moderados;
- d) la determinación por el mercado de los tipos de interés, de forma que éstos fuesen positivos;
- e) y la determinación, también por el mercado, del tipo de cambio, de forma que éste fuese competitivo.

Las políticas de reforma, o de ajuste estructural, pretendían generar un modelo de desarrollo orientado hacia el mercado y se basaban en la reducción del Estado, la liberalización del comercio internacional y la promoción de las exportaciones. Las recomendaciones en este campo fueron las siguientes (Williamson, 1990, pp. 7-20, citado por el autor 2009, 104):

- a) la liberación del comercio y su orientación hacia el exterior, eliminando cualquier tipo de barrera arancelaria y no arancelaria;
- b) la atracción de inversiones extranjeras, eliminando cualquier tipo de restricción;
- c) la privatización de las empresas públicas;
- d) la desregulación de las actividades económicas;
- e) y la firme garantía del derecho de propiedad.

Rodríguez Vargas, José Luis. 2005. La nueva fase de desarrollo económico y social del capitalismo mundial. Tes. Doct. en Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía, División de Estudios de Post Grado. En el capítulo I trata sobre el Neoliberalismo monetaristas VS Keynesianismo y en el apéndice del Tercer capítulo desarrolla las teorías sobre el liberalismo y el monetarismo.

En el capítulo primero, Neoliberalismo Monetarista vs. Keynesianismo, el autor percibe – en la década de los setenta – una situación contradictoria entre los gobiernos y los organismos multilaterales (conformado incluso por los propios gobiernos en el modelo neoliberal) respecto al papel de la política económica: la continuación de una política de tipo keynesiano en un ambiente diferente al de los años sesenta. Es un período muy interesante porque refleja la lucha de la teoría y la política keynesiana (hasta ese momento dominante) con el monetarismo neoliberal (que aún no se le conocía con esa denominación), resultando triunfador este último.

En este capítulo –dice el autor – “...analizo las causas por las cuales la política keynesiana es rechazada y las razones para que su antagónico (se refiere al monetarismo neoliberal) se convirtiera en la política económica oficial de los principales países capitalistas; encuentro el momento clave – dice- con base a indicadores económicos- en el que la burguesía y los gobiernos, de algunos países desarrollados, decidieron cambiar de política y las razones inmediatas para hacerlo. Confirmando una hipótesis secundaria de la investigación con respecto al papel funcional y determinante que tuvo el monetarismo neoliberal en las décadas de 1970 y 1980, para acabar con la inflación y crear condiciones estructurales para un cambio de tendencia en el desarrollo del capitalismo” (Rodríguez Vargas 2005,12).

El autor rechaza la versión generalizada del “fracaso” del modelo neoliberal y monetarista en el mundo capitalista desarrollado, con la siguiente aseveración: “...contrariamente a una opinión influyente, no veo la utilidad de las teorías y políticas económicas a partir de sus objetivos sociales, éticos o morales, sino con base a su funcionalidad de acuerdo con las leyes de la economía política, es decir, conforme a las leyes del capitalismo; y, en ese sentido, sólo es “exitosa”... “una política económica si favorece los intereses materiales a largo plazo de la burguesía, aunque perjudique los de la mayoría de la población a corto plazo” (ib.id.). Esta afirmación lo hace en referencia a una hipótesis planteada por el investigador marxista francés – Gerárd Duménil en una visita a la Facultad de Economía de la UNAM a fines del 2003: “triunfó el neoliberalismo monetarista al estabilizar la economía y recuperar la ganancia empresarial, a mediados de la década de los ochenta”. Lo que el investigador francés aclaraba es que cuando habla de un curso “favorable” de la dinámica del capitalismo lo hace de acuerdo a sus reglas de funcionamiento y se abstrae del futuro de la humanidad y del planeta tierra. Esa, es una manera de interpretar, utilizando el método

marxista – pero, no es el más utilizado. Ha sido sustituido por lo más fácil y desde hace mucho tiempo, por la condena, el catastrofismo, las expectativas negativas, la pobreza y conmiseración social, que nos lleva subjetivamente al aplauso de la audiencia.

En la recapitulación y conclusiones del primer capítulo, afirma: “...los indicadores macroeconómicos, en los niveles más extremos y perjudiciales para el sistema, explican “el cambio de marea” de los gobernantes, de los empresarios y de amplios sectores de la población. La tendencia venía desde la recesión anterior, 1974-75, pero la burguesía mundial no se decidió, en ese momento, por una adopción firme de tipo monetarista y liberal, pero si hay abundantes señales y símbolos que muestran que se abonaba el camino para ello” (Op. Cit., 48).

Esta afirmación se puede comprobar con el ascenso de Margaret Thatcher en Inglaterra como Primera Ministra (1979) y Reagan como presidente de los EE.UU. de N.A. (1980) y el cambio de política del FMI constituía el triunfo relativo de Hayek-Friedman (integrantes de la Sociedad de Mont Pelerin – Suiza) y la derrota también relativa de Keynes (por la perspectiva de reducir los gastos de gobierno para disminuir la deuda pública y el déficit fiscal). Se trataba, entonces, de un cambio de prioridades, la lucha era contra la inflación y no contra la crisis y el desempleo que asolaba al mundo capitalista y a los países en vías de desarrollo. En consecuencia, el monetarismo neoliberal empezó a dominar, pero el keynesianismo no iba a desaparecer.

En el Perú se han realizado estudios relacionados con las reformas estructurales y los programas de estabilización económica, los mismos que han sido elaborados mayormente por el Banco Central de Reserva del Perú en coordinación con Centros de Estudios de algunas universidades del país; asimismo por consultores internacionales de instituciones latinoamericanas; estos trabajos fueron financiados por los Países Bajos. Citamos los siguientes:

Pasco-Font, Alberto. 2000. Políticas de Estabilización y Reformas Estructurales: Perú. Serie de Reformas Económicas, LC/L.373, mayo 2000, Lima; trabajo realizado por el autor para el Proyecto “Crecimiento, empleo y equidad: América Latina en los años noventa”, en el cual analiza las condiciones iniciales de la situación macroeconómica del país tanto en el aspecto social y las condiciones políticas como antecedente de la implementación en la década de los años 90, de las políticas de estabilización y las reformas estructurales.

El autor, hace un balance del proceso de reformas realizadas, discute el grado de profundidad, su consistencia y complementariedad, y de alguna manera evalúa el impacto que han tenido sobre el crecimiento, empleo y la pobreza del país hasta ese momento. Sin embargo, el trabajo es una descripción de lo sucedido, notándose un vacío de análisis desde una aproximación crítica a dichas reformas en el corto y largo plazo; y, para nada se utiliza la denominación del llamado modelo neoliberal. “...aunque es difícil –asevera el autor- separar las políticas que pertenecen a la esfera del programa de estabilización de aquellas que pertenecen a las reformas estructurales, es útil realizar esta separación porque permite ilustrar ciertas situaciones en que han existido conflictos entre los objetivos de estabilización y aquellos vinculados a sentar las bases para un crecimiento futuro. Usualmente en estos casos, los intereses de corto plazo son los que han prevalecido” (Pasco-Font 2000, 5).

Dancourt, Oscar. 1997. Reformas Estructurales y Política Macroeconómica en el Perú: 1990 -1996. Consorcio de Investigación Económica, Serie 134, Mayo 1997, Lima. Este documento describe el experimento neoliberal de los 90, ubicándolo en su contexto histórico. La hipótesis central es que la economía peruana de los 90 carece de un sistema operativo de políticas monetarias y fiscales, que funcione sin producir grandes disrupciones del nivel de actividad económica. La autoridad monetaria no cuenta con los instrumentos básicos que históricamente han sido usados para manejar los shocks externos adversos en la economía peruana, a consecuencia de dos reformas estructurales realizadas en el ámbito financiero: la dolarización del sistema bancario y la apertura de la cuenta de capitales.

El autor hace referencia a que el retraso de la historia económica peruana respecto al cono sur de Latinoamérica ha sido una constante desde la crisis de los años 30. La expansión de la economía peruana durante los 50 y parte de los 60 ha funcionado bajo una estrategia de crecimiento primario exportador - cuasi pura -, y la ideología estatal era tan anacrónica en comparación con el cono sur, donde regían la sustitución de importaciones y el pensamiento original de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), cuyo mentor fue el economista argentino Raúl Prebisch.

Recién en los años 70, se asumió una política de sustitución de importaciones, también en la versión más jacobina de todo el continente. Como es natural, las exportaciones de manufacturas llegaron tarde, a fines de los 70. A partir de la crisis de la deuda externa, la historia se congeló. Luego, vino la hiperinflación, el crecimiento negativo del PBI, que constituye la herencia dejada en el primer gobierno de Alán García (1985 – 1990).

La reforma neoliberal de los 90, implementada por el gobierno de Fujimori, regresó económicamente al modelo primario exportador de los años 50. El control de la hiperinflación y la derrota de Sendero Luminoso fueron los dos activos principales de esta empresa. Algunos sugieren que un tercer activo no despreciable es el carácter autoritario del régimen político.

Castillo, Paul, Montoro, Carlos y Tuesta, Vicente. 2006. Hechos Estilizados de la Economía Peruana. Banco Central de Reserva del Perú, junio 2006, Lima. En el trabajo se hace un estudio de los principales hechos estilizados de la economía peruana; verificando un cambio importante de la estructura en la década de los años 90 comparativamente con la década de los años 80, para luego describir la adopción del régimen de metas explícitas de inflación a inicios del año 2002.

García Méndez, José Ramón¹. coord.2000. En la Encrucijada del Neoliberalismo. Madrid-España: IEPALA. En la presentación del libro denominada: “La encrucijada neoliberal: de la colonización del pensamiento a la opción relativista en ciencias sociales”, el Coordinador de la publicación empieza haciendo referencia a una cita de A.E. Calcagno y A.F.

Calcagno: “Se ha retrocedido tanto en el análisis de los problemas sociales y se ha sufrido una presión tan intensa de las tesis económicas neoliberales, que ahora debe demostrarse de nuevo aquello que hace medio siglo estaba dilucidado. Volver a evidenciar lo obvio es un trabajo ingrato pero necesario, sobre todo cuando no abundan los cuestionamientos globales y de fondo al modelo vigente. Las opiniones de los fundamentalistas neoliberales (antiguos y conversos) no han sido refutadas de modo orgánico, se las discute de a una, y es común que se objeten los detalles o las anécdotas, sin impugnar lo esencial. A veces, quienes podrían debatirlas, o no tienen vocación de contradictores, o bien esperan que los hechos cumplan con la labor de demolición, porque no es conveniente tener razón antes de tiempo” (citado por Gracia Méndez 2000, 13).

En esta cita se evidencia que muchos investigadores o estudiosos del tema no somos capaces de asumir una actitud crítica científica, bajo el espectro de un pensamiento sistémico; estamos acostumbrados a aislar las partes del problema y no a verlo como un todo. La versión generalizada del “fracaso” del modelo neoliberal y monetarista en el mundo capitalista desarrollado, se observa divorciado de las teorías y políticas económicas a partir de sus objetivos sociales, éticos o morales y con base a su funcionalidad de acuerdo con las leyes de la economía política, es decir, conforme a las leyes del capitalismo; y, en ese sentido, sólo es “exitosa” una política económica si favorece los intereses materiales a largo plazo de la burguesía, aunque perjudique los de la mayoría de la población a corto plazo.

⁽¹⁾ Catedrático de la Universidad de Santiago de Compostela.

Debemos entender que cuando se habla de un curso “favorable” de la dinámica del modelo neoliberal del capitalismo moderno, se hace de acuerdo a sus reglas de funcionamiento y se abstrae del futuro de la humanidad y de todo el planeta. El método marxista de interpretación de los hechos o fenómenos económicos y sociales ha sido sustituido por lo más fácil: la condena, el catastrofismo, las expectativas negativas, la pobreza y conmisericordia social.

La obra es de mucha importancia - como tantas otras – para la investigación, tanto por la cosmovisión temática, cuanto por su análisis crítico de los temas que hacen sus autores. Será necesario leer con prioridad: el capítulo 1: Derrumbe del liberalismo clásico y la encrucijada neoliberal; el capítulo 4: Fundamentos metodológicos de la economía neoliberal de José Ramón García Méndez (Universidad de Santiago de Compostela); el capítulo 5: ¿Qué es el neoliberalismo? Evolución y límites de un modelo excluyente; escrito por Ana M. Ezcurra (Instituto de Estudios y Acción Social-Argentina); el capítulo 6: Apuntes para una economía política del ajuste neoliberal. ¿Es viable la democracia sin equidad? y el capítulo 9: Ecuador: otro país entre el ajuste y el desajuste neoliberales, escrito por Alberto Acosta (Instituto Latinoamericano de Investigación Social-Ecuador); el capítulo 7: El neoliberalismo subversivo, Escrito por Alfredo E. Calcagno y Eric Calcagno (Universidad de Lanús-Argentina); el capítulo 13: Frente al neoliberalismo: la búsqueda de un desarrollo alternativo, de Henry Veltmeyer (University of Halifax) y James Petras (University of New York, EE.UU.); y el capítulo 14: El futuro del neoliberalismo en el siglo XXI:

implicaciones para Latinoamérica, escrito por Robert N. Gwynne (University of Birmingham, Reino Unido).

Stuart L., Hart². 2005. El capitalismo en la encrucijada (Capitalism at the crossroads), New York: Wharton School Publishing. En su resumen ejecutivo del libro sintetiza lo siguiente:

⁽²⁾ Stuart L. Hart es una de las autoridades mundiales en el tema de desarrollo sostenible y estrategias de negocio ambientales. Actualmente es el Director de la cátedra de Emprendimientos Sostenibles Globales y profesor de Administración de la Escuela Johnson de Graduados de Administración de Empresas de la Universidad de Cornell. Enseñó Administración Estratégica en la Escuela de Negocios Kenan-Flagler de la Universidad de Carolina del Norte. Entre sus clientes de consultoría se encuentran DuPont, Hewlett-Packard, Procter & Gamble y Shell. Ganó el premio McKinsey por el mejor artículo publicado en Harvard Business Review en 1997 y ayudó a lanzar el movimiento por la sostenibilidad.

Una década de economía globalizada, privatización y mercado libre han producido resultados encontrados. Mientras la riqueza en los países desarrollados ha aumentado, la gran mayoría de naciones todavía están esperando para beneficiarse del aparente triunfo del capitalismo y la democracia. Las crisis rusa, asiática, argentina, brasileña y el “efecto tequila” en México han comprobado que el Consenso de Washington (comentado de manera genial por el compilador John Williamson) está perdiendo toda credibilidad.

Durante los últimos 40 años la diferencia entre ricos y pobres en el mundo ha ido en aumento. Las empresas multinacionales son las abanderadas de la globalización y por lo tanto deben asumir ese rol con responsabilidad. El sector corporativo se puede convertir en el catalizador de un desarrollo global sostenible y prosperar en el proceso. Para triunfar, las empresas multinacionales deben aprender a abrirse más al mundo: las estrategias; deben tomar en cuenta a una humanidad compuesta por 6.5 mil millones de personas.

Para Hart, la sostenibilidad está más allá de la revolución verde puesto que pretende inventarse una nueva forma de “capitalismo natural”. Una empresa global sostenible debe crear estrategias corporativas y competitivas que simultáneamente beneficien al mundo entero en el campo económico, social y ambiental, incluyendo los 4 mil millones de personas de bajos ingresos.

Y en el Capítulo 9 de su libro, *Hacia el Desarrollo Sostenible*, sintetiza su pensamiento en los siguientes términos: Cuando las personas están desesperadas, desencantadas y humilladas recurren a lo que sea para cambiar esa condición. La máxima expresión de alienación y repudio es el terrorismo. Sólo si se reversan las condiciones que le dan espacio a este tipo de comportamientos- la pobreza, la inequidad, la pérdida de dignidad- se llegará al fondo del problema. El terrorismo es un síntoma, pero la causa es el desarrollo insostenible. El mejor ejemplo de desarrollo insostenible a principios del siglo XXI es el Medio Oriente. El petróleo ha enriquecido y empoderado a una pequeña élite, mientras que las masas no se han beneficiado en absoluto.

Hoy en día, las empresas multinacionales han surgido como las instituciones más poderosas en el planeta (protegidas por los organismos multilaterales, incluyendo los gobiernos de los países). Pero la era del capitalismo puede llegar a su fin si no logra beneficiar a todas las poblaciones y estratos sociales, respetando la diversidad cultural y natural. Son las empresas multinacionales quienes deben liderar el camino hacia un mundo verdaderamente sostenible.

Pradilla Cobos, Emilio. comp. 2009. *Los territorios del neoliberalismo en América Latina: compilación de ensayos*. México: Casa abierta al tiempo, Universidad Autónoma Metropolitana Xochimilco. El compilador de la publicación nos ofrece más que una compilación corregida y actualizada – de ocho escritos – cuidadosamente seleccionados, de entre una abundante producción científica; ha sido considerada en el arqueo bibliográfico para la presente investigación por su triple propósito, que han sido tomadas del prólogo que René Coulomb³ hace a la publicación de la obra.

En primer término, sus escritos, muestran la “fidelidad” al materialismo histórico-dialéctico como alternativa heurística a las interpretaciones comunes de la articulación entre economía y territorio y al concepto ampliamente difundido de “globalización” y que Emilio Pradilla prefiere denominarla como “mundialización capitalista”, o “capitalismo imperialista de hoy”.

En segundo lugar, considera que la legítima búsqueda de la universalidad del discurso interpretativo tiene que apoyarse necesariamente sobre la discusión teórica (sustentación de las bases teóricas en toda investigación). La necesidad de volver a la teoría es un tema recurrente, pues el autor no comparte del todo los análisis en torno a la llamada “crisis de los paradigmas teóricos” en general.

Ni tampoco del marxismo. Para Emilio Pradilla, “el marxismo no ha muerto” como teoría y método; sigue conservando toda su validez para el análisis de las estructuras y las contradicciones del sistema capitalista; pero es necesario que en el futuro debe ser más riguroso, científico y alejado de las inconsistencias que lo hizo caer, en épocas pasadas, la moda de su uso.

⁽³⁾ Profesor investigador en el área de sociología urbana de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad-Azcapotzalco. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, SEP-Conacyt.

En tercer término, al reivindicar los conceptos fundamentales del materialismo histórico, como el de condiciones generales de la reproducción de las formaciones sociales, el autor muestra su utilidad – así sea polémica – para analizar las políticas neoliberales que sostienen el proceso de reestructuración del capitalismo, particularmente la privatización, y sus impactos sobre los procesos de (re)estructuración del territorio.

Las partes pertinentes para la investigación han sido ubicadas en el capítulo II: Las políticas neoliberales y la cuestión territorial, de manera específica, el avance del neoliberalismo, la privatización de lo público y del autoritarismo a la democracia autoritaria. El capítulo III: Las contradicciones de la privatización de los servicios públicos, de manera especial, La privatización: nueva ortodoxia capitalista neoliberal; justificaciones neoliberales de la privatización de los “servicios públicos”. El capítulo VIII: La mundialización, la globalización imperialista y las ciudades latinoamericanas, sobre las características de la mundialización y las promesas incumplidas del neoliberalismo y su globalización.

Lora Cam, Jorge y Recéndez Guerrero, María C. 2009. La Universidad en la era del neoliberalismo. Lima: Fondo Editorial de la Universidad de Ciencias y Humanidades. En el capítulo I: Imperialismo y recolonización en la universidad latinoamericana; a partir de la página 48, los autores han escrito sobre el pensamiento único de la filosofía neoliberal; inician el argumento con dos citas de Castells: “...todos los cambios han respondido a la lógica expansionista del capitalismo hegemónico y la perspectiva globalizadora, pues para lograr la consolidación del nuevo orden económico internacional, ha sido necesario construir una base de consenso social que le otorgue legalidad a las estrategias encaminadas a facilitar la instauración del modelo, incluyendo la promoción de los recursos humanos que pasa, en primer lugar, por una verdadera reforma educativa que enfatice en el adiestramiento (...) así, por un lado, mientras se lleva a cabo la total transformación del sistema

educativo, se vuelve necesario reforzar centros de excelencia universitarios, nacionales o de ámbito latinoamericano que hagan de locomotoras científicas y tecnológicas en relación con el conjunto del sistema” (Castells, 1994, citado por Lora y Recéndez 2009, 48).

Por otro lado –dicen los autores – pese a que existe una total autonomía de la definición de contenidos, los saberes básicos del nuevo ordenamiento curricular neoliberal se homogenizan bajo la ideología del pensamiento único y de los modelos de evaluación, cuyos lineamientos son elaborados por los equipos técnicos convocados desde el centro. Se ha buscado que la reforma también transforme el ámbito cultural, para que facilite la difusión y consolidación de los valores consecuentes con el ideario neoliberal; lo más grave hasta ahora es que la mayoría de los docentes investigadores participen en calidad de sujetos pasivos, o activos en todo el proceso buscando sus personales beneficios.

“A medida que la política de evaluación se impuso como base de las relaciones entre las universidades y el Estado, la ideología neoliberal se ha vuelto hegemónica, ya que al dictar las reglas y regulaciones a las que deben someterse las universidades, las clases en el poder del estado (burguesía financiera y tecnócratas) coadyuvan a consolidar al imperialismo y su poder” (Lora y Recéndez 2009, 49).

Por otro lado, los Organismos Financieros Internacionales (OFI) contribuyen a consolidar la hegemonía imperial, implementando estrategias para la transformación de los espacios públicos educativos de carácter popular para suplirlos por otros basados en los mecanismos de mercado, abriéndole paso a la educación privada y a las nuevas relaciones de poder vía la implementación de diversos programas de control interno de lo público.

Las aseveraciones anteriores son corroboradas por Chomsky (2000) cuando plantea que una de las prioridades del sistema imperial es la existencia de sistemas educativos que no fomenten el desarrollo del pensamiento crítico, independiente y humanista, porque para su expansión el sistema imperial requiere de conocimientos instrumentales y acumulativos impidiendo con ello el desarrollo del razonamiento para poder leer al mundo críticamente y comprender los motivos que subyacen a los hechos, o realizar el análisis crítico del orden sociopolítico. Así, por medio del carácter

instrumental en la educación se logra el control de lo que se debe conocer, pues a través de la aplicación de evaluaciones estandarizadas se anestesia el razonamiento (Op.cit., 50).

Friedman, Milton. 2008. La economía monetarista. 2da. edic. Barcelona-España: Edit. Gedisa S.A. (Título original en inglés: Monetarist Economics). Es harta conocida la teoría monetarista neoliberal de Milton Friedman. Su interés en política monetaria desde la inauguración de su taller monetario de Chicago en 1951, conjuntamente con sus estudiantes buscaron no sólo desarrollar y manipular teoría monetaria, sino y por sobre todo ponerla a prueba en forma crítica contrastándola con las pruebas provenientes de cualquier país o época. La “Historia monetaria de los Estados Unidos 1867 – 1960” (1963), escrita junto con Anna Schwartz, compiló y analizó las pruebas fácticas con un cuidado e imaginación nunca igualados en este campo. Los resultados generales los podemos enunciar de manera sintética bajo los siguientes términos:

1. En el largo plazo las variaciones nominales (monetarias) sólo tienen efectos nominales (sobre los precios) y ningún efecto real (en la producción y el empleo).
2. En el corto plazo, las variaciones monetarias tienen efectos sobre la producción y el desempleo reales con retrasos muy variables, pero tales efectos no son duraderos.

En esencia, Friedman llegó a la conclusión de que se podría conocer con mucha certeza los efectos de desequilibrio del crecimiento monetario en el largo plazo, pero la dinámica de ajustes de corto plazo es mucho más misteriosa y está sometida a los efectos de fuerzas tales como las expectativas y la confianza, de las que sabemos poco.

Trepelkov, V. 1976. El ocaso del capitalismo. Moscú: Editorial Progreso (Traducido del idioma ruso por O. Razinkov). El capítulo I: Surgimiento y naturaleza de la crisis general del capitalismo, tomaremos algunas referencias específicas sobre las etapas de la crisis general del capitalismo. La crisis general del capitalismo se divide en etapas, respondiendo al grado de desarrollo de sus rasgos fundamentales típicos del proceso de descomposición del sistema capitalista mundial. Tomaremos la caracterización de la tercera etapa iniciada durante el segundo lustro de la década de los años 50 hasta nuestros días, con sus diferentes modificaciones en las reglas del sistema y que han sido adecuadas con diversa terminología en las últimas décadas.

2.2 BASES TEÓRICAS

2.2.1 Modelos económicos

2.2.1.1 Una conceptualización necesaria

Modelo en términos generales - es un término con múltiples aplicaciones. Puede tratarse de algo que se considera como referencia y digno de imitar; un esquema o bosquejo teórico; o un proceso que busca organizar la actividad económica de un país, entre otras acepciones.

Se puede entender un modelo económico como una representación (modelo científico) o propuesta (constructo social) o, más ampliamente, como un concepto ya sea proposicional o metodológico (constructo epistemológico) acerca de algún proceso o fenómeno económico. Como en otras disciplinas, los modelos son, en general, representaciones ideales o simplificadas, que ayudan a la comprensión de sistemas reales más complejos⁴ (Juan Carlos Martínez C., disponible en (<http://www.zonaeconomica.com/modelo-economico> : 13/06/2012).

Los modelos se usan comúnmente no solo para explicar cómo opera la economía o parte de ella, sino también para realizar predicciones sobre el comportamiento de los hechos y determinar los efectos o tomar decisiones sobre los mismos.

Como sugiere la anterior afirmación, un modelo puede constituir una representación de aspectos generales o específicos. Puede tener un papel normativo o descriptivo.

Adicionalmente los modelos económicos pueden generalmente dividirse entre modelos conceptuales, que usualmente poseen un carácter crítico o analítico (criticismo); modelos

4. Los modelos económicos son también una representación muy simplificada de la realidad en la que no están incluidos hechos que en la práctica serán muy significativos. Una de las críticas más frecuentes a la ciencia económica es que sus resultados se obtienen a partir de modelos tan simplificados que no se parecen en nada a la realidad **en Teorías, leyes y modelos económicos - Manual básico de Economía EMVI**

matemáticos, que buscan ser una representación teórica — utilizando variables y sus relaciones matemáticas (ecuaciones) — del funcionamiento de los diversos procesos económicos (economía

matemática) y modelos diagramáticos o gráficos que son la representación de datos, generalmente numéricos, mediante recursos gráficos (tales como líneas, vectores, superficies o símbolos), para que las relaciones que los diferentes elementos o factores guardan entre sí se manifiesten visualmente (iconografía de las relaciones). En términos metodológicos, un modelo ocupa una posición intermedia entre la realidad y las teorías.⁵⁻⁶

En un lenguaje más sencillo, un modelo económico se vincula con diversos aspectos de la economía nacional (desde el punto de vista macroeconómico); por ejemplo, con la administración de los factores de la producción, administración de bienes y servicios y su forma de distribución, el estudio de cómo se consumen y se satisfacen las necesidades de la población, cómo se explotan los recursos naturales y al servicio de quienes se los explota, etc.

Entonces, se puede afirmar que el concepto de modelo económico dentro de la economía política y de manera más expresa – dentro de la política económica -, la noción se usa para designar a aquel proceso que es orquestado por un gobierno para organizar la actividad económica y buscar un vínculo “armónico” entre sus actores, vale decir, las familias, las empresas, el gobierno y el resto del mundo (estamos haciendo referencia a los actores de las cuatro grandes cuentas nacionales, en el caso peruano).

5. John Neville Keynes (padre de John Maynard Keynes) propuso distinguir entre Economía positiva y Economía normativa. La Economía positiva es la que trata simplemente de conocer y describir la realidad tal como es. La Economía normativa, en cambio, propone la dirección en que debe modificarse la realidad y los medios para intervenir sobre ella; es decir cómo deben ser los hechos o fenómenos económicos.

6. Un modelo económico es una "Representación simplificada, generalmente en términos matemáticos, de una determinada realidad económica... Según Mario Bunge, en su obra Economía y Filosofía (1982), los modelos son sistemas hipotético-deductivos que se diferencian de las teorías en tres aspectos. En primer lugar, los modelos tienen un dominio (o clase de referencia) más angosto que las teorías; en segundo lugar, los modelos son representaciones muy idealizadas (simplificadas) de la realidad; y en tercer lugar, a diferencia de las teorías, los modelos pueden no contener leyes." en [[Fhttp://www.economia48.com/spa/d/modelo-economico/modelo-economico.htm](http://www.economia48.com/spa/d/modelo-economico/modelo-economico.htm) MODELO ECONÓMICO]

Se supone que los modelos económicos deben ser transparentes (sus reglas tienen que estar a la vista de todos) y homogéneos (dichas reglas deben aplicarse por igual), aunque suele haber distorsiones, y es lo que más sucede en las economías del mundo, los modelos se diseñan para

favorecer a las grandes empresas transnacionales en perjuicio abierto y otras veces soslayado de las clases pobres.

La definición más generalizada del modelo económico teórico, expresa que es una representación simplificada de la realidad económica compleja a través de relaciones entre variables y parámetros; para este razonamiento y análisis, la Economía emplea en gran medida los modelos matemáticos en todos sus formas y grados de complejidad: (Barbancho 1962, 37) dice al respecto: "...modelo económico es la expresión matemática de una determinada teoría económica".

Todas las definiciones sobre modelo económicos son complementarias; por ello es que (Roel 1983, 4) hace referencia a cuatro características principales:

- a) Que represente o exprese una realidad económica;
- b) Que tal representación sea simplificada;
- c) Que tenga un contenido teórico que la sustente;
- d) Que se le exprese en términos matemáticos.

La cuarta característica explica que a los modelos económicos también se les denomine como "modelos matemáticos" – a decir de muchos autores – y tiene mucha razón en cuanto a que los modelos económicos establecen la relación entre variables en forma de ecuaciones matemáticas y que correlativamente pueden ser transformadas en gráficos y diagramas.

Complementando la conceptualización de modelo económico, se puede decir que es la simplificación y abstracción de una realidad compleja, que a través de supuestos, argumentos y conclusiones explica una determinada proposición o un aspecto de un fenómeno más amplio.

Esta simplificación se basa en un proceso de abstracción (que consiste en seleccionar y simplificar) de los elementos, considerados como los más importantes determinantes del segmento de la realidad que se pretende estudiar. Construye un esquema, no idéntico a la realidad, sino aproximado por simplificación. Vele advertir que no hay que confundir el modelo con la realidad misma. Recordemos que este último es una simplificación de la realidad. Cuanto más sencillo sea el modelo

económico que planteemos, más fácil resultará utilizarlos para dar respuestas generales a las preguntas del tipo “qué sucedería si”, pero menos detalladas serán las predicciones obtenidas.

No constituye el objetivo de la presente investigación construir un modelo económico para la economía peruana; sino, analizar desde una aproximación crítica el modelo que se implementó en la economía peruana a partir de los años 90, cuya realidad comprende un conjunto muy complejo de variables, magnitudes y fenómenos interrelacionados entre si. Por eso es que nuestra primera preocupación ha sido la delimitación más o menos precisa del problema, la selección de las variables que serán analizadas y del campo que se va a abarcar para el fin que se persigue.

Supuestos en Economía (<http://www.zonaeconomica.com/modelo-economico>: 13/06/2012)

Los modelos económicos se construyen sobre unos principios de partida, llamados “supuestos”. Tales supuestos cumplen el mismo rol que los postulados en geometría. Es decir que:

1. No están sujetos a deducción de otros principios más básicos.
2. Son “razonablemente” verdaderos, pero no necesariamente comprobables.
3. Funcionan como premisas en la estructura lógica para deducir las conclusiones y correlaciones que se encuentren en los niveles más bajos de generalidad.

Podemos decir entonces, que las explicaciones teóricas hacen referencia a “relaciones” invisibles, cuya existencia es propuesta por la teoría, y cuyas implicaciones son deducidas lógicamente, y luego corroboradas por observaciones. Constan de:

1. Supuestos (p.ej. convertir al Estado en eficiente bajo las premisas neoliberales).
2. Variables relevantes (p.ej. el PBI, tasas inflacionarias, políticas de estabilización, programas de ajuste, etc.).
3. Hipótesis vinculante (p.ej. Indicadores macroeconómicos asociados con la política del modelo neoliberal).
4. Conclusiones o predicciones de hechos observables (p.ej. el desempleo y los niveles de pobreza seguirán sin ser solucionadas).

2.2.1.2 Extensión de los modelos económicos

Desde este punto de vista de cómo se han implementado en los países, los modelos económicos pueden referirse ya sea a aspectos generales o más específicos del área de estudio de la economía.

Al nivel más general (de Economía Política) o, en términos más modernos (de Política Económica), hay tres grandes modelos, que se ocupan de las relaciones entre las medidas legales, políticas y sociales, que formulan los Estados para conducir la economía de los países:

- a) **Modelo de mercado libre** (economía de mercado libre): depende de la premisa de que las leyes económicas son una ley de la naturaleza (porque los mercados se autorregulan a través de la “mano invisible” de Adam Smith), y que, consecuentemente, funcionarán con más eficacia cuanto menos se la perturbe, lo que implica que la intervención del Estado en la misma debe ser mínima. Los elementos centrales de la economía de libre mercado es la propiedad privada de los medios de producción y la competencia.
- b) **Modelo de economía planificada** (economía planificada o centralizada o economía dirigida por el Estado): se basa en la misma premisa que el proceso económico sigue una ley natural (de la organización social de los seres humanos), pero concluye que el desarrollo de esas leyes conduce inevitablemente a niveles cada vez más amplios de planificación y control (socialización de los medios de producción). Lo anterior implica que la propiedad de los factores de producción debe estar en manos de la comunidad y que, consecuentemente, la cooperación es el elemento central de la eficiencia.
- c) **Modelo de economía mixta** (economía mixta) es una propuesta intermedia entre la economía de mercado y la economía planificada. Dentro de esta propuesta general, algunos enfatizan el carácter social de los conceptos, procesos y estructuras económicas. El soporte económico teórico más general de esta posición se encuentra en la condición de Samuelson; que establece que la eficiencia económica se encuentra mezclando la provisión tanto privada como pública de los bienes.

Como afirmamos al inicio de este acápite, existen modelos más específicos que se pueden concebir ya sea como intermedios entre los modelos generales o como variantes de la economía mixta. Entre los cuales tenemos:

i) Economía de mercado, que muchos consideran la variante de la economía mixta más cercana a la economía de mercado libre.

ii) El modelo general o europeo del Estado del bienestar, que a su vez incluye la Economía social de mercado (que busca diferenciarse del "capitalismo liberal" y del "marxismo" principalmente porque parte de la opción de que la economía es una relación humana que tiene como finalidad el desarrollo individual y social y porque introduce como principio económico el concepto de moralidad, ya que al ser una actividad esencialmente humana no puede desprenderse de los principios éticos, morales e inclusive jurídicos del derecho natural, el dirigismo y otras modalidades a nivel de países.

iii) La economía de Planificación indicativa que puede ser percibida como la versión de la economía mixta más cercana a las economías planificadas. Puede ser descrita como "la planificación que envuelve el gobierno de un país capitalista estableciendo algunos objetivos amplios a **variables económicas básicas** (por ejemplo: inversión en **industrias estratégicas**, desarrollo de infraestructura, exportaciones) y trabajando con el sector privado para lograrlas. Los gobiernos harán lo posible para lograrlos, movilizand o una variedad de incentivos, como subsidios, otorgamiento de derechos monopólicos y también castigos, como regulaciones e influencia a través de bancos.

Al nivel de la economía propiamente tal (tamaño del objeto de estudio), los modelos los podemos dividir en modelos macroeconómicos y microeconómicos. Ambas áreas contienen modelos generales y específicos. Al nivel más general los modelos pueden ser considerados como "escuelas" del pensamiento económico. En la presente investigación se incluyen: el monetarismo, la nueva economía clásica (neoclásicos o neoliberales) y la economía keynesiana.

2.2.1.3 Modelos, teorías y realidad

Roberto Gómez sugiere que "los modelos en general juegan un papel fundamental en economía puesto que permiten la representación de teorías mediante la simplificación de la realidad. Como argumenta (Anisi 1988, 15): "La utilidad de los modelos es indiscutible, puesto que difícil es encontrar una argumentación económica que no se apoye en algunos de ellos". Entre otros apoyos a esa posición, Gómez cita la posición de Von Hayek, quien propone, que un modelo es una

representación formal de una teoría en la cual ciertos elementos constituyen abstracciones, mientras otros son ignorados con la finalidad de intentar proporcionar una descripción simplificada de los aspectos más sobresalientes del fenómeno elegido. Los modelos comprenden estructuras, cada una de las cuales es una caracterización bien definida de lo que se pretende explicar. Una teoría sobre el funcionamiento de un sistema, lleva ligado uno o varios modelos que intentan reflejar las principales relaciones del sistema que se consideran relevantes en el contacto de la teoría, por tanto, las teorías no son modelos, sino que incluyen modelos.

Desde este punto de vista la función del modelo puede verse no solo como un intermediario metodológico entre realidad y teoría, sino también -como propone Lakatos-, asumiendo un papel defensivo de las teorías. Los modelos constituirían el **cinturón protector**, pudiendo ser modificados, eliminados o reemplazados por otros modelos nuevos con el objetivo de impedir que se pueda falsear la teoría central o núcleo firme. Como ejemplo podemos citar la modelización de ciertos aspectos del keynesianismo, primero en el modelo IS-LM (mercado de bienes y mercado del dinero), en el mismo que se pone de manifiesto el manejo de la política monetaria (LM) y la política fiscal (IS), posteriormente en el modelo de Mandell-Fleming, entre otras variantes.

En este sentido, aún si consideramos una propuesta general (tal como la economía de libre mercado) como modelo, esa propuesta general sería inmune a cualquier falsación, dado, que los supuestos, elementos y relaciones implícitas y explícitas que caracterizan una teoría nunca pueden ser totalmente reducidos a una situación específica. Entonces, cualquiera sea la falla de adecuación entre un modelo y la realidad, es posible que la teoría fuera correcta si las circunstancias fueran diferentes. El modelo, en la otra mano, es manifiestamente incorrecto si sus supuestos y predicciones no corresponden a la realidad. Pero esos supuestos y predicciones son solo un subconjunto de las que la teoría comprende.

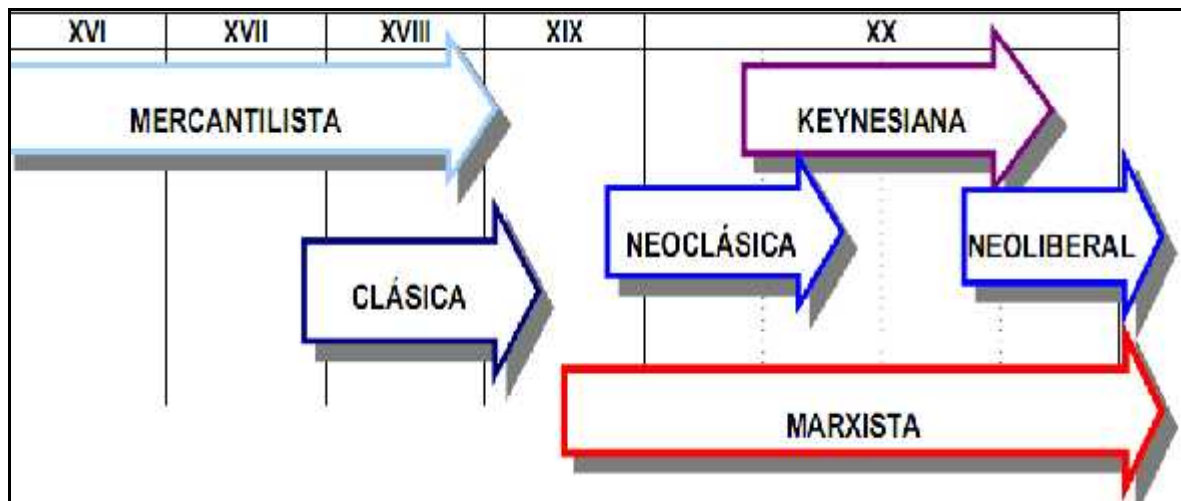
Como ejemplo podemos mencionar que, es perfectamente legítimo señalar que la competencia perfecta no se observa en la realidad -no se cumple las características o condiciones que ella asume-; sin embargo, esto no la invalida como teoría o incluso como propuesta. Se puede alegar que los agentes en el mercado se comportan como si el modelo fuera correcto, pero sucede que, en cada caso concreto, hay algunas “exigencias” que dificultan o deforman la expresión de los

comportamientos que la competencia perfecta predice. Lo que hay que modificar, entonces, no es la teoría como tal, sino los modelos, a fin de incorporar esas condiciones específicas.

2.2.2 Escuelas del pensamiento económico y principales corrientes

La fundamentación teórica de nuestra investigación se basa en diferentes escuelas del pensamiento económico; en orden de su evolución histórica hacemos la siguiente referencia: Escuela clásica, marxista, keynesiana, neoclásica y el pensamiento neoliberal.

ESCUELAS Y PRINCIPALES CORRIENTES



Existen muchas corrientes o escuelas del pensamiento económico y dentro de ellas algunas variantes que se manifiestan en coincidencias, desacuerdos, evoluciones diferentes. Son seis las corrientes o escuelas de pensamiento económico que han estado presentes de una manera decisiva en la evolución de la economía real en los últimos quinientos años. Estas escuelas de pensamiento económico son:

- Mercantilismo (siglos XVI, XVII Y XVIII)
- Economía Clásica (siglo XVIII y principios del XIX)
- Marxismo (desde mediados del siglo XIX)
- Neoclasicismo y marginalismo (desde mediados del siglo XIX)

- Keynesianismo (desde segundo cuarto del siglo XX)
- Neoliberalismo (desde el último cuarto del siglo XX)

Para el presente estudio consideramos como base teórica en la escuela clásica, la corriente keynesiana, monetarista y neoliberal y para la apreciación crítica los fundamentos del pensamiento crítico latinoamericano.

2.2.2.1 Escuela clásica

Es considerada como la primera corriente de Economistas (creadores de la “Ciencia Económica”), propiamente dichos, en la medida en que buscaron una explicación global y coherente de los hechos económicos y realizaron reflexiones teóricas, políticas y filosóficas, centrándose en la economía. Sus planteamientos eran, en gran medida, contrarios al mercantilismo todavía vigente en Inglaterra y en gran parte de Europa, pero no se limitaron a proponer medidas económicas concretas, sino que, sobre todo, se dedicaron a analizar el funcionamiento de la economía en su conjunto, buscando “leyes” económicas y desarrollando modelos de validez generales; por ello se plantearon una gran interrogante que sirvió para sustentar el pensamiento clásico: ¿cuál sería la evolución y el futuro de la economía y de la sociedad?.

Los antecedentes de la corriente clásica pueden situarse en el siglo XVII en Inglaterra, pero sus posiciones adquirieron peso desde mediados del siglo XVIII, hasta mediados del siglo XIX.

Los seguidores de este enfoque de la Economía, se declararon abiertamente contrarios a algunas medidas proteccionistas y fueron partidarios del “libre comercio”, así como de la no intervención del Estado en la economía. Consideraban además que para el “progreso” de los países, no sólo era necesario el libre comercio en el mercado interno (como planteaban también los mercantilistas), sino también a nivel del mercado exterior o internacional como lo llamaban, aunque con algunos matices.

Desde un punto de vista sociopolítico, se les puede considerar defensores de los intereses del naciente capital industrial inglés, frente a los controles gubernamentales mercantilistas y frente a los

grandes propietarios agrarios (terratenientes que arrendaban sus tierras y a los que consideraban una clase no productiva). Sus principales teóricos desarrollaron una batalla ideológica y política, para limitar aquellas medidas mercantilistas que no favorecían el desarrollo industrial y para combatir a la clase terrateniente, que impedía, entre otras cosas, el abaratamiento de los productos alimenticios y de otros productos provenientes de la tierra.

Los fundamentos de la escuela clásica están relacionados con:

- La generación de un estado de opinión favorable a la eliminación de algunas barreras al comercio internacional.
- La consideración de que la burguesía era la única clase social productiva y que garantiza el progreso económico de los países.
- El impulso desde el terreno económico las concepciones individualistas, frente a las colectivistas.
- El impulso la desregularización de la economía, eliminando los controles y reglamentos mercantilistas.
- La liberalización del mercado de trabajo y eliminación de los restos del modelo de protección social feudal.
- El impulso del proceso de privatización de la tierra.
- Ayudar a convertir los conceptos de “modernidad” y “progreso” en los mitos sociales dominantes.
- La elaboración de un modelo, complejo y completo, de interpretación de la economía, aplicando el “método positivo”, que pretendía encontrar las leyes naturales y permanentes, lo que los llevó a considerar sus análisis como “científicos” y a separar la Economía de las consideraciones morales y filosóficas.

Las principales propuestas económicas y planteamientos de los economistas clásicos se basan en:

1. Limitar el proteccionismo, de acuerdo a los intereses de la industria.
2. Reducir el papel del Estado a favorecer el marco legal e institucional que permitiera el crecimiento del capital y limitar su participación en otros aspectos de la economía.

3. Favorecer que el funcionamiento de la economía se rigiera por la propiedad privada de los medios de producción, la competencia y la división del trabajo a nivel del país (este planteamiento también lo hicieron los mercantilistas) y a nivel internacional.

Principal representante: Adam Smith (1723-1790)

Adam Smith, es considerado en la mayoría de los textos oficiales como el “padre” de la Economía. Fue un académico escocés (catedrático de Lógica y de Filosofía Moral), una persona con influencia política y un estudioso. Sus planteamientos se pueden enmarcar dentro de las corrientes “materialistas” británicas.

Su obra se concreta en dos libros, de los cuales el más conocido fue “Investigación acerca de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones” (publicada en 1776), a cuya redacción dedicó nueve años y considerado por muchos como el primer tratado de Economía.

Se puede considerar que “La riqueza de las naciones”, es un libro que justifica y defiende teóricamente el capitalismo, no sólo como el mejor sistema económico posible, sino como aquel que se corresponde con la naturaleza humana y social.

En él intentó crear un sistema coherente de explicación de los hechos económicos y una doctrina económica. Consideraba que la Economía Política es “una rama de la ciencia del hombre de estado o legislador” y que su fin básico es el crecimiento económico (que identifica con la riqueza y el “progreso”). A la vez, dio la batalla contra algunas posiciones mercantilistas, considerando que esa doctrina económica era una manera de justificar privilegios y favoritismos, y que impedía la ampliación del mercado y desviaba la economía de su “curso natural”. Sus posiciones coincidían con los de la burguesía que empezaba a invertir sus capitales en la naciente industria y que veía los controles mercantilistas, las reglamentaciones, etc., como una traba para sus intereses.

Sus principales planteamientos pueden resumirse en lo siguiente:

- El principal “problema” económico es el crecimiento (“la riqueza”). Lo que no constituye novedad, pues este era también el planteamiento mercantilista y el de los fisiócratas.
- La fuente de toda riqueza es la actividad humana a través del trabajo (no lo es el suelo, el clima, la extensión territorial, el excedente agrícola, la cantidad de plata y oro, el superávit de la balanza comercial...). Estas consideraciones eran argumentos contra los fisiócratas, los mercantilistas y los terratenientes (a los que consideraba, junto a otros sectores sociales, como “no productivos” y a los que acusaba de apropiarse de un elemento de la naturaleza).
- El crecimiento de la riqueza “en la sociedad moderna” viene por la división del trabajo (que permite el aumento de lo que hoy llamamos la productividad) a todos los niveles, incluidos el internacional (al contrario que los mercantilistas que querían producirlo “todo” en su país).
- La mejor organización de la economía se logra espontáneamente, defendiendo cada uno sus intereses personales (“la mano invisible del mercado”). Este tipo de organización coincide con la “naturaleza humana” (lo que puede interpretarse como que A. Smith consideraba que el capitalismo es el estadio natural de las relaciones sociales).
- El gobierno debe dedicarse únicamente a: La defensa, justicia y policía, y ciertas obras públicas. Ya que los empresarios “no obtendrían ganancia” en estos terrenos.
- El precio de los bienes oscila en torno al coste de producción (su “valor verdadero”). El precio de los bienes viene determinado por la oferta (renta de la tierra, salario del trabajo y beneficio del capital tienen sus “tasas naturales”). El trabajo mide el valor de cambio de los bienes y ese valor es, por tanto, objetivo.
- Consideraba que la economía llegaría a un “estado estacionario”, en la medida que el incremento de las inversiones de capital llevaría al descenso progresivo de la tasa (%) de ganancias, pero le parecía muy remota esa situación y no le preocupó mucho. Hacía más hincapié en las posibilidades de expansión de la economía, que consideraba prácticamente ilimitadas.

2.2.2.2 Corriente keynesiana

Surgió en Europa y en Estados Unidos a principios del siglo XX. Sus iniciadores eran, en general, economistas neoclásicos representados por Williams Stanley Jevons y Alfred Marshall (Escuela Inglesa), Carl Menger que desarrolló los fundamentos del análisis marginal (Escuela Austriaca) y León Walras, desarrolló la teoría del equilibrio general (Escuela Francesa); que empezaban a rechazar algunos aspectos de ese modelo, en la medida que les parecía que no reflejaba la realidad económica, que impedía pensar en políticas económicas adaptadas a las nuevas situaciones y que condenaba a los gobiernos a una “ortodoxia” económica que les impedía actuar en situaciones económicas críticas.

Partiendo del modelo neoclásico, los keynesianos realizaron algunas enmiendas a aspectos importantes de ese modelo, pero sin crear un modelo alternativo de interpretación de la economía, ni un conjunto de análisis sólidamente relacionados, y sin profundizar en muchos aspectos teóricos.

Esta corriente hizo especial hincapié en los aspectos más prácticos de la economía (en alguna medida recuperaron algunos planteamientos del mercantilismo y el propio Keynes elogió a esa corriente que había sido tan criticada desde los clásicos) y planteó que era imprescindible la intervención del Estado en la economía, como fórmula para salir de la depresión de los años treinta, de evitar futuras crisis y de mantener el crecimiento y la estabilidad política del capitalismo (“crecimiento con pleno empleo”).

Para algunos, los planteamientos de esta corriente supusieron una auténtica “revolución” (era normal hace unos años hablar de la “revolución keynesiana”) y un nuevo enfoque de la economía, que permitía entenderla de una manera científica y sacarla del debate academicista, y, en la medida en que habían comprendido sus mecanismos, intervenir en ella para garantizar el crecimiento indefinido y sin crisis. Estos planteamientos teóricos y de política económica de la corriente keynesiana fueron aceptados por la totalidad de los Estados capitalistas (tanto en los países industrializados, como en los subdesarrollados) desde finales de la Segunda Guerra Mundial, hasta los años setenta-ochenta. También en los ambientes académicos, el keynesianismo sustituyó al

neoclasicismo en ese mismo período y se puede decir que durante esos años alcanzó la hegemonía teórica y práctica de la economía.

En la práctica, el keynesianismo tuvo un enorme éxito político y académico, y a la aplicación de sus planteamientos y a sus análisis se les adjudicaron la superación de la depresión de los años treinta y el gran crecimiento económico de los países capitalistas posterior a la Segunda Guerra Mundial.

Principal Representante: John Maynard Keynes (1883 – 1946)

Keynes fue el economista que dio nombre a esta corriente, su principal imagen pública cuyos planteamientos gozaron de gran influencia en vida y, más aun, después de su muerte. Fue profesor universitario, Ministro de Hacienda del Reino Unido, especulador con divisas, asesor de empresas, presidente de una compañía de seguros, accionista de un periódico, Lord, Barón, etc. y apoyó políticamente al partido liberal británico.

Los principales planteamientos teóricos de Keynes pueden resumirse en lo siguiente:

1. Estaba en desacuerdo con la “Teoría cuantitativa del dinero” de los clásicos.
2. Estaba en desacuerdo con la “Ley” de Say (Malthus ya había planteado también su desacuerdo): “La ley de Say, también conocida como la ley de los mercados, propone que la producción total de bienes en una sociedad o sistema económico determinado implica una demanda agregada que es suficiente para comprar todos los bienes que se ofrecen. Es decir hay una continuidad en el dinero circulante. Dado que el precio de venta de cada producto genera ingresos o beneficios suficientes para comprar otro producto; nunca se puede dar una insuficiencia de la demanda puesto que aunque las personas ahorren en el presente deberán usar (ya sea consumir o invertir) ese dinero más adelante. Incluso en el caso en que muchos guarden su dinero, la situación no se modificará en lo substancial: los precios bajarán y se adaptarán al menor flujo de ingresos, sin afectar mayormente el empleo de recursos económicos. De la misma manera que un aumento del circulante no incrementa la demanda, una reducción del circulante no la disminuye: sólo los precios cambian” (en <http://www.liberalismo.org/articulo/341/>).

Para Keynes era evidente, más aún desde la Gran Depresión, que, al contrario de los planteamientos de Say, eran posibles en la práctica y en la teoría las crisis generalizadas en el capitalismo. Planteó que es perfectamente posible que haya “equilibrio” en el sistema (es decir, que la situación económica sea “estable”) con un gran volumen de recursos no utilizados (capital ocioso y trabajadores en paro), por lo que era necesario recurrir a la intervención del Estado para salir de las crisis e impulsar la plena utilización de los recursos de la sociedad. Estos planteamientos le llevaron a desarrollar una explicación teórica de por qué se dan las crisis y a plantear medidas prácticas para salir de éstas y para evitarlas.

3. Planteó que la inversión incrementa la riqueza en un volumen considerablemente mayor a su importe: Para concretar este análisis habló del “multiplicador de la inversión” (que ya había sido introducido por R. Kahn, otro economista): El multiplicador explicaba que el aumento último de la renta nacional que resulta de un aumento del gasto era mayor que ese gasto (lo que servía, entre otras cosas, para justificar el gasto público).

2.2.2.3 Corriente monetarista

Es una teoría macroeconómica que se ocupa de analizar la oferta monetaria, se identifica con una determinada interpretación de la forma en que la oferta de dinero afecta a otras variables como: Los precios, la producción y el empleo. Existen, de hecho, varias escuelas de pensamiento que podrían definirse como “monetaristas”.

También están de acuerdo en la creencia de que la oferta monetaria es un elemento esencial para explicar la determinación del nivel general de precios. Lo que aceptan es la idea de que la política monetaria puede tener efectos a corto plazo sobre la producción, así como otros temas de menor relevancia, como puede ser la definición de oferta monetaria.

Por otra parte, si los monetaristas se limitaran a afirmar que existe una relación proporcional entre la oferta monetaria y el nivel general de precios a largo plazo, la mayoría de los economistas aceptarían esta idea, siempre que el periodo a largo plazo sea lo bastante prolongado y que las instituciones financieras existen. Al considerar que el dinero es una parte de la riqueza de las

personas se está suponiendo que éstas intentarán eliminar la diferencia entre la cantidad de dinero real que tienen y la cantidad que quieren tener disponible, comprando o vendiendo activos y pasivos.

Los fundamentos de la corriente monetarista son:

- ✓ La adquisición de bonos o cambiando el flujo de ingresos y gastos.
- ✓ La idea básica de la economía monetarista consiste en analizar en conjunto la demanda total de dinero y la oferta monetaria. Las autoridades económicas tienen capacidad y poder para fijar la oferta de dinero nominal sin tener en cuenta los efectos de los precios ya que controlan la cantidad que se imprime, así como la creación de dinero bancario.
- ✓ Si la economía está en una situación de pleno empleo, el aumento del gasto o bien incrementará los precios de los productos nacionales o bien provocará un déficit de balanza de pagos que hará que el tipo de cambio se deprecie, aumentando así el precio de los bienes importados. En ambos casos, esta subida provocará una reducción de la cantidad de dinero real disponible. A medida que se compran activos financieros como los bonos, el aumento del precio de éstos reduce el tipo de interés que, a su vez, estimula la inversión, y por tanto el nivel de actividad económica. El aumento de ésta, y por tanto de los ingresos, incrementa la petición de dinero. Así, la demanda total de dinero real se igualará con el exceso de oferta gracias al aumento de los precios que reduce el dinero real en circulación de los ingresos que potencia la demanda de saldos monetarios.
- ✓ La introducción de ciertos aspectos keynesianos en la teoría, cosa que condujo a un tipo de política económica intervencionista entre 1950 y 1973 fue criticada ampliamente por un sector de los economistas neoclásicos, como: George Stigler.

Principales representantes: Milton Friedman o Robert Lucas.

Precisamente en el período de mayor expansión económica conocido en la historia de la humanidad a una nueva situación que se produjo a partir de 1973 con la crisis del petróleo y la estanflación subsiguiente en Estados Unidos, favorecieron la crítica a las políticas neokeynesianas vigentes en el período anterior.

Esto ayudó al surgimiento de una corriente de la economía neoclásica conocida como monetarismo que empezó a ser influyente en algunas de las políticas económicas internacionales (macroeconómicas) especialmente a partir de 1980.

2.2.2.4 El neoliberalismo

2.2.2.4.1 El neoliberalismo como doctrina

En teoría, el neoliberalismo suele defender algunos conceptos filosóficos del viejo liberalismo clásico del siglo XIX, aunque su acomodo político y sus ideas posteriores lo convierten en una doctrina diferente al liberalismo primigenio.

Entre los aspectos ampliamente promovidos por el neoliberalismo están la iniciativa privada en todas las áreas de la actividad económica y la limitación del papel del Estado. Entre las ideas y principios introducidos por el neoliberalismo y ausentes en el liberalismo clásico está la oposición al Estado subsidiario (desarrollado por los ordo liberales alemanes, que habían puesto en marcha algunas de sus propuestas en el denominado Milagro alemán de posguerra), sustentado en los principios del monetarismo de la Escuela de Chicago que, desde mediados de los años 50, se convirtió en crítico opositor de las políticas de intervención económica que se adoptaban en todo el mundo, en franca oposición al enfoque macroeconómico keynesiano implementado en los países a partir de la década de los 30.

A finales de los años 70, estas teorías ganaron amplia popularidad en el mundo académico y político por dar respuesta al fracaso del keynesianismo en la gestión de la crisis de 1973. Las ideas keynesianas sugerían una relación inversa entre inflación y empleo, tal como sugiere la curva de Phillips. Sin embargo Milton Friedman había señalado que esa relación no era necesaria, como quedó demostrado por el fenómeno de la estanflación. El nuevo escenario estanflacionario desafiaba los postulados keynesianos, en esas circunstancias, las ideas monetaristas revivieron audiencia y credibilidad, como consecuencia se implementaron nuevas medidas anti keynesianas relacionadas con políticas anti recesivas y antiinflacionarias. La crítica de los monetaristas a la teoría keynesiana tenía tres vertientes:

1. Discutían el uso del aumento de la masa monetaria como instrumento para crear demanda agregada, recomendando mantener fija dicha magnitud;
2. Desaconsejaban el uso de la política fiscal, especialmente el uso del constante déficit presupuestario, poniendo en duda el multiplicador keynesiano; y
3. Recomendaban una reducción en los gastos del Estado como única forma práctica de incrementar la demanda agregada.

La mayor parte de los aportes teóricos fueron rápidamente aceptados poniendo fin a la predominancia que el keynesianismo tenía en la mayoría de las escuelas de pensamiento económico desde los años 30. Tanto Margaret Thatcher (1979) como la administración de Reagan (1980) pusieron en práctica estas teorías con resultados desiguales. En el Reino Unido produjo una fuerte reducción en el tamaño del sector público que, si bien tuvo consecuencias negativas en el corto plazo en el terreno social, reactivó la economía y dio un gran dinamismo al sector productivo.

En los Estados Unidos, similares medidas chocaron con el aparato político y la vocación militarista del entorno de Reagan por lo que solo se logró crear un gran déficit fiscal (las iniciativas de reducción de impuestos prosperaron pero no las de control del gasto social o del gasto militar, que eran las principales partidas del gasto público).

Se aprecia en la dictadura militar de Augusto Pinochet en Chile, un modelo económico monetarista con algunos rasgos keynesianos, siendo estos manejados por su equipo de economistas, los Chicago Boys. Estos serían vitales para la reestructuración económica de Chile marcada por las crisis mundiales y la nacionalización del cobre realizada durante el gobierno popular de Salvador Allende en el año 1971, algunos analistas llegaron a llamarlo como el “Milagro chileno”; mientras que en los países de la región latinoamericana colapsaban las aplicaciones del modelo desarrollista de la escuela cepalina y se experimentaba una crisis generalizada de la deuda externa produciendo la denominada “década perdida”. De estas experiencias y de las dificultades para aplicar esas políticas a países en desarrollo, surge una versión keynesiana con inclinación monetarista que incorporaba la aversión al déficit presupuestario y a la impresión de billetes y acuñación de monedas metálicas, pero no al concepto de intervención pública en la economía (Consenso de Washington, término

acuñado en 1989 por el economista John Williamson para referirse al tipo de políticas fiscales y monetarias recomendadas para los países en desarrollo por los organismos con sede en Washington: Banco Mundial, FMI y Tesoro estadounidense, entre otros).

Por ello se lo relaciona con la tecnocracia de los organismos públicos internacionales, debido a que sus políticas son principalmente impulsadas desde el Banco Mundial, la Organización Mundial del Comercio y el Fondo Monetario Internacional (FMI), organismos que no dependen de las Naciones Unidas y están por ello exentos del control directo de la comunidad internacional de países y a los que en ocasiones se acusa de ejercer presión política y extorsión.

El neoliberalismo, como política tecnocrática y macroeconómica (y no propiamente filosófica), tiene una dimensión geopolítica mercantilista ajena en la práctica al liberalismo económico propiamente dicho, es decir el neoliberalismo no es necesariamente sinónimo de mercado libre -sin trabas burocráticas ni privilegios sectoriales-, razón que explicaría que sea asociado al corporativismo internacional.

Principales características del modelo neoliberal:

Las políticas macroeconómicas recomendadas por teóricos e ideólogos neoliberales (en principio recomendaciones a países tanto industrializados como en desarrollo) incluyen:

- Políticas monetarias restrictivas: Consiste en aumentar tasas de interés o reducir la oferta de dinero. Con ello se controla el proceso inflacionario y se reduce el riesgo de una devaluación monetaria y se evitan los llamados ciclos de mercado. Sin embargo, los efectos de la aplicación de este tipo de medida de política económica, restringe el crecimiento económico, disminuye el flujo de exportaciones y se perpetúa el nivel de deuda interna y externa.
- Políticas fiscales restrictivas: Consiste en aumentar los impuestos sobre el consumo y reducir los impuestos sobre la producción y la renta; eliminar regímenes especiales; disminuir el gasto público. Se parte del supuesto de que, con la implementación de estas medidas de política económica, se incentiva la inversión privada, se sanean las finanzas públicas y se fortalece la efectividad del Estado. El problema de estas medidas radica en que

no se distingue los niveles de ingreso de los contribuyentes, -unos pueden pagar más impuestos que otros-, y se grava a las mayorías de menores ingresos, mientras que se exime a las minorías de ingresos mayores, deprimiendo así la demanda agregada; creemos que es una falacia el sustento de que se busca apoyar a la oferta, buscando el bienestar de toda la sociedad. Por otro lado, tampoco se reconoce que el gasto público es necesario, tanto para el crecimiento como para el desarrollo; para la inclusión y protección de sectores vulnerables de la economía y la población; y para la estabilidad social y económica en general.

- Liberalización: Se refiere a la liberalización comercial y ventajas para las inversiones; bajo el supuesto que incentivan el crecimiento económico y una justa distribución de la riqueza, porque permiten:
 1. Una participación más amplia y libre de agentes en el mercado (sin monopolios u oligopolios),
 2. La generación de economías de escala (mayor productividad a menores costos),
 3. El aprovechamiento de ventajas competitivas relativas (mano de obra barata, bajos salarios, libre mercado del trabajo, existencia de infraestructura, etc.),
 4. El abaratamiento de bienes y servicios (al reducirse costos de transporte y sin proteccionismo del mercado interno), y
 5. El aumento en los niveles de consumo y el bienestar (aumento de la oferta y la demanda en un contexto de «libre» mercado).
- Privatización: Se considera que los agentes privados tienden a ser más productivos y eficientes que los públicos y que el Estado debe adelgazarse para ser más eficiente y permitir que el sector privado sea el encargado de la generación de riqueza.
- Desregulación: Se considera que demasiadas reglas y leyes retrasan la actividad económica y que su reducción a un mínimo necesario (sobre todo la garantía del régimen de propiedad y de la seguridad) propician un mayor dinamismo de los agentes económicos.

En todos los casos, los teóricos denominados neoliberales afirman que la mejor manera de alcanzar la distribución de la riqueza y el bienestar de los individuos es mediante un crecimiento total del producto, que por su propia dinámica permea al total de los integrantes de la sociedad (la

llamada *trickle down policy*); como liberales promueven «mediante el beneficio individual, alcanzar el beneficio de toda la sociedad» (<http://es.wikipedia.org/wiki/Neoliberalismo>).

2.2.2.4.2 Etapa fundacional y ortodoxia neoliberal

El neoliberalismo surge después de la Segunda Guerra Mundial en Europa Occidental y América del Norte como una reacción teórica y política contra el intervencionismo estatal y el “Estado del Bienestar” ^(*)(Welfare State). En 1944, Friedrich August Von Hayek publica “Camino de Servidumbre” atacando toda limitación por parte del Estado, de los mecanismos del libre funcionamiento del mercado que amenaza la libertad económica y política.

Posteriormente, en 1947 Von Hayek formó la “Sociedad de Mont Pelerin” (ciudad de Suiza) en la que intervinieron, Milton Friedman, Karl Popper, Maurice Allais, Walter Lippman, Salvador de Madariaga, Ludwig Von Mises, Michael Polanyi, William Rampard, Wilhelm Ropke y Leonel Robbins, entre otros. Dicha sociedad muy “dedicada y organizada” estuvo consagrada al desarrollo de un cuerpo doctrinario sistemático, muy elaborado y coherente de una “ortodoxia neoliberal originaria”, que tuvo como ejes centrales: que el mercado se constituye en el más eficaz medio para la asignación de recursos y la satisfacción de necesidades, “... un mecanismo de autorregulación que conduciría al óptimo social y que, por ende, resultaría intrínsecamente superior” (Ezcurra 2000, 212 en García Menéndez Coord.).

(*) El “Estado del Bienestar” se consolidó después de la Segunda Guerra Mundial como una forma de Estado capitalista que buscó regular los mercados, el resguardo de ciertos derechos sociales de los trabajadores, la redistribución del ingreso, prestaciones de seguridad social y servicios públicos generalizados como la educación y la salud.

“Por eso se impugna vivamente al Estado del Bienestar y, en general, al Estado como dispositivo de **redistribución** en beneficio de las clases desfavorecidas. Es decir, se anatematizan los esfuerzos por cambiar la fijación de recursos producto de los mercados “libres”. De ahí que se predique un Estado mínimo y se estructure un discurso vigorosamente antiestatista” (Ib.id.).

Sobre esta base, el neoliberalismo originario planteó una agenda políticas con cuatro ideas –fuerza concatenadas, que constituyeron la clave del modelo primigenio: i) como objetivo prioritario, la

promoción de un máximo de crecimiento económico (de libre mercado); ii) el objetivo anterior demandaría un incremento de la tasa de ganancia del capital privado; iii) a su vez, se requeriría una reducción de costos salariales – esto fue la bandera neoliberal decisiva y distintiva del modelo –; y, iv) todo lo anterior conduciría a una firme contención del gasto público social.

La primera fase se caracteriza por ser una etapa estatal; a fines de los años 70 el neoliberalismo inició su etapa estatal, bajo las administraciones de Margaret Thatcher en Gran Bretaña (1979) y Ronald Reagan en EE.UU. (1980). En poco tiempo se difundió a buena parte de los países de Europa occidental y, también a los países de América Latina, en este lado del continente, gracias a la crisis del pago de las deudas externas que eclosionó en México en 1982.

Durante este período inaugural (fines de los 70 y principios de los 80), la doctrina neoliberal originaria vivió su **primera fase de transformación**, con dos horizontes de cambio:

1. “Por un lado, fijó los parámetros de un programa de política económica relativamente uniforme y de alcance mundial que, en el caso del Sur y después de Europa Oriental, plasmó en los denominados **ajustes estructurales**, que por encima de sus diferencias nacionales exhiben un diseño común, inspirado en el credo neoliberal. Un diseño que **perdura** en los 90s, si bien con ciertas revisiones” (Ezcurra 2000, 199).

La nota distintiva de la década de los 80 fue que el mercado mundial pasó a ser considerado como el principal mecanismo de asignación de recursos; por ello se produjo un agudo sobre acento en la búsqueda de competitividad, a coste de deprimir la fuerza de trabajo y los salarios (el trabajo fue considerado como una mercancía que se podía comprar al menor costo posible).

2. “Por otra parte, durante la primera administración Reagan (1980-1983), la ortodoxia neoliberal tuvo su cambio más significativo. En efecto, fue **rearticulada** por el **pensamiento neoconservador**. Es decir, se desencadenó un proceso de reorganización ideológica tan intenso que dio lugar a un conjunto original, a una nueva **síntesis**, con dos novedades centrales” (Ezcurra 2000, 200):

a) La consideración en el ideario neoliberal, de los **valores democráticos**, típicamente neoconservadores (en el neoliberalismo clásico eran considerados como una cuestión expresamente secundaria). De esta manera se consolida el proyecto de **una sociedad integral**, abarcando tanto al terreno económico como al terreno político; la misma que se vio robustecida con la incorporación de un régimen específico de “políticas sociales” en los años 90.

b) Por otro lado, se propagó una firme voluntad internacionalista neoconservadora, que estimula la expansión mundial del programa, tratando de homogeneizarlo en todo el mundo: “De hecho, esa propagación se convirtió en una prioridad explícita de la política exterior de la gestión Reagan, con el mote de “democratización global”. Una prioridad que luego fue retomada por la administración de Bush y, posteriormente, por el gobierno Demócrata de William Clinton (con la denominación de “alianza global por la democracia”). Por ende, se trata de un eje de estrategia externa estadounidense que concitó (y recibe) un considerable consenso bipartidario, lo que le confiere solidez y consolidación de largo plazo” (Ib. Id.).

Entonces, es factible afirmar que, desde principios de los años 80 se ha perfilado un programa neoliberal-conservador (conservadurismo-liberal), claramente de factura estadounidense, que impulsa una sociedad integral y mundial a la vez, típica de la Modernidad.

2.2.2.4.3 Programa neoliberal conservador: El Consenso de Washington y las instituciones de Bretton Woods

En 1990 John Williamson hizo la primera síntesis interpretativa del Consenso de Washington, el mismo que ponía de manifiesto el complejo programa político-económico- intelectual diseñado por las instituciones de Bretton Woods (FMI, BM) y la participación del Congreso de los EUA, la Reserva Federal, altos cargos de la Administración y un grupo selecto de expertos en políticas de estabilización económica y programas de ajuste estructural. Según Williamson, la pretensión de alcanzar una sociedad más justa había generado altos impuestos, la organización de sindicatos poderosos y un crecimiento descomunal del sector público: “... Los incentivos a las empresas eran débiles, el empresariado no podía reestructurar sus negocios e incrementar la eficiencia

y el sector público impedía la expansión del sector privado. El lento crecimiento económico era causado por el incremento de la igualdad. En consecuencia, había que limitar al Estado y ampliar el mercado. El sector público debía ser disciplinado y el sector privado debía ser libre, el colectivismo debía ser desalentado a la vez que era necesario premiar la iniciativa individual. Había que aplicar menos impuestos directos, darles menos poder a los sindicatos, y poner énfasis sobre la iniciativa personal y las empresas” (Béjar 2011: 169).

El mismo autor resume la visión del Consenso de Washington bajo los siguientes términos: “...se planteaba que el crecimiento dependía de la lógica del modelo de Wall Street, es decir de la Bolsa. Los agentes de bolsa y los inversores especulativos, se convertían en la locomotora de la economía, así como antes lo habían sido los comerciantes y los productores industriales capitalistas o los prestamistas financieros” (Op. Cit. 170).

El denominado *Consenso de Washington* se transformó rápidamente en el paradigma económico único de la época del post socialismo (el régimen comunista de la Unión Soviética se había derrumbado y los países socialistas del Este de Europa iniciaban su camino hacia su conversión en regímenes capitalistas con democracia representativa). El «consenso» fue compartido por los demócratas de Clinton y los republicanos de Gingrich. Fue lo que se denominó el *Acuerdo entre Wall Street y Pennsylvania Avenue*, es decir entre la bolsa y el gobierno. El Congreso y la Casa Blanca suscribieron políticas para controlar la inflación y aumentar el ahorro mientras los mercados financieros se comprometían a relanzar el crecimiento económico. (Muñoz De Bustillo 2000, citado por Béjar 2011: Ibid.).

La política gubernamental implementada en los EE.UU.N.A. bajo los principios del Consenso de Washington estuvo orientada a: (i) mantener el equilibrio del presupuesto federal; (ii) generar una política de libre cambio sin restricciones; (iii) mercados de trabajo “flexibles” sin regulaciones ni protección al trabajador; y (iv) establecer una política monetaria estricta, sujeta a un equilibrio con las reservas, convirtiendo a los mercados financieros en una pieza central del éxito económico.

Cuando la nueva política trascendió a los organismos multilaterales de Bretton Woods como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial (el Banco Interamericano de Desarrollo para Latinoamérica) se planteó una política de refinanciación de las deudas que necesariamente deberían cumplir los países deudores para acceder a nuevos préstamos, sintetizado en el denominado *Decálogo del Consenso de Washington*, cuyo contenido es el siguiente (los puntos que se insertan han sido tomados de Béjar 2011, 170-171):

1. Establecer una rígida disciplina fiscal (no gastar más de lo que ingresa al erario).
2. Priorizar el gasto público en educación y salud.
3. Llevar a cabo una reforma tributaria, para hacer que todos los ciudadanos paguen.
4. Establecer tasas de interés positivas determinadas por el mercado y no por la promoción de determinadas actividades económicas como la industria, por ejemplo.
5. Lograr tipos de cambio competitivos, lo cual significaba eliminar el control de cambios por el Estado.
6. Desarrollar políticas comerciales liberales.
7. Una mayor apertura a la inversión extranjera.
8. Privatizar las empresas públicas.
9. Llevar a cabo una profunda desregulación.
10. Garantizar la protección de la propiedad privada.

Estos puntos fueron aplicados a través de los programas de estabilización económica y ajuste estructural (Ibid.).

El programa de estabilización económica (la denominación y subrayado es nuestro) incluía las siguientes medidas a ejecutarse en uno o dos años:

1. Devaluación de la moneda nacional
2. Reducción de la masa monetaria
3. Subida de la tasa de interés
4. Reducción del crédito
5. Reducción de los gastos de gobierno

Por su parte, el programa de ajuste estructural (la denominación y subrayado es nuestro) incluía:

Tasa de cambio realista para hacer las importaciones más caras (en realidad la caída del dólar unida a la disminución de aranceles las hizo más baratas):

1. Apertura a las importaciones
2. Reforma fiscal para recaudar más impuestos
3. Reforma del mercado de trabajo para que los costos de éste bajen
4. Reducción del déficit fiscal
5. Reforma del sector financiero para cortar el crédito subsidiado
6. Apertura a la inversión extranjera
7. Reforma del sector rural: liberalización del mercado de tierras.

Como podemos apreciar, en realidad, muchos fundamentos keynesianos subsistieron bajo la cobertura neoliberal, -la diferencia es que fueron aplicados para beneficiar exclusivamente a los monopolios -, especialmente el conglomerado industrial militar que fue el primer beneficiario del déficit presupuestal en los Estados Unidos. Esto generó el incremento de las utilidades de las empresas, la reducción de los salarios, una reconcentración de la riqueza y la detención de los programas sociales. En las administraciones de Reagan y Bush se implementó una política macroeconómica keynesiana para los ricos y poderosos, en el sentido de que promovió las grandes empresas privadas con dinero público.

Cuando las tasas de crecimiento económico disminuyeron su velocidad, los gobiernos introdujeron cambios en las estructuras de impuestos, cortes en el gasto público, controles sobre los salarios y políticas monetarias anti inflacionarias. La expansión de las reformas se hizo más lenta o se detuvo, y fueron atacados los principios del Estado del Bienestar. Se pasó del keynesianismo al monetarismo. Hacia los 80, el keynesianismo había sido abandonado. Teeple afirma que las políticas keynesianas reflejaron los intereses del capital nacional en la era del fordismo, que fue la última etapa de la economía nacional integrada, pero ello perdió sentido con la internacionalización del capital. Para Teeple no se trató entonces tanto de un cambio de ideología sino de un cambio de circunstancias (Teeple, 2000).

El neoliberalismo fue una reacción contra el Estado del Bienestar y fue implementado en los EE. UU. durante el gobierno de Reagan, en Inglaterra por Margaret Teatcher con resultados

funestos para la clase trabajadora fundamentalmente.

En cambio, en América Latina, *la implementación del modelo neoliberal* significó un proceso de sangre y corrupción. Sangre con el régimen dictatorial de Pinochet en Chile entre 1973 y los ochenta. Corrupción y crimen con Salinas de Gortari en México, Collor de Mello en Brasil, Menem en Argentina y Fujimori en el Perú (en la década de los 90).

2.2.2.4.4 El AGGIORNAMENTO neoliberal y abandono de la ortodoxia a partir de 1990

Desde mediados de la década de los 80 “...la expansión e intensificación de la pobreza en el Sur comenzó a concitar una creciente preocupación en las instituciones de Bretton Woods: El Banco Mundial asumió un rol de liderazgo en la metería, hasta que en 1990 publicó su famoso *Informe sobre el desarrollo Mundial: La pobreza*, en el que propone a la **reducción de la pobreza en el Sur** como la **máxima prioridad** de la política internacional y del accionar del propio Banco” (Ezcurra, 2000: 202 en García Menéndez Coord.).

Esta priorización trascendió a la denominada “comunidad de donantes” con una fuerte influencia del Banco Mundial sustentada en su poder financiero, pero especialmente en su potencial analítico y su capacidad de formulación y condicionamiento de políticas de estabilización y programas de ajuste estructural. La incidencia del Banco Mundial (BM) fue determinante en la evolución del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en los años 90, para atender las necesidades financieras de los países latinoamericanos. Es evidente entonces, que a partir de 1990 el BID se suma a la era del ajuste, por presiones de los Estados Unidos a través del Decálogo del Consenso de Washington y bajo la supervisión directa del BM. De este modo el BID se convierte en el principal órgano financiero multilateral de los países de la región latinoamericana (en materia de fondos movilizados y el problema de la pobreza); pero, entendido está que su rol está subordinado políticamente a las instituciones de Bretton Woods (FMI y BM, Congreso de los EE.UU. y la Reserva Federal).

El avance de la pobreza en el Sur a mediados de la década de los 80, dio lugar a una segunda fase evolutiva: un “aggiornamento” del programa neoliberal, sistematizado y lanzado por el Banco Mundial en aquel Informe sobre el Desarrollo Mundial 1990. La pobreza es considerada como un

asunto prioritario porque los mismos organismos multilaterales perciben “riesgos” para la “sustentabilidad política” del programa neoliberal en marcha; en síntesis, se perciben:

- ✓ Riesgos de una erosión del consenso social mínimo necesario;
- ✓ Una generalización de conflictos distributivos (hasta violentos); y
- ✓ La aparición de alternativas o “movimientos anti-reformas”.

La percepción ha generado una preocupación que perdura hasta la actualidad, después de dos décadas el “aggiornamento” no ha tenido los efectos esperados, los riesgos persisten, incluso se han agudizado, y ha esbozado un escenario de **fracaso**, porque ha incurrido en yerros diagnósticos y como consecuencia de ello en políticas equivocadas, que ha conllevado al fracaso en razón de su origen mismo.

a) El llamado “diagnóstico renovado”:

i) Ajuste y pobreza: Desde inicios de los 90, las instituciones de Bretton Woods admiten que los ajustes estructurales suelen provocar **efectos desfavorables** en las familias pobres y en general en la clase trabajadora. Pero al mismo tiempo justifican que tales efectos desfavorables son momentáneos y transitorios.

La atribución de carácter transitorio de los efectos desfavorables de los ajustes estructurales, carecen de fundamento empírico, si bien se puede aceptar como una tesis teórica (como fundamento del modelo neoliberal: el mercado como el mejor mecanismo de asignación de recursos y satisfacción de necesidades), en si misma se convierte en una racionalidad dogmática en concordancia con su operatividad de los años 80.

Las evidencias empíricas que niegan la transitoriedad de los efectos desfavorables de los programas de ajuste se sustentan en la mejora social cuyo deterioro se ahonda. La evolución de los principales indicadores sociales en América Latina ha sido (y es) precisamente negativa. Esta debacle se inicia en la década de los 80 y perdura aún y corresponde al período de implementación del programa neoliberal en sus diversas fases (Ezcurra 2001).

ii) Crecimiento y desigualdad: La explicación central del ideario neoliberal a través de una respuesta categórica del Banco Mundial, es que el factor fundamental de la obstrucción al crecimiento económico de los países sería la desigualdad y la expansión de la pobreza; vale decir que la desigualdad condiciona los frutos de crecimiento económico. Por tanto, en materia de política económica, se sigue promoviendo la maximización de la acumulación del capital (de manera continuada), admitiendo la necesidad de un cambio en la práctica de políticas redistributivas.

En América Latina el crecimiento y expansión de la pobreza durante las décadas de los 80 y los 90 ha sido, consecuencia de un fuerte incremento de la desigualdad (este incesante y fuerte incremento de la desigualdad continúa en el presente). En consecuencia, los niveles de pobreza se sustentan en la desigualdad y no en los límites al crecimiento económico. Por lo tanto, la visión alternativa a la propuesta neoliberal es el combate a la desigualdad, para ello es necesario transformaciones profundas en las estructuras de poder, sustentadas en la voluntad política de los gobiernos.

iii) Estado y mercado: A inicios de los 90, “el aggiornamento”, revalorizó el papel de Estado, aceptando su presencia activa con fines de orientar las políticas redistributivas. “... a la vez se aboga por una intervención módica, **“amistosa con los mercados”** y, más aún, se auspicia la generalización de criterios y mecanismos de mercado en el Estado, incluso en servicios públicos sociales como la educación y la salud (asignación de recursos estatales, por ejemplo). Se trata pues, de una **intervención mercantilizada**. Este es el sentido de cambio. En definitiva, se perfila un pensamiento transnacional, sí, pero dominado por el dogma primario, la apología de origen (el mercado como óptimo social)” (Ezcurra, 2000: 204, en García Méndez coord.).

iv) Crecimiento económico y empleo: El Banco Mundial esbozó políticas de crecimiento y empleo, denominándolas estrategias de **“dos vías”** (fue lanzada en el Informe sobre el Desarrollo Mundial 1990). Se presentó a la **primera vía como prioritaria:** restablecimiento de un crecimiento económico alto y estable (paradigma inmutable del modelo neoliberal); sustentando asimismo que, el crecimiento **per se** no redundaría necesariamente en una mejora social.

El patrón de crecimiento económico para el Banco Mundial se basa en una **matriz intensiva en el trabajo**, que expanda las posibilidades de empleo e incremente la productividad y las oportunidades económicas de los pobres. En términos de resultados esta propuesta fracasa. Se ha comprobado que en América Latina (década) de los 90, el crecimiento económico está asociado con tasas de desocupación abierta y de desempleo oculto constantes o en aumento.

Ante tal realidad, la banca multilateral, ejerce presiones para una reforma estructural específica: la desregulación del mercado de trabajo, una flexibilización profunda (en contrataciones, régimen de despidos, y “costos no salariales”, entre otros), constituye ésta la **“segunda vía”** para la generación de empleo.

“..., el resultado central es otro: la restauración de una lógica mercantil en el vincula capital/trabajo, asalariado/empleador, con:

-) Un abatimiento del costo de la fuerza de trabajo, una idea –fuerza central y permanente del programa, ahora agudizada; y
-) La proliferación de formas precarias de relación salarial: inestables, con poca o nula protección social, retribuciones bajas y aumentos de cargas de traba” (Op.cit. 205).

En síntesis, los afanes distributivos del “aggiornamento” no han sido alcanzados, sus resultados tienden a erosionar la razón de origen del modelo neoliberal; la tendencia actual es la generación y expansión del desempleo y la exclusión social.

2.2.2.4.5 Implementación del modelo neoliberal en el mundo y en América Latina

La segunda crisis cíclica del capitalismo del siglo XX se produce en 1973, con una recesión económica del sistema capitalista, cuyas características básicas fueron: Bajas tasas de crecimiento económico (estancamiento y hasta retroceso en dichas tasas de crecimiento) y por otro lado, altas tasas inflacionarias; si se analiza de manera integrada a estos dos indicadores macroeconómicos, los economistas suelen llamar estanflación (estangflation), vale decir, estancamiento o retroceso económico con altas tasa de inflación. De todo ello se culpó a la OPEP por el aumento de los precios del petróleo.

Los analistas neoliberales atribuyen como causas de esta crisis, entre otras a las siguientes: i) Los gastos sociales excesivos por parte del Estado; ii) exagerado intervencionismo del Estado en la economía de los países; y, iii) el poder excesivo y nefasto de los sindicatos.

La propuesta lógica de los economistas neoliberales a la solución a esta crisis fue: establecimiento de un ESTADO DÉBIL en los gastos sociales y en la intervención económica y un ESTADO FUERTE en su capacidad de quebrar el poder de los sindicatos. En razón a ello es que se inicia la implementación del Proyecto Neoliberal en el mundo, empezando por los países capitalistas (Inglaterra y EE.UU.), luego en los países socialistas (España en el Gobierno de Felipe González y Francia con el Gobierno de Mitterrand) y en Asia y en los países de América Latina y el Caribe.

a) La Implementación del Proyecto Neoliberal en Inglaterra y en EE.UU. (USA)

Inglaterra y Estados Unidos de Norte América fueron los países donde por primera vez, (con excepción del Chile de Pinochet), se implantaron en forma integral las políticas neoliberales y que después se impusieron en otros países del mundo y de manera particular en los países latinoamericanos, a través de los organismos multilaterales como el FMI y el BM.

Margaret Thatcher en Inglaterra (1979) con sus ataques frontales al sindicalismo inglés y a los sectores nacionalizados de la economía (carbón, ferrocarriles, líneas aéreas, etc.) y Reagan en Estados Unidos (1980) su política económica denominada, en inglés, "REAGANOMICS"; fueron los pioneros en la implementación del Proyecto Neoliberal en el mundo. A esta alianza en materia de políticas económicas y sociales se la denominó "La Revolución Conservadora".

En Inglaterra, Margaret Thatcher fue la pionera y quizás la más pura y ortodoxa en materia de aplicación de las concepciones y políticas neoliberales en los países capitalistas avanzados. Años más tarde el presidente de México Carlos Salinas de Gortari, fue condecorado por la mismísima Margaret Thatcher, por ser el presidente que más ortodoxamente había aplicado el Proyecto Neoliberal en el mundo.

Los objetivos de Margaret Thatcher en Inglaterra fueron muy precisos y concretos: i) Detener la inflación; ii) generar crecimiento de la economía para recuperar las ganancias de las empresas; y c) quebrar al movimiento sindical.

De algún modo, estos objetivos fueron logrados en mayor o menor medida, por ejemplo:

Respecto al control de inflación: El resultado fue POSITIVO; la inflación bajó del 8.8 % al 5.2 % y luego al 2.3 %. **Recuperación de las ganancias de las Empresas Capitalistas:** El resultado fue POSITIVO: Se pasó de tasas negativas de 4 y 5 % a tasas positivas de 4 y 5 % anuales. **Quebrar el poder del Movimiento Sindical:** El resultado también fue POSITIVO: Se contuvo los salarios, se redujeron las huelgas y crecieron las tasas de desempleo (los neoliberales afirman que la creación de un "ejército de reserva" es una condición indispensable para el buen funcionamiento del mercado de trabajo). **Recuperar el crecimiento de la economía:** El resultado fue NEGATIVO: El único objetivo que no se alcanzó fue la recuperación del crecimiento de la economía, en las décadas del 50/60 fue de un 5.5%, en la década del 70 fue de un 3.6 % y, en la década del 80 % fue de un 2.9 %

A partir de estas dos experiencias, el proyecto neoliberal se fue implementando progresivamente, con mayor o menor facilidad y en forma menos radical debido a la tradición en materia de políticas sociales de varios países; en el resto de los países de Europa Occidental, incluyendo países con gobiernos socialistas como la España de Felipe González y la Francia de Mitterrand y más tarde en América Latina y el Caribe.

b) La Implantación del Proyecto Neoliberal en los países socialistas y en Asia

Con la "caída del Muro de Berlín" (que constituyó la quiebra económica del gran aparato militar soviético) y a partir de 1990, el proyecto neoliberal se implementó en los países de Europa del Este y en la antigua Unión Soviética, dando origen al bloque de "**países en transición**", conformado por los países del otrora Segundo Mundo Socialista, pasando del socialismo real al capitalismo neoliberal. También se implementa en la República Popular China, primero a través "**de la economía socialista de mercado**", que pone a las empresas del Estado Chino a competir entre sí; luego, le sigue el establecimiento de los llamados "**bolsones de economía capitalista de mercado**", que son una especie de zonas francas de economía capitalista; y culmina con la incorporación de Hong-Kong dando origen al slogan: "**Un país, dos sistemas**", como una forma de disimular al modelo neoliberal propiamente tal.

c) Implementación del modelo neoliberal en América Latina y el Caribe

La crítica que hacen los neoliberales a las políticas económicas de los países de América Latina y el Caribe, se sustenta en la aplicación del modelo de desarrollo económico diseñado por la CEPAL basado en la "industrialización y sustitución de importaciones" y que fuera implantado por los gobiernos latinoamericanos a partir de 1950; asignándole al Estado un papel de primer orden como promotor económico (usando sus propios recursos para montar las industrias básicas como la siderurgia, petroquímica, energía eléctrica, etc.); como protector de las industrias nacientes (estableciendo altos aranceles, restricciones y prohibiciones a las importaciones competitivas); era una forma de proteger el mercado interno de los países involucrados.

El hecho de "producir lo que se importaba" era una forma de proteger a los empresarios privados latinoamericanos, este proceso hizo que algunos economistas llamaran a los industriales latinoamericanos "**empresarios de incubadora**" y al sistema económico y político que los generó, "**capitalismo de estado**" o de "**economía mixta**". Paradójicamente son estos capitalistas enriquecidos bajo el manto protector de los Estados de América Latina, los que ahora son los más acerrimos críticos del mismo, haciendo esta crítica con una hipocresía y una saña que raya en el cinismo.

El espacio cronológico de la implementación del Proyecto neoliberal en los países de América Latina y el Caribe de manera sintetizada es como sigue:

1º CHILE, 1973, Chile fue utilizado como un país "conejiillo de indias" de los tristemente célebres economistas de la Universidad de Chicago, bajo la dirección del Premio Nobel Milton Friedman, a cuyo equipo se le denominó como los "Chicago Boys", quienes lo convirtieron en el laboratorio donde se experimentó por primera vez el Proyecto Neoliberal.

2º BOLIVIA, 1985, durante el Gobierno de Víctor Paz Stensoro, se implementó por primera vez el Proyecto Neoliberal, bajo el manejo de la denominada política del "shock", es decir la aplicación simultánea de todas las políticas y con la mayor rapidez posible.

3° MÉXICO, 1988, bajo el Gobierno de Carlos Salinas de Gortari se implementó de la manera más ortodoxa el Proyecto Neoliberal, cuyo presidente fue condecorado públicamente por Margaret Thatcher por su fidelidad en la aplicación del modelo Neoliberal en referencia.

4° ARGENTINA, 1989, bajo el gobierno de Carlos Saúl Menem; su famoso ministro de economía, Cavallo, fue el encargado de implementar el Proyecto Neoliberal.

5° VENEZUELA, 1989, durante el Gobierno de Carlos Andrés Pérez, cuya implementación inicial del modelo dio origen al famoso "Caracazo".

6° BRASIL, 1989, primero bajo el gobierno de Fernando Collor de Mello, pero sobre todo bajo el Gobierno de Sarney, cuyo Ministro de Hacienda fue Fernando Henrique Cardoso, encargado de implementar el famoso PLAN REAL.

7° PERÚ, 1990, al finalizar el primer gobierno de Alán García (1985-1990), la economía peruana alcanzó la peor crisis de su historia; con la ascensión al gobierno, Alberto Fujimori en julio de 1990, quien ganó la elecciones con un **programa no neoliberal** y compitiendo **contra un programa neoliberal declarado**, presentado por el candidato Mario Vargas Llosa; se empezó a implementar el modelo neoliberal conformado por un conjunto de políticas de estabilización económica y un paquete de programas de reajuste estructural, cuyos resultados son presentados como objetivo central de la presente investigación.

2.2.3 Intervencionismo versus liberalismo

2.2.3.1 Teorías intervencionistas versus teorías liberales

A diferencia de las teorías liberales que restringen la intervención del Estado, las teorías intervencionistas le asignan un papel preponderante en la asignación de recursos para superar las barreras que limitan el desarrollo económico y social de los países. Sin embargo, se asume que existen distintos grados de intervención estatal. "... las teorías marxistas critican al sistema liberal aduciendo que éste produce una distribución del ingreso y de la riqueza extremadamente desigual" (Parodi 2009, 30). Esta afirmación es sostenida en razón a que quienes controlan los medios de

producción (empresarios, propietarios de las tierras) explotan a los trabajadores, obreros, agricultores, etc.; pero, por otro lado, la política económica prescribe, cuando el Estado se convierte en el propietario de los medios de producción, en tales circunstancias, será el Estado quien decida sobre las cuestiones básicas de la producción y del mercado, vale decir: qué producir, cómo producir y para quién producir.

Esta situación extrema no ha sido común en América Latina (a excepción de Cuba); lo cual tampoco implica que el Estado haya jugado un papel preponderante en los intentos de crecimiento y desarrollo económico. Recordemos que después de la Segunda Guerra Mundial, las teorías sobre crecimiento y desarrollo sostenían que el Estado debía ser el agente encargado de fomentar el desarrollo mediante una activa participación en la economía, básicamente como promotor del crecimiento industrial. La industrialización en América Latina, por ejemplo, equivalía al progreso, a la independencia económica y a la modernización de los sectores económicos de los países involucrados.

Parodi (2009) menciona que la característica más saltante de los modelos intervencionistas es la manipulación deliberada de los precios de los bienes básicos de la economía (bienes de primera necesidad), la tasa de interés, el tipo de cambio, el salario y los precios de algunos servicios básicos como la energía eléctrica, agua potable, servicio telefónico, los combustibles, entre otros.

A manera de ejemplificación veamos qué sucede con la fijación del precio en el modelo intervencionista como respuesta al precio que se fijaría en el libre mercado. Los teóricos afirman que la fijación de los precios es posible sólo bajo dos alternativas: primero, si el bien o servicio es producido por una empresa pública, podría fijarse un precio por debajo del costo de producción del bien o servicio, pero ¿quién asume la diferencia?: lógicamente será el Estado a través de una política de subsidios a la producción; segundo, si el bien o servicio es producido por una empresa privada, si el precio de mercado es fijado por debajo del costo de producción, también es el Estado el que asume la diferencia. Por tanto, ambas situaciones implican mayor gasto para el Estado, que de no tener una contrapartida de ingresos (generados a través de impuestos generalmente), se

produce un déficit fiscal; este desequilibrio presupuestal ha generado la mayoría de los procesos hiperinflacionarios experimentados en la región latinoamericana.

Pero la intervención del Estado no solamente puede estar dirigida al control de precios, se puede extender por ejemplo al control de las importaciones (vía una política de aranceles para proteger el mercado interno), a la generación de una visión del Estado Empresario (creación de empresas públicas vía nacionalización de empresas privadas nacionales o extranjeras).

Ahora, tomando como referente a las teorías liberales, lo primero que debemos distinguir es entre “liberalismo político” y “liberalismo económico”. El primero se refiere “...a la filosofía política de la libertad, del progreso intelectual y de las rupturas de las cadenas que inmovilizan el pensamiento. Liberalismo significa actitud de renovación y avance. Esta forma de liberalismo suele identificarse con la democracia” (Op.cit. 31).

El **liberalismo** es un sistema filosófico, económico y de acción política, que promueve las libertades civiles y el máximo límite al poder coactivo de los gobiernos sobre las personas; se opone a cualquier forma de despotismo y es la doctrina en la que se fundamentan el gobierno representativo y la democracia parlamentaria.

EL término se acuñó por primera vez en España con motivo de la Constitución de 1812 y se generaliza en Francia e Inglaterra poco después. El concepto de liberalismo hunde sus raíces en la Antigüedad y se desarrolló enormemente en los siglos XVII y XVIII a través de pensadores como Locke y Montesquieu.

El objetivo era el progreso material y la búsqueda de la felicidad y el bienestar general. Los fundamentos básicos del liberalismo se encuentran plasmados en una obra llamada "*Tratado sobre el gobierno civil*" en 1689 del inglés John Locke. Los derechos de libertad, igualdad y propiedad,

derechos inalienables del ser humano se inscriben junto con la separación de poderes de Montesquieu.

Los principios liberales:

1. La libertad de comercio
2. Sistema monetario sin posibilidad de ser manipulado
3. El establecimiento de un Estado de Derecho
4. La limitación del poder gubernamental
5. Control exhaustivo del gasto público
6. Separación estricta de los tres poderes
7. Principio de autodeterminación
8. Utilización de procedimientos democráticos
9. Globalización

El **liberalismo económico** nace en el S. XVIII con Adam Smith. El punto de partida es simple: si un intercambio entre dos partes (vendedor y consumidor) es voluntaria, no se llevará a cabo a menos que ambas partes crean que dicho intercambio las beneficiará. Extendida a nivel de la sociedad se requiere de un mecanismo que facilite esa cooperación entre distintos individuos; a este mecanismo que Smith la llamó la “mano invisible”, se denomina sistema de precios o sistema de libre mercado.

Dos elementos caracterizan al sistema económico liberal: el primero es el interés egoísta, reflejada en el interés de lucro que mueve la iniciativa privada: “dada la demanda de bienes de la sociedad para satisfacer sus necesidades, el individuo crea (y busca), en ejercicio de la libertad de empresa, la forma de satisfacer esa demanda: produce bienes que los demás desean comprar y luego los pone a la venta a través del mercado” (Op.cit. 32); pero ¿qué sucede si se convierte en un monopolista de modo que pueda elevar desmedidamente sus ganancias?

Interviene el segundo elemento del sistema económico liberal: la competencia. “atraídos por los beneficios del primero y movidos igualmente por el lucro, otros individuos ingresan al mercado a producir el mismo bien. La competencia obliga a cada productor a tratar de producir bienes de mayor calidad y a menores precios para desplazar a los competidores. Al ver disminuida su clientela, el productor inicial se ve obligado a reducir precios y utilidades. Mediante este mecanismo natural⁷ es posible la estabilización de los precios en un nivel razonable” (Ibidem.).

Pero ¿cuál es el papel del Estado en el sistema económico liberal?: en la visión pura del liberalismo, el papel del Estado es mínimo, su fundamento es que cualquier acción sobre el mercado entorpece el funcionamiento del sistema de precios; en cambio admite que el papel del Estado está relacionado con la vigilancia de la seguridad exterior (entre naciones) y la de los individuos (seguridad interna), asumir las tareas que no realiza el sector privado, por ejemplo, la educación básica de calidad para las familias que no pueden pagarla.

Por otro lado, ¿cuál es efecto del sistema económico liberal en los aspectos sociales? En primer lugar, la distribución del ingreso resultante del libre mercado es demasiado injusta y asimétrica. En segundo lugar, los individuos no tienen las mismas oportunidades para actuar en el mercado, justamente por esa asimetría en la distribución del ingreso; los individuos pobres, de bajo nivel educativo, no están en igualdad de condiciones que aquellos favorecidos por los niveles de ingresos y el nivel educativo, de lo que podemos concluir que no hay equidad en el punto de partida.

7. En la “Riqueza de las Naciones”, Adam Smith interpretó el fenómeno capitalista tal como se presentaba y no planteó la justificación de sus métodos. Las leyes del capitalismo son naturales, existen por sí mismas y se desarrollan en razón de su propia dinámica.

Parodi (2009) refiere que una variante del liberalismo puro lo constituye la Economía Social de Mercado, establecida en la República Federal Alemana (Alemania Occidental) después de la Segunda Guerra Mundial. Los fundamentos fueron desarrollados a partir de las ideas de Ludwig Erhard y son los siguientes:

- ✓ El ordenamiento de mercado promueve el bienestar general. El Estado debe velar por el funcionamiento del mercado, con reglas de juego claras tanto en el ámbito económico, como en el ámbito social y en el frente interno como externo.

- ✓ Un sistema monetario que asegure la estabilidad del valor de la moneda.
- ✓ Es necesario la creación de un ordenamiento social, materializado en las políticas sociales con un ordenamiento económico eficiente, lo cual implica nivelar los ingresos que se generan en el mercado.

2.2.3.2 Modelos de desarrollo implementados en América Latina: una perspectiva histórica

En América Latina se han implementado -a decir de algunos autores – hasta tres “modelos de desarrollo”: El modelo primario-exportador denominado liberal; el modelo de industrialización por sustitución de importaciones que supone una fuerte intervención del Estado en la economía de los países; y, un modelo industrial-exportador denominado neoliberal para algunos investigadores y de promoción de las exportaciones para otros.

A) El modelo liberal primario-exportador:

Está basado en las ventajas comparativas enunciadas por el economista inglés David Ricardo (1817), cuyo sustento radica en que cada país debe especializarse en aquel bien cuya productividad del trabajo sea mayor, y por lo tanto, pueda ser producido a un menor costo. Como los países intercambian bienes y servicios a través de las exportaciones (vendiendo bienes) y de las importaciones (comprando bienes), podrían en consecuencia importar bienes más baratos por el menor costo de producción, cuyo financiamiento sería sostenido con los ingresos por exportaciones de bienes cuya productividad sea mayor.

Otros economistas, entre ellos Bertil Ohlin, amplían la relación con las ventajas comparativas de un país con otros factores de la producción como los recursos naturales, el trabajo y el capital. De la misma manera cada país tiene distintas dotaciones relativas de estos tres factores de producción, de modo que el comercio internacional entre los países tomará una dirección determinada en relación a la disponibilidad de dichos recursos.

El modelo primario-exportador es un reflejo del pensamiento neoclásico conocido como la “ortodoxia económica”. La Comisión Económica para América Latina (CEPAL) reunió a los principales críticos que desarrollaron el pensamiento estructuralista. Este organismo creó una serie

de conceptos (centro-periferia, deterioro de los términos de intercambio, el capitalismo dependiente, etc.) para explicar la imposibilidad de que los países de la región latinoamericana se desarrollen a partir del modelo primario-exportador.

En síntesis, existen dos problemas generados por el modelo: El primero, la creación de una economía excesivamente dependiente de las fluctuaciones de los precios internacionales de las materias primas sobre los cuales los países exportadores no tienen control; y el segundo, la incapacidad de las economías exportadoras para generar empleo suficiente para absorber mano de obra.

Hasta antes de la Gran Depresión Económica de los años 30, los países latinoamericanos sustentaban sus economías en el modelo primario-exportador. Las exportaciones constituían el motor de crecimiento económico en un entorno de gran apertura al comercio internacional.

La Gran Depresión produjo efectos desfavorables en las economías, poniendo en duda los beneficios del libre mercado (Parodi 2001, 38); entre los principales efectos negativos, cabe mencionar los siguientes:

- ✓ Disminución sensible de los precios de las materias primas de exportación como consecuencia de la contracción de la demanda en los países industrializados
- ✓ Desaparición casi completa de las entradas de capital externo a la región
- ✓ Incremento de la carga real de la deuda externa
- ✓ Creciente proteccionismo en los países industriales

Ante la continua crisis manifestada en la balanza de pagos como producto de las exportaciones primarias, varios países de la región, basados en el sustento ideológico de la CEPAL optaron por un proceso de industrialización liderados por el Estado: de esta manera aparece el modelo de industrialización por sustitución de importaciones.

B) El modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI):

La CEPAL es un organismo instituido dentro de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) en 1948, cuyo pensamiento estructuralista se asocia con la estrategia de la industrialización por sustitución de importaciones adoptadas por muchos países de América Latina. Los economistas latinoamericanos más influyentes en esta corriente del pensamiento económico fueron, entre otros, Raúl Previsch, Celso Furtado, Oswaldo Sunkel, Juan Noyola. Las premisas del enfoque cepalino fueron las siguientes (Parodi 2009):

a) La economía mundial está dividida en dos regiones que interactúan entre sí: *Centro y periferia*. Las estructuras productivas son homogéneas y diversificadas en el centro y heterogéneas y especializadas en la periferia. Son especializadas en el sentido que el desarrollo se presenta casi exclusivamente en los sectores exportadores de productos primarios, mientras que la demanda interna por bienes y servicios se satisfacen básicamente con importaciones. Son heterogéneas, pues en las economías periféricas coexisten dos sectores: el de aquellos que usan las técnicas avanzadas provenientes del centro y el de aquellos que utilizan tecnologías obsoletas, con niveles de productividad muy inferiores a los de actividades análogas realizadas en las economías centrales.

b) Rechazo de la teoría tradicional del comercio internacional: La división mundial del trabajo generó en las economías periféricas la producción y exportación de materias primas hacia las economías centrales, importando como contrapartida manufacturas y equipos. Esta situación generaba desventajas en los términos de intercambio ($Pr = P_x/P_m$), sustentadas en menores precios de materias primas exportadas y mayores precios de equipos y bienes manufacturados importados.

c) La necesidad de una planificación del desarrollo: La industrialización no se puede dejar al libre juego de las fuerzas del mercado, por el contrario, debe dársele una direccionalidad a través de un proceso de planificación. En esta perspectiva, la CEPAL brindó apoyo directo a los países de América Latina en la década de los 60 en la preparación de sus planes de desarrollo; para lo cual creó al Instituto Latinoamericano de Planificación Económica Y Social (ILPES), cuyo primer Director fue el economista y Dr. Raúl Prebisch.

La Gran Depresión de los años 30 había originado una caída en las exportaciones de los países latinoamericanos, lo que redujo la capacidad de importar de estos países. “Por ello casi por necesidad, se vieron forzados a sustituir los productos importados por bienes nacionales. La Segunda Guerra Mundial también jugó un papel en todo esto: al destruir las capacidades productivas de muchos países industrializados, aceleró la industrialización en América Latina” (Parodi 2009, 40).

De modo que la estrategia ISI se implementó como una alternativa válida para menguar la dependencia extrema de los países exportadores de materias primas hacia los mercados mundiales que por ser muy inestables, generaban fluctuaciones en los precios de las materias primas y cambios no deseados en los ingresos por exportaciones.

C) Modelo de pro-exportador (crecimiento hacia afuera):

En este modelo las exportaciones se convierten en el motor del crecimiento económico. Dependiendo de la interpretación que se le dé, puede asociarse a una versión extrema (neoliberal) o a una versión moderada (promoción de las exportaciones con una intervención selectiva del gobierno en la economía).

En la versión extrema, el papel del Estado es mínimo y es el libre mercado el que determina qué productos se exportan. Nuevamente regresamos a las ventajas comparativas, y es que, en estas condiciones, los países tienden a exportar los bienes en los cuales tienen ventajas comparativas, sean estas naturales o creadas e implementadas como política de crecimiento. El Perú tiene ventajas comparativas en recursos naturales (exportación de recursos mineros). Con los ingresos obtenidos por exportaciones, el país importa bienes y servicios de otros países que tienen ventajas comparativas, por ejemplo, maquinaria y equipo con un alto componente tecnológico.

En la versión moderada, el Estado asume un papel más activo, respetando las reglas del mercado. Actúa como promotor de las exportaciones, a través de sus organismos competentes, vía intervenciones selectivas.

Muchos analistas hacen referencia al milagro de los países del sudeste asiático; su rápido crecimiento se basó en las exportaciones, acompañado de un simultáneo mejoramiento distributivo con equidad (Corea el Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong) y más recientemente podemos agregar a Indonesia, Tailandia y Malasia por su nivel de industrialización.

“El manejo macroeconómico de sus gobiernos proporcionó el entorno de estabilidad y credibilidad para incrementos sin precedentes de la inversión privada. Lograron además una mezcla óptima entre el sector privado y sector público en un marco fundamental de cooperación. La intervención del Estado, incluyeron créditos subsidiados a las industrias específicas, protección de los sustitutos internos de las importaciones, subsidios a las industrias en decadencia, establecimiento de bancos estatales y apoyo financiero a los mismos, inversiones públicas en investigaciones aplicadas, fijación de metas de exportación para industrias específicas, creación de organismos de comercialización de las exportaciones, etc.” (Informe del Banco Mundial: El Milagro del Asia Oriental 1993, citado por Parodi 2009, 47-48).

Según el mismo informe del Banco Mundial, los gobiernos de los mencionados países tuvieron éxito sostenido, porque aplicaron (medianamente) los principios básicos compilados a fines de la década de los 80 por Williamson, documento conocido como *Consenso de Washington*: disciplina fiscal, reasignación del gasto público a educación, salud, e infraestructura, reforma tributaria, tipos de cambios competitivos, derechos de propiedad, desregulación, liberalización comercial, privatización, eliminación de barreras a la inversión extranjera directa y liberalización financiera (Ib.id.).

Pero, además, parte de la explicación del éxito económico y social alcanzado por los Tigres del Asia y los Dragones Asiáticos, están sustentadas en las *condiciones iniciales* de dichos países, previas al despegue. Por un lado, la fuerza laboral tenía niveles de educación mayores de lo esperado, asociados con sus niveles de ingreso. Por lo que era más simple establecer una burocracia competente y elevar la productividad a partir de sus intervenciones. Por otro lado, la distribución de los ingresos era más equitativa (Birdsall, citado por Parodi 2009). La equidad en la distribución del ingreso influye en una mejor gobernabilidad por lo menos a través de tres vías: Los gobiernos no

tienen que lidiar con grupos de presión que se sienten en desventaja con respecto al resto; no se hace necesaria poner en marcha profundas políticas redistributivas; y el gobierno puede focalizar sus esfuerzos en metas económicas y supervisar a la burocracia para que colabore y no obstruya a la inversión privada.

2.2.3.3 Modelos de desarrollo implementados en el Perú en el período de estudio

La revisión conceptual de los distintos modelos de desarrollo implementados en el país, muestran, a pesar de las discrepancias en los medios de comunicación y desde una perspectiva política, tienen como objetivo elevar el bienestar de la sociedad: “Los resultados sociales de un país son el reflejo de la compleja interacción de una serie de aspectos de la realidad del mismo, tanto económicos como geográficos, étnicos, institucionales, históricos y políticos. Por esta razón, el abordaje de lo social no puede hacerse sólo desde lo económico, aunque ciertamente el comportamiento económico tenga influencia (positiva o negativa) sobre el bienestar” (Op. cit., 50).

Para incorporar todos estos elementos en una estrategia de desarrollo, en el país se han intentado implementar modelos surgidos de las más diversas mezclas respecto de los papeles del Estado y del sector privado. En las campañas electorales se hacen ofertas de toda laya y todos orientados a obtener resultados en el más corto plazo – las promesas no cumplidas- hacen que los habitantes se desilusionen de la estrategia en marcha y opten ya sea por la vía democrática o a través de golpes militares, por alternativas opuestas. Luego, como éstas tampoco muestran resultados en el corto plazo, se retorna al pasado, y así sucesivamente, convirtiéndose las estrategias en un simple círculo vicioso, con resultados lejos de las propuestas iniciales. La ausencia de un consenso con respecto a una estrategia de desarrollo ha sido (y es) una característica distintiva. Una prueba cuantitativa de ello dice Carlos Parodi “... es el hecho de que el primer estimado sobre la pobreza en el Perú, que data de 1970, arroja 50% de pobres; hacia 1997, la proporción de pobres ascendía a 50.7%. En 27 años, el porcentaje de pobres, prácticamente se ha mantenido constante” (Op. cit., 52).

En la Tabla 1 se presentan el tipo de modelos que se han implementado y puesto en marcha en el Perú a partir de 1980, considerando la disponibilidad de información cuantitativa de los indicadores

macroeconómicos del sector real de la economía peruana para relacionarlos con la distribución del ingreso y los niveles de pobreza de la población hasta donde sea posible.

TABLA 1

PERÚ 1980-2010: MODELOS DE DESARROLLO

Período	Presidente	Modelo de Desarrollo	Algunas características de política económica
1980-1985	Fernando Belaunde	Liberalismo y populismo	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Políticas fiscales expansivas: inversión pública ✓ Liberalización comercial y posterior reversión ✓ Mini-devaluaciones ✓ Factores exógenos: crisis de la deuda y “fenómeno del niño”
1985-1990	Alán García I	Populismo macroeconómico	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Control de precios ✓ Políticas fiscales y monetarias expansivas ✓ Reactivación a partir del consumo ✓ Protección comercial ✓ Retórica redistributiva ✓ Moratoria unilateral de la deuda ✓ Atraso cambiario
1990-2000	Alberto Fujimori	Estabilización, liberalización y apertura al exterior (Modelo neoliberal)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Reformas estructurales pro libre mercado ✓ Liberalización ✓ Estabilización ✓ Privatizaciones de las empresas públicas ✓ Apertura al exterior ✓ Renegociación de la deuda ✓ Sector privado como motor del crecimiento
2000-2005	Alejandro Toledo	Neoliberalismo monetarista	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Control de la inflación ✓ Apertura comercial ✓ Privatizaciones de las empresas públicas ✓ Renegociación de la deuda ✓ Diversificación de producción para exportaciones ✓ Generación de RIN
2005-2010	Alan García II	Neoliberalismo monetarista autoritario y corrupto	

Fuente: Adaptado por el autor a partir de la información de Wise-Cameron, Maxwell y Philip Mauerer citado por Carlos Parodi (2009, 53).

En la década de los 80 predominó la visión del Estado desarrollista y la estrategia de la industrialización por sustitución de importaciones (corriente estructuralista cepalina); luego, en torno al Consenso de Washington ocurrió un viraje hacia el liberalismo económico y las reformas estructurales a favor del libre mercado

2.2.4 El pensamiento crítico latinoamericano

2.2.4.1 A manera de introducción

El pensamiento crítico latinoamericano centra su discusión en la apreciación crítica sobre el término “globalización”, sus objetivos y alcance; y, hace referencia a algunos paradigmas que caracterizan al proceso de globalización en América Latina y en el mundo. Entendiendo a la apreciación crítica como la esencia de la indagación y como elemento esencial de la denuncia de la realidad de los pueblos oprimidos y sometidos a la voluntad de quienes se han esforzado por justificar las “denominaciones” del capitalismo moderno.

El tema de la globalización (como objeto de estudio o como discurso) se ha puesto de moda, y el debate en torno a su significado y contenido ha permitido refrescar a algunas ciencias sociales – entre ellas a la economía - que parecían haber agotado los debates en torno de un análisis e interpretación objetiva del mundo actual. En este contexto el libro de José Guadalupe Gandarilla Salgado (2003) sobre Globalización, totalidad e historia: Ensayos de interpretación crítica; se ha constituido en un documento abiertamente comprometido con la sociedad contemporánea; en cuyo contenido desarrolla y confirma categorías (que aluden a la exploración, a la guerra imperial) y alude a problemas (sintetizado en la creciente e imparable desigualdad social generada por un sistema cada vez más irracional e injusto) que laceran de manera cotidiana nuestra existencia.

En la actualidad parece existir un consenso generalizado sobre la existencia de cambios rápidos en el mundo, fruto del desarrollo del conocimiento y la creciente velocidad de las comunicaciones (“el mundo del conocimiento y de la sociedad red” a decir de Castells), la interdependencia de la cultura y la economía, el reconocimiento del significado y la dimensión de los problemas ambientales para la existencia de los seres vivos en la tierra, el crecimiento de las migraciones internacionales desde la periferia a las metrópolis, el poder de los mercados financieros globales, etc. Un sistema complejo de cambios al que aludimos habitualmente bajo el nombre genérico de “**globalización**”, y que difícilmente se puede entender sin tener en cuenta que un componente esencial para explicar los mencionados cambios es el espacio geográfico y la forma en que el capitalismo altera –de la manera más injusta e inhumana- sus propiedades físicas y sociales.

José Gandarilla asume una postura epistemológica (conocimiento científico) crítica en su reflexión sobre la Globalización como objeto de estudio, tomando en consideración el desafío que representa traducir esa orientación y entendimiento de lo real al análisis de lo social y al campo de la economía como uno de los ámbitos fundamentales que lo incluyen. Es precisamente en el área de la economía donde actualmente -es más necesario que nunca- desarrollar un pensamiento que parta del reconocimiento de la necesidad y exigencias para las generaciones futuras. Este es, precisamente, el hilo conductor del pensamiento crítico latinoamericano sobre el término “globalización” y el paradigma neoliberal, que pone en evidencia la dificultad casi insalvable que supone la confusión entre categoría de análisis, objeto de estudio o simplemente discurso.

Asimismo, ante el paradigma neoliberal conservador e injusto, que impone la voluntad inexorable de fuerzas externas dominantes, que subyugan bajo su lógica, las formas y el proceso económico-productivo de nuestros países, y subordinan el interés, la producción y reproducción de la vida material de las clases trabajadoras (su sistema de necesidades), a la obtención del beneficio y el mantenimiento de patrones de dominación; resulta urgente repensar y analizar la realidad desde una perspectiva que busque transformar y construir una sociedad justa y equitativa, de analizar la economía desde una perspectiva objetiva y objetivable de la teoría del valor y no desde las exigencias epistémicas y teóricas que consideran a la economía como una ciencia positiva (“...lo que ES”) o normativa (“...lo que debe SER”) solamente.

José Gandarilla desarrolla el tema de la “globalización” en diferentes perspectivas; como proceso histórico-objetivo (tomando como contexto o escenario mundial), como ideología, y en su dimensión político normativa o prescriptiva (relacionándola con la formación de los llamados bloques económicos regionales); y, las políticas de ajuste estructural (poniendo de manifiesto la necesidad de estudiar a éstas en su complejidad económica, política y social) como elementos imprescindibles para el “funcionamiento” del modelo neoliberal.

A lo largo del contenido de su trabajo destaca algunas orientaciones metodológicas y conceptuales que sin lugar a dudas, resultan de utilidad para repensar el tema de las políticas neoliberales de ajuste estructural orientadas por el proceso de globalización y su relación con sus determinantes

internas y externas; las determinantes internas, tienen que ver con las estructuras, instituciones y actores o sujetos políticos en el seno del Estado-nación; las segundas, tienen que ver con los condicionamientos externos, que para algunos autores significa la apreciación de un contexto internacional que sobredetermina inexorablemente la dinámica interna y las políticas adecuadas a los tiempos de la globalidad.

2.2.4.2 Cómo entender el término “globalización”: ¿Objeto de estudio o discurso?

El término “globalización” se halla muy difundido en la actualidad y se ha venido utilizando ampliamente en los últimos 40 años hasta convertirse en el concepto hegemónico para referirse a la organización económica del capitalismo actual, concepto utilizado, además, sin distinción de contenidos concretos, ideologías o intenciones. Es habitual relacionar el término “globalización” con el de “aldea global” que acuñara McLuhan en los años 60. Parece ser, no obstante, que un origen algo más específico puede encontrarse, significativamente, en la publicidad de American Express para señalar el alcance global de su tarjeta de crédito a mediados de los 70. El término se habría difundido ampliamente desde entonces en la prensa financiera y de negocios como una legitimación de la desregulación de los mercados financieros y a mediados de los 80 habría colaborado en la creación de una atmósfera de optimismo empresarial en torno a la liberalización de los mercados. Por ello, se ha señalado que no se trata en absoluto de un concepto inocente, sino que está íntimamente asociado al neoliberalismo económico imperante pese a que haya venido siendo utilizado también, de modo más bien acrítico, como descripción del estado del mundo sustituyendo otros conceptos más útiles y con más carga política como los de imperialismo o neocolonialismo (Harvey, D. 2000).

Desde hace varias décadas se utiliza el término de “globalización” como una manera sintética de designar este conjunto de cambios complejos relacionados con la llamada compresión espacio-temporal hasta llegar a convertirse en un objeto real más que en una simple categoría para el análisis (Allen, J. 1995). Sin embargo, en las diferentes concepciones sobre el término “globalización”, casi siempre, se ha tratado de confundir el instrumento con el objeto de análisis, con definiciones sistémicas, encubridoras o mistificadoras como la definición del Fondo Monetario Internacional: “...la interdependencia económica creciente en el conjunto de los países del mundo, provocada por el aumento del volumen y de la variedad de las transacciones transfronterizas de

bienes y servicios, así como de los flujos internacionales de capitales, al mismo tiempo que por la difusión acelerada y generalizada de la tecnología” (citado por Gandarilla, p.97).

En esta definición aparecen dos cuestiones claves que desvían la esencia de la definición, orientando a los lectores a errores conceptuales (propios del sistema capitalista): el concepto de **interdependencia** (que oculta los procesos de explotación, dominación y apropiación presentes en la lógica del capital mundial) y **el quedarse en la forma de manifestación del fenómeno o proceso sin interesarse por los actores políticos y económicos que lo impulsan** (en este caso las multinacionales, los Estados desde los que se impulsan globalmente y los organismos e instituciones supranacionales que actúan en el ámbito mundial como garantizadores y creadores de consenso para las medidas económicas y políticas que acompañan a la globalización neoliberal).

Desde la tradición del pensamiento crítico latinoamericano Pablo González Casanova intenta recuperar algunas dimensiones poco tomadas en consideración en este debate y propone **“pensar que la globalización es un proceso de dominación y apropiación del mundo”**. Dominación tanto de Estados como de mercados, de sociedades como de pueblos, que se ejerce **“en términos político-militares, financiero-tecnológicos y socio-culturales”**. El proceso de apropiación de recursos naturales, de riquezas y del excedente producido se realiza de “una manera especial, en que el desarrollo tecnológico y científico más avanzado se combina con formas muy antiguas, incluso de origen animal, de depredación, reparto y parasitismo, que hoy aparecen como fenómenos de privatización, desnacionalización, desregulación, con transferencias, subsidios, exenciones, concesiones, y su revés, hecho de privaciones, marginaciones, exclusiones, depauperaciones que facilitan procesos macrosociales de explotación de trabajadores y artesanos, hombres y mujeres, niños y niñas” (González Casanova, 1998; citado por Gandarilla, p. 98).

2.2.4.3 Origen del término “globalización” como hecho o fenómeno económico

El término es relativamente reciente, por ello se tiende a acentuar lo novedoso de la globalización; sin embargo, existe confusión entre categorías que permiten el análisis y el objeto de estudio. Por otro lado, también es relativamente fácil dejarse llevar por el impacto de las nuevas tecnologías en todas sus formas y esferas. Pero, por otra parte, como diversos autores se han esforzado por señalar, la reorganización geográfica y la innovación técnica siempre han acompañado las salidas de la

crisis del capitalismo (etapa del ciclo económico que caracteriza inevitablemente al sistema capitalista); en este sentido, la globalización habría existido desde hace mucho tiempo.

Debemos reconocer que las reestructuraciones geográficas y las estrategias espaciales son elementos vitales de la acumulación de capital, tanto hoy como históricamente. Sobre esta base del pensamiento económico, Karl Marx y otros estudiosos de la sociedad han sustentado el término “globalización” bajo muchas otras formulaciones que, con diversos términos, han lanzado teorías a propósito de lo que hoy llamamos globalización (teoría económica del imperialismo de Lenin de 1916). Sin embargo, las formulaciones contemporáneas han estado inspiradas grandemente por las propuestas de I. Wallerstein a propósito de la génesis del moderno sistema mundial y que, juntamente con otras versiones de la acumulación a escala mundial como la teoría de la dependencia, el intercambio desigual o la teoría de la nueva división internacional del trabajo, forman el cuerpo teórico que ha fundamentado una gran parte de las aproximaciones existentes.

Puede afirmarse, pues, que existe un notable consenso en la afirmación de que lo que hoy llamamos globalización y que de hecho habría existido durante mucho tiempo. Algunos autores, sin embargo, se han esforzado por remarcar las novedades que han surgido en las últimas décadas. Peter Dicken, por ejemplo, alude a lo pasado como “internacionalización” para señalar que, en la actualidad, la actividad económica no estaría sólo más internacionalizada, sino también más globalizada. Internacionalización y globalización no son, pues, para este autor, términos sinónimos, sino que el primero alude meramente a un creciente ámbito geográfico de las actividades económicas a través de las fronteras nacionales, mientras que la globalización, cualitativamente diferente, implicaría un grado de integración funcional entre actividades económicas dispersas internacionalmente.

2.2.4.4 Nuestra posición

“El verdadero límite histórico del capitalismo es, con toda exactitud, éste: el mundo polarizado que crea es y será cada vez más inhumano y explosivo ... el socialismo tiene el deber de proponer otra visión de la mundialización, y los medios de completarla en el verdadero sentido del término, al darle un carácter humano y de auténtica universalidad”

(Samir Amin)

Para los defensores y partidarios de la globalización, los principales actores o hacedores de la historia son las transnacionales y el gran capital con sus estructuras e instituciones supra-nacionales; los sujetos, organizaciones, movimientos y pueblos sojuzgados, no hacen sino presenciar los acontecimientos y ocupar el lugar que les fijan las estructuras omnipresentes del mercado; el capital global y el modelo neoliberal impuesto a los gobiernos de los países dependientes ; la historia no la construyen los actores sojuzgados; se les impone una ideología donde no hay alternativa al neoliberalismo y la globalización según la cual, el proyecto neoliberal dominante se ejecuta en una particular correlación de fuerzas sociales, y con una determinada actuación del Estado y sus instituciones; tornando al Estado-nación y la soberanía en “anacrónicos” y “quiméricos”; pues, tanto éstos como la economía y la sociedad nacional funcionan como partes aisladas de la sociedad global.

Por ello, asumimos y compartimos el pensamiento crítico latinoamericano expuesto de manera genial, expresa y comprometida de José Gandarilla Salgado en su libro “Globalización, totalidad e historia” y de Enrique del Río cuando sustenta su pensamiento en los siguientes términos: “No está globalizada la salud, ni su prevención...sino los medicamentos a través de los laboratorios multinacionales. No está globalizada la nutrición para todas las personas del planeta...sino los canales de distribución de los alimentos que controlan las multinacionales. No está globalizada la educación/formación de todas las personas para ser autónomas, con capacidad de decidir libremente,...sino los programas de televisión para culturizarnos y acostumbrarnos a una forma de entender la realidad (...). No está globalizada la distribución de la renta para toda la población,...sino un sistema de mercado que cada vez vive más de la especulación y genera ciudadanos de segunda categoría y emigrantes (...)” (Enrique del Río; disponible en www.comunica.accion.org/glob).

Dejamos abierta la posibilidad de ir perfeccionando nuestra apreciación crítica, de ir profundizando el análisis de los efectos de las políticas de estabilización y los programas de reajuste estructural del modelo neoliberal implementados en los países en vías de desarrollo y el divorcio que existe en un análisis comparativo de los indicadores macroeconómicos (PBI, inflación, consumo, ahorro,

inversión, balanza comercial, etc. y de los indicadores macrosociales (como los niveles de pobreza y la distribución asimétrica del ingreso por ejemplo).

2.2.5 La distribución del ingreso y el coeficiente de Gini

2.2.5.1 Notas sobre las teorías de la distribución del ingreso

En 1936 se publica la obra cumbre de J. Maynard Keynes “Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero” (TGEID) y un año después (1937), Kalecki publica un artículo en *Economic Journal* en el cual destacaba la nueva relevancia que adquiriría la teoría sobre la distribución de los ingresos.

La Teoría General (TG) propone reducir las desigualdades en la distribución del ingreso a fin de impulsar el consumo, y por ende la inversión. Sin embargo, Keynes no encaró de manera explícita y teóricamente esta cuestión en su obra.

En los años posteriores, y hasta el presente, la teoría de la distribución del ingreso ha ido desapareciendo paulatinamente de los cursos de Economía, hasta el punto que en la actualidad podemos encontrar muchos alumnos a punto de obtener sus licenciaturas que desconocen el tema por completo. Sólo en algunos cursos de “Crecimiento” se discuten las teorías de la distribución y sus implicancias para los impuestos. Indudablemente esta evolución se explica por el predominio de la teoría neoclásica. Es que, desde esta perspectiva teórica, la distribución es sólo un caso especial de la teoría de los precios: “...la teoría tradicional [o sea, neoclásica] de la distribución afirma que la distribución es simplemente un caso especial de la teoría de los precios” (citado por Hunt y Schwartz 1972, 15)).

En este contexto y continuando con el objetivo central de la tesis, queremos introducir los dos enfoques principales en las teorías de la distribución, el clásico y marxista. Aclaremos que no tenemos pretensión de originalidad, sino simplemente facilitar al lector la comprensión de la lógica de los argumentos. Además, presentamos algunas de las razones por las cuales pensamos que la teoría clásica y de Marx sobre la distribución del ingreso ha resistido mejor la prueba de los hechos, a la luz de la evolución del capitalismo.

a) Distribución del ingreso e impuestos en Marx y Ricardo

Kaldor, en un artículo sobre teorías de la distribución, explicó los fundamentos de la perspectiva ricardiana (clásica) y marxista sobre los impuestos. Sostuvo que, si como hacen Ricardo y Marx, se parte de que los salarios están “dados”, los beneficios del capital se conciben, lógicamente, como un “residuo”, un excedente por sobre el valor del salario; en Marx, específicamente, por sobre el valor de la fuerza de trabajo. Por eso, en esta concepción, todos los impuestos recaen finalmente sobre las utilidades y por lo tanto reducen la tasa de acumulación (Kaldor 1973, 84).

La lectura de los “*Principios de economía política y tributación*” de Ricardo confirma esta afirmación de Kaldor. Ricardo insiste una y otra vez que los impuestos son pagados, en definitiva, por las utilidades. Como siempre, Ricardo no se deja impresionar por las apariencias de superficie; va a la “vinculación interna” del fenómeno ⁽⁸⁾.

Por eso sostiene que incluso los tributos que formalmente se imponen a los salarios son pagados, en última instancia, por los beneficios. Es que, si se establece el impuesto sobre los salarios, o sobre los artículos de primera necesidad, se generará una suba compensatoria de los salarios en dinero, y en consecuencia una reducción de la tasa general de rendimiento del capital: “Un impuesto sobre salarios es, en definitiva, una tributación sobre las utilidades; un impuesto sobre los artículos necesarios es, en parte, un impuesto sobre las utilidades y en parte un impuesto sobre los consumidores ricos” (Ricardo 1985, 162).

Por eso también, en la medida en que la ganancia determina la acumulación, los impuestos tienen un efecto negativo sobre esta última: “No existe impuesto alguno que no tenga tendencia a disminuir el poder de la acumulación” (ibíd., 115).

En lo que respecta al enfoque marxista, aunque Marx no elaboró de forma explícita una teoría de la distribución; sin embargo, afirma que los ingresos de las clases sociales fundamentales se determinan a partir de una tasa de explotación dada; lo cual implica que esté dado también el salario. La importancia radica en que Marx le atribuía al hecho que los salarios estuvieran dados. En *Teoría de la plusvalía* destacó que uno de los pasos más trascendentales que se dieron en la historia del pensamiento económico fue cuando los fisiócratas establecieron que es en la producción donde se genera el “plus” o excedente que aparece en la sociedad como “ganancia”. Es que antes de los

fisiócratas la ganancia se explicaba diciendo que surgía de comprar barato y vender caro. Pero ésta no puede constituir

⁽⁸⁾ Marx reivindicó esta característica del pensamiento de Ricardo, que lo elevaba claramente por sobre la llamada “economía vulgar”, que se queda en la superficie del fenómeno.

una explicación general, porque para que algunos compren barato y vendan caro, debe haber otros que vendan barato y compren caro sistemáticamente. De manera que a nivel de la sociedad en su conjunto se trataría de un juego de suma cero.

Los fisiócratas entonces dieron un paso enorme cuando dijeron que el excedente, o ganancia, se generaba en la producción. Sacaron esta conclusión porque lograron concebir “el valor de la fuerza de trabajo como algo fijo, como una magnitud dada” (Marx 1975, T. 1, 39). O sea, establecieron que el salario estaba *dado*. Su razonamiento fue de este tipo: si, por ejemplo, los agricultores consumen 100 unidades de trigo; si emplean otras 100 unidades como semilla, y logran una producción de 250 Tn, obtienen un excedente o plusproducto de 50Tn. Se puede advertir que para que apareciera el excedente como aquello que se produce por encima del costo *era vital establecer el valor de la fuerza de trabajo como una magnitud dada*. Si bien los fisiócratas no llegaron a elaborar una concepción social del valor, con su descubrimiento abrieron el camino para penetrar en el secreto de la ganancia capitalista. Partiendo de esta base luego Marx demostró que al obrero no se le paga “por su trabajo”, sino por su fuerza de trabajo. El valor de la fuerza de trabajo tiene un mínimo en el volumen de las “llamadas necesidades imprescindibles”, pero este monto, así como la índole de su satisfacción, depende “...en gran parte del nivel cultural de un país, y esencialmente, entre otras cosas, también de las condiciones bajo las cuales se ha formado la clase de los trabajadores libres, y por lo tanto de sus hábitos y aspiraciones vitales. Por oposición a las demás mercancías, pues, la determinación del valor de la fuerza de trabajo encierra un elemento histórico y moral. Aun así, en un país determinado y en un período determinado, está dado el monto medio de los *medios de subsistencia necesarios*” (Marx 1999, T. 1, 208).

Por eso, y en la misma línea de Ricardo, Marx piensa que, si el valor de la fuerza de trabajo está dado, los impuestos *deben salir de la plusvalía*. Así en *Teorías de la Plusvalía* acepta los pasajes de Ricardo sobre los impuestos y profundiza su enfoque: cuando Ricardo sostiene que los impuestos

sobre los artículos que consume el trabajador afectan a las utilidades, Marx comenta que eso no rige sólo para los artículos de primera necesidad, sino “para todos los materiales industriales que consume el capitalista”. Y agrega que todo impuesto de esta clase reduce la tasa de ganancia (Marx 1974, T. 2 , 33).

2.2.5.2 Notas introductorias sobre la distribución del ingreso en el Perú

Una de las razones por las que el estudio de la desigualdad en la distribución de ingresos ocupa un lugar central en la literatura económica es porque puede tener un impacto negativo sobre el crecimiento económico. Una distribución desigual del ingreso genera externalidades negativas para la sociedad y para la economía. Existe amplia evidencia internacional de los efectos perniciosos de la desigualdad sobre la economía, expresada en la tasa de crecimiento del PBI per cápita. Una revisión detallada de la literatura puede encontrarse en Ravallion (2001)⁽⁹⁾ citado por (Mendoza et.al. 2011, 57).

Los estudios realizados sobre este objeto de estudio (desigualdad en la distribución del ingreso versus crecimiento económico) concluyen que las principales variables que explican por qué la desigualdad tiene impactos negativos sobre el crecimiento económico son la inversión privada y las instituciones; sin embargo, también existe literatura que identifica otros mecanismos importantes como la acumulación sub óptima del capital humano y el uso insuficiente de recursos. Por una parte, la inestabilidad sociopolítica que se genera cuando el nivel de desigualdad es muy alto, disuade la inversión privada, local y extranjera (Alesina & Perotti, 1996; Figueroa, 1993, 2003 citado por Mendoza et. al. 2011: 59)). El aumento de la desigualdad también está asociado a un crecimiento en la tasa de criminalidad, lo que también desincentiva la inversión privada (Fajnzylber et al., 2002, *ibid.*). Por otra parte, la desigualdad genera debilidad institucional, por la conflictividad social y política que se produce, lo que se traduce en vulnerabilidad ante choques externos sobre el crecimiento (Rodrik 1998, *ibid.*).

—

⁽⁹⁾ La discusión acerca del efecto de la distribución del ingreso sobre el crecimiento económico está lejos de haber concluido. Autores como Bourguignon (2004), De Dominicis, De Groot y Florax (2006), García-Peñalosa y Turnovsky (2005), Iradian (2005), Barro (2000) y Ferreira y Ravallion (2008) reportan que una mayor desigualdad puede contribuir a un crecimiento económico mayor, o que no existe una relación estadísticamente significativa entre la desigualdad y el crecimiento.

Consecuentemente, en el largo plazo, la desigualdad impide que el crecimiento económico sea sostenido en el tiempo, con las evidentes consecuencias sobre el bienestar (Berg & Ostry 2001, *ibid.*).

Richard Webb y Figueroa (1975), encontraron que, a pesar del crecimiento generalizado que la economía peruana experimentó entre 1950 y 1966 y la mejora absoluta que hubo para la mayoría de la población, la desigualdad en ingresos se elevó hasta alcanzar un coeficiente de Gini de 0,60 a finales de ese periodo. Webb explica que en una economía dual la distribución del ingreso no puede mejorar mucho sin grandes transferencias horizontales (desde el sector moderno hacia el sector tradicional). Resulta que, en el periodo estudiado, la política social distribuyó la mayor parte de los ingresos en los sectores productivos más ricos (del sector moderno), dejando de lado a los grupos más pobres (del sector tradicional). No se crearon sistemas para extraer ingresos del sector más rico y canalizarlo hacia los más pobres. Figueroa, sostiene que el gobierno militar tampoco logró alterar la inequidad por la misma razón expresada por Webb: casi la totalidad de las transferencias se produjeron dentro del cuartil más rico de la población. Las reformas, incluida la reforma agraria, se hicieron básicamente al interior del núcleo capitalista.

Las investigaciones de Saavedra y Díaz (1999) encuentran una reducción continua de la desigualdad del ingreso desde 1970 (con un Gini-ingreso alrededor de 0,55) hasta fines de los noventa (0,38), en especial después de las reformas estructurales llevadas a cabo a inicios de esa década. Según estos autores, la reducción en la desigualdad ha sido una tendencia, independientemente de si la pobreza aumentaba o se reducía, como efectivamente lo hizo en la década de 1990. Según los autores, todos los estudios muestran una reducción en la desigualdad, salvo aquellos basados en datos de cuentas nacionales, en particular Webb y Figueroa (1975) y Figueroa (1982, 1983). La razón puede estar en los problemas de medición de la desigualdad que se originan en el uso de los datos de las Encuestas de Hogares.

Los autores encuentran que la desigualdad se reduce tanto en periodos de auge como de recesión. Entre 1986 y 1996, los ingresos de los dos quintiles inferiores mejoraron respecto a la situación inicial (a pesar de una clara caída hacia fines de la década de 1980) y, por el contrario, los ingresos de los tres quintiles superiores empeoraron en términos relativos en ese mismo período. De hecho,

el quintil superior fue el que peor evolucionó en dicho período y el quintil inferior fue el que mejor evolucionó.

Cuadro 01: Evolución histórica de la distribución del ingreso familiar

	1961	1971-1972	1985-1986	1991	1994	1996
50% Más Pobre	12,3	10,7	18,8	21	22,9	24,5
20% Más Rico	77,3	60,9	51,4	46,6	45,4	42,9
Gini	0,58	0,55	0,48	0,43	0,41	0,38

Fuente: Saavedra & Díaz, 1998 citado por Mendoza, op.cit. 64.

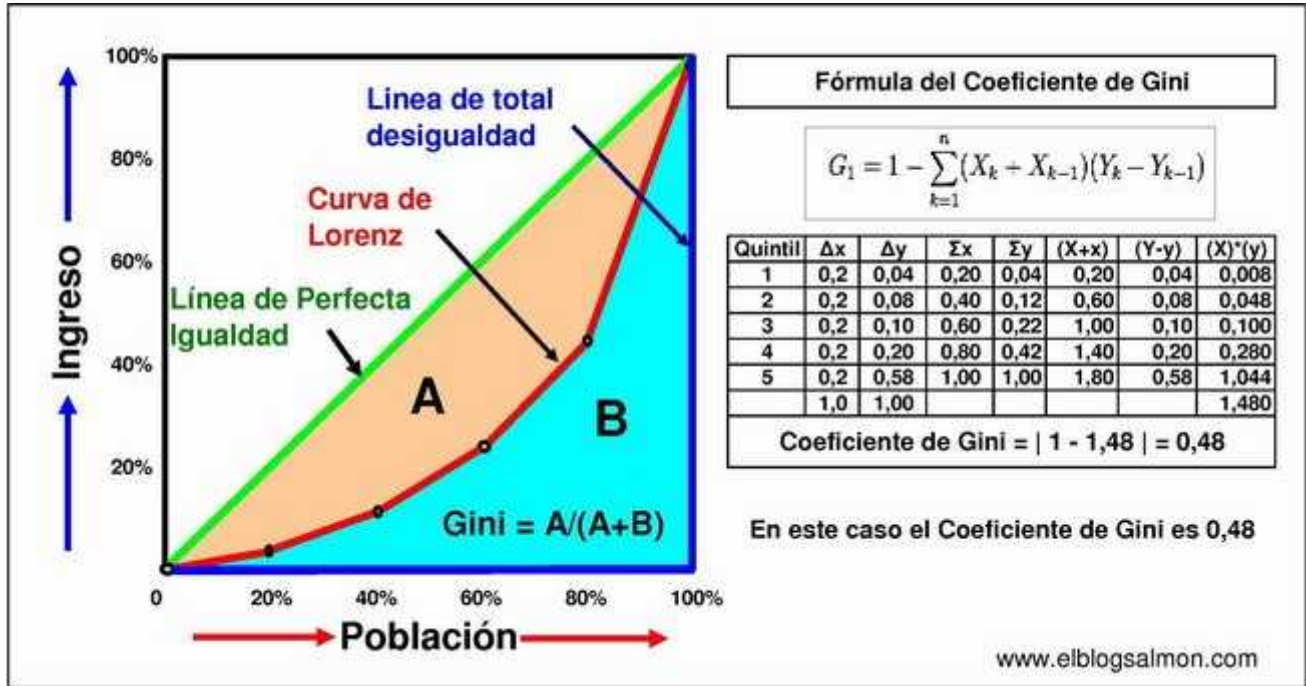
2.2.5.3 Cómo se mide la distribución del ingreso: El coeficiente de Gini

El ideólogo y estadístico italiano Corrado Gini (1884-1965), autor de “*Las bases científicas del fascismo*” (1927), desarrolló en 1912 un método para medir la desigualdad de una distribución en su obra *Variabilità e mutabilità*. Consideró el **valor de 0** para expresar la igualdad total y el **valor de 1** para la desigualdad también total. Este método se aplica en el estudio de la distribución de desigualdad en diferentes ramas del conocimiento como, por ejemplo, en ciencias de la salud, ingeniería, ecología, química, transporte, etc. Pero quizá donde su uso es más característico es en el **estudio de la desigualdad en la distribución de los ingresos** que se realiza en Economía.

El **Coefficiente de Gini** es un número continuo entre 0 y 1, en donde 0 se corresponde con la igualdad perfecta (todos tienen los mismos ingresos) y el valor 1 se corresponde con la desigualdad perfecta (una persona tiene todos los ingresos y los demás ninguno). Se basa en la **Curva de Lorenz**, que es una representación gráfica de una función de distribución acumulada, y se define matemáticamente como la proporción acumulada de los ingresos totales (eje Y), que obtienen las proporciones acumuladas de la población (eje X). La línea diagonal representa la **igualdad perfecta de los ingresos**: todos reciben la misma renta (el 20% de la población recibe el 20% de los ingresos; el 40% de la población el 40% de los ingresos, etc). En la situación de máxima igualdad o equidad distributiva, el Coeficiente de Gini es igual a cero (el área A desaparece): **a medida que aumenta la desigualdad, el Coeficiente de Gini se acerca al valor de 1**; en otras palabras, cuanto mayor sea el área de la curva de Lorenz, mayor será la proporción de desigualdad en la distribución del ingreso entre la población.

El coeficiente de Gini puede ser considerado como la proporción entre la zona que se encuentra **entre la línea de la igualdad y la curva de Lorenz** (marcada con “A” en el diagrama) sobre el área total bajo la línea de igualdad. Es decir, $G = A / (A + B)$. También es igual a $A*2$, dado que $A + B = 0,5$.

Gráfico 01: La Curva de Lorenz y el Coeficiente de Gini



Fuente: www.elblogsalmon.com/...de.../que-es-el-coeficiente-de-gini - España

El coeficiente de Gini se calcula como el cociente entre el área comprendida entre la diagonal de perfecta igualdad y la Curva de Lorenz (área A en el gráfico, sobre el área A+B). Significa que a medida que mejora la equidad, el área A disminuye y la Curva de Lorenz se acerca a la diagonal de 45%. Si la Curva de Lorenz se aleja de la diagonal, significa que aumenta la desigualdad a la misma velocidad que aumenta el área “A”. Si la desigualdad es total, el área B desaparece y queda sólo el área A, lo que indica que una sola familia se queda con el total de los ingresos. En el ejemplo de la gráfica el primer quintil (20% de la población) se queda con el 4% del ingreso; el 40% de la población, con el 12% (aumenta un 8% en relación al primero), el 60% con el 22% del ingreso y el 80% de la población con el 42% del ingreso acumulado. En este caso el Coeficiente de Gini es 0,48.

Según el Informe de Desarrollo Humano del año 2009, el Coeficiente de Gini para Namibia es 0,707 (situación de máxima desigualdad), mientras que el de Dinamarca es de 0,247 (situación de máximo reparto igualitario). De acuerdo a este informe, el Coeficiente de Gini de Brasil es 0,571; Chile 0,557; México 0,546; Argentina 0,542; Venezuela 0,471; China 0,447, Estados Unidos 0,445; Rusia 0,391; Portugal 0,385; Italia 0,36; Francia 0,327; España 0,325; Alemania 0,283; Suecia 0,25; Japón 0,249 disponible en (www.elblogsalmon.com).

El Coeficiente de Gini mide los términos distributivos globales sin separar a la población urbana y población rural. Este dato es muy valioso tener en consideración para investigaciones específicas y diferenciadas por área geográfica; no se puede comparar un país como China que tiene un 60% de la población rural, con un país como EEUU. que tiene menos de 10% de población rural. En este sentido cuando se hace la comparación sin tomar en cuenta la otra variable podemos confundir los resultados.

2.2.6 Teorías y enfoques sobre los niveles de pobreza

2.2.6.1 Concepciones sobre la pobreza

Las investigaciones que realizan los científicos sociales se basan en un esfuerzo metodológico para construir un concepto de pobreza que no solo abarque el enfoque cuantitativo del fenómeno que, en esencia de contenido profundo de las condiciones reales en las que vive y sobrevive una gran parte de la población en el mundo, y que las estadísticas ocultan por sus propias limitaciones. Por otro lado el enfoque cualitativo que centra su abstracción solo en el discurso, pierde validez en la medida de que este no permite realizar un análisis comparativo de las condiciones en las que vivía y vive una determinada población después de la intervención de determinado programa o institución vía proyectos de desarrollo: Para E. J. Hobsbawn, “La pobreza siempre es definida de acuerdo con las condiciones de la sociedad en la cual ella ocurre” (1968, 398: Poverty, Internacional Enciclopedia of the Social Sciences, New York).

Así, como lo hizo hace algunos años Max Neef, al definir pobrezas afectivas, de participación, de representación, etc. y Amartya Sen, (1985) pionero en la discusión sobre la noción de capacidades. Sen, junto con otros autores, señala que una persona es pobre si carece de los recursos para ser

capaz de realizar un cierto mínimo de actividades. Al respecto, Meghnad Desai (1992) propone las siguientes capacidades como básicas y necesarias:

- . La capacidad de permanecer vivo-gozar de una vida larga.
- . La capacidad de asegurar la reproducción intergeneracional.
- . La capacidad de una vida saludable.
- . La capacidad de interacción social; y,
- . La capacidad de tener conocimiento y libertad de expresión y pensamiento.

En el caso específico de nuestro país, este fenómeno no ha sido estudiado en toda su dimensionalidad, definir o conceptualizar a la pobreza, teniendo una visión parcializada del fenómeno, es reducir a los pobres o campesinos excluidos de la modernidad de los servicios básicos, en un porcentaje determinado, o a un grupo de familias de zonas urbano – marginales las cuales carecen de un empleo digno que les permitan cubrir el costo mínimo de la canasta familiar.

Creemos que este problema social es mucho más amplio, su estudio debe abarcar aspectos de orden cualitativo y cuantitativo, y para ello deberíamos de realizar una investigación participativa, que nos ayude a recoger información de primera mano de las impresiones, sentimientos y reclamos de aquellos que deseamos entender y ayudar cuando realizamos una investigación o queremos sacar de la pobreza con algún programa o proyecto determinado. Esto no es el caso de la presente investigación, la importancia de su discusión nos permitirá una mayor aproximación crítica al análisis del problema de la pobreza del país, como resultado de la implementación de las políticas de estabilización y de los programas de reajuste estructural del modelo económico neoliberal.

En esta orientación aparecen dos formas de concebir los fenómenos de la pobreza; pero adelantamos que este fenómeno social es difícil de conceptualizar o llegar a un consenso teórico – metodológico, por lo que cualquier intento es solo una aproximación a dicha conceptualización de este fenómeno social.

A) Concepción Subjetiva: Considera que la pobreza es una sensación individual dependiente de las preferencias y consideraciones que cada individuo juzgue necesario para tener un nivel de vida adecuada. En esta perspectiva, habrá tantas definiciones de pobreza como expectativas individuales (INEI – UNFPA/1994: Perú: Mapa de Necesidades Básicas Insatisfechas de los Hogares a nivel Distrital, Lima, p. 11).

B) Concepción Objetiva: Tiene como punto de partida la explicitación de criterios únicos que el investigador utiliza para identificar a los Pobres. (INEI – UNFPA (1994) Perú: Mapa de Necesidades Básicas Insatisfechas de los Hogares a nivel Distrital, Lima, p. 11). Al interior de esta concepción aparecen dos enfoques: El de Pobreza Relativa y Pobreza Absoluta.

a) Pobreza Relativa: Tiene una noción eminentemente comparativa y que está en función de la disponibilidad de los medios y de los recursos de cada ~~Sociedad~~ ^{Sociedad}, así como de las normas que esta definió como lo aceptable o lo deseable (M. Vega – Centeno et al (1985): Violencia y Pobreza: Una Visión de Conjunto en Siete Ensayos sobre Violencia en el Perú, FFE – APEP, Lima).

b) Pobreza Absoluta: Considera como pobres a quienes no satisfacen los estándares mínimos de consumo o gasto, o a quienes no acceden a lo establecido como aceptable para un nivel de desarrollo (INEI – UNFPA (1994): op. cit, 12).

C) Enfoque de Amartya Sen

Para Amartya Sen: Las “capacidades” comprenden todo aquello que permiten a una persona estar bien nutrido/a, escribir, leer y comunicarse, tomar parte de la vida comunitaria. Señala que las **Necesidades Básicas** constituyen una parte de las capacidades, pero que estas se refieren a algo mucho más amplio. El número de opciones que las personas tienen y la libertad de elección sobre estas opciones también contribuye al bienestar humano. De esta forma, desde el enfoque de las capacidades, se postula que más libertad, y más capacidad de elección tienen un efecto directo sobre el bienestar, incrementándolo.

En consecuencia, el bienestar humano consiste en desarrollar las capacidades de las personas; por lo que es posible hablar de desarrollo cuando, las personas son capaces de hacer más cosas, no cuando estas son capaces de comprar más bienes o servicios. En segundo lugar, Sen estableció que las cuestiones de género son parte integral de los procesos de desarrollo. Desmintió que bajos niveles de desarrollo económico afectasen de igual manera a hombres y a mujeres y que las políticas de desarrollo son neutrales en cuanto al género.

Sen comprueba empíricamente que el hambre no se produce por una insuficiente producción de alimentos. Las hambrunas pueden ser los resultados de una insuficiente producción, pero esta es consecuencia de unos pobres o injustos mecanismos de distribución. Así Sen señala que los problemas de distribución son en mayor medida la causa del hambre, contradiciendo los principios de la teoría económica tradicional.

a) Capital Humano y Capacidad Humana

Amartya Sen: También centra su análisis en la acumulación de “Capital Humano” y en la expansión de la “Capacidad Humana”. El primer concepto se encuentra en el carácter de agentes de los seres humanos, que, por medio de sus habilidades, conocimientos y esfuerzos, aumentan las posibilidades de producción y el segundo concepto se centra en su habilidad para llevar el tipo de vida que consideran valiosa e incrementar sus posibilidades reales de elección. Ambas perspectivas están relacionadas porque se ocupan del papel de los seres humanos y en particular de las habilidades efectivas que éstos logran y adquieren.

b) Las Distintas Caras de la Pobreza

Amartya Sen también señala que: Aquellos a quienes les gusta el camino recto tienden a resistirse a ampliar la definición de pobreza. ¿Por qué no mirar simplemente los ingresos y plantear preguntas como: “Cuántas personas viven con menos de digamos uno o dos dólares diarios”? Este análisis restringido toma entonces la forma sencilla de predecir tendencias y contar a los pobres. Pero las vidas humanas se pueden empobrecer de muchas maneras. Los ciudadanos sin libertad política ya sean ricos o pobres están privados de un componente básico del buen

vivir. Lo mismo se puede decir de las privaciones sociales como el analfabetismo, la falta de sanidad, etc. (Sen citado por Cetty Villafuerte et. al. 2006, 5).

De hecho, el poder protector de la democracia para proporcionar seguridad se extiende mucho más allá de la prevención de las hambrunas. Es posible que la democracia, que es valiosa por derecho propio no sea siempre especialmente eficaz desde el punto de vista económico, pero adquiere su importancia cuando la crisis amenaza y los económicamente desposeídos necesitan la “voz que la democracia les da”. La pregunta que surge es ¿existe justicia social en el país y en el mundo?; debemos tener una perspectiva de la pobreza suficientemente amplia como para asegurarnos de que los pobres tienen una razón para la esperanza.

En síntesis, podemos aludir al concepto de Amartya Sen respecto a que la pobreza es “absoluta” en el plano de las capacidades y “relativa” en el plano de los productos básicos. En respuesta a la pregunta de Malasia sobre la redefinición de la línea de pobreza para reflejar un mayor balance entre características absolutas y relativas al dar mayor peso a las medidas de las capacidades, se aclaró que la pobreza es el fracaso de un individuo para lograr un conjunto relevante de un inadecuado empleo de los recursos.

El enfoque de Amartya Sen acerca del problema de la pobreza es muy interesante, en la medida que él nos propone una dimensión de la pobreza en la que los métodos y definiciones tradicionales no consideran - y que es particularmente interesante que un economista premio Nobel lo plantee -; esta nueva dimensión considera la ampliación de las capacidades de los individuos para desarrollarse como individuos y no definirlos por la cantidad de dinero que poseen a nivel individual o familiar; lo cual les permitiría comprar determinada cantidad de bienes o acceder a ciertos servicios considerados como básicos; el enfoque de Sen permite ampliar el concepto en aspectos tales como: la calidad de la educación, el nivel de desarrollo intelectual del individuo y por qué no ir más allá del simple concepto burgués de la “Libertad y Democracia”, donde los pobres tengan no solo derecho a protestar y votar en cada elección de sus autoridades; sino capacidad crítica y reflexiva que les permita participar activamente en las decisiones del Estado que afectan su calidad de vida y expectativas de desarrollo.

En esta orientación consideramos que la pobreza va más allá de los aspectos materiales y las necesidades inmediatas, y que ésta abarca aspectos tan importantes como el desarrollo de las capacidades sí, pero también de una personalidad definida del individuo que le permita tener un grado de conciencia que sea el camino para una mayor participación y desarrollo de sus habilidades, lo cual necesariamente se verá reflejado en un incremento de la productividad individual, familiar y de la sociedad en su conjunto; cuando ubiquemos a las personas en el lugar donde ellas logran su máximo desarrollo; no podemos dejar de lado que para lograr esto se deben dar condiciones mínimas para el desarrollo de los individuos: educación de calidad, una adecuada nutrición infantil y acceso universal a la salud de calidad.

D) Otros Conceptos de Pobreza

El profesor Carlos Parodi Trece (Universidad del Pacífico), en su trabajo “Economías Políticas y Sociales” (Centro de Investigación, mayo 1997), conceptualiza a la pobreza bajo los siguientes términos: “...esto nos lleva a optar por un concepto absoluto, definiendo a los pobres como aquellos que no satisfacen algunos estándares mínimos que la sociedad considera como condiciones de vida decentes” (Centy Villafuerte Op. cit., 15). La “calidad de vida” depende de una serie de servicios, como la nutrición infantil, el consumo de los servicios de salud, las viviendas con agua potable y el alcantarillado y la educación básica. De hecho, no existen políticas iguales para todos los países con respecto a los mencionados servicios, lo cual se pone de manifiesto en la calidad de la justicia social y la falta de inclusión social.

El “enfoque de las capacidades” de Sen define a la pobreza como la falla en lograr una canasta suficiente para dejar de ser pobre. Al definir a un individuo como “pobre” se está sosteniendo que su nivel de vida se encuentra por debajo de un mínimo aceptable.

Este enfoque genera dos interrogantes: ¿qué se entiende por nivel de vida?; y, ¿cómo se calcula el nivel mínimo? Es cierto que la única forma de eliminar la pobreza absoluta de manera permanente y sostenible consiste en incrementar la productividad de los pobres.

Concepto sobre Pobreza a partir de la Línea de Pobreza

El profesor Carlos Parodi Trece, utiliza la Línea de Pobreza como instrumento para poder medir los niveles de pobreza existentes (Economías Políticas y Sociales – editorial Universidad del Pacífico – Centro de Investigación 1^{era}. Edición – mayo 1997); por lo que es necesario tomar en consideración los términos conceptuales por su relevancia metodológica.

a) Líneas de la Pobreza: Las líneas de pobreza sirven para identificar a los pobres. En tal sentido, establecen límites mínimos para una o más variables, por debajo de las cuales se consideran pobre a una familia. Esto es, divide a la sociedad en pobres y no pobres. Es evidente la necesidad de identificar previamente las variables a tomar en cuenta y el valor de las mismas que constituirá el umbral. Desde esta óptica, el establecimiento de la línea de pobreza es una cuestión normativa (al igual que el concepto mismo de pobreza).

- ✓ **Brecha de la Pobreza:** Es la diferencia promedio entre los pobres y el valor de las líneas de pobreza. La brecha está referida a la pobreza extrema o a la pobreza total.
- ✓ **Pobreza Total:** Son consideradas pobres los hogares cuyo gasto total Per – cápita es menor al costo de la Canasta Básica de Consumo (CBC) que incluye una canasta alimentaria más otros bienes y servicios no alimentarios. Aquí se encuentra los hogares cuyo gasto total Per – cápita es mayor al costo de una Canasta Básica Alimentaria (CBA).
- ✓ **Línea de la Pobreza Total:** Es el costo de una canasta mínima de bienes (incluidos los alimentos y servicios).
- ✓ **Pobreza Extrema:** Comprende a las personas cuyos hogares tienen ingresos o consumos Per – cápita inferiores de una CBA que cubre requerimientos mínimos nutricionales. Aquí se encuentra los hogares cuyo gasto total Per – cápita es menor al costo de una CBA.
- ✓ **Línea de la Pobreza Extrema:** Es el costo de una canasta mínima alimentaría. Por lo tanto, pertenecen a los pobres extremos aquellos cuyo gasto total Per-cápita no alcanza a cubrir el costo de una canasta básica alimentaria que satisfaga los requerimientos nutricionales mínimos.

Sin embargo, para el profesor Pierre Salama y Blandine Destremau en su trabajo “Medidas de la Pobreza desmedida”, definir la pobreza absoluta es como determinar los niveles de ingreso: Se hablará de pobreza para el ingreso inferior a “la línea de pobreza”, y de pobreza extrema si está el ingreso bajo “la línea de indigencia”.

2.2.6.2 Algunas cifras estadísticas

La última década del siglo XX, que marcará también este nuevo siglo, se caracteriza por el fenómeno de la globalización cuyo objetivo no es la conquista de territorios sino de los mercados, acumulando, sin importar fronteras, el máximo de riquezas.

Las Naciones Unidas en su Informe sobre los Desarrollo Humano 2000, destaca una serie de logros y avances en los niveles de desarrollo en muchos países del mundo; sin embargo, las violaciones a los derechos humanos continúan; algunas cifras estadísticas ayudarán a formarnos un concepto de lo que significa el problema social de la pobreza y sus consecuencias: 790 millones de personas no están adecuadamente alimentadas, 250 millones de niños son utilizados como mano de obra infantil. 1,2 millones de mujeres y niñas son dedicadas a la prostitución, más de 1300 millones de seres humanos, subsisten en condiciones de pobreza de ingreso.

En América Latina según datos de la CEPAL, el número de pobres es de alrededor de 220 millones de persona, casi un 45% de la población. Dicho informe, dice que al iniciarse el siglo XXI más de la mitad de los niños y adolescentes de América Latina son pobres: se estima que hacia el año 2000 no menos de 117 millones de ellos vivían en situación de pobreza. El número de personas que viven en la pobreza extrema en América Latina aumentó en 20 millones en la década de los 90, llegando a ser en total 80 millones, según un estudio presentado en Roma por el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA).

El ingreso del conjunto de los habitantes de los países en vías de desarrollo se mantiene con 810 dólares al año. En el mundo en desarrollo en su conjunto, el 20% más pobre de la población obtiene como promedio casi el 7% del ingreso total, pero en América Latina tiende a participar en medida incluso menor, con sólo un 3%. En el ámbito mundial, de un total de 6.000 millones de habitantes,

existen 1200 millones de personas que viven con menos de un dólar diario, por debajo del umbral de la pobreza absoluta; 2.800 millones viven con menos de US\$2 al día.

Un 20% del mundo en desarrollo subsiste con menos de la cantidad indicada. Ingreso mínimo que, de acuerdo a los criterios del Banco Mundial, marcan el umbral de la pobreza absoluta. El 44% vive en el Asia Meridional, un 23,5% en el África al sur del Sahara y un 6.5 % en América Latina.

El número de países, que Naciones Unidas denominan "menos avanzados" (PMA), los más pobres del mundo, han crecido de los 27 que se contabilizaban en 1975 a 48, en la actualidad. Pese a tener ingresos per cápita elevados (20.000 dólares), los países de la OCDE no escapan al fenómeno de la pobreza. Más de 100 millones de habitantes de estos países viven por debajo del límite nacional de pobreza.

Si en vez de los ingresos se utiliza lo que el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) llama "índice de pobreza de capacidad (IPC)" resulta que el número de pobres se eleva a 1.600 millones en todo el mundo. Este índice tiene en cuenta tres capacidades básicas.

La primera es la capacidad de estar bien alimentado y sano, representada por la proporción de niños menores de 5 años que tienen peso insuficiente. La segunda es la capacidad de procreación en condiciones saludables, indicada por la proporción de nacimientos sin asistencia de personal de salud capacitado. La tercera es la capacidad de tener educación y conocimientos, representada por la alfabetización femenina.

En el Perú, la situación de pobreza se acentúa con el modelo económico neoliberal implementado en la década de los 90, esto significó profundas transformaciones que en el ámbito social se tradujeron en una brusca disminución del gasto público en salud, educación, vivienda, previsión social y en el ámbito laboral.

Las transformaciones corresponden al cambio del modelo de desarrollo hacía adentro, de "sustitución de importaciones", que se venía implementando desde los años 60; por el modelo de desarrollo marcado en lo económico por un enfoque neoliberal y en lo político por gobiernos tradicionales y autoritarios. Se reemplaza el anterior "Estado de Bienestar" por un "Estado subsidiario".

Actualmente se implementa un nuevo paradigma de desarrollo conocido como "crecimiento con inclusión social", que intenta enfatizar en la inversión en las personas en sus capacidades individuales y colectivas para insertarse en el "mercado" y contribuir al desarrollo económico. El modelo de desarrollo vigente, basado en un nuevo patrón de acumulación capitalista orientado hacia las exportaciones se inicia en 1974. En su versión neoliberal más nítida, plantea lo siguiente: Liberalizar al máximo los mercados, rebajar aranceles y asignar un rol subsidiario y neutral al Estado y en su versión neo estructuralista intenta intensificar la apertura al mundo con su propuesta desde la CEPAL de "Transformación productiva con equidad".

2.2.6.3 Midiendo la pobreza

El concepto y medición de la pobreza son tratados en el análisis crítico del Informe sobre Desarrollo Humano (1997), publicado por el PNUD, dedicado a la Pobreza. En 1948, el Banco Mundial, define como pobres a los países con una renta per cápita menor de US \$ 100.

Sin embargo, durante las décadas de los años 1950 y 1960, se consideraba que el crecimiento era el principal instrumento de reducción de la pobreza. Hubo que esperar hasta 1973, cuando el mismo Banco Mundial, por boca de su presidente, Robert McNamara, lance el concepto de pobreza absoluta: "Unas condiciones de vida tan degradadas por la enfermedad, el analfabetismo, la desnutrición y la miseria que niegan a sus víctimas las necesidades humanas fundamentales... unas condiciones de vida tan limitadas que impiden la realización del potencial de los genes con los que se nace; unas condiciones de vida tan degradantes que insultan a la dignidad humana; y aun así, unas condiciones de vida tan habituales que constituyen el destino de cerca del 40% de los pueblos de los países en vías de desarrollo.

Desde entonces, la lucha contra la pobreza ha presidido la política de "cooperación al desarrollo" de los diferentes agentes implicados. El Informe de 1990 del Banco Mundial, ofrece un panorama completo de la situación hasta aquel momento y, en particular de la definición y medición de la pobreza.

La apropiación de la pobreza por la economía le ha conferido una respetabilidad científica y ha permitido que se transformara en una entidad mensurable. Sin embargo, las dificultades, relacionadas con los indicadores cuantitativos de pobreza, son tan claras, que ha habido que adoptar otra estrategia

En la misma línea de su IDH (Índice de Desarrollo Humano) el PNUD inventó el IPC (Índice de Pobreza de Capacidad) en 1996, Año Internacional para la Erradicación de la Pobreza: "El concepto de pobreza se equipará habitualmente al de falta de ingreso, porque se presume que es el ingreso el que determina el nivel de bienestar material. Pero la "pobreza de ingreso" es sólo parte del panorama. El Informe de ese año introduce de esta manera una nueva medición multidimensional de la pobreza humana, el Índice de Pobreza de Capacidad (IPC), este refleja el porcentaje de gente "que carece de capacidad humana básica o mínimamente esencial". Pero, sin mayores explicaciones, en el Informe de 1997, este índice se substituye por otro denominado Índice de Pobreza Humana (IPH).

El atractivo del discurso oficial del PNUD, es que acentúa lo no económico, en este caso la multidimensionalidad de la pobreza, en contraste con el economicismo del Banco Mundial y sus umbrales de pobreza absoluta.

El IPH no utiliza ningún componente económico lo que le permite evitar las críticas a los índices cuantitativos y presentarse como el mejor instrumento de medida y de clasificación universal.

Usando este índice se elabora un primer cuadro titulado "Clasificación de los países en desarrollo según el IPH que permite, una mejor comparación internacional entre países.

Con la tesis que los pobres son los verdaderos expertos de pobreza. El Banco Mundial ha utilizado como base para el Informe sobre el Desarrollo Mundial, 2000/2001 el estudio "La voz de los pobres", basado en casos reales de más de 60.000 hombres y mujeres pobres de 60 países, este informe consta de dos partes: un examen de los recientes estudios sobre la pobreza con participación de los interesados, llevados a cabo en 50 países con intervención de unas 40,000 personas pobres, y un nuevo estudio comparativo realizado en 1999 en 23 países con la intervención de unas 20.000 personas pobres.

La primera parte de las consultas ya realizadas proyectan nuevas estimaciones: La enfermedad, la malnutrición y el hambre siguen siendo, una constante para millones de personas, aunque, según el Banco Mundial, en las últimas décadas se han producido ciertos avances, el ingreso familiar se ha más que duplicado y en algunos países, se ha incluso quintuplicado o multiplicado por 10.

En algunos países en vías de desarrollo prácticamente se ha conseguido la "escolarización universal". Pero, aún mil millones de personas no tienen todavía acceso a agua potable y 2.400 millones de acceso al saneamiento básico; ingieren agua en condiciones inadecuadas. En el mundo en desarrollo 1.200 millones de personas tienen pobreza de ingreso, cerca de 1.000 millones de adultos son analfabetos funcionales.

Esta situación de pobreza provoca el 80% de las enfermedades de los países en desarrollo e inciden directamente cada año en la muerte de 10 millones de personas, 130 millones de niños, la mayoría niñas, no tiene acceso a la escuela. En los países en vías de desarrollo, hay 800 millones de personas crónicamente malnutridas, según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), que se ha fijado como reto rebajar la cifra de hambrientos a 730 millones en el año 2010. El índice de pobres ha aumentado un tercio en los últimos 30 años, período en el que se ha

acentuado también el desequilibrio entre pobres y ricos. El 20% más rico del planeta goza de unos ingresos 150 veces superiores al 20% más pobre. Hoy en día el activo de las 358 personas más ricas, es decir, el de los multimillonarios en dólares, es igual al ingreso combinado del 45% más pobre de la población mundial, 2300 millones de personas. En el conjunto de los habitantes de los países en vías de desarrollo el ingreso se mantiene con 810 dólares al año.

El informe del Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA), dado a conocer recientemente en Roma, se centra en los pobres rurales "que son las tres cuartas partes de los 1,2 millones de pobres del planeta". Según las cifras del FIDA, 1.200 millones de personas sobreviven en el mundo con menos de un dólar estadounidense al día, repartidas así: 44% en Asia Meridional, 24% en África Subahariana, 24% en Asia Oriental, 6,5% en América Latina y el Caribe.

En el mundo en desarrollo en su conjunto, el 20% más pobre de la población obtiene como promedio casi el 7% del ingreso total, pero en América Latina tiende a participar en medida incluso menor, con sólo un 3%. De acuerdo con los datos del Banco Mundial, entre 1987 y 1993 la pobreza retrocedió en el Este de Asia, Oriente Medio, Norte de África y en el Sudeste Asiático. Sin embargo, creció en el Asia Central y Europa del Este y se mantuvo constante "más o menos" en Latinoamérica y en el África Subsahariana. Alrededor del 90% de los pobres viven en el Sudeste Asiático, África Subsahariana, Indochina, Mongolia, América Central, Brasil y China.

Están cifras, indican que los objetivos, de la Declaración de Copenhague. En la cumbre Mundial sobre Desarrollo Social de 1995. "Erradicar la pobreza es un imperativo ético, social, político y económico de la humanidad". Están aún muy lejanos.

En América Latina la política económica implementada por los "neoliberales" resulta en un dramático aumento en el número de personas viviendo por debajo del nivel de pobreza. En 1980, 118 millones de latinoamericanos alrededor de la tercera parte de la población regional eran pobres. En 1990, ese número se había incrementado a 196 millones, o cerca de la mitad del total de la

población. El 80% de estos 78 millones de "nuevos pobres" eran habitantes urbanos, lo cual ayuda a entender la congestión creciente y el deterioro acelerado de la mayor parte de las grandes ciudades latinoamericanas. El 42% de crecimiento de los "nuevos pobres" entre 1980 y 1990 casi duplica el crecimiento poblacional del 22% en la región durante ese mismo período. Es importante notar que esta expansión de la pobreza en nuestro continente, superó al de cualquier período histórico anterior.

Según CEPAL en América Latina, al inicio del siglo XXI, unos 220 millones de personas vive en la pobreza, casi 45% de la población. En América Latina el PIB per cápita creció por 75% de 1960-1980, (antes de la implementación de políticas neoliberales) y de 1980-1998 ha subido sólo 6%. Según el informe sobre Desarrollo Mundial. En América Latina, Asia meridional y África al sur del Sahara el número de personas pobres no ha dejado de aumentar.

Durante estas dos décadas, el número de gente pobre se incrementó en 9 millones (8%), mientras que el total de la población creció en 145 millones de personas, es decir, un 67%. Recordemos que esto ocurrió durante un período de elevado intervencionismo económico estatal. Ello indica de forma contundente que el "Estado Benefactor", sin ser eficiente en la administración de la economía, ni en la participación competitiva en el mercado, fue, no obstante, capaz de enfrentar con mejores resultados el principal problema social de América Latina: la pobreza.

2.2.6.4 Métodos de medición de la pobreza

a) El Método de la Línea de Pobreza (LP)

Consiste en comparar el Ingreso (o el consumo) per cápita (o por adulto equivalente de un hogar) con la llamada Línea de pobreza, expresada en los mismos términos. Los hogares con ingresos menores que la línea de pobreza se consideran pobres y la misma característica se atribuye a cada una de las personas que en ellos habitan. El punto clave de este método consiste en la forma en que se define la línea de pobreza (Bolkvinik, J. 1992): "El método de medición integrado de la pobreza: una propuesta para su desarrollo", en comercio Exterior Vol. 42. N° 4, México p.354.

b) El Método de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI)

Consiste en comparar la situación de cada hogar en materia de un grupo de necesidades específicas con una serie de normas que expresan, para cada una de ellas, el nivel mínimo debajo del cual se considera insatisfechas la necesidad, los hogares con una o más NBI se consideran pobres, los mismos que todos sus miembros (Bolkvinik, J. (1992): “El método de medición integrado de la pobreza: una propuesta para su desarrollo”, en comercio Exterior Vol. 42. N° 4, México Pág. 355.

Según el método de las NBI, se consideraría como pobre a quien no logra satisfacer los estándares mínimos de consumo; o en su defecto a quien no acceda a lo convencionalmente establecido para un nivel determinado de desarrollo (INEI – UNFPA, 1994). La ventaja del uso de la metodología NBI, radica en el aprovechamiento de la información estadística obtenidos en los censos poblacionales y de vivienda.

c) El Método de Medición Integrado de Pobreza (MIP)

Consiste en términos generales, en integrar en forma crítica de los NBI y de LP, tal como estos se desarrollaron para aplicarlos en forma independiente. (Bolkvinik, J. (1992): “El método de medición integrado de la pobreza: una propuesta para su desarrollo”, en comercio Exterior Vol. 42. N° 4, México Pág. 355.

CAPÍTULO III. POLÍTICAS DE ESTABILIZACIÓN ECONÓMICA IMPLEMENTADAS EN LA ECONOMÍA PERUANA 1990 - 2010

3.1 POLÍTICA MONETARIA

La economía peruana estuvo al borde del colapso económico y social al finalizar la década de los años 80' del siglo pasado, cuyas principales manifestaciones fueron: una hiperinflación acompañada de un crecimiento negativo del PBI (fenómeno que se conoce como **estanflación**) en los tres últimos años del primer gobierno de Alán García (1988, 1989, 1990), una aguda crisis fiscal provocada por la inadecuada administración económica en una difícil coyuntura internacional, una profunda crisis moral del Estado y, el asedio de una violencia política y social inédita implementada por Sendero Luminoso (SL), el Movimiento Revolucionario Túpac Amaru (MRTA), complementada por otros grupos violentistas que incrementaron la inseguridad ciudadana.

Cuadro 02: Indicadores macroeconómicos del Perú 1988-1990

AÑO	Variación % PBI real	Tasa de inflación (Var. %)	Variación % de las Reservas Internacionales Netas (RIN)
1988	- 9.42	1 722.3	-917.0
1989	-13.43	2 774.9	-201.4
1990	- 5.10	7 649.6	48.6

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INEI, BCRP.

Una breve mirada a los indicadores macroeconómicos alcanzados durante el primer gobierno de Alán García aclarará el panorama de crisis experimentada en el quinquenio 1985 – 1990.

En los primeros 18 meses se aplicó un programa económico heterodoxo (caracterizado por el control de precios, retraso de los precios públicos (gasolina especialmente), expansión del empleo en el sector público (incrementando sustancialmente los gastos corrientes del gobierno), un tipo de cambio fijo (controlado por el BCRP), desequilibrios en las finanzas públicas y en la balanza de pagos; un creciente déficit fiscal (DEF) financiado por el Banco Central de Reserva (BCRP); originaron de manera obligada una emisión inorgánica creciente de billetes y monedas (“la

maquinita”), impulsando de esta manera las presiones inflacionarias. Se apreció una ligera mejora en los indicadores macroeconómicos en los tres primeros años de gobierno (crecimiento del producto bruto interno y de los ingresos salariales); pero, esta situación alcanzada fue gracias a que Alán García heredó una situación relativamente sólida en los aspectos fiscal y externo. Sin embargo, esta mejora fue tornándose insostenible tan pronto se iban agotando los recursos externos y se deterioraron los ajustes fiscales; por lo que las políticas heterodoxas comenzaron a evidenciar inconsistencias.

En esta orientación, en el mes de setiembre de 1987, la estabilidad económica toca su punto crítico al alcanzar una inflación mensual de 114%, con un crecimiento del PBI (8.3%). En los tres años siguientes (1988, 1989 y 1990 respectivamente) la economía peruana experimentó un proceso estanflacionario caracterizado por una hiperinflación de 1722.3%, 2774.9% y 7649.6% con un PBI de -9.4%, -13.4% y menos -5.4% (según datos del INEI). Ante tal situación, el gobierno en su afán desesperado y no planificado por frenar la crisis (sin precedentes), aplica sucesivas medidas de reajustes manifestados en el control de los precios, salarios y tipo de cambio, se modificó la estructura tributaria incrementando un clima de incertidumbre y especulación, generándose de esta manera los denominados “paquetazos económicos” anunciados e implementados por los sucesivos Ministros de Economía y Finanzas.

Esta herencia la asumió el gobierno entrante encabezado por Alberto Fujimori Fujimori quien aprovechó para aplicar **políticas de estabilización económica** a partir de mediados de 1990, cuyo objetivo central se pueden resumir en los siguientes términos: control de la hiperinflación; sentar las bases para la reinserción del país en el sistema financiero internacional¹⁰; restablecer el orden macroeconómico de manera sostenible y hacer frente a la

¹⁰ La política del “no pago” de la deuda externa asumida por el gobierno de Alán García, generó en veto y aislamiento del país del sistema financiero internacional.

crisis de la balanza de pagos en el campo de orden económico; y, combatir la violencia generada por los grupos subversivos en el campo social.

En los primeros años del gobierno de Fujimori se implementaron políticas de estabilización macroeconómicas como: la política monetaria, política cambiaria, política fiscal y tributaria y el manejo de la deuda externa; y, a diferencia de lo que se venía haciendo en otras regiones de Latinoamérica, el Perú optó por el uso de la masa monetaria como ancla nominal del sistema para frenar la hiperinflación en la economía nacional. En la presente investigación solamente se abordarán la política monetaria y la política fiscal, consideradas como ejes del crecimiento económico sostenido del país.

En las dos décadas consecutivas (1990 -2010), el país alcanzó las más altas tasas de crecimiento del PBI después de Panamá a nivel latinoamericano, se logró controlar el índice inflacionario hasta rebajarlo hasta menos de un dígito; comenzó la pacificación (a costa de un nuevo tipo de violencia por parte del Estado) y se generó de alguna manera una estabilidad económica que no se había alcanzado en los últimos cincuenta años. A partir de los años 90 el Perú ha experimentado cambios importantes, puestos de manifiesto en los indicadores macroeconómicos del sector real de la economía peruana; sin embargo, estos cambios no han logrado solucionar los problemas estructurales: la desigualdad en la distribución del ingreso, la pobreza y la exclusión social, siguen siendo problemas sin resolver; no parece ser fácil resolverlos manteniendo e implementando políticas económicas que caracterizan al modelo económico neoliberal.

3.1.1 Diseño de la política monetaria

El diseño de la política monetaria se basa en el control de los agregados monetarios, en particular de la emisión primaria (en el caso peruano fue controlada a partir de 1990); dejando que el tipo de cambio y las tasas de interés se determinen con el comportamiento del libre mercado (uno de los principios del modelo neoliberal); el crecimiento de la emisión primaria se estima de manera consistente con una tasa de inflación objetivo y un crecimiento estimado del producto.

Entre los instrumentos de control monetario utilizados por el Banco Central a través de los cuales regula la liquidez del dinero de alto poder expansivo (dinero circulante Mh) en el mercado, podemos citar a los siguientes:

a) Operaciones cambiarias: A través de las operaciones cambiarias el Banco Central aumenta o disminuye la emisión monetaria según compre o venda moneda extranjera¹¹ (flotación sucia). Dentro del esquema cambiario, la intervención del Banco Central permite, en primer lugar, evitar fluctuaciones bruscas y transitorias del tipo de cambio (control del tipo de cambio). Pero, la flotación cambiaria, por su parte, primeramente, introduce cierto grado de incertidumbre en la valorización del tipo de cambio, lo que desalienta la entrada de capitales externos de corto plazo y la dolarización. En segundo lugar, dado que el público mantiene aproximadamente más del 60 por ciento de sus activos financieros en dólares; la intervención del gobierno a través del Banco Central permite una paulatina desdolarización y remonetización¹² del sistema financiero. El nivel de intervención cambiaria refleja además las compras de divisas que realiza el Tesoro Público por medio del Banco Central para atender principalmente el servicio de su deuda externa.

b) Operaciones de mercado abierto: Se refiere a las subastas de colocaciones de Certificados de Depósitos del Banco Central de Reserva del Perú (CDBCRP) y las operaciones de reporte con CDBCRP. Estas operaciones permiten regular la liquidez en el sistema financiero, dicha liquidez presenta estacionalidades importantes originadas por las finanzas públicas y la demanda por circulante (asociado al gasto corriente o pago de remuneraciones básicamente). Para retirar liquidez, el Banco Central subasta entre las entidades financieras los montos de CDBCRP que se estiman eliminarán el exceso de soles circulantes del mercado. En estas

¹¹ Cuando el Banco Central de Reserva interviene en las operaciones de compra – venta de moneda extranjera en el mercado para controlar la variación del tipo de cambio a dichas operaciones se le conoce con la denominación de “flotación sucia”.

¹² La remonetización consiste en devolver valor y poder de compra a la moneda nacional respecto a la moneda extranjera; es decir la moneda nacional se revalúa o se aprecia dependiendo del sistema de tipo de cambio (fijo o flotante) de la moneda.

subastas se eligen las ofertas con menores tasas de interés hasta llegar a la tasa que permite cubrir el monto necesario de esterilización. Las primeras operaciones de mercado abierto se efectuaron en agosto de 1991, empleándose pasivos propios del Banco Central de Reserva que se denominaron Pagarés BCRP. A partir de junio de 1992, las operaciones de mercado abierto se realizan con CDBCRP. Para inyectar liquidez, de manera análoga, se subastan operaciones de reporte de CDBCRP donde se escogen aquellas propuestas con mayor tasa hasta agotar el monto anunciado. Este instrumento se estableció en setiembre de 1997.

c) Créditos de liquidez: Se constituyen en ventanilla de última instancia. Los créditos que el Banco Central otorgaba a la banca comercial y de fomento, anteriores a los años noventa, eran líneas de financiamiento de largo plazo a tasas de interés subsidiadas por el gobierno (créditos del Banco Agrario en el primer gobierno de Alán García, por ejemplo). Estas políticas crediticias fueron abandonadas en la práctica en 1991 y posteriormente, han sido prohibidas mediante la Ley Orgánica de 1993.

Los créditos de liquidez se orientan a cubrir sobregiros no previstos en las cuentas corrientes de los bancos en el Banco Central. La tasa de interés de estos fondos tiene un carácter de penalidad, siendo lo suficientemente alta como para desalentar la toma de fondos del Banco Central y favorecer los préstamos interbancarios. En este sentido, se busca que el sistema financiero acuda al Banco Central sólo como prestamista de última instancia para aquellas instituciones financieras que enfrenten problemas de liquidez eventuales. Los créditos de liquidez se otorgan con garantía de títulos valores de primera calidad; luego de la incertidumbre generada por la crisis financiera internacional en 1998, el manejo de los créditos de liquidez en moneda nacional estuvo dirigido a evitar que los bancos demanden redescuentos con fines especulativos; es decir, que destinen estos fondos, básicamente, a la compra de moneda extranjera. Por lo tanto, el Banco Central dispuso que la tasa de redescuento sea determinada de manera flotante (la mayor entre el 16 por ciento y el decil superior de las tasas contempladas para las operaciones de reporte, interbancarias y colocaciones de CDBCRP).

d) Compra temporal de moneda extranjera con compromiso de recompra (swaps): Son operaciones mediante las cuales los bancos pueden obtener liquidez; su costo está en función de la devaluación o una comisión fija, escogiéndose la mayor. Este instrumento, está de manera permanente a disposición de los bancos y tiene un período de maduración de un día útil. Este tipo de operaciones se establecieron en junio de 1997.

e) Requerimientos de encaje: Las tasas de encaje permiten aminorar el ritmo de expansión de la liquidez (circulante) en el mercado y el crédito, aunque a diferencia de las operaciones de mercado abierto, generan una brecha entre las tasas de interés que cobran y que pagan los bancos, lo cual implica una pérdida de eficiencia en la intermediación financiera. En la actualidad, los depósitos en moneda nacional y en moneda extranjera están sujetos a una tasa de encaje legal de 7 por ciento (establecida en abril de 1997). Adicionalmente, los depósitos en moneda extranjera tienen un encaje marginal de 20 por ciento (establecido en diciembre de 1998). El efecto de esta mayor tasa ha sido limitar el ritmo de expansión del crédito en moneda extranjera y brindar un respaldo líquido adecuado a estos depósitos.

3.1.2 Política de estabilización monetaria

El programa de estabilización monetaria se constituyó en un instrumento fundamental de los programas de ajuste macroeconómico de la economía peruana, por dos razones: permitió recobrar su independencia del marco fiscal y se constituyó en la pieza clave de la lucha contra la inflación: limitando el financiamiento primario al sector público y a la banca de fomento. Se utilizó la masa monetaria como el ancla nominal del programa mientras simultáneamente se unificaba el mercado cambiario y se optó por un tipo de cambio flotante (flotación limpia).

Los primeros meses de la política de estabilización monetaria, se caracterizaron por una mayor demanda de moneda nacional generada por la contracción del poder adquisitivo (saldos monetarios) de las familias, y la política monetaria inicia un proceso de remonetización de la economía evitando una caída no deseada del tipo de cambio por medio de compras de moneda extranjera (flotación sucia).

A fines de 1990, el Banco Central de Reserva diseñó un programa de expansión de la base monetaria¹³; sin embargo, el Banco Central no pudo cumplir con su objetivo por la falta de liderazgo, limitada experiencia en aplicar una política activa y permanentes descoordinaciones entre las políticas monetaria y fiscal. El resultado fue que el tipo de cambio real se deterioró. Este resultado revela que el principal objetivo del gobierno era reducir la inflación, antes que mantener la competitividad externa.

A partir de julio de 1991 hasta 1992 la política monetaria estuvo orientada a fijar metas decrecientes para la expansión de la base monetaria, acompañadas de una política de incrementos también decrecientes en los precios públicos. Las metas de crecimiento de la base monetaria fueron fijadas independientemente de las necesidades financieras del Estado y de manera consistente con la evolución decreciente de la inflación esperada. Este control monetario generó un retraso cambiario, acompañado de una elevada tasa de interés real, provocando de esta manera que un gran número de deudores del sistema bancario solicitaran la refinanciación de sus deudas contraídas en soles o su conversión a moneda extranjera.

El cambio en la política monetaria fue anunciado en mayo de 1992, introduciendo instrumentos para realizar operaciones de mercado abierto, además de la emisión primaria. El BCR empezó a comprar divisas para garantizar un piso para el tipo de cambio y esterilizar el exceso de emisión con obligaciones del Banco Central de Reserva en moneda nacional.

La Constitución de 1993 orienta la política monetaria del país, estableciendo que el Banco Central de Reserva del Perú cuenta con autonomía dentro de su propia Nueva Ley Orgánica y que su finalidad es preservar la estabilidad monetaria. La Nueva Ley Orgánica prohibía al Banco Central entre otras cosas, financiar al sector público, proporcionar garantías, dar créditos sectoriales y establecer regímenes de tipos de cambio múltiples. Y, considerando que el fin único del Banco Central es preservar la estabilidad monetaria, se fija una **tasa de**

¹³ El programa consistía en establecer un tasa fija mes a mes, además de la intervención del banco en el mercado de compra-venta para evitar fluctuaciones en el tipo de cambio.

inflación objetivo; la meta intermedia que maneja el Banco Central es la tasa de variación de la emisión primaria por una estrecha relación existente entre la inflación y el crecimiento de la emisión de monedas y billetes.

Las estrategias que utiliza el Banco Central son mecanismos de mercado para inyectar o retirar circulante (liquidez), a diferencia de lo aplicado en el primer gobierno de Alán García, donde los instrumentos de política monetaria buscaban favorecer el financiamiento del sector público y de determinados sectores productivos, mediante líneas de crédito con tasas de interés subsidiadas por el mismo gobierno (casos Banco Agrario, Banco de la Vivienda, Banco Industrial, Banco Hipotecario).

Las metas monetarias establecidas por el Banco Central de Reserva tuvieron efecto en una reducción importante de la tasa inflacionaria y la posibilidad de entrar en un proceso de recuperación del producto agregado. Hasta 1993, la expansión de la liquidez reflejó el aumento en el flujo de capitales en moneda extranjera que fueron depositados en el sistema financiero (dolarización de la economía). Esta situación se revierte parcialmente en 1994 cuando la expansión de la liquidez empieza a darse en moneda nacional.

El mayor ahorro financiero se vio favorecido, entre otros factores, por la eliminación de los controles de las tasas de interés y la mayor confianza de los agentes económicos; observándose un crecimiento de la liquidez total del sistema financiero, en especial de activos denominados en moneda extranjera, incrementando la dolarización del sistema. Por otro lado, la mayor solidez y competencia en el sistema financiero nacional han permitido un incremento importante de la liquidez y el crédito con relación al PBI. Se debe señalar que las modificaciones del marco legal bancario, han limitado drásticamente la discrecionalidad en el otorgamiento de crédito y autorización de operaciones por parte del Banco Central y la Superintendencia de Banca y Seguros.

A partir de agosto de 1991, las tasas de interés nominal y real empezaron a reducirse, en un proceso de rápida remonetización de la moneda nacional, mediante compras de moneda extranjera de parte del Banco (flotación sucia). Las tasas de interés en moneda extranjera se ubicaban en niveles más elevados de los internacionales, dicho margen estaría reflejando las condiciones de liquidez del mercado del crédito en moneda nacional y la incertidumbre respecto a la viabilidad del programa de estabilización económica en el país.

3.1.3 Política monetaria para el año 2002 (Programa monetario del BCRP)

Con una nueva visión sobre la política monetaria, el Banco Central de Reserva del Perú adopta un esquema de **Meta Explícita de Inflación**. Por ello, el Directorio del BCR aprobó una meta de inflación acumulada a diciembre de 2,5 por ciento, con un margen de un punto porcentual hacia arriba y hacia abajo (**BCRP: Programa Monetario para el año 2002, 1**).

Para el cumplimiento de esta meta, el Banco tendría que aprobar y difundir (mensualmente) un rango de liquidez en las cuentas corrientes de la banca financiera en el BCR, además de las tasas de interés de sus operaciones; estableciéndose de esta manera la evolución de la tasa de interés interbancaria. Las decisiones se tomaban en razón a una evaluación de un conjunto de indicadores de inflación futura¹⁴. De esta manera, el Banco controlaría el volumen de liquidez de la banca para evitar presiones inflacionarias o deflacionarias, promoviendo de esta manera un nivel adecuado de actividad económica (Op. Cit. pp.1 y siguientes).

La política monetaria implementada por el BCRP empezó a ser más transparente, porque se publicaba en enero, mayo y setiembre, es decir cada cuatro meses, un informe de la evolución del programa monetario en el mismo que se analizaban y se exponían el comportamiento y perspectivas de la política monetaria en el país y su trascendencia en el mercado financiero internacional.

¹⁴ Los indicadores tomados en cuenta por el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) para para determinar una inflación futura fueron: las encuestas de expectativas, el nivel de actividad productiva, la demanda por los distintos componentes de la liquidez monetaria y el tipo de cambio.

a. Antecedentes del programa monetario

Hasta el año 2001, la conducción monetaria se ha basado en la aprobación de metas operativas para el volumen de liquidez disponible de la banca, con el fin de lograr cumplir una meta de crecimiento de la emisión primaria. Esta meta quedaba fijada en el Programa Monetario anual tomando en cuenta los determinantes de la demanda monetaria, con lo cual se fijaba un incremento de la emisión primaria consistente con un rango objetivo de la inflación del año. En este sentido, la tasa de crecimiento de la emisión primaria se consideraba una meta intermedia entre la meta operativa de liquidez bancaria y el objetivo de inflación; y como tal se le estimaba relevante para anclar las expectativas de inflación de los agentes económicos (BCRP: Programa Monetario para El 2002, 3-5).

b. Característica de meta explícita de inflación: De manera subrayada se indica los elementos que caracterizaban a la meta explícita de inflación en el país:

- Anuncio anticipado de una meta de inflación.
- Contar con autonomía para manejar una meta operativa que el Banco Central de Reserva establecía, teniendo en cuenta las fuerzas o presiones que afectaban el nivel de precios. El instrumento fue la liquidez en la cuenta corriente de la banca en el BCR o la tasa de interés de corto plazo.
- El manejo de la meta operativa se orientó al logro de la meta de inflación, dejando de lado otras variables nominales como el agregado monetario o el nivel del tipo de cambio. Este esquema sobre el control de la meta inflación sólo es compatible con la flotación cambiaria.
- Transparencia sobre los objetivos y decisiones monetarias del Banco Central de Reserva del Perú.

c) **Canales de transmisión de la política monetaria:**

El Banco Central de Reserva realiza operaciones monetarias que en el corto plazo afectan a la disponibilidad de liquidez de las entidades bancarias y por ende a la tasa de interés de mercado de fondos interbancarios en moneda nacional. Estos cambios afectan al ritmo de actividad económica y determinan la tasa de inflación y son descritos por distintos canales de transmisión de política monetaria:

- Las *tasas de interés*: canal que describe como los cambios en las tasas de interés nominales afectan las decisiones de gasto de consumo e inversión del sector privado y consecuentemente a la demanda de bienes y servicios.
- Las *expectativas de inflación*: canal que analiza el efecto de cambios en las expectativas inflacionarias en la formación de precios de los bienes y servicios y en los niveles reales de tasas de interés; indicadores relevantes para la toma de decisiones de consumo e inversión por los agentes económicos.
- El *tipo de cambio*: a través de este canal se analiza el efecto del tipo de cambio sobre la demanda agregada en dos sentidos opuestos: i) Un efecto expansivo: los cambios que se producen en los precios de los productos de exportación y de los productos para el mercado interno; y ii) Un efecto contractivo: el efecto riqueza debido a la dolarización financiera de las deudas privadas. Asimismo, existe un efecto directo de modificaciones en el tipo de cambio sobre la tasa de inflación, por la participación de bienes transables dentro de la canasta de consumo sobre la cual se determina el Índice de Precios al Consumidor (el IPC es un indicador económico mediante el cual se calcula la tasa de la inflación mensual en la economía peruana).

El **Programa Monetario** del BCRP establece proyecciones que se basan en los canales de transmisión descritos líneas arriba. Sin embargo, a lo largo de la ejecución del Programa, se pueden presentar imponderables que podrían afectar a los canales de transmisión y poner en riesgo el cumplimiento de la meta de inflación anunciada. Existen tres tipos de imprevistos que se pueden presentar a lo largo de la ejecución del programa monetario: imprevistos financieros, de demanda agregada y el proceso inflacionario.

- Los imprevistos financieros influyen sobre todo en las expectativas de los agentes económicos, alterando las tasas de interés, el tipo de cambio y las expectativas de inflación.
- La demanda agregada afecta a la actividad económica; por ejemplo, una desaceleración de la demanda mundial; ante lo cual la reacción de la política monetaria debe considerar los efectos de la brecha entre el crecimiento del PBI real y el nivel del PBI potencial.
- El proceso inflacionario influye directamente sobre la tasa de inflación; por ejemplo, un cambio en los precios internacionales de combustibles. En determinadas circunstancias, el efecto en los precios al consumidor de algunos imprevistos se puede dar por una sola vez, sin repercusiones permanentes en la tasa de inflación, lo cual no exigirían un cambio en la postura de la política monetaria.

3.2 POLÍTICA FISCAL

3.2.1 Reglas fiscales y medidas de control

Existe un cierto consenso a nivel mundial sobre los beneficios macroeconómicos derivados de la austeridad fiscal, como respuesta al sobre endeudamiento que se produjo en el sector público no sólo a nivel de las economías en desarrollo sino también en el contexto de los países industrializados. El nuevo consenso busca establecer y poner en práctica la disciplina fiscal a fin de que ésta contribuya a la estabilidad de precios y no perjudique el crecimiento económico (es otro de los principios del modelo neoliberal que se viene practicando en el mundo). Una de las formas para asegurar la disciplina fiscal es a través de implementación de reglas que determinen ciertos límites a las políticas de gobierno. La aplicación de las reglas fiscales tiene ventajas y generalmente son agrupadas en tres categorías: estabilidad macroeconómica, sostenibilidad fiscal y credibilidad de la política fiscal (principios neoliberales).

a) Estabilidad Macroeconómica: El establecimiento y aplicación de reglas fiscales permitiría la eliminación paulatina de los desequilibrios macroeconómicos. El deterioro fiscal tiene efectos negativos sobre la inversión y la cuenta corriente del país. A nivel de países en desarrollo, los desequilibrios fiscales se encontraban a menudo asociados al financiamiento del banco central a través de la emisión primaria de dinero, lo cual incentivaba aún más la generación de presiones

inflacionarias. Entonces cabe anotar que la correcta aplicación de reglas fiscales conllevaría a controlar de manera efectiva dichas presiones inflacionarias en la economía de los países cualquiera que fuera su naturaleza y orientación política, con excelentes resultados en los indicadores macroeconómicos con altos costos sociales para la población del país.

b) Sostenibilidad Fiscal: El establecimiento y aplicación de reglas fiscales permitiría que la deuda pública se mantenga en un nivel prudente y manejable, revirtiendo o estabilizando la creciente ratio **deuda pública/PBI** que se observara durante las décadas anteriores a 1990. El argumento de la sostenibilidad fiscal es especialmente atractivo para las economías europeas donde, debido a las tendencias demográficas, se avizora presiones futuras sobre el presupuesto público para el financiamiento de la seguridad social, totalmente diferenciado con el caso peruano.

c) Credibilidad de la política fiscal: Las reglas fiscales tienen una ventaja sobre las políticas discrecionales (expansivas y restrictivas en el lenguaje de Keynes), en la medida que estas remueven el sesgo al déficit de las autoridades de gobierno con una perspectiva de corto plazo, haciendo más creíbles las políticas emprendidas. Las presiones son especialmente notorias y recurrentes en los períodos de elecciones de un país.

Presentamos algunas objeciones sobre la aplicación de las reglas fiscales, porque presentan también resultados no deseados; por ejemplo, en los países industrializados la imposición de reglas ha sido criticada por su probable efecto negativo sobre la variabilidad del producto, pues limitaría la acción de los estabilizadores automáticos y es particularmente notorio en el caso de reglas de presupuesto balanceado.

Esta crítica asume que la política fiscal efectivamente se comporta de un modo contra cíclico, sin embargo, este no es precisamente el caso peruano. Una solución que atenúe la eliminación de los estabilizadores automáticos, es ajustar cíclicamente el presupuesto, sin embargo, esto presenta también algunas complicaciones, pues es necesario determinar un periodo base en el que se estuviera a un nivel similar al producto potencial, así como estimar las elasticidades de ingreso y gasto en relación a esta situación o en relación a niveles de desempleo.

Por otro lado, las reglas fiscales imponen restricciones que sería deseable relajar en situaciones de crisis o emergencia nacional. Si bien se pueden especificar salvaguardas en determinados casos, un presupuesto balanceado completamente ($G = T$) sería imposible.

3.2.2 Política de estabilización fiscal y tributaria implementada en el Perú

El financiamiento del déficit fiscal y de las operaciones de la banca de fomento por parte del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), tenían como antecedente el proceso hiperinflacionario del quinquenio 1985 – 1990; por ello las primeras medidas de corrección fiscal fueron anunciadas el 8 de agosto de 1990 por el gobierno entrante. Por el lado de los gastos, se eliminaron todos los subsidios a los alimentos y se congelaron las remuneraciones al sector público; y, se creó un Comité de Caja Fiscal, encargado de programar la ejecución de gastos dependiendo de un estricto control de caja de acuerdo a la disponibilidad mensual de recursos tributarios, evitando el financiamiento del déficit fiscal mediante emisión primaria de dinero por el BCR.

Por el lado de los ingresos, se crearon una serie de impuestos, entre ellos, el impuesto a las exportaciones, a las contribuciones de emergencia; asimismo, se eliminaron una serie de exoneraciones tributarias y aumentaron las tarifas de los bienes y servicios públicos. Por ejemplo, el precio de la gasolina aumentó en 3,000%. Cabe destacar, que el ajuste se centró en impuestos indirectos por la facilidad y rapidez de su recaudación.

En noviembre de 1990, el gobierno decide derogar una serie de impuestos y mantener una estructura tributaria sobre la base de siete impuestos¹⁵; los mismos que mantuvieron sus tasas impositivas, pero se eliminaron muchas exoneraciones y en algunos casos se incrementó la base gravable. Sin embargo, el gobierno no alcanzó las metas deseadas en términos de recaudación: los ingresos tributarios sólo aumentaron en un 2.3% en términos reales respecto al período anterior. Así, a mediados de 1991, el gobierno olvidó temporalmente su objetivo de simplificación tributaria y tomó nuevas medidas de emergencia. Cabe destacar que, dado el deterioro como resultado de varios años, tanto en la estructura impositiva como en el comportamiento tributario de los agentes (cultura tributaria) y la recuperación de los ingresos era un objetivo de mediano plazo.

Entre 1991-1993, se continuaron dando medidas parciales con el fin de ordenar el sistema tributario. En los períodos siguientes, se eliminó una serie de impuestos de bajo rendimiento, exoneraciones y se eliminaron las distorsiones a través de la uniformización de las tasas.

Por otro lado, la reestructuración de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) permitió obtener resultados favorables en la simplificación administrativa y recaudación tributaria; cuyo logro se evidenció en la reducción de la evasión tributaria, siendo una de las medidas más importantes la implementación del Registro Único de Contribuyentes (RUC) mediante el cual se empadronaba a los sujetos alcanzados por las normas tributarias y debía ser renovado en forma periódica.

¹⁵ El impuesto a la renta, el impuesto al Valor Agregado denominado Impuesto General a las Ventas (IGV), Impuesto Selectivo al Consumo (ISC), derechos ad valorem CIF, tributo especial al suministro eléctrico, impuesto extraordinario y la contribución al Fondo Nacional de Vivienda.

CAPÍTULO IV. PROGRAMAS DE REAJUSTE MACROECONÓMICO IMPLEMENTADAS EN LA ECONOMÍA PERUANA 1990 - 2010

4.1 REFORMAS ESTRUCTURALES: UNA APROXIMACIÓN PARA SU INTERPRETACIÓN

Se habla de reformas estructurales y se toma esa frase como algo sin un sentido concreto. Lo que sigue a continuación es un intento por sistematizar una conceptualización de esta categoría, con ejemplificaciones de su implementación en la economía peruana.

Reforma estructural significa un cambio o transformación en aspectos estructurales en las instituciones del país. Son innovaciones o modificaciones de las reglas de juego, que implican la actualización a las nuevas circunstancias y por eso contienen un claro objetivo de modernización la realidad acompañada con un componente político de fondo. Son una puesta al día de leyes, instituciones, estructuras e incluso formas de pensar y actuar.

Leonardo Girondella Mora (2005) dice: “El término italiano *aggiornamento* puede usarse para describir el significado esencial de las reformas estructurales. Su objetivo es tener un mejor desempeño de la política nacional e incrementar las posibilidades de bienestar de los ciudadanos de un país, lo que significa reconocer que las estructuras existentes no corresponden a las nuevas circunstancias o realidades; y, que mantener lo existente dañaría el rumbo del país. Las reformas estructurales son prospectivas en los cambios necesarios para mejorar la estabilidad económica y social.

Reformas estructurales en América Latina

Desde mediados de los años ochenta, la mayoría de los países de América Latina comenzaron un profundo proceso de reformas estructurales en la línea del llamado Consenso de Washington. Estudios realizados por investigadores de mucha trayectoria, utilizando modelos econométricos y otros instrumentos de análisis e interpretación de los hechos o fenómenos económicos y sociales, han comprobado la validez de la evidencia empírica suministrada por varios estudios en favor de las

reformas y su positivo impacto en el crecimiento latinoamericano. Pero, es evidente también que ninguna reforma es tan consistente y directamente correlacionada con el crecimiento, inversión nacional o regional; algunas reformas, y particularmente la flexibilización laboral, en realidad pueden estar perjudicando el crecimiento económico de los países que la han implementado.

Rafael Correa¹⁶ (Revista de la CEPAL 76 abril 2002: “Reformas estructurales y crecimiento en América Latina: un análisis de sensibilidad) asevera: “Desde mediados del decenio de 1980, en las secuelas de la crisis de la deuda, la mayoría de los países latinoamericanos comenzaron un proceso acelerado de liberalización e internacionalización de sus economías en consonancia con el denominado Consenso de Washington. Sin embargo, pese a las múltiples y profundas reformas estructurales y no obstante la disminución de 1.8% del PIB per cápita durante 1981-1985, el crecimiento económico per cápita durante 1986-1995 fue sólo de 1.2%, mientras que durante los años sesenta y setenta la región llegó a tasas medias de 2.5% y 2.4%, respectivamente” (Datos del Banco Mundial).

Pese a este hecho, varios estudios empíricos han demostrado que las reformas estructurales han tenido un efecto positivo sobre el crecimiento regional, aduciendo que el mal desempeño económico se ha debido a la ausencia de reformas todavía más radicales, a la falta de complementariedad de las políticas¹⁷ y a factores internacionales.

¹⁶ Revista de la CEPAL 76 • abril 2002: “Reformas estructurales y crecimiento en América Latina: un análisis de sensibilidad.

¹⁷ La complementariedad de las políticas significa, en esencia, que el efecto positivo de las reformas está condicionado a la heterogeneidad de los sectores. Por ende, aunque el país haya hecho reformas económicas de gran envergadura, su efecto sobre el crecimiento se esfumará si el nivel de reformas en las distintas áreas es demasiado dispar.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 1997), usando índices de políticas representativos de cinco áreas de reforma, estimó que las reformas habían contribuido en 1.9% al crecimiento permanente de la región. Según el informe del BID, las reformas incrementaron el crecimiento debido a la mejor asignación de recursos, factor que había contribuido en 1.7% al crecimiento permanente, y también tuvieron efectos positivos pero modestos sobre la inversión. El informe observó asimismo que los efectos de las reformas, en contra de lo que suele creerse, habían sido rápidos, y en consecuencia recomendó enfáticamente acelerar el proceso reformador.

Los índices de políticas utilizados por el BID (1997 cap. II) han sido empleados también en regresiones de crecimiento de datos de panel por Barrera y Lora (1997) y Fernández-Arias y Montiel (1997), autores que llegaron a conclusiones similares a las de ese organismo (De hecho, el Informe 1997 del Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 1997, capítulo II reproduce las observaciones de Barrera y Lora (1997).

Sin embargo, Aziz y Wescott (1997), en un estudio efectuado a nivel mundial usando datos de corte transversal y tres índices de políticas, encontraron que ninguna reforma tenía una alta correlación con el crecimiento y sostuvieron que este resultado se debía a la disparidad de las reformas entre diferentes sectores y hallaron que la complementariedad de las políticas, representada por la diferencia entre una medida de tendencia central y una medida de dispersión de los índices de políticas, estaba correlacionada en forma robusta y positiva con el crecimiento.

Los economistas han heredado de las ciencias físicas el mito de que la inferencia científica es objetiva y está libre de prejuicios personales. Esto en el fondo no puede aplicarse al campo económico. Todo conocimiento es producto de la convicción humana; dicho en forma más precisa, es producto de la opinión humana; los países incluidos en el estudio son Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Perú, República Dominicana, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.

4.2 SIGNIFICADO DE LA REFORMA ESTRUCTURAL DE LOS AÑOS 90

Tras el ascenso al gobierno del Ing. Alberto Fujimori Fujimori, a partir de marzo de 1991 comenzó la implementación de un agresivo proceso de reformas estructurales, básicamente en las áreas comercial y financiera del país. Pero también, se iniciaron otras reformas complementarias-llamadas de **primera generación**- en el área laboral, privatizaciones amarradas con una política de inversiones, la reforma fiscal y tributaria, se promueven las exportaciones, algunas reformas sociales y la regulación de los servicios públicos.

Las reformas estructurales implementadas por el gobierno de Fujimori reimplantaron una estrategia de crecimiento económico primario-exportador similar a la que ha imperado en la economía peruana durante la mayor parte de su historia económica. Este parece ser el rasgo distintivo de la versión peruana del neoliberalismo, en comparación con otros experimentos similares realizados en América Latina.

Para entender la lógica de este retorno al pasado, es indispensable hacer un breve recuento del crecimiento económico del Perú, desde 1950 hasta la actualidad. Recuento que debe ser organizado, primero a partir de una periodización de la evolución macroeconómica en estos 50 años (1950-2000) y, segundo, haciendo una descripción de los principales cambios ocurridos en la estrategia de crecimiento y en la tasa de inversión en cada uno de estos períodos; este hecho dejamos para ser abordados en el siguiente capítulo del presente trabajo.

En la evolución de largo plazo del PBI per cápita puede distinguirse cinco grandes fases o etapas:

La primera etapa (1950-1975) es un período de rápido crecimiento, interrumpido por algunas recesiones breves (1958-59; 1967- 69); el producto per cápita crece a una tasa promedio del 2.5% anual. Esta primera etapa también es un período de baja inflación, alcanzando un promedio del 10% anual. Esta etapa estuvo caracterizada por una combinación de rápido crecimiento y baja inflación, fue una estrategia primario exportadora casi pura.

La segunda etapa (1976-90), puede caracterizarse como una crisis de larga duración con ciclos violentos de recesión y auge; a principios de la década de los 90, el producto per cápita había retrocedido al nivel de los años 60. Esta segunda etapa es también un período de alta inflación que desemboca en la hiperinflación de 1988-90; excluyendo estos últimos tres años, la inflación promedio alcanza al 83% anual.

La tercera etapa (1991-96), constituye un nuevo momento de estabilización y de expansión económica, donde el producto per cápita se incrementa al 3.3% anual. La inflación exhibe una clara tendencia decreciente, situándose cerca al 10% anual al final de este período.

La cuarta etapa (1996-2000) se caracteriza por un estancamiento en el crecimiento económico y el control de la inflación que bajó a un dígito, pero a un alto costo social.

La quinta etapa (2001 – 2010) caracterizada por un crecimiento del PBI sostenido alcanzando un promedio anual de 6.4 % y la continuación del control de la inflación en un dígito menor al 5 %.

La crisis del Estado oligárquico en el Perú se inicia tardíamente con el primer gobierno de Belaunde (1963-1968), quien modifica parcialmente este modelo primario exportador, al poner en marcha una industrialización vía sustitución de importaciones (ISI), de carácter moderado, que atrae una cierta inversión extranjera. Posteriormente, con el régimen militar del General Velazco (1968-1975), el modelo primario exportador es reemplazado realmente por la ISI. La estrategia de industrialización se radicaliza tanto en términos del grado de protección del mercado interno como del grado de intervención del Estado en la economía. A través de la nacionalización de una fracción sustancial de la inversión extranjera, y de la estatización de una parte de los activos de la oligarquía, se constituye un fuerte sector de empresas públicas que llega a controlar más del 30% del PBI. Según Fitzgerald (1985), “el Estado se hizo responsable de las tres cuartas partes de las exportaciones, la mitad de las importaciones, más de la mitad de la inversión fija, dos terceras partes del crédito bancario y una tercera parte de todo el empleo en el sector empresarial”. Un segundo punto a destacar, entonces, es que hay modificaciones notables en la estrategia de crecimiento durante esta primera etapa (1950-75), caracterizada por un rápido crecimiento y una baja inflación. Esta buena performance

macroeconómica fue compatible tanto con el modelo primario exportador como con el modelo de sustitución de importaciones.

Durante la segunda etapa (1976-90), caracterizada por un prolongado estancamiento y una inflación alta y creciente, no ocurre ningún cambio decisivo en el modelo de desarrollo impuesto por las reformas estructurales de Velazco. Dos rasgos claves de esta estrategia de crecimiento persisten durante estos quince años: la importancia de las empresas públicas y la fuerte protección de la industria manufacturera.

El segundo gobierno de Belaunde (1980-85) profundizó la apertura comercial iniciada en 1979 por el régimen militar de Morales Bermúdez (1976-80) y generó un retraso cambiario significativo. La crisis de balanza de pagos de 1982-83, asociada al inicio de la crisis de la deuda externa, terminó con este primer experimento de liberalización de las importaciones. Este experimento es el antecedente más directo de la reforma neoliberal de los años 90.

En la tercera (1991-95) y cuarta fase (1996 - 2000), durante los dos gobiernos de Fujimori, la estrategia de crecimiento vuelve a alterarse drásticamente. Las reformas estructurales de los 90 pueden entenderse como una antítesis casi perfecta de las reformas estructurales del gobierno de Velazco (1968-75), o como una reedición de las que realizara el gobierno de Odría (1948- 56). Con la privatización de las empresas públicas, y con una apertura comercial unilateral extremadamente radical, se retorna de hecho al modelo primario exportador que imperó en los años 50. La industria manufacturera pierde importancia de manera visible y ramas enteras de la estructura industrial desaparecen. Un indicador de este proceso de desindustrialización es el siguiente: en 1995 el producto agregado (PBI) recuperó finalmente el nivel absoluto que ya había alcanzado 8 años antes, en 1987; sin embargo, la producción manufacturera de 1995 era casi un 20% menor que la registrada en 1987.

El capital extranjero, orientado al sector extractivo exportador y a los servicios públicos, recupera un rol muy destacado en la economía al adquirir una buena parte de las empresas estatales privatizadas. El cierre de toda la banca estatal de fomento (Banco Agrario, Banco de la Vivienda, Banco Industrial del Perú, Banco Hipotecario, Banco Minero) que tenía una importante

participación en los mercados de crédito y depósitos, también debe incluirse en la lista de las principales reformas.

Es ilustrativo comparar el modelo impuesto por el Gral. Odría con el instaurado 4 décadas más tarde por el Ing. Fujimori (1990-95). Entre los rasgos comunes, González (1994) señala la apertura comercial y de la cuenta de capitales, y un Estado con mínima participación en la economía, que incentiva la inversión extranjera, especialmente en el sector exportador de materias primas y en los servicios públicos, con una legislación muy favorable; entre las diferencias, menciona el peso significativo para las cuentas fiscales y externas que tiene ahora, y que no tuvo antes, la deuda pública externa.

La palanca real que ha permitido el crecimiento económico durante 1993-95 ha sido una enorme afluencia de capitales (corto plazo y privatizaciones) sin precedentes en los últimos 45 años. La diferencia la podemos sintetizar así: Primero, la balanza comercial durante el gobierno de Odría alterna los déficits y los superávits, resultando en promedio un saldo equilibrado; mientras que durante el gobierno entre 1991 y 1993, el fisco sólo obtuvo US\$ 528 millones por la venta de empresas públicas. Los ingresos por privatizaciones adquirieron significación a partir de 1994, al venderse 29 empresas por un valor total de US\$ 2,642 millones, equivalente a un 40% de los ingresos tributarios anuales. En 1995, la venta de otras 28 empresas y activos diversos generó US\$ 1,108 millones. En 1996, los ingresos alcanzados en 28 privatizaciones se elevaron nuevamente hasta los US\$2,440 millones. Aunque el proceso de privatización se está agotando, se estimaba que en 1997 se Podrían obtener otros US 1,600 millones.

4.3 PROGRAMAS DE REAJUSTE MACROECONÓMICO IMPLEMENTADOS EN LA ECONOMÍA PERUANA

4.3.1 Liberalización comercial

El comercio se liberalizó mediante la reducción drástica de los aranceles a la importación de insumos, bienes de capital y bienes de consumo con la finalidad de incrementar la competitividad

en el mercado. Por otro lado, se eliminaron los monopolios estatales de importación de alimentos para controlar el incremento de los precios domésticos y reducir la inflación. "...las importaciones se elevaron de 3.494 millones de dólares en 1991 a 4.051 millones de dólares en 1992 (...), particularmente en bienes de consumo, pero la balanza comercial fue negativa, pues las exportaciones aumentaron solo 150 millones de dólares pasando de 3.329 millones de dólares en 1991 a 3.484 millones de dólares en 1992" (Valdizán et. al. 2012, 221).

La reforma comercial emprendida por el gobierno del Ing. Alberto Fujimori tenía varios objetivos (Pasco Font 1992, 28, citado por Velarde y Rodríguez 1992); el primero, de mediano plazo, consistía en incrementar la competitividad del sector transable de la economía. El segundo, de corto plazo, para limitar el incremento de los precios domésticos de los bienes transables, para reforzar el proceso de reducción de la inflación. La reforma también perseguía aumentar los ingresos fiscales ya que muchos aranceles eran redundantes.

Las principales medidas de la reforma sobre la liberalización comercial fueron aplicadas durante los años 1990-1992, período en el cual disminuyó la dispersión de los aranceles nominales y se eliminó todo tipo de barreras para-arancelarias. Después de la implementación de la reforma comercial y finalizada este primer período, el nuevo Ministro de Economía y Finanzas anunció que el objetivo principal era alcanzar un arancel único menor en 1995. La medida anunciada generó mucho rechazo entre los gremios empresariales, hecho que llevó a mantener una estructura arancelaria de 15% y 25% en el período 1993 – 1996. El arancel único no fue implementado por el rechazo de los gremios empresariales; en su lugar y a partir de abril de 1997, se redujeron los aranceles establecidos en 15% y 25% a 12% y 20%, con excepción de algunos productos agrícolas a los que se les colocó una sobretasa de 5%.

Durante los primeros meses de gobierno de Fujimori, los Decretos promulgados como parte del programa de estabilización en materia de política comercial redujeron el arancel mínimo de 15% a 10%, eliminándose las partidas con arancel cero y bajando la tasa máxima de 84% a 50%. Además, se disminuyó la lista de partidas arancelarias prohibidas a sólo 25 y se suprimieron la mayor parte de las exoneraciones.

Sin embargo, esta corta experiencia obligó al gobierno a realizar la primera modificación arancelaria en setiembre de 1991, reduciéndose el nivel arancelario a sólo tres: 15% para los insumos, 25% para los bienes de capital y 50% aplicada a los bienes de consumo, manteniendo una sobretasa temporal de 10% a las importaciones sujetas a 25% y 50%.

A mediados de diciembre del mismo año el gobierno aprobó un cronograma orientado a la reducción de las tasas arancelarias y cuyo objetivo fue el de alcanzar un arancel único en 1995. Este cronograma contemplaba reducciones anuales de uno y cinco puntos en las tasas de 25% y 50% respectivamente.

Las primeras medidas aplicadas de corte gradualista formaban parte de la estrategia relacionada con el control de precios (política antiinflacionaria del gobierno); se esperaba como resultado que los precios internos se redujeran por la mayor competencia en el mercado interno. Sin embargo, los resultados de esta medida no pudieron concretarse por dos razones fundamentales:

- i) La sobretasa arancelaria temporal provocó un movimiento especulativo de postergación de importaciones.
- ii) La caída en el ingreso real redujo notablemente el tamaño del mercado interno.

En general, la implementación de la reforma de liberalización comercial encontró serias resistencias en los sectores de la economía nacional que producían para el mercado interno, sobre todo luego de la publicación del cronograma de reducciones arancelarias. Se complementaron estas resistencias con las presiones del sector privado quienes condicionaron las modificaciones de los primeros meses de 1991. Como podemos apreciar, la iniciativa tomada por el gobierno estaba abriendo el espacio para que los gremios empresariales revirtieran las reformas y se regresara a esquemas proteccionistas.

Con el ingreso de Carlos Boloña al Ministerio de Economía y Finanzas (a partir de marzo de 1991), se inicia una nueva etapa orientada a una profundización de la apertura comercial. La primera medida del nuevo ministro fue dejar sin efecto el cronograma anterior y se adelanta el proceso de apertura. Para ello se redujo la estructura arancelaria a dos tasas; 15% y 25% (D.S.033-91-EF del

12-03-91) Como consecuencia, el promedio arancelario se redujo a 17% mientras que la tasa de protección efectiva a la manufactura cayó a 24%. Así mismo, se optó por eliminar todo tipo de restricción para arancelaria a la importación de bienes (D.S. 060-91-EF- del 22-03-91), se simplificaron los procedimientos aduaneros (D.Leg. 722 del 11-11-92) y se eliminaron los monopolios estatales de importación de alimentos (D.Leg. 066-91-EF del 27-03-91).

Aunque esta profundización de la apertura generó cierto rechazo entre los grupos industriales, en corto tiempo se aceptó el cambio (las principales razones por las que estas modificaciones respecto al gradualismo inicial fueron aceptadas por el sector privado, fueron el consenso en el público acerca de la necesidad de simplificar los instrumentos de política a favor de criterios de mercado y la eliminación de fuentes de corrupción de aduanas).

Debemos hacer referencia que paralelamente, se creó una sobretasa para ciertos productos agrícolas y derivados (lácteos, cereales y azúcar) con la finalidad de menguar el descontento de este sector por la medida de profundización comercial. Aunque esta medida tenía por objetivo estabilizar los precios internos de ciertos productos agrícolas cuyos precios internacionales son muy fluctuantes; tenía un claro sesgo proteccionista que antes que proteger a la agricultura nacional terminó beneficiando a los comerciantes (intermediarios) de estos productos. Cabe destacar, que los nuevos niveles arancelarios incluyendo sobretasas, resultaban aún elevados, siendo incluso superiores a los que esperaban los gremios empresariales.

En la recta final del primer período de Alberto Fujimori, (a mediados de 1995), se apertura un fuerte debate público entre los distintos agentes económicos, respecto a la conveniencia de establecer un arancel escalonado o un arancel único. (Según Illescas, citado por Alberto Pasco-Font); "...al interior del sector privado existió una fuerte oposición al establecimiento de un arancel único, pues se objetaba la falta de equidad en la promoción de condiciones de competencia entre el Perú y sus socios comerciales de la subregión andina y/o con terceros países". El gobierno argumentaba que las experiencias pasadas, provocaron ineficiencias al privilegiar a sectores que no tenían ventajas comparativas, generando corrupción y pérdidas de la recaudación fiscal. El resultado de este debate público fue se llegó a un acuerdo mediante el cual el gobierno se comprometía por el momento a no modificar la estructura arancelaria implementada hasta esos momentos.

A inicios de 1997 se realizan modificaciones importantes de política comercial. Así, se prohibió temporalmente la importación de autos usados y se estableció una nueva estructura arancelaria. Es importante mencionar que adicionalmente, el Perú participa de un proceso de integración con la finalidad de formar una zona de libre comercio en el marco de la Comunidad Andina y que durante 1998 firmó un convenio comercial con Chile que reduce a cero el arancel para una lista importante de productos.

La pregunta final que se hace Pasco-Font (Pasco Font, mayo 2000, 30) es: ¿Cuáles fueron los efectos de esas reformas sobre la protección efectiva de los diferentes sectores productivos?, como respuesta señala: En noviembre de 1990, con la primera modificación arancelaria, se redujo el arancel nominal de 43.2% (sin considerar exoneraciones) a 28.9%. La tasa efectiva se redujo de 70.4% a 35.5% en promedio en julio y en noviembre de 1990 respectivamente. En todos los sectores se redujo el nivel de las tasas efectivas excepto en el sector agropecuario (29.8%) y el de silvicultura y caza (20.9%). El cambio fue significativo en industrias de consumo final, que antes contaban con niveles de protección superiores al 100%, como son los productos lácteos, productos alimenticios, prendas de vestir, entre otros.

Finalmente, la modificación arancelaria de abril de 1997 redujo el promedio nominal a 13% y la protección efectiva a 14.4%. Se trasladaron 65 partidas al nivel más alto (grupos alimenticios) y otras 13 (insumos para la industria cervecera y alimenticia) se encuentran en el nivel de 12%. Estas partidas están sujetas a una sobretasa de 5%, cuyos recursos obtenidos se destinarían al programa de apoyo al sector agrario.

4.3.2 Apertura del mercado de capitales

Durante el primer gobierno de Alan García (1985-1990) se estableció como ilegal la tenencia de cuentas bancarias en el exterior, a la vez que existía un “**estricto control**” de capitales y del comercio exterior. A pesar de estas restricciones, a partir de 1987 se inició una fuerte fuga de capitales al exterior debido a la inseguridad política y económica que empezaba en el país y que fue profundizada en los tres años siguientes con un proceso estanflacionario, la violencia social, inseguridad ciudadana y el aislamiento del país del mundo financiero internacional.

Frente esta situación dejada en 1990, el nuevo gobierno de Fujimori debió encarar graves problemas financieros y la ausencia de apoyo de los organismos mundiales de carácter multilateral, que habían cerrado toda posibilidad de nuevos créditos luego de que Alán García declarara la moratoria de la deuda externa en 1985. Una de las principales reformas implementadas por el nuevo gobierno de Fujimori fue la “apertura del mercado de capitales”.

Las medidas que caracterizaron a esta nueva reforma fueron, liberalización total de los flujos de capital del país con el exterior, se decretó la libre tenencia de cuentas de moneda extranjera en el país y en el exterior por los agentes económicos nacionales y extranjeros, los exportadores e importadores ya no tenían que declarar el movimiento de divisas ante el BCRP (Pasco Font 2000, citado por Valdizán et. al. 2012, 223). La medida estaba orientada básicamente a fomentar la inversión extranjera en los diferentes sectores económicos del país y a incentivar la repatriación de capitales peruanos que habían migrado al exterior durante gobiernos anteriores.

También se reorganizó la Superintendencia de Banca y Seguros, actuando como un organismo regulador, se unificó el mercado cambiario y se estableció el sistema de flotación de tipo de cambio del nuevo sol. Una nueva ley de bancos (1991) autorizó el funcionamiento de la banca múltiple y suprimió la banca de fomento, poniendo fin a la intermediación financiera del Estado. Algunos bancos que conformaban la banca de fomento como el Banco Agrario, Banco Industrial, Banco Minero, que dirigían sus operaciones a esos sectores productivos con tasas de interés preferenciales y que subsidiaban parte de sus pérdidas generadas por los bajos intereses de sus préstamos o por la morosidad de sus clientes, fueron simplemente liquidados. Entonces, los bancos privados incentivaron la captación de fondos financieros del exterior ofreciendo tasas de interés en dólares más elevados que los del mercado internacional.

4.3.3 Liberalización financiera

Los principales objetivos de la reforma financiera diseñada por el nuevo gobierno fujimorista estaban relacionados con:

- 1) La eliminación de la represión financiera.
- 2) El desarrollo del mercado de capitales.
- 3) La reducción de los costos de transacción en las operaciones de financiamiento.

Las medidas establecidas a inicios del gobierno de los 90s, fueron la unificación del mercado cambiario y el establecimiento de un sistema de flotación cambiaria con intervención del Banco Central (flotación sucia es la denominación en la terminología macroeconómica). Se liberalizaron las tasas de interés en moneda nacional y se eliminó el uso del crédito interno para el financiamiento del sector público. Una medida importante creemos fue la reducción de la tasa de encaje marginal de 80% en julio de 1990 a 15% en abril de 1991 y la tasa de remuneración al encaje de 8% en julio de 1990 a 4% en marzo de 1992.

Conjuntamente se eliminaron préstamos subvencionados del Banco Agrario, pero debido a la presión política, el gobierno tuvo que aceptar mantener coeficientes mínimos de la cartera de la banca comercial que debían prestarse al sector agropecuario, para que los agentes económicos pudiesen cumplir con sus compromisos con la banca comercial; esta medida que no fue complementada con ninguna otra que fomentara el financiamiento a la agricultura nacional; descuidando por ese lado el crecimiento y desarrollo de un sector estratégico de la economía nacional como es el sector agropecuario.

Otro objetivo central era el de restablecer la confianza de los agentes económicos tanto nacionales como extranjeros; por ello es que se deroga la ley (Ley 25292 el 25-12-90) de estatización de la Banca y Seguros que fue promulgada en el primer gobierno de Alán García. Se renueva por otro lado la totalidad del marco legal bancario y financiero, estableciendo con precisión los ámbitos de acción de las distintas instituciones, delimitando asimismo sus facultades expresas.

A mediados de 1991, se promulga el Decreto Ley 637 (25-04-91) de Banca y de la Superintendencia de Banca y Seguros; permitiéndose la creación de la banca múltiple y se fija la remuneración al encaje sobre la base del promedio de las tasas de interés pasivas al sistema bancario. El nuevo decreto buscaba mejorar los aspectos de la competencia, solidez y confianza en el sistema financiero, fomentar el ahorro interno y promover la expansión y diversificación de los

servicios financieros orientados a fomentar la inversión en los diferentes sectores de la economía nacional.

Con este fin se dictaron una serie de normas de prudencia bancaria, se creó una central de riesgos y se estableció un Fondo de Seguros de Depósitos con aportes del Banco Central de Reserva del Perú y de las instituciones financieras, que cubre un monto máximo de los depósitos de las personas individuales (el cual fue elevado en 1998 de US\$ 4,000 a US\$ 20,000 por institución por ahorrista). Paralelamente se ha fortalecido a la Superintendencia de Banca y Seguros y elevado los requisitos de capital para la operación bancaria.

Otras medidas que acompañaron a esta reforma de liberalización financiera, fueron la redefinición de las instituciones estatales en los mercados de capitales; para ello, se tuvo que disolver la banca de fomento, se replanteó las funciones del Banco de la Nación y de la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE).

Finalmente, entran en proceso de reestructuración las instituciones financieras estatales mediante la fusión, liquidación y privatización de las mismas. La pregunta que dejaríamos para el debate (no es objetivo de la presente investigación) es: ¿Cuáles fueron las consecuencias de la disolución de la Banca de Fomento en el Perú?, ¿cuál es el papel del Banco de la Nación en el desarrollo del país?, ¿hasta qué punto la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE) ha mejorado su presencia en el desarrollo económico del país?; estos temas creemos son motivo de nuevas investigaciones necesarias para complementar el análisis.

4.3.4 Reformas fiscal y tributaria

El gobierno de Alberto Fujimori tenía como estrategia el manejo equilibrado de los ingresos y egresos del gobierno central, con la finalidad de reducir el déficit fiscal (DEF) y controlar las presiones inflacionarias en el país (política monetaria monetarista), el gobierno simplificó el sistema tributario basándose en una menor cantidad de impuestos permanentes, pero con una base mayor de contribuyentes (política fiscal keynesiana, orienta a desarrollar una economía expansiva). Se eliminaron una serie de impuestos de bajo rendimiento, creándose un régimen especial de impuesto

a la renta y un impuesto extraordinario a los activos fijos. Por otro lado, se fortaleció la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), hecho que permitió incrementar la recaudación de impuestos en todas las regiones del país, "...apreciándose una gran desigualdad tributaria entre los departamentos pobres como Huancavelica y Apurímac, donde la recaudación promedio entre 1990-1996 fue de 6.60 nuevos soles y 4.50 nuevos soles por persona, respectivamente, frente a 207 nuevos soles en Lima" (Valdizán et. al.2012, 222).

En noviembre de 1990 el gobierno decide derogar una serie de impuestos (primer intento de simplificación tributaria), la orientación era mantener una estructura tributaria simplificada. Los impuestos mantuvieron sus tasas impositivas, pero se eliminaron muchas exoneraciones y en algunos casos se incrementó la base gravable, sin embargo, el gobierno no obtuvo las metas deseadas en términos de recaudación: los ingresos tributarios sólo aumentaron en un 2.3% en términos reales respecto al período anterior.

Dado que el gasto público se encontraba restringido (economía restrictiva en términos keynesianos) por la recaudación fiscal, el gobierno decidió aumentar el número de contribuciones especiales y se crearon nuevos impuestos.

A fines de 1993 el Poder Ejecutivo decreta un conjunto de leyes, entre ellas, la derogación del impuesto al patrimonio empresarial por lo reducido de su recaudación (2.4% del total recaudado en 1993) y creación del Régimen Único Simplificado (RUS) (ambos conforman un segundo intento de simplificación tributaria) con el objetivo de ampliar el número de contribuyentes, a través de la incorporación de los informales, pequeños comerciantes minoristas, entre otros.

En los años siguientes las modificaciones más importantes corresponden a la eliminación de una serie de impuestos de bajo rendimiento, exoneraciones y ampliación de la base tributaria mediante el Régimen Especial del Impuesto a la Renta (Ley 26415 del 30-12-94) y el Impuesto Extraordinario a los Activos Netos.

Entre los factores más importantes de la reforma tributaria podemos mencionar el fortalecimiento de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) creada en 1988

(compuesta por un sistema corrupto e ineficiente en el gobierno de Alán García). Es importante señalar que durante los primeros meses la gestión de una estructura tributaria compleja debilitó a la SUNAT, sobre todo porque cada cambio en un impuesto requería de un reajuste de dicha institución, que no siempre se podía implementar de manera rápida. Asimismo, el bajo nivel de las remuneraciones de sus funcionarios los hacía más proclive a la corrupción.

La SUNAT empieza a reorganizarse en marzo de 1991, teniendo como fin la administración y aplicación de los procesos de recaudación y fiscalización de los tributos internos, así como la participación en la reglamentación de las normas tributarias. Las facultades de la SUNAT están orientadas a: recaudación, cobranza coactiva, fiscalización, y sanción. Los objetivos que debía cumplir la SUNAT – en mérito de las facultades delegadas por el Poder Ejecutivo - son los siguientes: incrementar la recaudación, brindar al sistema tributario una mayor eficiencia, permanencia y simplicidad, combatir la evasión de impuestos a través de una mayor y mejor fiscalización.

Finalmente, el 30 de diciembre de 1993 se promulga el Decreto Legislativo 776 que reformula el marco legal para la tributación de los gobiernos municipales. La Ley de Tributación Municipal redujo de 21 a 6 el número de impuestos municipales, cuyo objetivo era ordenar y simplificar dicho sistema.

4.3.5 Inversión y privatización

“La ineficiencia de las empresas públicas en la provisión de bienes y servicios privados, la ausencia de objetivos claros, la existencia de una fuerte interferencia política en su funcionamiento, así como su descapitalización y falta de recursos frescos de inversión, dieron lugar, a que el gobierno peruano, en 1991, inicie un programa de privatización de las empresas del sector público” (Pasco Font 1992, 35).

De manera puntual, el programa de privatización se inicia en febrero de 1991, con la promulgación del D.S. 041, en el cual se regula y reestructura la actividad empresarial del Estado; el alcance del D.S. restringe el proceso a sólo 23 empresas estatales. La implementación de dicho decreto durante

el año 1991, permitió al Estado transferir al sector privado sus acciones en dos empresas: Sogewiese Leasing y Minas Buenaventura por un monto de US \$. 2 millones de dólares americanos.

La falta de institucionalidad necesaria para la ejecución de este tipo de reformas, limitó el dinamismo a dicho proceso; y por otro lado en las más altas instancias del Estado no existía un pleno convencimiento para poner en práctica el proceso de privatización.

A mediados de 1991, el gobierno decide apoyar de manera más decidida el proceso de privatización, promulgando el D.L. 674 orientado a incentivar la Promoción de Inversión Privada en las Empresas del Estado. La implementación de este Decreto Ley permitió establecer la Comisión de la Promoción a la Inversión Privada (COPRI), las modalidades de promoción a la inversión privada relacionada con la venta de acciones y activos, prestación de servicios y concesiones. COPRI se convierte en el organismo clave para centralizar el proceso de privatización; pero, su funcionamiento recién se logra con el nombramiento de sus integrantes a inicios de 1992.

La "Ley de Fomento a las Inversiones Extranjeras" promulgada mediante el D.Leg. 662; establece la igualdad de tratamiento al capital nacional y extranjero; de modo que la inversión extranjera puede establecerse en todos los sectores de la economía nacional y realizarse bajo cualquiera de las formas empresariales permitidas por la ley. Durante 1991 se promulgaron otros Decretos Legislativos para promover la inversión privada en distintos sectores de la economía nacional; el objetivo central era el de garantizar reglas claras sobre un marco legal adecuado que garantice flujos de inversión privada: se autoriza al Estado a otorgar seguridades y garantías para proteger las adquisiciones e inversiones sin ninguna limitación, se otorga facilidades a los inversionistas extranjeros para el pago de los tributos y se suspende el pago de las obligaciones de empresas del Estado incluidas en el proceso de privatización hasta que concluya dicho proceso.

a) La Inversión y el proceso de privatización propiamente dicho

Generalmente se critica a los procesos de privatización porque sólo se convierten en un proceso de transferencia sin generar la creación de nuevos activos. Para el caso peruano esta afirmación no es tan cierta; porque, la estrategia de privatización peruana establecía como exigencia a los inversionistas, no sólo a pagar por la transferencia de los activos, sino también iban acompañados de ciertos compromisos de inversión, por ejemplo, la expansión de los servicios en el caso de las telecomunicaciones y electricidad o en la mayor exploración para el caso de las empresas mineras.

En 1991 se privatizaron 2 empresas públicas (Sogewiese Leasing y Mina Buenaventura); en 1992 con el funcionamiento de COPRI y la creación de diferentes CEPRIS, se incrementaron a 10 las empresas privatizadas; esta privatización de las 10 empresas públicas significó un ingreso para el fisco de US \$ 208 millones con una inversión proyectada de US \$ 706 millones. Destaca el caso de Hierro Perú (en este primer grupo de privatización) empresa del sector minero vendida al Consorcio Shougang por un monto de venta ascendente a US \$ 120 millones con un compromiso de inversión de US \$ 150 millones. El impacto en la producción de hierro fue inmediato, a fines de 1992, la producción de hierro creció en más del 50%.

En 1993 se privatizaron 13 empresas públicas por un valor total de US \$ 317 millones con una inversión proyectada de US \$ 584 millones, destacando en el sector carburos (PETROMAR); en 1994 el gobierno pone a la venta sus monopolios naturales en el sector de telecomunicaciones (CPT-ENTEL PERÚ) y transmisión de electricidad (EDEL SUR y EDEL NOR). En los siguientes años continuó el proceso de privatizaciones, cuyos montos de venta y compromiso de inversión aparecen la tabla que insertamos a continuación.

TABLA 02**PRINCIPALES PRIVATIZACIONES SEGÚN MONTO DE VENTA Y COMPROMISOS DE INVERSIÓN
(Millones de US \$)**

Fecha	Empresa	Sector	Monto de venta	Compromiso de inversión
28-02-94	ENTEL- CPT	Telecomunicaciones	1391	1200
17-10-95	EDEGEL	Electricidad	524	42
06-10-94	Tintaya	Minería	277	85
18-04-95	Banco Continental	Finanzas	255	-
25-06-96	EGENOR	Electricidad	228	42
12-07-94	EDEL SUR	Electricidad	212	120
24-02-93	PETROMAR	Hidrocarburos	200	65
04-11-94	Refinería Cajamarquilla	Minería	193	50
14-02-96	SIDERPERÚ	Industria	186	30
11-06-96	Refinería La Pampilla	Petróleo crudo	181	50
07-12-96	ANTAMINA	Minería	20	2500
07-10-97	Metal oroya (Centromin)	Minería	122	127
28-05-99	Empresa Minera Pargasha	Minería	62	70
Total 1992 – 1999			9000	8600

Fuente: COPRI (1998) citado por A. Pasco-Font, p.37

4.3.6 Reforma laboral (flexibilización del mercado de trabajo)

Como antecedente al período de gobierno de Alberto Fujimori, se puede decir que el Código Laboral peruano que acompañaba a la política económica de sustitución de importaciones era excesivamente restrictivo y complicado; la legislación laboral era bastante rígida, proteccionista e intervencionista en relación capital-trabajo (amparada en la Constitución de 1979), que garantizaba la estabilidad laboral del trabajador. La legislación laboral otorgaba la estabilidad laboral absoluta luego de un período de prueba muy corto a los trabajadores, ocasionando de esta manera que su

despido generaba altos costos para el empleador. Por otro lado, los beneficios extras otorgados a los trabajadores incrementaron sustancialmente los costos no salariales para los empleadores.

Para la reducción de personal y la eliminación de la estabilidad laboral se decretaron dos drásticas medidas: En la administración pública se puso en ejecución un programa de cese voluntario que otorgó incentivos para la renuncia o cese, reduciéndose la burocracia estatal en cerca de 155, 000 servidores y funcionarios (representó el 33 % del sector estatal). En el sector privado se puso en vigencia la Ley de Fomento del Empleo (1991) y dos años más tarde en la Constitución de 1993, se eliminó el concepto de estabilidad laboral en el sector privado, reemplazándolo por el derecho a la protección del trabajador contra el despido arbitrario. En el mes de agosto de 1990 se empezó a aplicar la reforma laboral con el nuevo gobierno de Alberto Fujimori, tenía como objetivo central, reducir los costos de contratación y despido, así como flexibilizar el establecimiento de salarios, horas de trabajo y tipos de contratos laborales.

En 1991 se promulgó la Ley de Fomento del Empleo, introduciendo un conjunto de modalidades contractuales temporales y de plazo determinado; simplificando los procedimientos administrativos. Se introdujeron también contratos de Formación Laboral Juvenil, prácticas pre profesionales y de aprendizaje. Se permitió la creación de cooperativas de trabajadores y empresas de servicios que pudiesen proveer de mano de obra a las empresas (en la década del 70 existía la Dirección General de Promoción e Empleo en el Ministerio de Trabajo con Oficinas descentralizadas en Arequipa y Trujillo a parte de la sede central en Lima). "... a pesar de la flexibilización de la legislación laboral y las reformas económicas, el mercado no fue capaz de absorber toda la oferta de trabajadores que conforman la PEA. Sólo en Lima metropolitana, que concentró el 45 % de la actividad económica del país y 40 % de la actividad industrial, el crecimiento de la PEA entre 1990 y 2002 fue de casi 45 %, mientras que la población desocupada dentro de la PEA creció en 65 %" (Valdizán et. al. 2012, 222).

Esta característica de mayor flexibilidad en las negociaciones entre empresas y trabajadores acerca de las jornadas de trabajo, posibilitaba la eliminación de la estabilidad laboral para los trabajadores. La Constitución de 1979 declara que la estabilidad laboral era un derecho de todo ciudadano; en razón a ello se procedió a una eliminación parcial, estando sujetos a la ley sólo los contratados después de su promulgación. En 1992, disminuyeron los requisitos de sindicalización permitiendo

la creación de más de un sindicato por empresa. De esta manera se redujo de forma efectiva el poder de sindicatos sectoriales, además se estableció que los trabajadores en huelga dejaban de recibir sus salarios hasta que retornen a sus labores (constituye esta modalidad restrictiva de organización sindical una estrategia del modelo neoliberal que fue implementado con éxito en Inglaterra durante el gobierno de la ministra Margaret Teatcher).

Estas medidas consideradas como anti laborales por los sindicatos de trabajadores de las empresas, fueron abolidas en la Constitución de 1993; fue reemplazada por la protección contra el despido arbitrario. Se redujeron los costos de despido al establecer la indemnización por despido en un mes por año trabajado en casos de despido injusto, sin obligación por parte del empleador a reponer al trabajador en su puesto de trabajo, eliminando de esta manera la estabilidad absoluta. Se simplificaron y redujeron los trámites burocráticos para el caso de los despidos por “causa justa”. Para el caso de los empleados públicos se implementaron incentivos para la renuncia voluntaria, reduciendo considerablemente el número empleados.

La pregunta sobre la que se debe reflexionar está relacionada con el impacto de la reforma laboral: subsisten el problema de los ingresos laborales muy bajos, el número de subempleados y desempleados es elevado; y no ha mejorado el bienestar de las familias peruanas.

4.3.7 Promoción de exportaciones

Una de las medidas contenidas en los decretos promulgados en agosto de 1990, fue la eliminación de los impuestos (subsidios) a las exportaciones; sin embargo, dada la necesidad de recursos, se dispuso que los exportadores aporten una contribución extraordinaria equivalente al 10% de sus exportaciones en moneda extranjera.

Se tomaron varias medidas para fomentar las exportaciones, entre ellas se puede citar a las siguientes: la eliminación, a partir de marzo de 1991, de toda restricción para-arancelaria a la exportación de bienes, la desaparición de la obligación jurídica de los exportadores de entregar moneda extranjera al Banco Central, la devolución de impuestos a todos los exportadores y el otorgamiento (a partir de 1995) del drawback equivalente al 5% del valor FOB exportado a todos

los productos que en año anterior registraron ventas al exterior inferiores a los US \$10 millones de dólares americanos.

En abril de 1996, se crea la Comisión para la Promoción de Exportaciones del Perú (PROMPEX) como un organismo estatal autónomo promotor de las exportaciones de productos peruanos en el exterior cuyos objetivos principales son: incrementar la oferta exportable de productos no tradicionales, buscar la apertura de nuevos mercados de exportación, facilitar y estimular las exportaciones, crear una conciencia exportadora en los agentes económicos nacionales, entre otros.

Y con la finalidad de promover la inversión en otras zonas geográficas del país se han creado los Centros de Exportación, Transformación, Industria, Comercialización y Servicios (CETICOS), considerados como Zonas Primarias Aduaneras; la norma establece que las mercaderías que ingresen a dichos Centros (y que hayan ingresado a los puertos de Ilo, Matarani o Paita) se encuentran exentas del pago de los derechos arancelarios y demás tributos que gravan a las mismas, los que si se aplicaría a los bienes del CETICO que ingresen al resto del país.

4.3.8 Reforma del sistema de pensiones

Al mes de julio de 1990, el Instituto Peruano de Seguridad Social (IPSS), estaba considerada como la institución estatal peor manejada y con el mayor grado de corrupción. La medida inmediata fue la modificación sustancial del Sistema Nacional de Pensiones, para cuyo fin se decreta en noviembre de 1991, la creación de un sistema de capitalización individual al cual podrían optar los que salieran del sistema público nacional, una vez que se reglamentara y se creara la Superintendencia de las Administradoras de Fondo de Pensiones (AFP).

En julio de 1993, se decreta la Ley de Creación del Sistema Privado de Pensiones D.L.25897 del 06-12-92 en la cual se establece que en caso que el pensionista opte por afiliarse a una AFP; el IPSS emitirá un bono de reconocimiento que en principio reconoce las contribuciones efectuadas al sistema de reparto hasta el momento del traslado, que se paga cuando se pensione, y que contribuye a formar el capital que financia su pensión. Las AFP se rigen bajo el sistema de capitalización individual en la cual una parte del principal de las cotizaciones se ahorra en cuentas individuales de propiedad de cada trabajador, y financian su pensión de retiro.

Complementariamente mediante el D.L. 25967 se introducen importantes y profundas modificaciones al Régimen General de Pensiones a cargo del IPSS. Entre las modificaciones se encuentran el requisito general de aporte por un período no menor a veinte años para acceder al goce de una pensión de jubilación y se modifica el período de cálculo de la remuneración de referencia.

En general, ¿cuál ha sido el resultado del nuevo sistema provisional de pensiones en el país? Al 31 de enero del 2000 había casi 2 millones 240 mil afiliados al Sistema Privado de Pensiones (poco menos del 34% de la PEA) que estaba constituido por cuatro empresas que manejaban un fondo total del orden de los 2,500 millones de dólares.

4.3.9 Las reformas sociales

Si bien es cierto que las reformas estructurales hasta hoy comentadas incidieron positivamente en los indicadores macroeconómicos; muy poco se hizo en lo que compete al sector social peruano, básicamente en ciertos servicios como la educación y el servicio de salud y en la lucha contra la pobreza; por el contrario, el efecto de las reformas ha generado mayor desigualdad, mayores brechas sociales y económicas en la población peruana.

“El 2004 la pobreza urbana era del 37% y la pobreza rural era del 70%. Estamos hablando de una proporción de dos a uno. En el 2009, la pobreza rural es 60% y la pobreza urbana 21%. Esto implica que ahora la pobreza rural es tres veces más que la urbana. Esto revela que la situación de pobreza puede estar mejorando, pero las diferencias sociales no han mejorado. La mayor parte de los pobres en el Perú son niños menores de cinco años” (Entrevista a Carlos Aramburú en www.INVERSIONENLAINFNACINA.NET, edición 22 de junio del 2010). Entre los años 2008 – 2009 hubo un incremento de los niveles de pobreza, según el informe del INEI, en la costa rural creció casi 6%, en la selva subió 5% y en la zona rural el incremento llegó al 8%.

La desigualdad entre los sectores urbano y rural son bastantes más dramáticas cuando vemos las cifras de extrema pobreza, que es de diez veces más en la zona rural (27,8%) que en la zona urbana (2,8%). Eso revela que existe exclusión social y que hay grupos de la población que no tienen acceso a los servicios básicos que les permita tener una igualdad de oportunidades. Si miramos la

pobreza según la lengua materna, vemos que las brechas son impresionantes: el porcentaje de pobreza entre la población indígena es 56%, mientras en la población no indígena es de 29%. El 26% de los indígenas son pobres extremos, en cambio en los sectores no indígenas la pobreza extrema es menor al 8%. En el Perú, pese a la modernización, ha habido una incapacidad de incluir en los beneficios del crecimiento económico a las poblaciones indígenas, que son las más excluidas de los servicios básicos (Ib.id.).

De lo anteriormente descrito se puede deducir que el crecimiento económico se concentra en las ciudades modernas más articuladas al mercado. El poblador de a pie: campesino, artesano, pastor, pescador, ambulante, etc. pertenecen al grupo humano que no se ha beneficiado con el crecimiento económico, que pese a ser alto y sostenido no ha reducido las brechas sociales. El Perú crece económicamente (PBI), pero la distribución del ingreso es demasiado asimétrica y no mejora. La desigualdad entre ricos y pobres ha aumentado. El coeficiente GINI oficial en el 2009 fue 0.48, en el 2004 era de 0.49 y si analizamos dicho coeficiente por regiones geográficas el problema de la desigualdad en la distribución del ingreso se complica; en consecuencia, las cosas en materia de desigualdad de ingresos no han cambiado nada.

A partir de 1990, el gobierno ha destinado algunos recursos fiscales incrementando el gasto social de menos del 2% del PBI a casi 8% del PBI hacia fines de 1995; ello no ha sido suficiente para ejecutar la estrategia trazada. No obstante haber incrementado (teóricamente) el gasto social por habitante de US\$12 en 1990 a US\$176 en 1995, los resultados son muy limitados.

En 1992 se crea el Ministerio de la Presidencia, con la finalidad de otorgarle al presidente de la República facultades para un mayor control del gasto y mayor rapidez en su ejecución (anteriormente estos gastos públicos eran canalizados a través de los Ministerios de Educación y Salud). Sin embargo, se generaron problemas de coordinación y superposición de funciones entre varios de las instituciones ejecutoras relacionados con los programas descentralizados dependientes del Ministerio de la Presidencia.

a) Lucha contra la pobreza:

La lucha contra la pobreza fue el trabajo prioritario que asumió el gobierno durante los primeros años de las reformas. La meta que se planteó el gobierno era reducir la pobreza en un 50% para el año 2000, destinando una gran parte del gasto total para estos fines a través de programas específicos. En el marco de la Estrategia de Alivio a la Pobreza se creó el Fondo Nacional de Compensación y Desarrollo Social (FONCODES), como un organismo descentralizado y autónomo de la Presidencia de la República. Este organismo inició sus actividades en noviembre de 1991 con el objetivo de atender a la población en extrema pobreza mediante el desarrollo de proyectos de apoyo social, infraestructura y desarrollo productivo. En sus tres primeros años de operación financió 14 134 proyectos por un monto total de 506 millones de dólares(en asistencia social destacaron los programas de desayunos escolares, en infraestructura se atendieron la construcción y equipamiento de escuelas, obras de agua potable y postas de salud; en el área de desarrollo productivo se ha apoyado la construcción de infraestructura agropecuaria como centros de acopio, recuperación de suelos y andenes, programas de forestación; también se orientó recursos del gasto público para la compra de carpetas, zapatos y buzos escolares a las pequeñas y microempresas nacionales).

Paralelamente se han creado o mantienen varias instituciones y programas como: el Instituto Nacional de Infraestructura Educativa (INFES) que depende del Ministerio de la Presidencia (su inversión fue destinada a la construcción de locales escolares) y el Programa Nacional de Alimentos (PRONAA) que también depende del Ministerio de la Presidencia (programa de lucha contra la pobreza que atiende aspectos de nutrición). Es necesario indicar que los programas relativamente con mayor éxito en concentrar su gasto en la población más pobre del país han sido FONCODES y PRONAA; sin embargo, otros programas como el Fondo Nacional de Vivienda (FONAVI) o el Banco de Materiales, poco han favorecido a los más pobres del país. En otros países las ONG han sido muy útiles en canalizar fondos en programas de esta naturaleza y se debería reforzar su interacción con programas estatales para el caso peruano.

b) La Reforma Educativa:

Los fundamentos de la Nueva Estructura del Sistema Educativo Peruano fueron dados a conocer por el Ministerio de Educación en octubre de 1997: Cuatro son los niveles educativos propuestos: inicial, básica, preparatoria (bachillerato) y superior. La educación inicial duraría un año y estaría dirigida a niños de 4 y 5 años antes de que entren a la primaria. La educación básica incorpora 6 años de primaria y 4 de secundaria.

El Ministerio propone universalizar este nivel educativo la creación del bachillerato como un nivel intermedio entre la secundaria y la educación superior universitaria es una de las mayores innovaciones en la nueva propuesta. El bachillerato duraría dos años y tendría dos opciones: una tecnológica y otra humanística. En un caso prepararía a los estudiantes para el mercado laboral y en el otro para continuar estudios universitarios. Durante 1999 y el 2000 el gobierno implementaría un plan piloto para definir el funcionamiento final de este programa cuyos detalles todavía no fueron determinados hasta esos momentos y cuyo planteamiento ha generado varias incógnitas y problemas, especialmente por recortar en un año los estudios secundarios actuales.

Creemos que una de las medidas contraproducentes de la reforma educativa del nuevo gobierno, fue el establecimiento del bachillerato automático en la educación superior no universitaria y universitaria. Esta medida limitó de plano la tarea investigativa de los estudiantes para graduarse y también para sacar su licenciatura. A la par del bachillerato automático, se establecieron nuevas formas de titulación en las universidades, por ejemplo: la presentación de un informe relacionado con la experiencia pre profesional, los cursos de actualización, el examen de habilitación (funcional sólo en algunas carreras profesionales), además de la elaboración y sustentación de un trabajo de tesis.

c) La Reforma en Salud:

Hacia 1990 el sector salud había colapsado como la mayoría de los sectores sociales del país; a partir de 1991 se implementaron medidas relacionadas con un plan de urgencia, cuyo objetivo era reactivar la operatividad y funcionamiento del sector. Posteriormente a partir de 1994 recién se da

inicio a un proceso de discusión sobre la reforma del sector salud; el objetivo central era mejorar el acceso de la población a los servicios de salud colectiva (especialmente de la población más pobre); además de orientar su modernización incorporando nuevos avances tecnológicos en el campo de la medicina y de los servicios de salud.

En la actualidad se conceptualiza a la reforma de salud como un proceso continuo, primero de ensayo y pruebas pilotos hasta el año 2000 y desde el 2001 como un proceso de implementación progresiva cuyo horizonte se había proyectado hasta el año 2007.

El gobierno de Fujimori aprovecha las experiencias chilena y colombiana en este campo, basadas en una cobertura universal y la generación de un sistema privado paralelo; convirtiéndose en los principales ejes de la reforma del sector salud peruano en la década de los 90. Por un lado, el Instituto Peruano del Seguro Social (IPSS) debería asumir la atención de los servicios especializados; y por otro lado, se fomenta la formación de empresas privadas de servicios de salud para la atención de la capa simple de salud, de esta manera se promueve la descongestión del IPSS. Finalmente, el Ministerio de Salud, orientaría su atención de manera subsidiada a la población más pobre.

Durante el primer quinquenio del gobierno de Fujimori se crearon las Organizaciones de Servicios de Salud (OSS), basadas en la experiencia chilena; propuesta que no se llegó a materializar en la práctica. Como alternativa, se promulga la Ley General de Salud N° 26842 y la Ley de Modernización de la Seguridad Social en salud N° 2679, por las cuales se modificaba el sistema de seguridad social basada en el modelo colombiano de la Empresas Prestadoras de Salud (EPS).

4.3.10 Regulación de los servicios públicos

El proceso de privatización que caracterizó al gobierno de Fujimori se empieza a implementar en 1992 cuando el Estado Peruano vendió las principales empresas de generación y distribución de electricidad, así como las dos empresas de telecomunicaciones. Paralelamente, se generó un aparato regulador y oficinas encargadas de la supervisión de los contratos de concesión, así como de la fijación tarifaria. Un proceso similar se dio para los servicios de agua potable y alcantarillado, a pesar de que las empresas de este sector no llegaron a ser privatizadas.

En términos generales, los sectores privatizados han incrementado de manera más rápida su cobertura de su servicio, han mejorado la calidad de su servicio y en algunos casos las empresas se han capitalizado. El sector de agua potable y alcantarillado es el que ha mostrado los resultados más pobres, mientras que el de telecomunicaciones ha tenido el mayor crecimiento en las últimas décadas.

Gallardo (citado por Pasco Font 2000, 45) argumenta que, como predeciría la teoría de la regulación, las diferencias en performance se explican por la decisión de privatizar algunas industrias y no otras. En particular en las diferencias en los cambios en el control de las firmas, los incentivos y el acceso a fuentes de financiamiento. La decisión de privatizar o no, a su vez se explica por las presiones que enfrenta el gobierno de no subir las tarifas de estos servicios a menos que obtenga un monto sustantivo de recaudación, o que el crecimiento en la cobertura del servicio sea tal que compense el incremento de tarifas.

Los tres sectores principales que son evaluados por las empresas reguladoras son: electricidad, agua y telecomunicaciones. Dentro de los organismos reguladores también se encuentra el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Propiedad Intelectual (INDECOPI), ente regulador encargado de solucionar problemas de competencia como cauterización y otras prácticas anticompetitivas. En 1998 se creó el Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte de Uso Público (OSITRAN), inició sus operaciones recién en 1999.

a) Electricidad (Pasco 2000, 45)

En 1992 el Perú tenía uno de los índices de electrificación más bajos del continente. Poco menos del 50% de la población tenía acceso a electricidad. Este resultado se debió a los bajos niveles de inversión en infraestructura en este sector lo cual a su vez se explica por varios motivos como la destrucción terrorista de torres de transmisión, el limitado acceso a recursos financieros de las empresas públicas, y especialmente, una política tarifaria totalmente distorsionada que fijaba las mismas por debajo del costo de provisión del servicio.

En 1992 se promulgó la Ley de Concesiones Eléctricas (D.L. 25844 del 19 de noviembre de 1992), la cual marca un hito en el proceso de reestructuración del sistema eléctrico destinado a su modernización y expansión y que fuera reglamentada posteriormente (D.S. 009-93-EM).

Las instituciones que regulan la inversión privada en electricidad constituyen el denominado Sistema de Supervisión de la Inversión en Energía y son el Organismo Regulador de la Inversión privada en Energía (OSINERG) encargado de fiscalizar a las empresas, la Comisión de Tarifas Eléctricas (CTE) responsable de la fijación tarifaria y el Instituto de Defensa de la Competencia y la Propiedad Intelectual (INDECOPI), encargado de velar por la competencia del sector y la defensa del consumidor.

En el caso eléctrico se han generado conflictos importantes entre la CTE y las empresas distribuidoras de Electricidad en Lima con respecto a la metodología de fijación de tarifas. En general, las empresas se quejan de los cambios en las reglas del juego desde el momento de la privatización y en el desincentivo a nuevas inversiones por un manejo político de las tarifas. El caso se encuentra en el poder judicial.

b) Agua (Pasco Font 2000, 45-47)

En 1997 existían 42 empresas de agua y alcantarillado que abastecían a 120 provincias y 320 distritos; estas empresas operan los servicios de agua y alcantarillado integradamente y, con la excepción de Empresa de Agua Potable y Alcantarillado de Lima (SEDAPAL), son administradas por las municipalidades. El manejo municipal sesga a que las empresas tengan tarifas subsidiadas por razones políticas, pero simultáneamente, los alcaldes priorizan la expansión de la red y mejora de la calidad del servicio.

La creación de instituciones específicas que regulen el sector data de principios de los ochenta. En 1981 se creó el Servicio Nacional de Agua Potable y Alcantarillado (SENAPA), organismo encargado de la promoción, asistencia técnica, regulación, programación, planeamiento, ejecución de obras, etc. SENAPA funcionaba como directora de un grupo de filiales regionales cuya autonomía administrativa variaba con el tamaño y capacidades gerenciales. En 1984 se creó la

Comisión Reguladora de las tarifas de Agua Potable y Alcantarillado (CORTAPA), organismo encargado de las tarifas (CORTAPA).

La municipalización de las empresas de agua es producto del proceso de descentralización que iniciara el gobierno de García a fines de los ochenta y que se concreta como ley en abril de 1990. Este cambio se consolida con la administración de Fujimori el cual sólo deja bajo el mando del gobierno central a SEDAPAL.

En cuanto al régimen regulatorio, durante los noventa también se han dado cambios significativos, primero para promover la inversión privada en el sector mediante la privatización de las empresas (Decreto Legislativo 697 de Noviembre de 1991) y segundo, al interior del poder ejecutivo se traslada el control del sector del Ministerio de Vivienda al Ministerio de la Presidencia (Decreto Ley 25556 y 25738 de 1992) y se crean nuevos instrumentos como el Programa Nacional de Agua Potable y Alcantarillado (PRONAP). El esquema de regulación pretende básicamente reestructurar las empresas del sector de manera que logren su viabilidad financiera y económica.

El cambio al Ministerio de la Presidencia ha generado un nuevo marco institucional. El más importante fue la creación de la Superintendencia Nacional de Servicios de Saneamiento (SUNASS) que regulan la calidad del servicio y ha dado normatividad tarifaria (ver la Ley General de Saneamiento Ley No 26338) de 1994 y su reglamento, decreto supremo No 09-95 así como la resolución 179-96 de la SUNASS). El Ministerio de la Presidencia a su vez, promueve la construcción de infraestructura a través de organismos como FONAVI y FONCODES.

El proceso de privatización en la práctica se encuentra detenido. Se ha decidido fortalecer la situación financiera de muchas empresas que ni siquiera cubrían sus costos, antes de la privatización y para ello se espera un incremento gradual de tarifas hasta el punto en que cubran su costo marginal de largo plazo. Se esperaba que SEDAPAL fuera la primera empresa en privatizarse, entregándose en concesión por 30 años mediante una subasta al postor que ofreciera determinada calidad de servicio a la menor tarifa. Las tarifas del nuevo concesionario serían reguladas mediante la fijación de precios tope (con revisiones quinquenales). Adicionalmente se especificarían estándares de calidad específicos y metas de expansión del servicio.

Al parecer son razones de índole política las que explican por qué no se privatizó SEDAPAL. El saneamiento financiero de la firma exigía un fuerte incremento tarifario lo cual constituía como un inconveniente en el proceso de reelección del gobierno (1994-1995). Adicionalmente, la privatización no representaba ingresos importantes para el gobierno y por otro lado, la expansión de la red era un argumento electoral positivo para la reelección. ¿Cuáles han sido los efectos de la regulación de los servicios de agua potable y alcantarillado sobre la performance del sector? En primer lugar, ha habido un discreto incremento en el acceso al servicio, el cual creció en un 13% entre 1993 y 1997, ligeramente por encima del crecimiento poblacional. El acceso al servicio de agua en Lima Metropolitana se incrementó de 77% en 1985 a 82% para 1996.

Si bien el acceso urbano no se ha incrementado sustancialmente, el acceso rural se ha más que triplicado entre 1985 y 1996 de 12% a 38% por el programa de obras públicas del Ministerio de la Presidencia. Una parte importante de esta expansión se realizó entre 1994 y 1995 en plena contienda electoral. En lo referente al servicio de alcantarillado el acceso al servicio creció en el periodo 1994-1996 en las diferentes zonas del país más rápidamente que en el período 1985-1994, aunque el porcentaje de acceso en la zona rural todavía es bastante bajo.

En lo que respecta a las tarifas, éstas han crecido sostenidamente desde 1993 con el objetivo de cubrir los déficits de las empresas operadoras. Este crecimiento ha sido mayor en el caso de las tarifas residenciales, sugiriendo un creciente subsidio cruzado entre hogares y empresas. Al interior de las tarifas residenciales, también hay un subsidio de los hogares de mayor consumo (asignado usualmente a distritos de ingresos altos) hacia aquellos de menor consumo (ingresos bajos).

La mejora en las tarifas ha permitido que SEDAPAL tenga una pequeña utilidad, aunque sus indicadores de rentabilidad son bajos. En el resto del país durante 1997, la mayor parte de las empresas tienen pérdidas o utilidades muy reducidas. En promedio los precios no cubren sus costos medios. Si bien algunos indicadores de productividad de SEDAPAL han mejorado, todavía la empresa tiene pérdidas por filtraciones y malas conexiones del orden del 35%. Este coeficiente no ha mejorado en los últimos años.

c) Telecomunicaciones (Pasco Font 2000, 47-49)

En 1993 el gobierno vendió el 35% de sus acciones en la Compañía Peruana de Teléfonos (CPT), operador local del mercado más grande, Lima Metropolitana, y de Entel Perú, operador local en el resto del país, así como de los servicios de larga distancia. Telefónica de España se adjudicó las dos empresas. En base a la fusión de las mismas se creó Telefónica del Perú (TdP) en 1994.

El contrato de concesión, asignó en exclusividad a TdP por un periodo de cinco años (denominado de concurrencia limitada) los servicios de telefonía fija local y los servicios portadores de larga distancia nacional e internacional. En retribución, durante este periodo TdP se comprometía a incrementar la cobertura de la red y a realizar un proceso de rebalanceo tarifario de manera que se eliminaran los subsidios cruzados existentes entre los servicios al momento de la privatización y las tarifas reflejaran los costos marginales de largo plazo de proveer el servicio. Por ejemplo, era necesario incrementar la renta mensual y las tarifas de telefonía local, pero reducir las tarifas de larga distancia. Culminado el proceso de concurrencia limitada, los mencionados servicios serían abiertos a competencia. Los servicios de telefonía celular, internet, telefonía pública, televisión por cable, entre otros, fueron declarados de libre competencia desde el inicio.

La privatización de los servicios de telefonía requería de varias modificaciones legales. Así, mediante Decreto Ley 702 se dictaminó la liberalización de los servicios de telefonía y posteriormente se estableció una nueva ley de telecomunicaciones (Decreto Supremo 013-93). A su vez, la privatización de las empresas públicas de telecomunicaciones creó la necesidad de generar una nueva legislación, así como un marco institucional adecuado. Los decretos supremos 06-94 y 62-94 establecen el reglamento de la ley de telecomunicaciones y el reglamento del Organismo Supervisor de Inversión Privada en Telecomunicaciones (OSIPTEL).

OSIPTEL era la institución encargada de velar por el cumplimiento del contrato de concesión de TdP en los servicios asignados en exclusividad. En particular la expansión de la red tanto en zonas urbanas como poblados rurales y otras metas secundarias relacionadas con la calidad de los servicios y el fomento de la competencia. Así mismo se optó por un sistema regulatorio de precios toques en los servicios de libre competencia.

La privatización de la industria ha incrementado considerablemente la cobertura del servicio tanto en Lima Metropolitana como en el interior del país.

El crecimiento en las líneas instaladas prácticamente se ha triplicado entre 1993 y 1997. De esta manera se ha mejorado una de las características más negativas del sistema telefónico peruano: su baja cobertura. La ratio de penetración del servicio (número de líneas por cada 100 habitantes) se ha incrementado de 2.7 en 1992 a 6.7 en 1997. El incremento de la cobertura telefónica ha sido más importante en Lima y en las zonas urbanas que en las zonas rurales donde el crecimiento ha sido muy reducido. Sin embargo, en poblados rurales se ha incrementado el acceso a través de la telefonía pública.

En cuanto a los indicadores de calidad, hay una significativa reducción en el tiempo de espera para la instalación de una línea de 33 a 1.3 meses entre 1994 y 1997. Así mismo, se han reportado mejoras en lo referente a llamadas completadas e incidencia de fallas.

La empresa concesionaria ha logrado expandir la red y generar ganancias sustanciales durante el periodo de concurrencia limitada, ya culminado. El sistema regulatorio (fijación de topes de precios) ha sido exitoso en promover una mayor eficiencia productiva de la empresa de cualquier mejora residual en sus costos) que se refleja en grandes mejoras en sus ratios de productividad (trabajadores por línea). Este esquema de regulación ha demostrado funcionar en un contexto de alta innovación tecnológica, con un regulador con poca información.

Sin embargo, persisten problemas con respecto a la introducción de la competencia en los diferentes mercados donde TdP tienen posición dominante y por ello en qué medida las actuales tarifas de los servicios telefónicos podrían ser menores. En particular se discute si los cargos de interconexión son los adecuados o excesivamente altos para incentivar la entrada de nuevos operadores. OSIPTEL, que es considerada como una de las empresas reguladoras más prestigiosa del continente, se encuentra trabajando en estos temas.

CAPÍTULO V. ANÁLISIS DE LOS INDICADORES MACROECONÓMICOS DEL SECTOR REAL DE LA ECONOMÍA PERUANA 1985 – 2010

5.1 SON CONFIABLES LAS CIFRAS DEL PBI?: IMPORTANCIA DEL PBI

El PBI es el indicador macroeconómico más importante y más utilizado por expertos, investigadores, políticos y empresarios para analizar las economías, formular estrategias y tomar decisiones en el futuro. Mide el valor de mercado de los bienes y servicios finales producidos en un país dentro de sus fronteras territoriales en un período determinado (generalmente un año). Este indicador se puede expresar en precios corrientes (PBI nominal a precios de mercado) o en precios constantes (PBI real a precios de un año base), es decir es el PBI real deflactado por deflactor implícito. “... el PBI real no sólo sirve para medir el crecimiento económico (positivo o negativo), el desempeño estructural de la actividad económica y, junto a las cuentas nacionales la evolución del ingreso y del gasto nacional, sino que también sirve de referencia para analizar el comportamiento de los sectores interno y externo de la economía, la participación del Estado en ésta y muchas más cosas sobre el desempeño macro de un país o región” (Rozenberg 2011, 45).

Los agentes públicos y privados utilizan las cifras del PBI actual y proyectado y las demás cuentas nacionales para elaborar sus planes de desarrollo, presupuestos fiscales, pronósticos y planes de producción e inversión; pero, ¿hasta qué punto son confiables estas cifras?, ¿cómo subsanar la heterogeneidad de los resultados finales dadas por las instituciones públicas y organismos privados?; este hecho crea un margen de duda e incertidumbre en los agentes económicos, que puede influenciar de manera negativa en la toma de decisiones económicas, sociales y empresariales.

Por otro lado, podemos preguntarnos ¿qué factores distorsionan el cálculo del PBI subestimando su resultado?: En el caso peruano, la presencia de un apreciable sector de la economía informal, economía subterránea, economía negra (como la denomina algunos autores al contrabando, lavado de dinero, etc.), economía rural y urbana ilegal, hacen muy difícil el cálculo más aproximado del PBI, subestimando los resultados finales.

Otra crítica a las cifras del PBI real es que, en estudios, planes de desarrollo, presupuesto nacional se han venido utilizando cifras calculadas utilizando 1979 como año base; al respecto el INEI en coordinación con los técnicos del MEF y del BCRP han trabajado para convertir las cuentas nacionales tomando como nuevo año base a 1994, por tratarse de un año más estable. Fueron tres los motivos para el cambio del año base: i) cambios notorios en los precios relativos, ii) cambios en las estructuras productivas y iii) cambios en las condiciones de mercado, por el paso de una economía regulada por el Estado a una economía de libre mercado a partir de 1990.

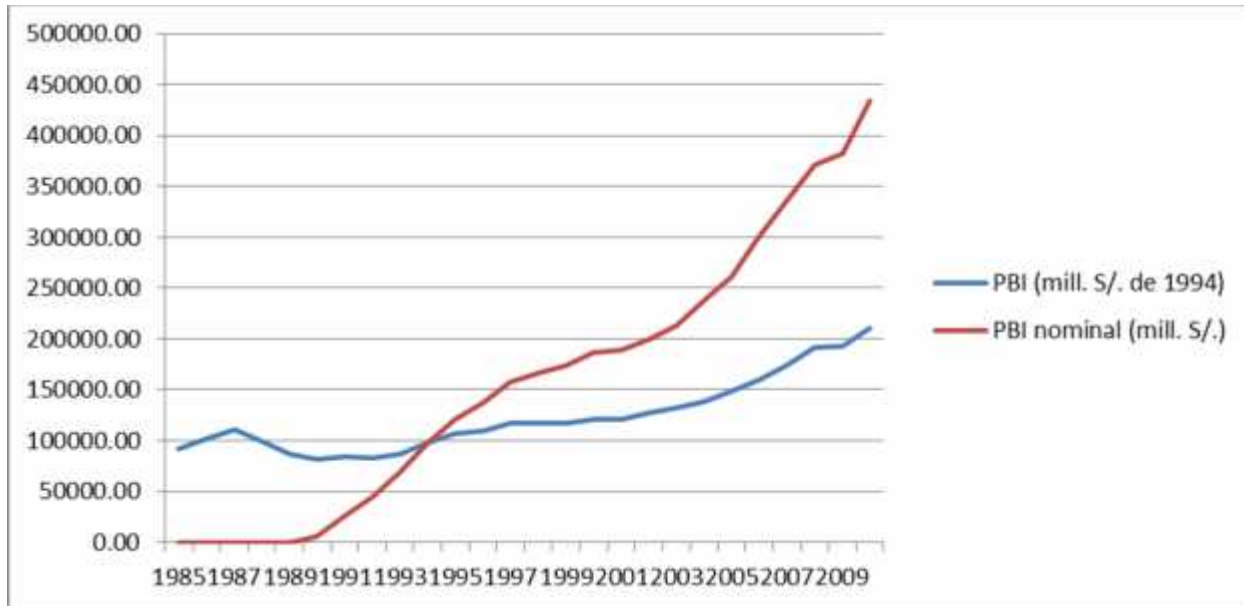
En la actualidad seguimos utilizando las cuentas nacionales con año base 1994; no se han seguido las recomendaciones de las instituciones multilaterales de cooperación para actualizar periódicamente las cifras de las cuentas nacionales de los países, en este caso, las cifras de la economía peruana. Sin una data económica actualizada, es difícil estimar una nueva tabla de insumo-producto de la economía peruana, no podemos conocer si hay una subestimación o sobreestimación de las actuales cifras del PBI total y sectorial y del resto de variables de las cuentas nacionales de la economía peruana durante los últimos años. Esta es la justificación de la presentación de los indicadores macroeconómicos del sector real de la economía peruana tomando como año base 1994 para la presente investigación (período 1985 – 2010).

5.2 EL PROGRAMA HETERODOXO DE ALÁN GARCIA

Debajo presentamos el gráfico 1.1 sobre la evolución del PBI nominal y PBI real en el período de estudio (comprobando teóricamente que el año base es 1994 en cuanto a que el $PBI_n = PBI_r$) y el gráfico 1.2 sobre las variaciones porcentuales del PBI_r durante el período 1985 – 2010. De inmediato saltan a la vista las fluctuaciones del crecimiento del PBI, 12.1 % y 7.7% en 1986 y 1987 respectivamente, cifras alcanzadas por las expectativas de la política heterodoxa implementada en el primer gobierno de Alán García (un record latinoamericano); el éxito del programa inicial de García fue el grado de compromiso de las clases empresariales para invertir en el país y garantizar la reactivación económica. En ese año el consumo privado aumentó 9.9 % y la inversión privada lo hizo en 47.3 % (Valdizán et.al. 2012, 213). Los sectores que más crecieron fueron manufactura, construcción y comercio. Resurgió el modelo nacional-industrializante, basado en el capital nacional estatal y privado con protección de Estado, para promocionar la inversión de los grandes

grupos económicos en proyectos prioritarios de desarrollo nacional a través de la reconversión industrial y la regionalización del país.

**GRAFICO 1.1: PERÚ PBI REAL Y NOMINAL 1985 - 2010
(mill. S/.)**

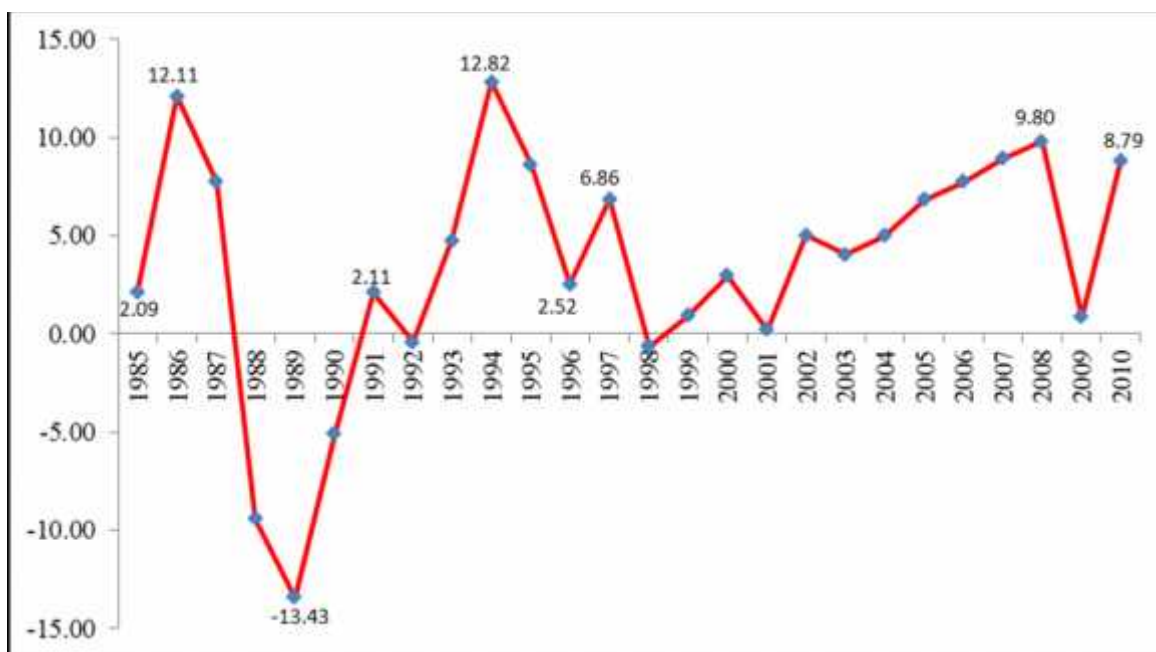


FUENTE: Elaboración propia en base al cuadro 01 del apéndice

La concertación con el sector privado representado por los empresarios de las 12 compañías más grandes del país, llamados los “doce apóstoles”, se estableció sobre la base de una serie de beneficios crediticios, tributarios y de tasas de cambio preferenciales a través del dólar MUC (Mercado Único de Cambios) para apoyar la exportación e importar maquinaria y materias primas. Los “doce apóstoles” eran consultados regularmente acerca de la recuperación económica interna, que apostaba a no depender de préstamos ni de inversiones extranjeras.

El gráfico 1.2 es evidente; el programa heterodoxo funcionó entre 1985 – 1987. “...el ingreso per cápita subió de -1.1% en 1985 a 7.3% en 1987, elevando el consumo y la producción principalmente en los sectores urbanos y modernos” (op.cit. 214). La inflación bajó de 158.3% en 1985 a 114.5% en 1987, generándose un nivel de confianza de la población en la nueva moneda el INTI, que había reemplazado al devaluado Sol de Oro.

GRÁFICO 1.2: PBI REAL (VARIACIÓN %)



FUENTE: Elaboración propia en base al cuadro 01 del apéndice

Los primeros indicios de alarma sobre el programa económico heterodoxo se advirtieron en 1987 con una disminución del PBI a una tasa del 7.7% (considerada todavía entre las más altas a nivel latinoamericano). Los ingresos fiscales del Estado disminuyeron sustancialmente (no obstante, un alto crecimiento económico); la razón que explica este resultado es la evasión tributaria que ascendió a 4.5% del PBI debido al mantenimiento de un ineficiente sistema tributario. Por otro lado, se congelaron las tarifas públicas de combustibles, energía eléctrica, telefonía y agua potable, lo que ocasionó que estos productos y servicios fueran vendidos por empresas públicas por debajo de su precio, cuyas pérdidas se cubrían con subsidios del Estado, mediante una mayor emisión monetaria del BCRP (la “maquinita” empezó a funcionar). Asimismo, la inversión privada no mostró señales de crecimiento a pesar de los beneficios recibidos por el sector empresarial que fue denunciado de usar el dólar MUC para sobre estoquearse con equipamiento y productos importados. La banca también fue acusada de participar en la especulación cambiaria y en la fuga de capitales.

Una serie de disposiciones fueron adoptadas por el gobierno orientadas a: priorizar el empleo de las divisas, restringir la remisión de utilidades en moneda extranjera de las empresas a cuentas

corrientes en el exterior. Estas medidas generaron una primera desconfianza entre el gobierno y el sector empresarial.

En este período el BCRP pasó de ser una institución prestigiosa en materia de política monetaria a convertirse en un ente del gobierno para la asignación de dólares MUC a determinadas empresas. El creciente déficit fiscal fue resuelto con mayores emisiones monetarias, preparando el terreno para una hiperinflación galopante y una insostenible devaluación del INTI (como veremos más adelante).

Finalmente, la reducción y fijación de la tasa de interés establecida para reducir los costos de producción descapitalizó el sistema bancario. Nadie ahorra en moneda nacional y prefirió refugiarse en la compra de dólares; hecho que llevó a la formación de la banca paralela informal, cuyo centro de operaciones fue el Jirón Ocoña al costado de la Plaza San Martín en la ciudad de Lima.

El presidente Alán García consciente del peligro que corría su programa económico heterodoxo, en su mensaje al Congreso en julio de 1987 anunció la nacionalización del 20% de la banca (el 80% ya estaba controlada por el Estado desde la época del Gral. Juan Velasco Alvarado). Los “doce apóstoles” fueron acusados de pertenecer a la “oligarquía financiera” del país que controlaba los bancos, las mutuales de ahorro y crédito, las compañías de seguros, los grandes grupos económicos y de haber hecho mal uso del dólar MUC. ¿Qué efectos tuvieron la nacionalización de la banca?: En una palabra, los efectos fueron funestos: Ante el abandono del programa heterodoxo y un viraje hacia la izquierda por el gobierno, el sector privado, buscó refugio de su dinero en el extranjero generándose una fuerte fuga de capitales.

A partir de julio de 1987, la política económica aprista cambió sustancialmente de rumbo. Abandonó el programa heterodoxo para adoptar medidas mucho más conservadoras, volviendo a la aplicación gradual de una serie de medidas de austeridad dictadas por el Banco Mundial con la promesa de conseguir nuevos préstamos. El camino estaba preparado para la crisis económica más profunda nunca antes alcanzada en la historia económica del país. Los resultados nuevamente los

podemos evidencia en el Cuadro 1 del Apéndice y el gráfico 1.2 que acompaña a este análisis: -9.4 % en 1988, -13.4% en 1989 y - 5.15 en 1990 de crecimiento negativo del PBI, acompañados de tasas hiperinflacionarias de 1,722.3%, 2,775.3% y 7,649.6% (Ver gráfico 2.2) respectivamente, fenómeno económico conocido como “stangflation”, que caracteriza una típica “depresión económica”.

Desde una perspectiva económica y política, el primer gobierno de Alán García representó el último aliento del viejo populismo tradicional latinoamericano del siglo XX, expresado en un nacionalismo económico y una activa participación del Estado, bajo el supuesto de eliminar las brechas sociales. El proyecto del modelo de una economía hacia adentro iniciado en la década de los 60 por la corriente cepalina y estructuralista, tuvo sólo tres períodos de crecimiento: el primero, durante la primera fase del gobierno militar encabezado por el Gral. Juan Velasco Alvarado (1968-1975); el segundo, entre 1980-1981 durante el segundo gobierno del Arq. Fernando Belaúnde Terry; y el tercero entre 1985-1987 durante el segundo gobierno del Dr. Alán García Pérez: “...las causas del fracaso del modelo intervencionista se repitieron casi al unísono: el proteccionismo industrial, el aumento de las importaciones de bienes de capital e insumos para la industria, la fijación del tipo de cambio que estimuló la demanda de productos extranjeros, la expansión monetaria, el gasto estatal y el aumento de la deuda externa” (Op. cit., 217); entre otras.

5.3 EL PROGRAMA DE AJUSTE O “FUJISHOK” DE FUJIMORI:

Desde el inicio, el gobierno de Fujimori debió encarar cuatro graves problemas: la hiperinflación, la subversión de Sendero Luminoso y el MRTA, el colapso del aparato estatal y recuperar tasas positivas de crecimiento económico. A ello se sumaba el crecimiento del sector informal, la corrupción en todos los niveles del gobierno y de las instituciones públicas, el contrabando y el narcotráfico. Fujimori delimitó la línea divisoria entre el caos y el desastre económico del gobierno de Alán García y una nueva etapa de estabilidad y recuperación, adoptando políticas de estabilización y programas de reajuste estructural de corte neoliberal (haciendo caso omiso o mejor dicho, desconociendo sus promesas electorales del “no shock”).

Para controlar el desastre económico reinante en el país; de un lado, deberían implementarse y aplicarse de inmediato las propuestas neoliberales orientadas a una radical e inmediata apertura al mercado mundial a través del *shock* y la supresión de todas las medidas que interfirieran en el libre juego de las fuerzas del mercado (generando de inmediato la práctica de una economía de mercado) y, por otra parte, la “reinserción” económica gradual en el mercado internacional a través de la desregulación estatal, manteniendo temporalmente algunas medidas de proteccionismo del mercado interno.

El primer Ministro de Economía del gobierno de Fujimori, Ing. Juan Hurtado Miller presentó, el 9 de agosto de 1990, un conjunto de medidas que caracterizaron a un auténtico *shock económico* cuyas medidas anunciadas fueron: “...desembalse de los precios de los combustibles, electricidad, agua potable y telefonía, que se elevaron en promedio entre 1300% y 5200%, mientras que los trabajadores de la administración pública sólo se les otorgó una bonificación, por única vez, de 100% de sus remuneraciones mensuales y el salario mínimo subió en 400%” (Op.cit., 220). Para controlar el déficit fiscal (DEF) que hasta esos momentos era financiado con emisión inorgánica del BCRP, se instaló un Comité de Caja cuya misión era entre otras, sólo autorizar los gastos del gobierno central si existían los ingresos disponibles y se eliminaron todos los subsidios. El sistema de tipo de cambio fijo controlado por el gobierno (flotación sucia), pasó a ser un sistema de tipo de cambio flotante (flotación limpia en el lenguaje macroeconómico) en el que los agentes económicos que deseaban comprar dólares debían recurrir al mercado libre (Parodi 2001, citado por Valdizán et.al. Ib.id.).

El programa de ajuste o “fujishock” tuvo un elevado costo social, pero fue recibida por la población con cierta resignación pensando seguramente en superar las colas para comprar alimentos básicos como arroz, azúcar, leche, etc.; además porque no había otra alternativa viable. El modelo gradualista de desembalse de precios atrasados aplicado entre 1980 – 1990 había impactado negativamente en los sectores mayoritarios y más pobres de la población, cuya capacidad de consumo se había reducido en 50% por la pérdida de poder adquisitivo generado por la devaluación de la moneda.

En el gráfico 1.2 reproducimos las variaciones porcentuales del PBI real de la economía peruana durante los dos períodos de gobierno de Fujimori y saltan a la vista la lenta recuperación del crecimiento económico, resultando los años 1994 y 1995 con un crecimiento de 12.8% y 8.6%, acompañados de tasas inflacionarias de 15.4% y 10.2% respectivamente (Ver cuadro 02 del apéndice); se había superado la “depresión económica” y controlado la hiperinflación galopante heredada del gobierno aprista.

5.4 LOS PERIODOS DE GOBIERNO SUBSIGUIENTES: TOLEDO Y SUGUNDO GOBIERNO DE GARCIA

Gran parte de las reformas iniciadas en la década de los 90 se han mantenido con algunas modificaciones durante la primera década del siglo XXI y explican el éxito del crecimiento económico sostenido del país durante las administraciones de Alejandro Toledo y Alán García (en su segundo gobierno).

Si observamos el gráfico 1.2 evidenciamos las crecientes tasas de crecimiento del PBI en el período 2002 - 2008 con una tasa promedio anual de 6.7% y entre 2002 y 2010 se alcanzó un crecimiento promedio anual de 6.3%. Este crecimiento fue muy favorable para nuestra economía que se benefició del incremento de sus exportaciones (diversificadas en cierta medida) causado por el aumento de la demanda y el boom de los precios de nuestras materias primas de exportación en los mercados mundiales (términos de intercambio favorables: $Pr > 1$) y por un mayor volumen de exportación de productos no tradicionales a los mercados de Estados Unidos y Europa. La reducción de la tasa de crecimiento del PBI de 9.8% en 2008 a 0.86% en 2009, se debió a la repercusión de la crisis financiera hipotecaria de los EE.UU. iniciada en el 2008 que desaceleró de manera general a todas las economías del mundo.

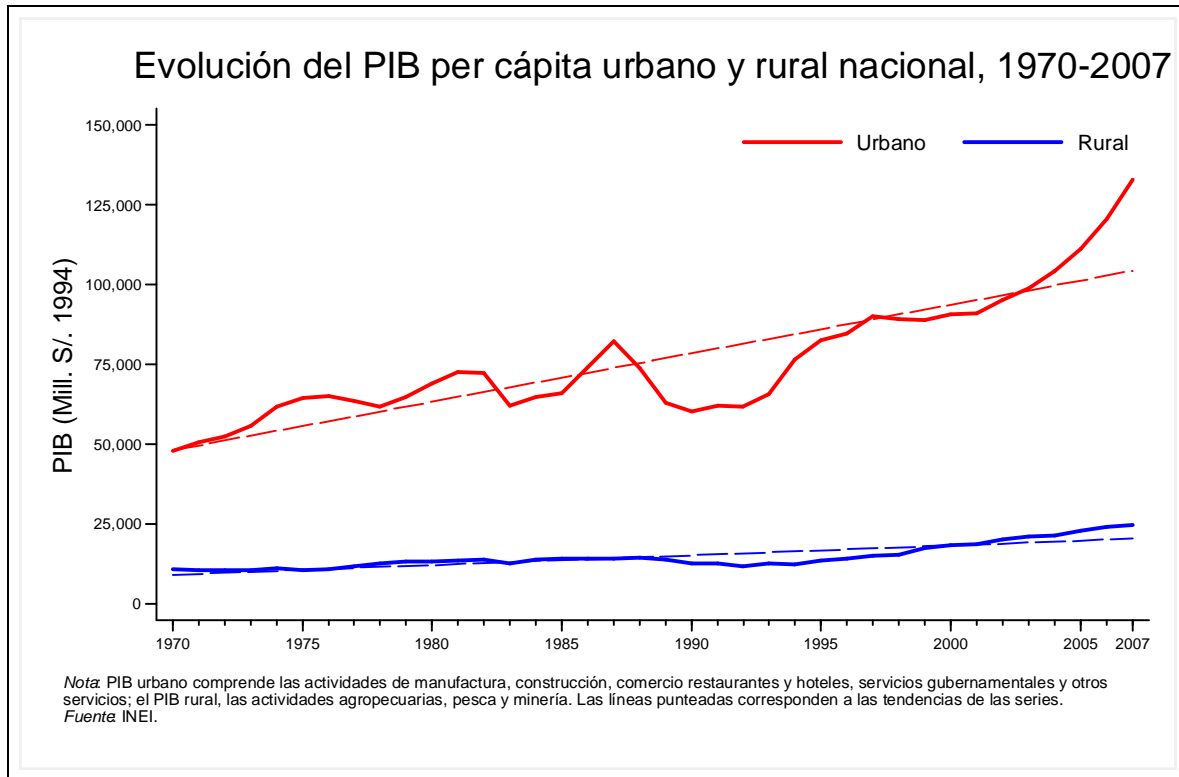
5.5 INDICADORES MACROECONÓMICOS

5.5.1 El PBI per-cápita

El nivel del PBI per cápita es el indicador más utilizado por los organismos internacionales para clasificar a los países como desarrollados o en vías de desarrollo. Es un indicador macroeconómico expeditivo porque mide la capacidad de una economía para producir bienes y servicios finales durante un período determinado (generalmente un año). De este concepto se infiere el nivel de ingreso real por habitante. Ambos conceptos se igualan numéricamente en valor nominal para cualquier período, pero en valores reales sólo a precios de mercado de un año base.

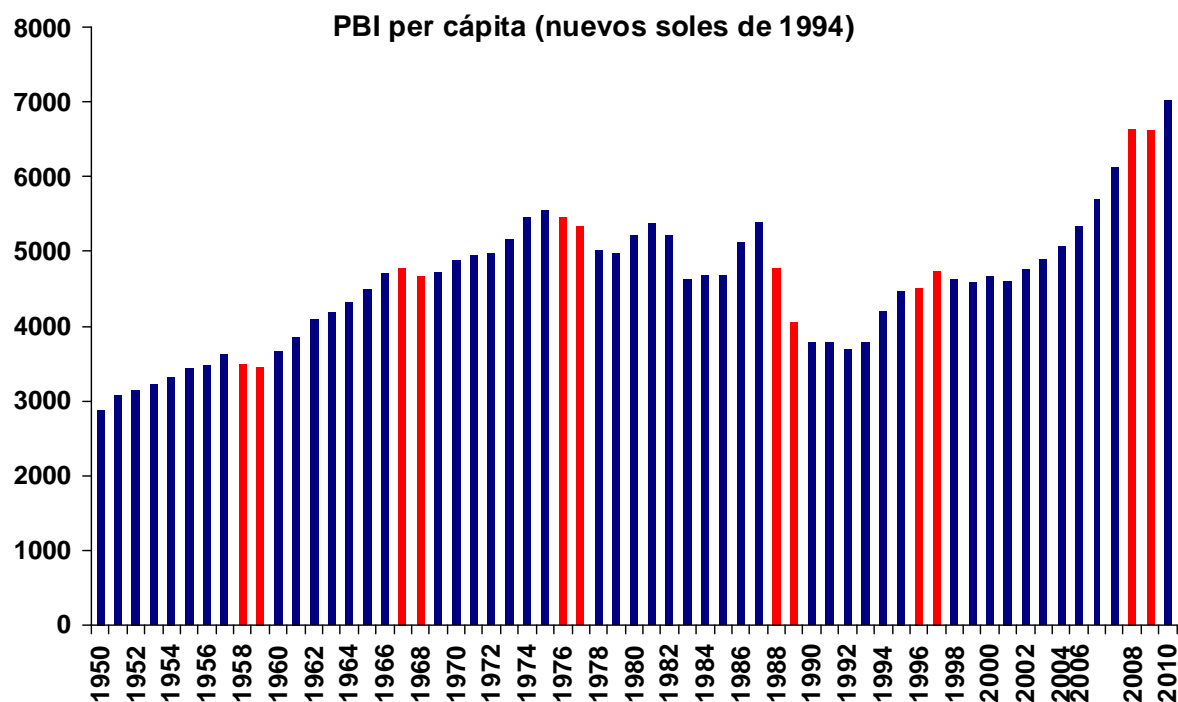
Cuantitativamente el PBI_t es igual al Ingreso Bruto Interno (YBI_t) en un mismo periodo; la razón para que esto suceda, es que por el lado del producto se mide al valor de los bienes y servicios finales excluidas las importaciones (M); y, por el lado del ingreso, se mide los pagos efectuados a los factores de la producción que precisamente determinan el valor de la producción final que presenta el concepto del producto.

GRÁFICO 1.3:



“En países como el nuestro es muy engañoso limitarse a medir y observar exclusivamente al PBI per cápita para probar que estamos aumentando el ingreso de la población, precisamente por la heterogeneidad del sistema productivo, donde un pequeño núcleo de empresas – el más moderno y dinámico – concentra el valor de la producción empleando un reducido grupo de trabajadores. Estas empresas están vinculadas con la exportación de productos primarios y con los servicios urbanos, tales como el financiero, la telefonía y la electricidad. Por ello, la gran mayoría de trabajadores no siguen la dinámica del crecimiento del PBI” (Amat y León, 2006, 170). Por otro lado, el PBI per cápita tampoco es representativo para medir el ingreso per cápita de la población por la profunda brecha de desigualdad entre el área urbana y rural (Ver gráfico 1.3) cuya tendencia nacional indica que, el PBI per cápita urbano de alguna manera muestra una tendencia creciente, y después de 30 años se ha logrado igualar a los niveles de los años 60. En cambio, el PBI per cápita rural se ha mantenido constante durante los últimos 40 años.

GRÁFICO 1.4: LAS TENDENCIAS DE LARGO PLAZO



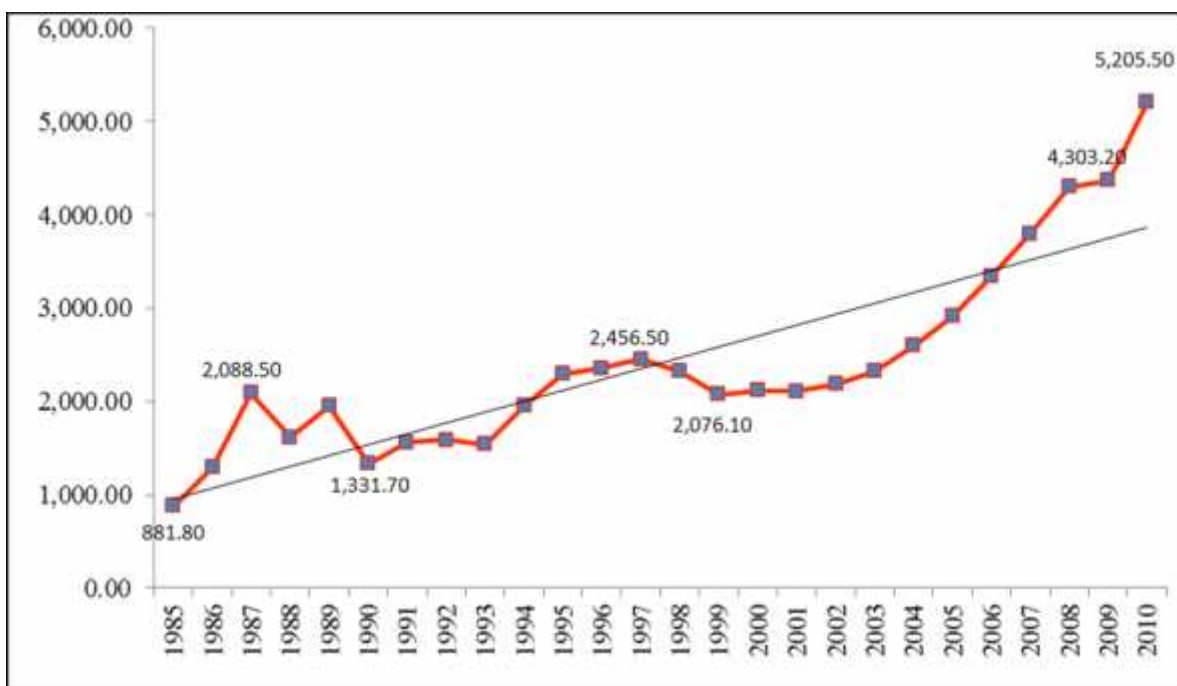
FUENTE: BCRP. 2009* ESTIMADO

Las características estructurales de la economía peruana dificultan de medición comprensiva y adecuada del nivel del PBI y por deducción lógica del PBI per cápita por las siguientes razones:

1°) El sector informal es predominante en la economía peruana y en él se producen buena parte de los bienes y servicios finales, de cuyo acceso depende el ingreso real de las personas; por otro lado, los hogares también son centros importantes de trabajo y de producción. En ambos es difícil de identificar y cuantificar estos indicadores.

2°) La producción de los diferentes sectores económicos son valorados con los precios que se consignan en las tiendas y en los mercados formales. En nuestro medio es muy generalizada la obtención de gran parte de bienes y servicios en mercados de uso secundario y en intercambios comunales y vecinales con precios muy por debajo de los que se pagan formalmente.

GRÁFICO 1.5: PBI PER CÁPITA (\$ por habitante)



FUENTE: Elaboración propia en base al cuadro 01 del apéndice

3°) La ENAHO (2003-2004) estima que alrededor del 18% del ingreso familiar de una familia peruana proviene de transferencias y donaciones entre familiares y amistades provincianas en las grandes ciudades y sus parientes en sus lugares de origen. Existen además mercados clandestinos (piratería y contrabando) cuya exacta dimensión se desconoce.

4°) La disponibilidad y calidad de los bienes y servicios públicos y su respectiva valoración varían mucho entre los distintos usuarios, regiones y localidades del país.

5°) Si se podría contabilizar toda la depreciación del stock del capital natural (deforestación, degradación de suelos agrícolas, el sobrepastoreo, erosión de las laderas andinas, explotación de los recursos mineros, etc.), el crecimiento del PBI y el nivel de ingreso nacional y consecuentemente el crecimiento del PBI el ingreso per cápita serían menores.

6°) La reconstrucción de hidroeléctricas, puentes, caminos, sistemas de riego, edificios, viviendas, etc. No es inversión sino reconstrucción de algo que ya existía. Este mayor gasto público y privado

es una reposición de capital perdido como consecuencia de los desastres naturales; por lo tanto, no constituye un aumento del PBI.

7°) No se contabilizan como producción negativa los desechos y emanaciones originados por los sistemas productivos mineros, industriales y agrícolas entre otros. En la medida en que las industrias sean obligadas a procesar sus desechos, humus y efluentes (porque quien contamina debe pagar); los gastos incurridos serán contabilizados como costos y, consecuentemente, el valor agregado o los ingresos netos generados por esas empresas serán menores (menor PBI).

8°) Las epidemias (como el cólera, por ejemplo) aumentó el PBI por la producción farmacéutica, pero la situación de la población había empeorado, porque sus ingresos tuvieron que orientarse para la adquisición de bienes y servicios necesarios para restablecer su salud y prevenir este mal.

9°) La violencia, criminalidad y en general la inseguridad ciudadana ha hecho crecer al PBI por la producción y compra de armas, artefactos e instalaciones para protegerse; sin embargo, es indiscutible que la mayor conflictividad e inseguridad ciudadana ha deteriorado la calidad de vida de la población.

10°) El narcotráfico es un sector productivo muy rentable, dinamiza la economía y fortalece la balanza de pagos; pero es una actividad que socava la calidad y efectividad de las instituciones, corrompe a las personas, extiende la delincuencia y aumenta el número de drogadictos, con lo cual se deteriora el capital humano y la calidad de vida de la sociedad. No obstante, el PBI se ha incrementado.

Por todas estas razones –y otros seguramente-, el PBI y PBI per cápita para medir el ingreso real, el consumo y el bienestar de la población, debe ser utilizado con cautela. Es evidente entonces que, el PBI debe ser complementado con otro conjunto de indicadores, como los de desarrollo humano (IDH) que publica la Organización de Naciones Unidas, por ejemplo.

5.5.2 Inflación y tipo de cambio

La inflación se define como el desequilibrio entre la oferta agregada y la demanda agregada de bienes y servicios que se refleja en un aumento generalizado y sostenido del nivel general de precios: "...aumento generalizado y persistente de los precios con la consecuente pérdida del valor adquisitivo de la moneda. Tasa de incremento del nivel general de los precios" (BCRP. 1995, 112).

Otros autores señalan que es una baja en el valor del dinero debido al alza de precios. Aunque la definición más acertada es la situación económica que se caracteriza por un incremento permanente de los precios o una disminución progresiva en el valor de la moneda, ocasionada por el aumento del monto de dinero en circulación en comparación con los bienes y servicios disponibles. Se define también como la caída en el valor de mercado o del poder adquisitivo de una moneda en una economía en particular, lo que se diferencia de la devaluación, dado que esta última se refiere a la caída en el valor de la moneda de un país en relación a otra moneda cotizada en los mercados internacionales, como el dólar estadounidense, el euro o el yen japonés. El índice más utilizado para medir la inflación es el "índice de precios al consumidor" (IPC), el cual indica porcentualmente la variación en el precio promedio de los bienes y servicios que adquiere un consumidor típico en dos periodos de tiempo, usando como referencia lo que se denomina cesta *básica* en algunos países (como España) o *canasta básica* en el caso peruano.

Existen otros índices como son el "índice de precios al mayorista" (IPM) y el "índice de precios al productor", los cuales difieren del IPC en que no incluyen gravámenes e impuestos, ni la ganancia obtenida por mayoristas y productores. Estos índices son utilizados para hacer mediciones específicas en el comportamiento de la economía de un país, pero no utilizados como índices oficiales para el cálculo de la tasa inflacionaria. El IPC es el índice más usado, aunque no puede considerarse como una medida absoluta de la inflación porque sólo representa la variación de precios efectiva para los hogares o familias. Otro tipo de agentes económicos, como los grandes accionistas, las empresas o los gobiernos consumen bienes diferentes y, por tanto, el efecto de la inflación actúa diferente sobre ellos. Los factores de ponderación para los gastos de los hogares, o de presupuestos familiares, se obtienen mediante encuesta. En el IPC no están ponderadas ni incluidas otras transacciones de la economía como los consumos intermedios de las empresas ni las

exportaciones ni los servicios financieros. No obstante, dado que no hay forma exacta de medir la inflación, el IPC (que se basa en las proporciones de consumo de la población) se considera generalmente como el índice oficial de inflación. El **diferencial de inflación** es la diferencia entre los niveles de inflación de un país y los de su entorno económico y a corto plazo tiene efectos importantes sobre **la balanza comercial** de los países.

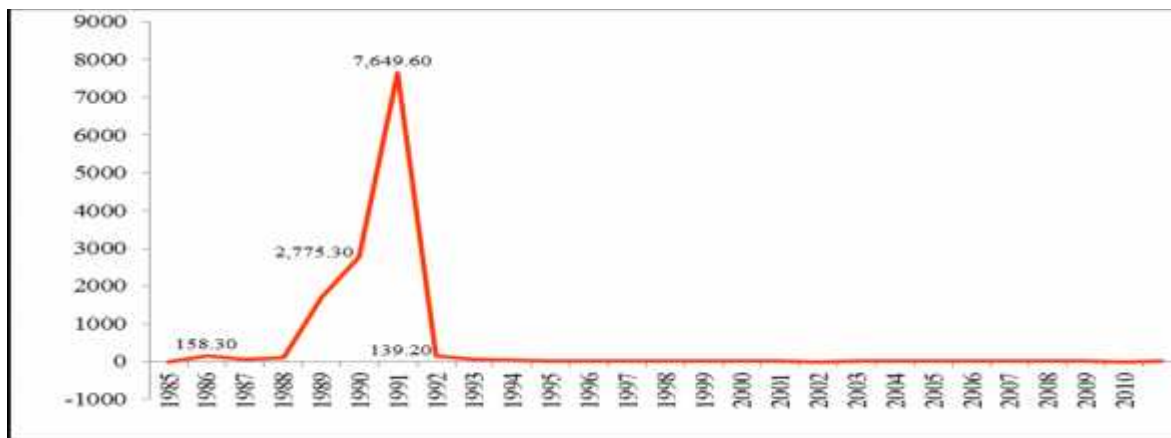
Durante el segundo gobierno del Arq. Fernando Belaunde Terry y a finales de 1982, el programa de liberalización del Premier Manuel Ulloa y su equipo de tecnócratas conocidos como los “Chicago Boys”, mostró señales alarmantes en el comportamiento de la economía peruana. En ese año el PBI apenas subió en 1.8%, la industria nacional cayó ante la avalancha de importaciones favorecidas con la rebaja de aranceles y la balanza comercial fue negativa. Los ingresos corrientes del gobierno central disminuyeron causando a su vez disminución en el ahorro público y consecuentemente un aumento del déficit fiscal (DEF). A pesar de estas señales se mantuvo el gasto de gobierno como consecuencia de los más de 100 proyectos de obras en ejecución, financiados tanto por recursos externos como internos, que incrementaron el proceso inflacionario. “...la moneda nacional se devaluó aceleradamente (de 200 soles por dólar en 1980 pasó a 12 000 soles por dólar al final del gobierno belaundista)” (Valdizán et.al. 2012, 211). En el gráfico 2.2 podemos observar que la inflación empezó su escalada hasta alcanzar los tres dígitos y los préstamos internacionales se interrumpieron luego de que México incumpliera los pagos de su deuda y la crisis se extendiera por todos los países latinoamericanos.

El año 1983 fue económicamente catastrófico; por lo que se puso en ejecución un nuevo programa de ajuste estructural diseñado nuevamente por el FMI y el Banco Mundial; entre otras medidas se dispuso la reducción de los subsidios a los productos de primera necesidad a cambio de un préstamo de 500 millones de dólares. Los precios del arroz, el pan, la leche y la medicina se elevaron; asimismo, subieron los precios de la gasolina, las tarifas del agua y del servicio telefónico. Contribuyeron a esta crisis económica los desastres naturales (Fenómeno del Niño) que dejó una secuela de desastres e inundaciones en el norte de la costa peruana, sequía en el sur y la desaparición de la anchoveta en el Océano Pacífico; contribuyendo al colapso de la industria de la harina de pescado. Los cambios climáticos produjeron a su vez millonarias pérdidas en la

producción agrícola, en la infraestructura portuaria, vial y de comunicaciones. Estas catástrofes naturales impactaron negativamente en el plan de ajuste del gobierno de Belaunde, que tuvo que recurrir a costosas importaciones de alimentos y programas de asistencias orientadas a las zonas de desastre.

A fines de 1983 la inflación fue de 125.1% (Ver Gráfico 2.2), superando por primera vez la barrera de los tres dígitos, y la moneda nacional se devaluó en 136%. La desconfianza frente al programa económico aceleró la dolarización de la economía, que alcanzó el 40% de la liquidez total del país. “...El país había entrado en un período de profundo período de crisis económica” (Ib.id.).

GRÁFICO 2.1: IPC (variación % anual) EN EL PERÚ: 1985-2010



FUENTE: Elaboración propia en base al cuadro 02 del apéndice

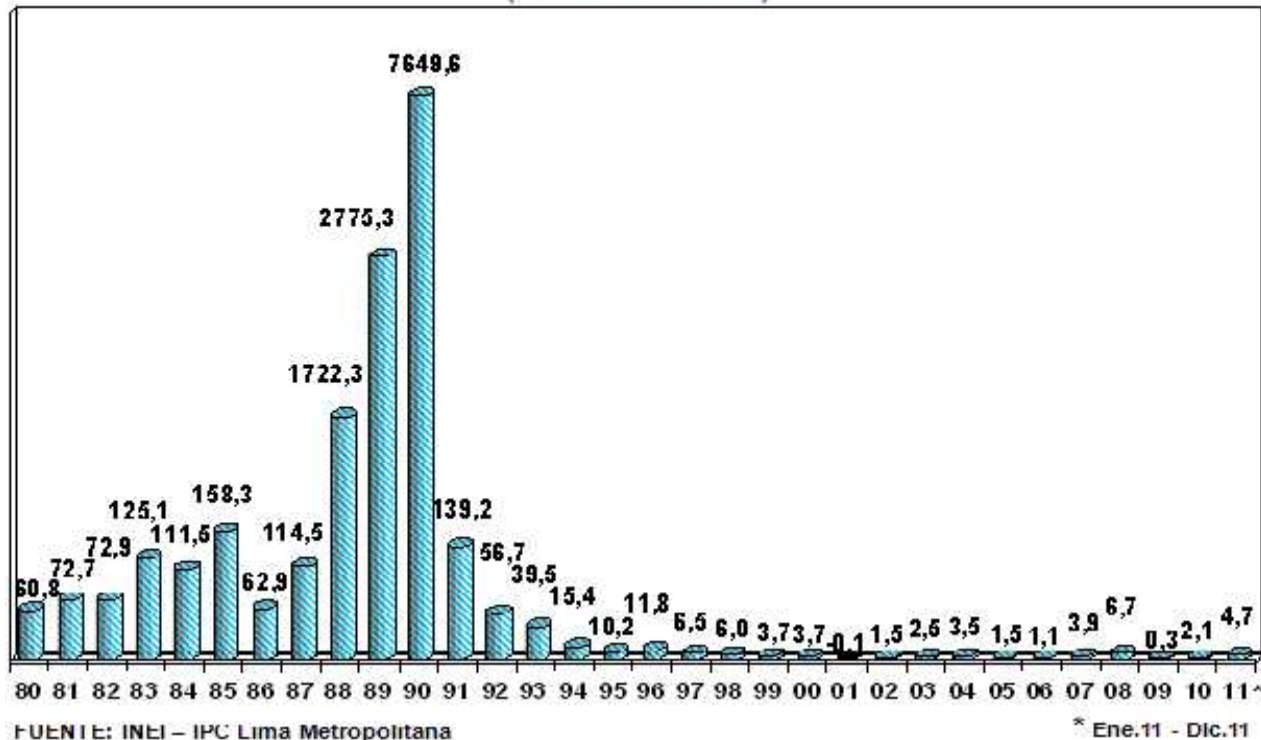
La política del “buen pagador” empezó a resquebrajarse y en abril de 1983, el Perú dejó en suspenso el pago por concepto de intereses a los gobiernos acreedores, agrupados en el Club de París y mantuvo una política de moratoria no declarada; en 1984 dejó de pagar 1 310 millones de dólares y en 1985 1 251 millones de dólares.

En julio de 1985 asume el gobierno el Dr. Alán García y empezó implementando su programa económico heterodoxo, la caída del PBI en 1987, fue un anuncio del peligro que corría el programa y en su mensaje al Congreso en julio de 1987 anunció la nacionalización del 20% restante de la banca. Este hecho significó el abandono del programa heterodoxo para adoptar medidas mucho más conservadoras, volviendo –como indicamos anteriormente – a la aplicación gradual de una serie de

medidas de austeridad dictadas por el Banco Mundial con la “promesa de conseguir nuevos préstamos”.

GRAFICO N° 2.2:

EVOLUCIÓN DE LA INFLACIÓN: 1980-2011
(Variación % Anual)



El nivel de reservas internacionales netas (RIN) había disminuido de 1 383 millones de dólares en 1985 pasó a 60 millones de dólares en 1987 y la inflación pasó de 114.5% a 1722.3% en 1988 (Ver Gráfico 2.2). A fines del mismo año se pasó del ajuste gradual a la política del *shock* económico, que comprendió una devaluación monetaria de 500 intis por dólar, un alza generalizada de precios y las tarifas públicas, un aumento de impuestos y la elevación de las tasas de interés para contraer el circulante monetario en el mercado.

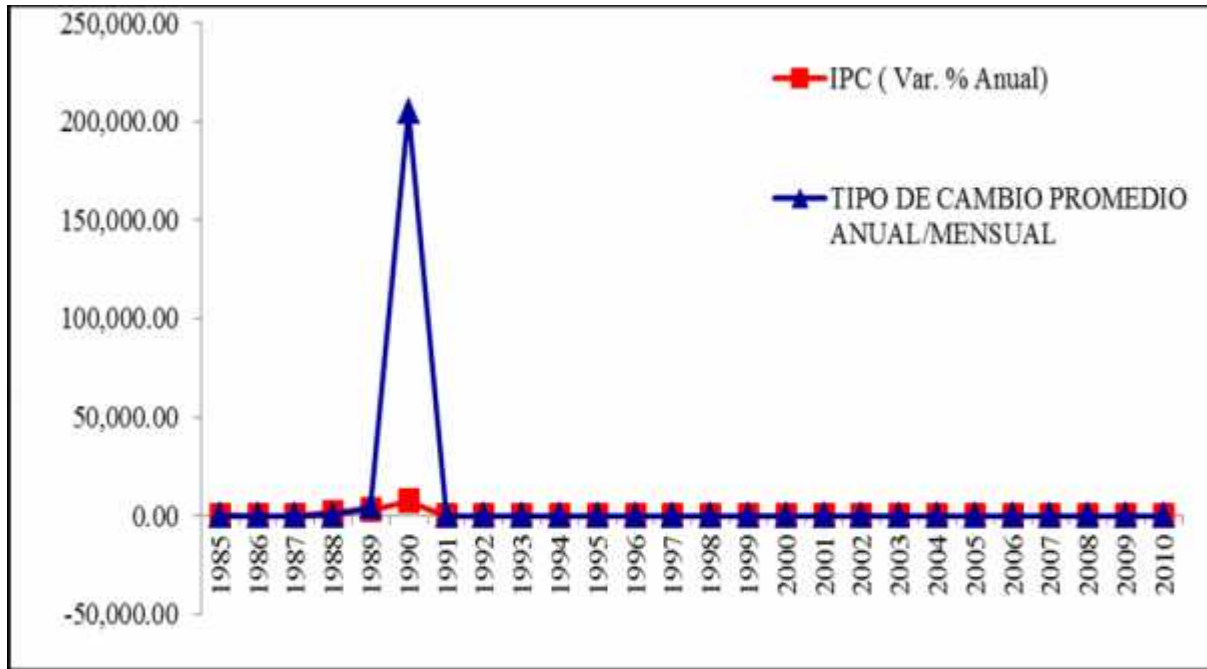
En el período 1980- 1985 la inflación superó los tres dígitos; pero en los últimos días del gobierno de García la inflación subió a un promedio del 2% diario y alcanzó 7649.6% en 1990 (Ver Gráfico 2.2). La inflación acumulada en el todo el período de gobierno del APRA fue de 2'300,000 por

ciento. El inti cuyo tipo de cambio era 13 intis por dólar en 1985, subió a 185,000 intis por dólar en 1990; es decir que en 5 años la moneda tuvo una devaluación del 10 000%. “...el ingreso per cápita anual se redujo a 997 dólares y las reservas internacionales netas (RIN) a menos de 105 millones de dólares. La deuda pública externa pasó de 13,000 millones de dólares a 20,000 millones. Se llegó entonces a casi una economía de guerra: los mercados estaban desabastecidos de productos básicos de la canasta familiar, las colas eran interminables, el acaparamiento enriqueció a más de uno (y a muchos vinculados al gobierno). El Estado estaba al borde del colapso total, amenazado además por el terrorismo, la corrupción y el narcotráfico” (Op. cit., 216).

El fracaso político y económico del gobierno de Alán García, terminó atrapado en una espiral inflacionaria más grande que jamás haya conocido la historia económica peruana, acompañada a su vez por un crecimiento negativo de PBI por tres años consecutivos, lo que dio lugar a un fenómeno que en el análisis económico se conoce como “estanflación” (Stangflation).

Al asumir el Ing. Alberto Fujimori al gobierno en julio de 1990, se empezaron a implementar un conjunto de políticas de estabilización económica y un paquete de programas de reajuste estructural de corte neoliberal –habíamos dicho anteriormente- siguiendo las recomendaciones del Consenso de Washington, con una rigurosa disciplina fiscal, eficiente priorización del gasto público, una profunda reforma tributaria, una firme liberalización comercial y financiera, el *establecimiento de un tipo de cambio único y competitivo*, la privatización de las empresas públicas, desregulación de los precios y la irrestricta defensa de los derechos de propiedad. Con estas medidas que caracterizan al “programa de ajuste” o “fujishock”, se obtuvieron resultados inmediatos, la inflación mensual cayó de 397% en agosto al 15% en diciembre de 1990. En el primer semestre de 1991 continuó el descenso inflacionario alcanzando un nivel promedio de 11.6% mensual, en marzo de 1992 se llegó solamente a un 5.9%. Entre 1993-1996 la inflación ya estaba controlada en dos dígitos menores al 15 % anual; y a partir de 1997, su pudo controlar a un nivel de un dígito menores al 6%, con un ligero rebrote en el 2008, como una manifestación de la crisis financiera (la burbuja hipotecaria) de los Estados Unidos de Norte América.

GRÁFICO 2.3: VARIACIÓN DE LA INFLACIÓN Y TIPO DE CAMBIO EN EL PERÚ
1985 - 2010



FUENTE: Elaboración propia en base al cuadro 02 del apéndice

5.5.3 Reservas Internacionales Netas (RIN)

En el lenguaje económico-financiero, se denomina Reservas Internacionales Netas (RIN) al saldo de activos y pasivos internacionales de un país. En el Perú éstas son manejadas por el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). “...las reservas internacionales netas (RIN)/NET INTERNATIONAL RESERVES): rubro de las cuentas monetarias que muestra la diferencia entre los activos y pasivos internacionales. Las RIN muestran la liquidez internacional de un país y su capacidad financiera con relación a otros, son los recursos con que cuenta para hacer frente a sus obligaciones en moneda extranjera” (BCRP 1995, 192).

Son los activos que quedan luego de pagar por sus importaciones, sus deudas e intereses afuera del país, enviar remesas y dividendos a los inversionistas extranjeros y cualquier otra transacción de

salida de dinero al extranjero; y luego de recibir pagos por exportaciones o por servicios prestados, así como luego de recibir préstamos y remesas enviadas desde el exterior y de cualquier otra entrada de dinero.

Las RIN contribuyen a la estabilización económica y financiera del país garantizando una reserva disponible de divisas para enfrentar posibles contingencias de fenómenos naturales, shocks externos temporales o un eventual retiro masivo de depósitos en moneda extranjera del sistema financiero. El BCRP, por medio de las RIN, tiene como objetivo primordial garantizar la liquidez de divisas internacionales; y, luego, busca maximizar el rendimiento de las mismas. Las RIN están compuestas por: tenencias en oro y plata, billetes y monedas extranjeros, depósitos y certificados de depósito de divisas por períodos no mayores a 90 días, títulos emitidos por organismos internacionales, aceptaciones bancarias especiales no mayores a 90 días, entre otros.

La reserva internacional funciona, como indicador económico, mostrando los recursos de que dispone un país para hacer compras en el extranjero, transacciones en las cuales sólo son aceptables divisas fuertes como medio de pago. Estos activos son usados por los bancos centrales para dar apoyo a los pasivos, por este motivo, la reserva internacional es un indicador acerca de la capacidad del país para financiar sus importaciones, a la moneda local emitida, o a las reservas depositadas por los bancos privados, por el gobierno o por instituciones financieras. Adicionalmente existen otros tipos de activos, especialmente los formados por las reservas de oro y los Derechos Especiales de Giro (DEG).

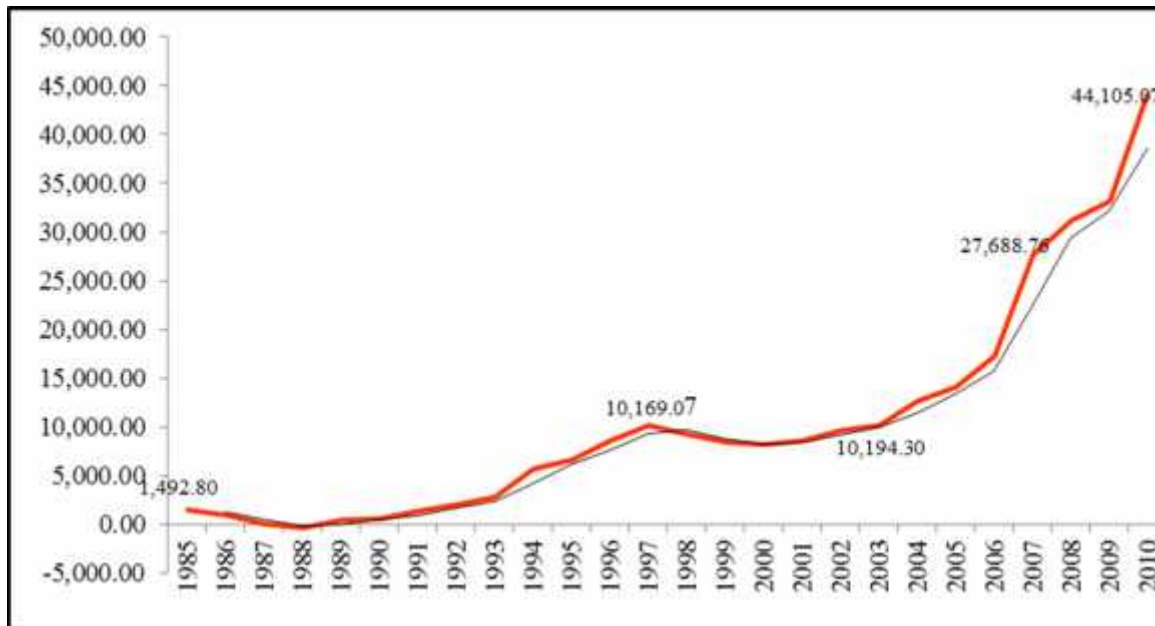
Una breve historia sobre la generación de las RIN en los países: En el siglo XIX predominaron los sistemas de tipo de cambio fijo; con el sistema del patrón oro que predominó durante la denominada “época dorada” (1870-1914), esporádicamente en la década de los años 20 y los primeros años de la década de los años 30, hasta su colapso durante la Gran Depresión; las reservas estaban formadas únicamente por oro (en aquellos países que habían adoptado dicho sistema). Pero bajo el sistema de Bretton Woods (después de la Segunda Guerra Mundial) que establece un sistema de tipo de cambio fijo, con la participación de los países miembros del FMI; dichos países fijaban el valor de su moneda en términos del dólar norteamericano y el dólar a su vez debía ser convertible en oro al precio fijo de \$ 35 por onza y a su vez el resto de Bancos Centrales utilizaron los dólares en vez de

oro como reserva. Esto permitió crear la impresión de que, efectivamente, los dólares eran tan fiables y seguros como el oro. Sin embargo, debido al déficit presupuestario del gobierno estadounidense (debido a la guerra de Vietnam), el dólar acabó por dejar de ser convertible debido a un gran aumento de la emisión de la moneda sin un aumento proporcional de las reservas de oro por parte de Estados Unidos, lo que minó su credibilidad.

Sacsh – Larrain (1994) explica que el sistema Bretton Woods se derrumba en 1971 cuando Richard Nixon (Presidente de los EE.UU.) suspendió la convertibilidad del dólar norteamericano en oro y modificó de manera unilateral la paridad cambiaria (tipo de cambio) del dólar respecto a las otras monedas internacionales. Desde 1973, las monedas principales del mundo industrializado, entre ellas el dólar norteamericano, el marco alemán y el yen japonés, han operado bajo un esquema de tipo de cambio flotantes manejado, vale decir en el lenguaje de política monetaria, bajo un sistema de “flotación sucia” manejado y controlado por los bancos centrales de cada país.

Tras todos estos hechos el dólar permaneció estable como moneda fiduciaria hasta la crisis hipotecaria y financiera mundial cuya burbuja comenzó a desatarse en el 2007 y que entró en pánico en marzo de 2008, ello ha motivado que el dólar está dejando de ser la moneda de reserva más importante, hoy está aumentando el uso del euro como moneda de reserva, está avanzando el yen japonés y yuan chino, amén de las reservas en oro todavía.

GRÁFICO 2.4: RESERVAS INTERNACIONALES NETAS (mill. US.\$.)



FUENTE: Elaboración propia en base al cuadro 02 del apéndice

En un sistema de tipo de cambio no fijo (flotante), las reservas permiten a un Banco Central comprar moneda emitida, intercambiando sus activos para reducir su pasivo. El propósito de las reservas es permitir a los bancos centrales reducir la volatilidad de la moneda emitida y de proteger al sistema monetario de un shock especulativo. La posesión de grandes reservas es vista como un indicador de la fortaleza de la moneda local, pues refleja el apoyo que hay detrás de la moneda (es el caso peruano en la última década, ver gráfico 2.4). En cambio, unas reservas que disminuyen o son pequeñas pueden ser indicativas de un inminente pánico bancario o de default económico-financiero.

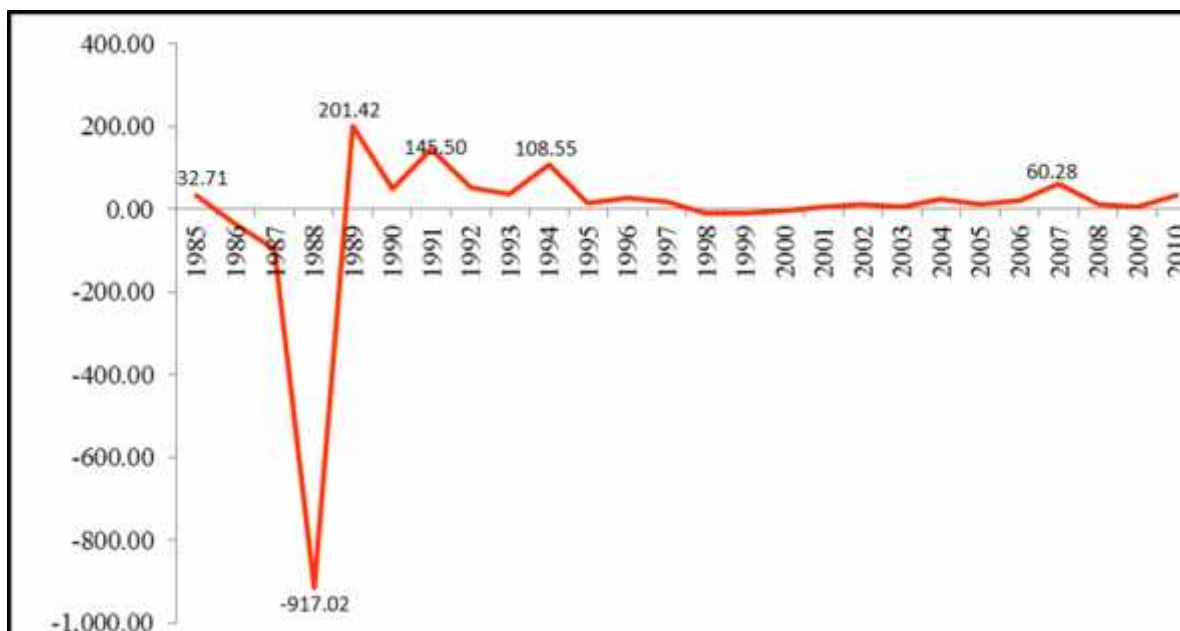
En la literatura económico-financiera se hace referencia a las reservas internacionales como un seguro que garantiza los ajustes internos en una economía al enfrentar shocks externos. El hecho de mantener reservas internacionales obedece a la necesidad de protección de un país al enfrentar choques en la balanza de pagos y a la posibilidad de blindaje ante posibles especulaciones contra la moneda.

El nivel de reservas internacionales que un país debe mantener es un tema que últimamente ha atraído la atención de un número importante de teóricos en el tema. En esta discusión podemos observar dos perspectivas diferentes: por una parte, se encuentran quienes suponen que el costo de oportunidad de mantener reservas internacionales en exceso viene dado por el rendimiento potencial que estos recursos podrían generar si se invirtieran en la economía real. En el otro extremo de la discusión, hay quienes sostienen que el costo en el cual se incurre por mantener elevados niveles de reservas internacionales es mínimo si se comparan con las consecuencias que se derivarían de una crisis provocada por no mantener este nivel de reservas internacionales.

Ante estas posiciones extremas debe existir una respuesta objetiva que solucione el problema, la justificación para mantener reservas internacionales actualmente se basa, en mantener un grado adecuado de liquidez internacional, que permita aminorar los costos de ajustes frente a desequilibrios externos y permita asegurar la viabilidad del sistema cambiario (F. Coronado 2008).

Si un país desea tener un tipo de cambio influenciado por el gobierno, entonces la posesión de grandes reservas le da al país una mayor habilidad para manipular el mercado monetario. Por otro lado, la posesión de grandes reservas causa costes de oportunidad, debido a la diferencia entre los rendimientos de los activos en forma de deuda de los países emisores de la moneda de reserva y los rendimientos de la deuda del gobierno en el país del Banco Central. Además, muchos gobiernos han sufrido grandes pérdidas por la gestión de la cartera de reservas debido a la aparición de una crisis monetaria y el consecuente desvanecimiento de las reservas.

GRÁFICO 2.5: RESERVAS INTERNACIONALES NETAS (VAR. %)



FUENTE: Elaboración propia en base al cuadro 02 del apéndice

Desde el año 2005 la economía peruana ha venido mostrando tasas de crecimiento superiores al 6% anual sustentada en la evolución de la demanda interna como resultado del dinamismo del consumo y de la inversión privada. Ese proceso de crecimiento económico se ha visto favorecido por la estabilidad cambiaria y de precios que registra el Perú desde hace más de diez años, así como por el firme compromiso de las autoridades económicas con el necesario equilibrio fiscal y la práctica de una política monetaria conservadora. Las RIN del país se han incrementado en 2,854.5 % en 25 años, lo que es equivalente a una tasa de crecimiento de 14.5 % promedio anual; por ello es que no obstante a la incertidumbre generada por la volatilidad de los mercados financieros internacionales y los mayores precios internacionales del petróleo y alimentos, ha provocado que se moderen las proyecciones de crecimiento mundial, el Perú cuenta con sólidos fundamentos económicos que reducen su vulnerabilidad frente a éstos valores externos es un país considerado con un alto nivel de reservas internacionales, superávit fiscal, reducción del ratios de deuda pública y externa y en proceso de desdolarización.

Sin embargo, no obstante la importancia de contar con fondos de RIN para contingencias y como respaldo económico y financiero - no se trata de echar todo al chanchito -; no podemos descuidar la

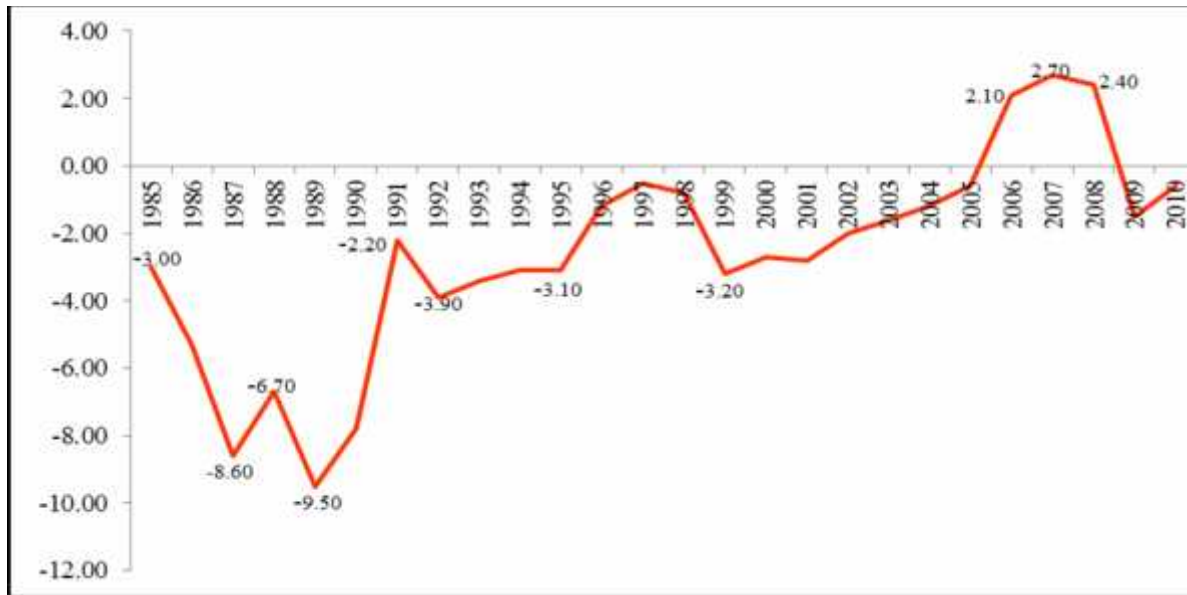
inversión necesaria para superar el gran atraso en los sectores estratégicos de la economía peruana como educación, servicios de salud, infraestructura de transporte y vías de comunicación, la construcción de muelles más grandes en los principales puertos del país para garantizar la exportación de nuestros productos, etc. Dicho de otro modo, de que vale tener reserva, si la salud y educación está descuidada. El Perú sigue siendo país pobre, con altas tasas de analfabetismo, de TBC, mortalidad materna e infantil; somos un país donde la inseguridad ciudadana, la delincuencia y la corrupción campean en todos los niveles de la sociedad civil y política.

5.5.4 Déficit Fiscal (DEF) y Presión Tributaria

Denominado también resultado económico (overall balance) “...en cuentas fiscales, refleja la diferencia entre los ingresos corrientes y de capital..., en caso de ser positivo (negativo) se le denominará superávit (déficit económico DEF). Dicho resultado determina un saldo por financiar, positivo o negativo, ya sea con endeudamiento interno y/o externo (BCRP, 173).

El Déficit fiscal en el Perú ha tenido un comportamiento negativo entre 1985 -2005; este comportamiento se explica por la utilización política del presupuesto con fines de electorales. En 1990 el APRA quiso continuar en el gobierno, en la década de los 90 en el gobierno de Alberto Fujimori el dinero de Estado se utilizó con fines políticos y de reelección, como resultado de esta forma de actuar de nuestros gobernantes hubo un DEF promedio anual de -6.8 % en el primer gobierno de Alán García (1985-1990) como producto de un inadecuado manejo de las finanzas. El DEF disminuyó a -3.4 % anual en primer período de Alberto Fujimori y a - 1.68 % anual en el segundo período, como producto de una mejor disciplina fiscal. El DEF promedio anual en el gobierno de Alejandro Toledo fue de -0.68 % y en los cuatro años siguientes del segundo gobierno de Alán García se alcanza un superávit fiscal en los años 2006 (2.10 %), 2007 (2.70 %) y 2008 (2.40 %), regresando nuevamente a un saldo negativo en los años 2009 y 2010.

GRÁFICO 2.6: DÉFICIT FISCAL (% PBI)



FUENTE: Elaboración propia en base al cuadro 02 del apéndice

La disminución del DEF en el Perú fue, consecuencia de la disciplina financiera, para cuyos efectos nos apoyamos en los datos sobre la presión tributaria. El Perú aparece como más eficiente en mantener una estructura tributaria (Ver cuadro 04 del apéndice) y la desaparición del impuesto a la exportación durante el gobierno de Fujimori.

Carlos Contreras Profesor de la Pontificia Universidad Católica del Perú, en su artículo titulado “La doble fiscalidad en el Perú”; critica el cálculo simplista de medir la eficiencia del Estado en la recaudación tributaria, a través de estimarlo como porcentaje del PBI, a cuyo ratio se le conoce como **Presión Tributaria**; y también exhibe razones por las cuales la ineficiencia del Estado a través de los gobiernos de turno en la distribución de la riqueza y en un indicador que se le denomina “Retorno en Servicios Públicos” que mostraría la relación entre lo que apporto como impuesto y lo que el Estado me brinda como retribución.

El hecho de que la presión tributaria esté relacionada con el PBI, nos permite hacer una relación de aquella con la Inversión Extranjera Directa (IED), en el sentido de que ésta ha colaborado con el incremento de la presión tributaria en los últimos años de la presente década.

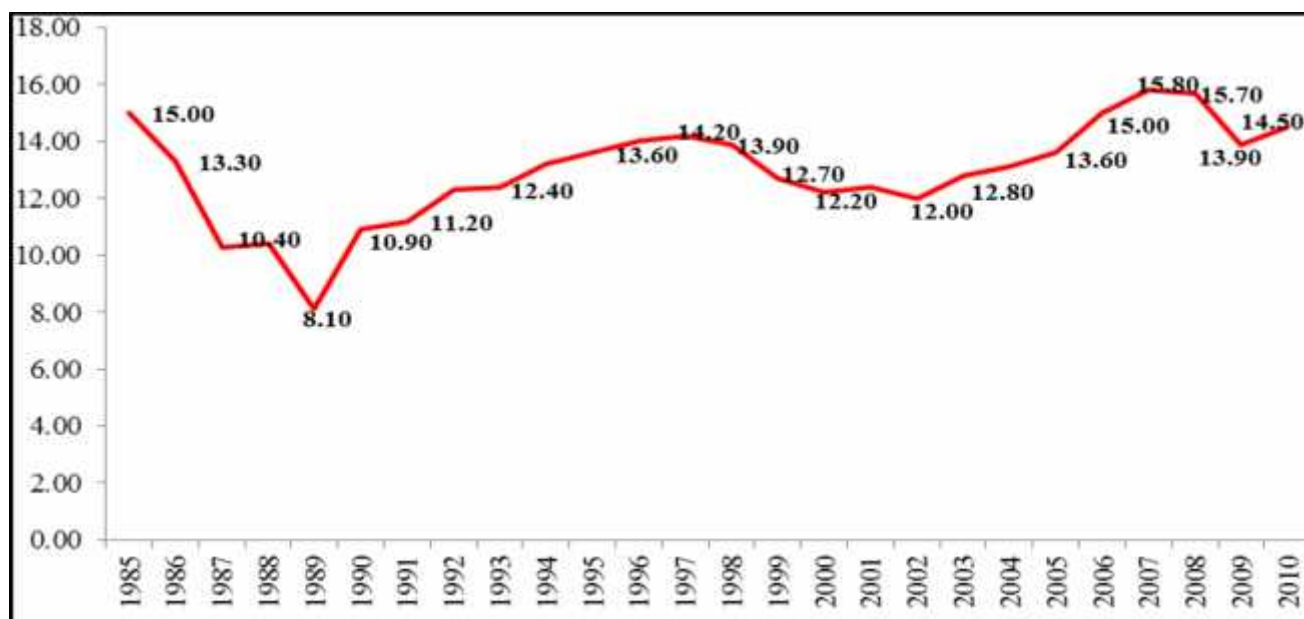
Hay que recordar que los neoclásicos afirmaban en los años 30 y 40 que el Estado – vía impuestos- se proveía de ingresos que luego eran retribuidos a la sociedad en la forma de proyectos de desarrollo dando lugar a un incremento de la renta de las familias, convirtiéndose en un proceso cíclico constante y permanente.

Sin embargo, hay que mencionar también que, en las economías deprimidas al gravar al consumidor con más impuestos de los necesarios, les llevaría a la evasión y a la profundización de la informalidad (Hernando De Soto estima una informalidad del 80 % para el caso de la economía peruana), esta es una de las razones por las cuales se recurre al ahorro externo – en nuestro caso – a las IED para dinamizar el crecimiento económico.

En este sentido debería haber una relación directa e importante entre lo recaudado y las IED y que, vía el ISC, IGV, ITF (impuestos indirectos) y el impuesto a la renta (impuesto directo) fundamentalmente permitirán al Estado recaudar mayores impuestos para realizar y ejecutar mayores proyectos de desarrollo.

Sin embargo, para el caso peruano, la presión tributaria en situaciones normales solamente alcanzó el 14 % en los años 1996 y 1997 y descendió a 13 % en el 2005; recién en el 2006, ha alcanzado el 15 % sobre el PBI, debido a la excepcional coyuntura de los precios de los metales en los mercados del mundo (ver cuadro 04 del apéndice y gráfico 2.6); este hecho define al Estado peruano como un Estado pequeño, comparado con otros países del continente. Estos datos muestran la ineficiencia del Estado en el Sistema de Recaudación Fiscal para la recaudación y la ampliación de la base tributaria. Por otro lado, las IED a través de la actividad económica deberían permitir un mayor incremento de la recaudación fiscal, pero como son parte de un sistema económico neoliberal, que les permite contar con un contrato de estabilidad, se encuentran exonerados del impuesto a la renta y en el caso de la minería, las regalías mineras son insignificantes frente a las exorbitantes ganancias que genera dicha actividad.

GRÁFICO 2.7: PRESIÓN TRIBUTARIA (% del PBI)



FUENTE: Elaboración propia en base al cuadro 04 del apéndice

En el período de estudio, el año que registra menor presión tributaria fue 1989 con un registro de 8.10 % del PBI, como contraparte la mayor presión tributaria se registró el año 2007 con un 15.8 % del PBI (Ver cuadro 04 del apéndice y gráfico 2.7). Si se compara las variaciones porcentuales anuales del PBI, las IED resultan muy superiores a las variaciones porcentuales de la presión tributaria, lo cual indica que la recaudación tributaria no varía de manera significativa; esto nos lleva a afirmar que las IED no colaboran con la recaudación tributaria, porque las condiciones legales con las cuales se atraen estos capitales permiten este tipo de comportamiento.

Mientras el promedio de las IED en el período de estudio fue de 20.67 % del PBI, la presión tributaria alcanzó un promedio de 11.98 % del PBI, la diferencia entre ambos promedios es notoria, este hecho contradice la tesis neoclásica que afirma que existe una relación directa entre ambas variables.

La presión tributaria se mide por la ratio impuestos/PBI, en el Perú, no ha aumentado por diversas razones, entre otras: por una serie de exoneraciones, falta de registro de un mayor número de contribuyentes informales, y porque las finanzas del Estado se han visto seriamente perjudicados por el peso del servicio de la deuda externa pública.

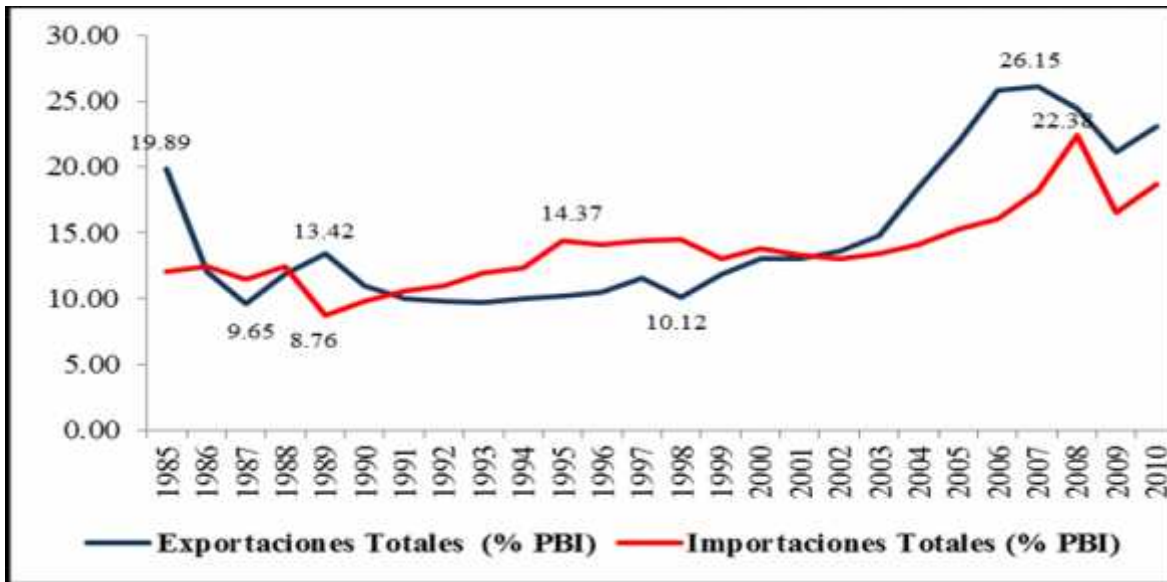
Finalmente, en el Perú se ha generado estabilidad económica con desigualdad social y exclusión, lo que se evidencia en los conflictos y la violencia social en la medida que el modelo no genera mecanismos fluidos de movilidad social, sobre todo a través del mercado de trabajo y además porque el Estado no ha logrado reformarse y reestructurarse fiscalmente para convertirse en un agente que permita la “igualdad de oportunidades” y en un buen árbitro de conflictos sociales. Desde esta perspectiva, el principal resultado del modelo neoliberal (llamado también modelo del Consenso de Washington) ha sido el no haber logrado reformar y reforzar las bases fiscales y financieras del Estado, por lo que su rol redistribuidor y regulador es insuficiente para resolver las brechas sociales, los niveles de pobreza y generar el principio de autoridad necesario para arbitrar conflictos.

5.5.5 Balanza Comercial

No se trata de identificar los principales problemas del comercio exterior del Perú sino de interpretar el comportamiento evolutivo de la balanza comercial peruana. En efecto, según las memorias del BCRP, de un saldo de la balanza comercial fuertemente positivo en 1985 (7.89 %), la economía peruana pasó un saldo negativo en el período 1986 -1988 con porcentajes de -0.36 %, - 1.78 % y - 0.63 % respectivamente), luego de un período de recuperación en los años 1989 (4.66 %) y 1990 (1.20%), la economía peruana pasó por un período crítico entre 1991 – 2001 cuyos saldos anuales de la balanza comercial oscilaron entre - 0.33 (2001) hasta - 4.33 % (1998); luego la economía experimenta un crecimiento económico sostenido con saldos comerciales positivos cuyos porcentajes oscilan desde 0.57 % (2002) hasta 9.76 % (2006) (Ver cuadro 03 de apéndice).

GRAFICO 3.1: EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES (% PBI)

1985 – 2010



FUENTE: Elaboración propia en base al cuadro 03 del apéndice

En el segundo periodo de la década de los 80, bajo el régimen aprista, la balanza comercial peruana describe el siguiente comportamiento: En julio de 1985 el Perú atravesaba por una crisis económica, manifestada por una aceleración de la inflación (inflación con tres dígitos) y un deterioro del bienestar social. Para hacer frente a los problemas económicos el gobierno aprista decide cambiar la política económica; pasando de una política económica parcialmente liberal y populista, a otra de mayor protección de la economía nacional y con fuerte presencia del Estado en asuntos económicos, y para revertir la recesión productiva, optaron por ejecutar políticas monetaria y fiscal expansivas, y control de precios de los principales factores productivos (tipo de cambio, interés y salarios) y de los bienes de primera necesidad.

Las consecuencias de dicha política económica fuertemente expansiva y controlista inmediatamente se manifestaron en el sector externo de la economía peruana. El resultado inmediato fue la reversión del saldo positivo de la balanza comercial, pues éste pasó de US\$ 1144 millones en 1985 a US\$ - 378 millones en 1986, US\$ -902 millones en 1987, y US\$ - 389 millones en 1988 (Ver cuadro 03 del apéndice y gráfico 3.2 y 3.4). Este déficit se originó fundamentalmente por el rápido incremento de las importaciones y no tanto por la disminución de las exportaciones (Ver gráfico 3.4). El

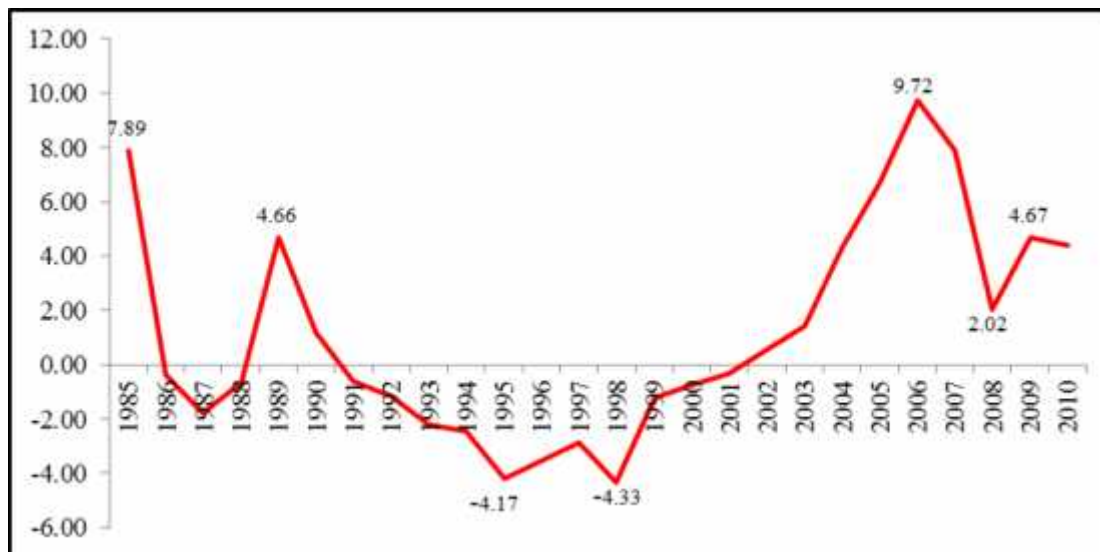
resultado era de esperar, teniendo en cuenta la naturaleza de nuestra estructura productiva fuertemente dependiente de bienes intermedios y de capital importados. A esto habría que agregar el deterioro de los términos de intercambio, que también incidió negativamente en el saldo de la balanza comercial.

Ante el incremento del déficit de la balanza comercial, el gobierno aprista optó por proteger el mercado interno, para ello recurrió al incremento de los aranceles, pues el arancel promedio pasó de 57% en 1984 a 63% en 1985, luego a 66% en 1987, para después aumentarlo hasta 70% en 1988, lo que significó un incremento en más del doble del arancel promedio de 1981; también optaron por imponer restricciones no arancelarias como las cuotas y las prohibiciones, pues en los años 1987 y 1988, el 90% de las partidas arancelarias estaban restringidas y el 10% totalmente prohibidas, con cero % de las partidas de libre importación. Estas medidas significaron otorgarle una alta protección al mercado interno, con el objetivo de amortiguar el saldo negativo de la balanza comercial, en ese entonces el país no contaba con capitales externos suficientes para financiar dicho déficit, esto debido principalmente a la negativa del gobierno aprista a pagar la deuda externa peruana.

Estas medidas extremadamente restrictivas, asociadas a las políticas monetaria y fiscal desde mediados de 1988 hasta julio de 1990, permitieron que el saldo de la balanza comercial sea favorable en 1989 y 1990, que se logró a un alto costo económico y social.

GRAFICO 3.2: EVOLUCION DE LA BALANZA COMERCIAL PERUANA (% PBI)

1985 – 2010

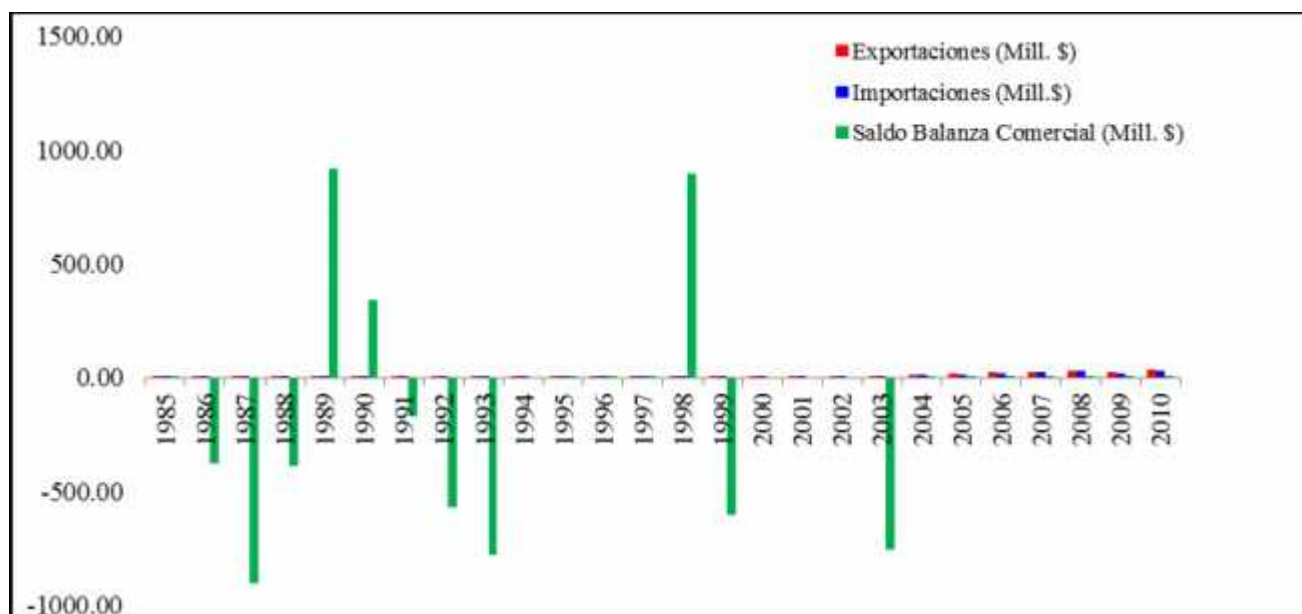


FUENTE: Elaboración propia en base al cuadro 03 del apéndice

Como resultado de la política económica del gobierno aprista, el valor de las exportaciones respecto al PBI disminuye drásticamente de 18.2% en 1985 a tan solo 7.8% en 1987, para luego recuperarse levemente en los años subsiguientes; y el valor de las importaciones de lo que era 10.9% del PBI en 1985, bajó a 7.4% en 1989. Estos resultados contribuyeron a que el valor del comercio exterior del Perú se debilitara aún más respecto al periodo anterior, pues dicho valor de lo que representaba el 29.1% del PBI en 1985 pasó a ser 17% en 1987, para luego aumentar ligeramente en los dos años siguientes. Estos resultados reflejan que este periodo del régimen aprista, como consecuencia de la política proteccionista y de aislamiento, la economía peruana resultó siendo menos abierta y poco insertada a la economía mundial; no obstante, ello, la balanza comercial se deterioró considerablemente, y estos hechos condujeron a la mayor crisis económica, social y política del Perú a fines de la década de los 80.

GRAFICO 3.3: EVOLUCION DE LA BALANZA COMERCIAL PERUANA

1985 – 2010



FUENTE: Elaboración propia en base al cuadro 03 del apéndice

A finales de la década de los 80, el Perú se encontraba en una profunda crisis económica, social y política. En esas condiciones críticas, el Ing. Alberto Fujimori Fujimori, asume el gobierno. El gobierno entrante se propuso alcanzar tres objetivos básicos: eliminar la hiperinflación, reinsertar la economía peruana en el sistema financiero internacional y pacificar el país.

Para lograr el primer objetivo, el gobierno implementó algunas reformas estructurales básicas relacionadas con el comercio exterior, el Estado, la propiedad privada y el aspecto financiero, como paso previo para lograr el segundo objetivo.

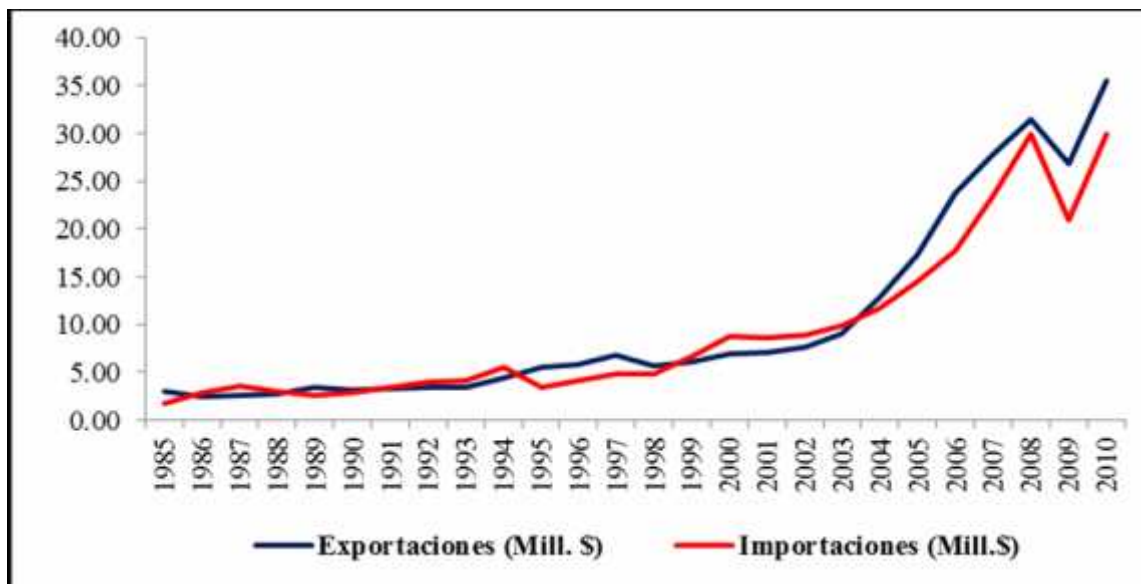
En el plano comercial, el gobierno liberalizó el comercio exterior y desregularizó el mercado interno. La reforma del comercio exterior conllevó, entre otras medidas, a la reducción drástica de los aranceles a las importaciones, la eliminación de las prohibiciones y restricciones cuantitativas a las importaciones, la simplificación administrativa tanto para las importaciones como para las exportaciones y la eliminación de los impuestos a las exportaciones. Aquí también se debe

mencionar que el gobierno dispuso que el tipo de cambio lo determine libremente el mercado cambiario y no el BCRP.

En síntesis, a partir de agosto de 1990, luego del shock económico, el Perú reorienta su estrategia de desarrollo, dejando de lado la estrategia hacia adentro de las tres décadas anteriores por una estrategia neoliberal, basada en la economía de mercado, la propiedad privada de los medios de producción y poca injerencia del Estado en los asuntos económicos.

Con relación a la reinserción del Perú en el sistema financiero mundial, luego de varias negociaciones con la Banca Internacional, el Club de París y los proveedores extranjeros, a fines de 1993, el Perú queda plenamente reinsertado en el mundo financiero. Lo mismo ocurrió con la pacificación nacional, pues con la captura de los principales cabecillas terroristas en los años 1992 y 1993, el Perú paulatinamente ha ido recobrando la calma interna y, posteriormente, con la firma del Tratado de paz con Ecuador en 1998, también se logró la paz externa.

GRAFICO 3.4: EVOLUCION DE LA BALANZA COMERCIAL PERUANA
1985 – 2010



FUENTE: Elaboración propia en base al cuadro 03 del apéndice

Si bien el Perú había obtenido saldos positivos en su balanza comercial en los años 1989 y 1990, estos resultados fueron obtenidos por una fuerte contracción de la demanda (producción) nacional y una mayor protección del mercado interno, los que incidieron fuertemente en la recesión e

hiperinflación, este último había sido alimentada por las expectativas inflacionarias crecientes de los agentes económicos.

Como una medida para contrarrestar las expectativas inflacionarias crecientes, el gobierno aplicó el shock económico en agosto de 1990 y seguidamente liberalizó las importaciones, con la que se inundó de bienes importados y a menores precios en el mercado interno. Esta medida motivó para que las importaciones aumenten rápidamente a partir del año 1991, con saldos de la balanza comercial negativos sustantivos entre 1991- 2001. Este incremento del déficit de la balanza comercial peruana se debió principalmente al rápido incremento del valor de las importaciones, que evidentemente ha sido mayor que el incremento del valor de las exportaciones. En el periodo 1990 – 1998, las exportaciones aumentaron a una tasa promedio anual de 7.4% y las importaciones a una tasa anual de 13.9%, con lo cual la balanza comercial se ha deteriorado a una tasa anual de -6.5%.

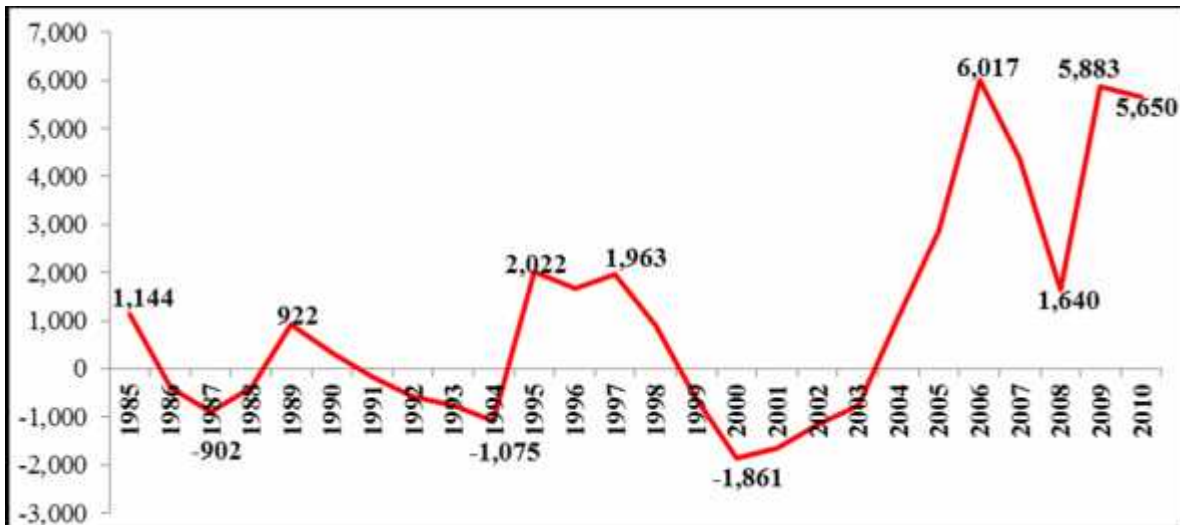
Si bien es cierto que la liberalización de las importaciones tuvo una fuerte injerencia en el incremento del déficit de la balanza comercial, también se debió al incremento de las inversiones; ya que la pacificación del país, las reformas estructurales aplicadas con relativo éxito y la reinserción en el sistema financiero internacional, crearon un clima favorable para las inversiones principalmente extranjeras. El incremento de las inversiones influyó en el incremento de las importaciones de insumos y bienes de capital, puesto que la estructura productiva peruana aún es fuertemente dependiente de insumos y bienes de capital importados.

Otro elemento que influyó en el déficit de la balanza comercial fue la creciente sobrevaluación de la moneda nacional o la apreciación del nuevo sol peruano, lo cual abarató considerablemente los bienes importados; y en menor intensidad, también afectó el paulatino deterioro de los términos de intercambio del comercio exterior peruano.

¿Cómo se explica soportar saldos de la balanza comercial por 11 años consecutivos? La respuesta a la pregunta hecha, radica que en el segundo quinquenio de la década de los 90 el Perú recibió gran cantidad de capitales externos a través de la inversión extranjera directa, por la privatización de las empresas públicas y el ingreso de capitales de corto plazo (por la alta rentabilidad en mercado bancario y de la Bolsa de Valores de Lima). Estos capitales financiaron holgadamente el creciente déficit de la balanza comercial hasta 1997, pero ya no en 1998, puesto que en ese año se contrajo

fuertemente el ingreso de capitales externos, razón por la cual, en 1998 el déficit de la balanza comercial se financió con la disminución de las Reservas Internacionales del país (BCRP, 1998).

GRAFICO 3.5: SALDO BALANZA COMERCIAL (MILL. \$)



FUENTE: Elaboración propia en base al cuadro 03 del apéndice

Durante la última década (2000 – 2010) la economía peruana viene experimentando un notable crecimiento económico, constante y sostenido, con excepción de los años 2001 (0.21 %) y 2009 (0.86 %), este último está asociado con la crisis financiera (burbuja hipotecaria de los EE.UU. de N.A.); en todo caso el rango de comportamiento del crecimiento del PBI se ha establecido entre 0.21 % y 9.80 % alcanzado en el 2009. Luego de la caída del PBI en el 2009, la economía se recuperó en el año 2010 hasta alcanzar una tasa de crecimiento del 8.79 % una de las más altas de América Latina, apoyado en gran parte por el buen momento por el que atraviesan nuestras exportaciones.

Este comportamiento de crecimiento económico va acompañado de un superávit de la balanza comercial a partir del año 2004 con un saldo positivo de US \$. 1043 millones de dólares hasta alcanzar una cifra record en la década de US \$. de 6017 millones de dólares en el año 2006. El superávit comercial se explica porque el incremento de las exportaciones pasa a ser mayor al de las importaciones.

El Perú creció gracias al dinamismo de la demanda interna y al crecimiento de la economía mundial, lo cual generó el aumento de las exportaciones totales, del superávit de la balanza comercial y del ingreso nacional (ver cuadro 03 del apéndice y gráfico 3.5).

El comportamiento de la balanza comercial en la última década presenta una tendencia de crecimiento sostenido de nuestras exportaciones (con excepción del año 2008 que alcanzó un superávit solamente de US \$. 1640 dólares en comparación a los demás años); esto debido básicamente al incremento en los precios internacionales de las materias primas (especialmente el precio de los minerales) que exporta tradicionalmente el Perú; vale decir que los términos de intercambio han sido favorables en cierta medida a los productos nacionales.

Los años de abundancia de capitales para la economía peruana se terminaron en 1998, entonces los déficits comerciales se volvieron insostenibles durante un quinquenio (1999 – 2003), como podemos observar en el cuadro N° 03 del apéndice; luego comenzó un nuevo período de saldos comerciales positivos desde el 2004 hasta el 2010.

En el año 2003 el déficit comercial fue de US\$ 755 millones, el año 2004 se convertiría en el punto de partida de los superávits comerciales alcanzando US \$. 1043 millones, en el 2005 US \$. 2870 millones, en el 2006 US \$. 6017 millones, US \$. 4368 millones en el año 2007, US \$. 1640 millones en el 2008, US \$. 5883 millones en el 2009 y US \$. 5650 millones en el año 2010.

El elemento que explica con mayor fuerza el incremento de nuestras exportaciones a partir del 2004, plasmadas en una balanza comercial positiva, estuvo dada por el aumento de la demanda de nuestros socios comerciales, asociada a la lenta pero sostenida reactivación de la economía mundial.

Entre nuestros principales socios comerciales el bloque más importante es el de APEC (que incluye a los EEUU), que absorbe más del 50% de nuestras exportaciones. La Unión Europea representa cerca del 25% del mercado para nuestras exportaciones.

Según la información del MINCETUR en el año 2003, nuestras exportaciones mineras crecieron en un 18%, liderada por el oro, el zinc y el hierro. Del total de nuestras exportaciones, los productos tradicionales tienen una participación más representativa, es así que en el año 2005 han tenido una participación de 74.60%, 2006 (77.40%), 2007(77%), 2008(75.50%) y finalmente en el año 2009 una participación del 76.60%, y los productos que han dado lugar a esto son nuestros productos mineros, cuya participación ha ido en incremento, tal es el caso que con respecto al año 1995 en el año 2009 nuestras ventas han sido 6 veces mayor.

Por otro lado el crecimiento de nuestras importaciones corresponde al incremento de las importaciones de materias primas y bienes intermedios, acompañados por el incremento de bienes de capital y materiales de construcción así como los bienes de consumo.

Estructura de las exportaciones peruanas: Se puede apreciar en el cuadro que sigue a continuación que la estructura de nuestras exportaciones no ha cambiado mayormente en los últimos 60 años; seguimos exportando básicamente productos no tradicionales, en el período 1981 – 1997 el promedio porcentual fue de 72.2 % el mismo que vio incrementado a 75.1 % en el período 1998 – 2009. En cambio, los promedios porcentuales de las exportaciones de los productos tradicionales han disminuido de 26.6 % a 24.3 % en los mismos períodos comparativos. El Perú se ha caracterizado por ser exportador de productos mineros básicamente, los promedios porcentuales se incrementaron de manera sustantiva de 45.1 % a 58.6 %. Lo anteriormente comentado permite confirmar que el modelo económico neoliberal implementado en la economía peruana se caracteriza por ser primario – exportador.

CUADRO A: PERÚ ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES 1950 – 2009

(Promedio por períodos)

PRODUCTOS	1950 - 74	1975 - 80	1981 -97	1998 - 2009
1. Tradicionales	91.2	80.4	72.2	75.1
2. No tradicionales	8.6	18.3	26.6	24.3
3. Textiles	s.d.	5.1	8.7	6.7
4. Otros				
Mineros	44.1	47.1	45.1	58.6
Agropecuarios	s.d.	s.d.	1.1	6.5
Sidero-metalúrgicos	s.d.	1.3	1.2	0.7
y joyería	s.d.			

Fuente: BCRP, SUNAT y empresa privada

Elaboración CEPLA 2010 (Centro Nacional de Planeamiento Estratégico-Dirección Nacional de Prospectiva y Estudios Estratégicos)

A partir de 1993 se inició un ciclo expansivo en los diversos sectores de la economía nacional, principalmente en el rubro de la construcción, seguido de la pesca y la manufactura, aunque la participación de la minería en el PBI cayó de 8.7 % en 1993 a 3.1 % en 1995. Este auge productivo estuvo asociado al incremento de las importaciones de bienes de capital que se vieron incrementados en un 109 % entre 1993 y 1995. Las exportaciones tradicionales (minería y pesca, principalmente) representaron casi un 70 % del total exportado, mientras que las exportaciones no tradicionales (textiles, productos agropecuarios y pesqueros) llegaron apenas al 30 % del total exportado. La predominancia de las exportaciones tradicionales permite comprobar nuevamente que el modelo neoliberal continúa siendo básicamente primario-exportador a pesar del crecimiento del sector textil y de bienes de exportación de los rubros agropecuarios y pesqueros.

Estructura de las importaciones peruanas: El proceso de crecimiento de la economía peruana está muy vinculado a las importaciones; nuestros sectores productivos dependen básicamente de la importación de insumos (que incluyen combustibles y lubricantes) cuyos promedios porcentuales en los períodos considerados se vieron incrementados de 42.4 % a 50.9 % y de bienes de capital para la industria fundamentalmente. La participación de las importaciones de bienes de consumo (duradero y no duradero) es notoria la diferencia en el período 1975-1980 (8.6 %), se explica por la implementación del modelo de industrialización por sustitución de importaciones por el Gobierno revolucionario de las Fuerzas Armadas iniciado por el General Juan Velasco Alvarado. En dicho período la importación de los bienes de consumo, sobre todo de los no duraderos, estuvieron sujetas

a altas tasas arancelarias de aduana, cuotas o prohibiciones de importación, salvo la importación de productos básicos en el Perú era (y es) deficitario.

CUADRO B: PERÚ ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS IMPORTACIONES
1950 – 2008 (Promedio por períodos)

PRODUCTO	1950 - 74	1975 - 80	1981 - 97	1998 - 2008
Bienes de consumo	14.3	8.6	19.6	18.5
Insumos	41.0	43.6	42.4	50.9
Combustibles, lubricantes y conexos	4.0	6.7	7.4	16.5
Bienes de capital	31.6	31.5	30.7	29.7
Para la industria	19.5	20.2	20.3	22.3
Otros bienes	13.1	16.3	7.3	0.9

Fuente: BCRP, SUNAT y empresa privada

Elaboración CEPLA 2010 (Centro Nacional de Planeamiento Estratégico-Dirección Nacional de Prospectiva y Estudios Estratégicos)

En los períodos siguientes cuando el modelo económico se convierte en más abierto a la importación de bienes de consumo, hubo una mayor participación relativa de este rubro, representando una importación promedio de 19.6 % y 18.5 % en los períodos 1981-97 y 1998-2008 respectivamente.

5.5.6 Ahorro - Inversión

La teoría económica sustenta que si el ahorro (S) es mayor que la inversión (I), el resultado será una superávit fiscal, porque las exportaciones de bienes y servicios (X) son mayores que las importaciones de bienes y servicios (M) (es el caso de la economía japonesa, coreana, y algunos países de los bloques de los Tigres del Asia o los Dragones del Asia).

Por el contrario, si las inversiones (I) son mayores que el ahorro (S), el resultado se manifiesta en un déficit fiscal (DEF), porque las importaciones de bienes y servicios (M) son mayores que las exportaciones de bienes y servicios (X) (es el caso del Perú y de los países de América Latina).

GRÁFICO 4.1: EVOLUCIÓN DEL AHORRO-INVERSIÓN (% PBI) 1985 - 2010



FUENTE: Elaboración propia en base al cuadro 04 del apéndice

En el cuadro 04 del apéndice y gráfico 4.1 se pueden evidenciar el comportamiento de la relación ahorro-inversión del Perú. En el período 1985 – 2003 el ahorro (S) fue menor que la inversión (I) lo cual tiene relación directa con el DEF. En el 2004 y 2005 hay un ligero predominio del ahorro, alcanzando porcentajes más altos entre 2006-2008, en el mismo período existe un superávit fiscal superior al 2 % anual.

CAPÍTULO VI. INFLUENCIA (EVIDENCIAS) DEL MODELO NEOLIBERAL EN LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y EN LOS NIVELES DE POBREZA EN EL PERÚ 1985 -2010

6.1 EL MODELO NEOLIBERAL: CRECIMIENTO SIN REDISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) en un informe presentado en el 2010 da cuenta que América Latina sigue siendo la región más desigual en el mundo en términos de la distribución del ingreso. En los años 90 el coeficiente de Gini para la región fue de 0.522, mientras que, en los países de la OCDE, Europa Oriental y Asia fue de 0.342, 0.328 y 0,412, respectivamente (Robinson & Sokoloff, 2003 citado por Mendoza 2011, 57).

“...en el caso de la economía peruana, una de las características más resaltantes de la distribución de ingreso es la persistencia de un alto grado de desigualdad. El valor de largo plazo de la desigualdad del ingreso se ha mantenido en torno a 0.60, medido por el coeficiente de Gini, una de las cifras más altas a nivel mundial (...). Según el clásico trabajo de Webb y Figueroa (1975), la desigualdad se elevó entre 1950 y 1966, alcanzando hacia fines de ese período un coeficiente de Gini de 0.60. Ese grado de desigualdad se mantuvo casi invariable hasta finales de la década de 1980, mientras que los cálculos más recientes realizados por Figueroa (2009) y Yamada y Castro (2006) para los años 2003 y 2004, respectivamente, arrojan un coeficiente de Gini, para el ingreso, cercano a 0.60, es decir, similar al observado cuatro décadas atrás” (Mendoza 2011, 58).

En el capítulo anterior se ha explicado el cambio en la en la política económica peruana a partir de los años 90, la misma que continúa hasta hoy con ligeros cambios en el espectro general.

Gonzales De Olarte (2012) en su artículo “La economía política peruana neoliberal 1990-2006” refiere que el en 1990, el “péndulo peruano” se movió del populismo heterodoxo al neoliberalismo ortodoxo. A partir de entonces, la política económica peruana entraría en la era “neoliberal”, que los cuatro gobiernos que se han sucedido en el período de estudio han mantenido sus principios básicos.

El modelo neoliberal ha estado bajo la conducción de cuatro gobiernos: Alberto Fujimori (1990-2000), Valentín Paniagua (2000-2001), Alejandro Toledo (2001-2006) y Alán García (2006-2011). Los principios económicos del modelo han sido mantenidos por los diferentes gobiernos (con pequeñas variantes).

Gonzales De Olarte (2012) refiere que los buenos resultados entre 2001 y 2005 –y continuados al 2010 (afirmación nuestra)- tuvieron, sin embargo, su punto débil en la parte redistributiva y de empleo de manera mucho más clara a la que se dio en la década anterior. La percepción evidente de los resultados del modelo neoliberal es que: los indicadores macroeconómicos han alcanzado altas tasas de crecimiento, pero ha sido un “crecimiento sin chorreo”. Se tiene la sensación, de que la estabilidad macroeconómica se ha logrado a expensas de un alto costo social evidenciado en la pobreza, en la falta de inclusión social; en una estabilidad que no es incluyente y que sólo favorece a ciertos sectores productivos y sociales.

“Los datos, al respecto, son elocuentes: durante el período en cuestión, el PBI ha crecido en 20%; no obstante, la pobreza se ha reducido sólo en 2.7%, del 54.3% al 51.3% del total de la población peruana. Esto insinúa que, para reducir la pobreza a la mitad, se requerirían de cuarenta años de crecimiento con estas mismas tasas. Por su parte la pobreza extrema ha bajado en 4.9%, de 24.1% a 19.2%. Esto significa que se requeriría de diez años para reducirla a la mitad” (Gonzales De Olarte 2012, 318). Por lo expresado y citado por el autor, las metas del milenio no podrán alcanzarse bajo los fundamentos del modelo económico neoliberal en los plazos acordados.

Entonces, el desafío para el Perú y para otros países latinoamericanos es cómo corregir el divorcio entre el crecimiento económico y las mejoras distributivas. Para que esto se logre, es necesario disponer de recursos económicos y con las capacidades institucionales adecuadas. “... es aquí donde la democracia se hace funcional al crecimiento económico y a la distribución, pues sus reglas de igualación de oportunidades entre ciudadanos deben servir también para dar estabilidad política y jurídica a los inversionistas y a los consumidores” (Op.cit., 2012, 322).

6.2 DESIGUALDAD EN LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

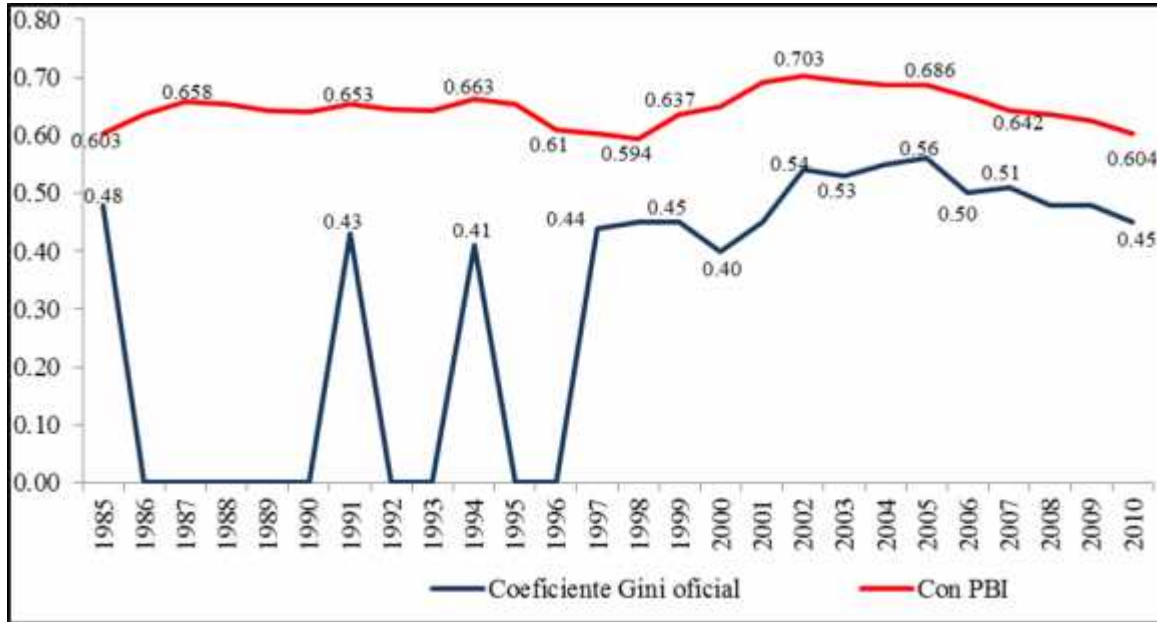
El estudio de la desigualdad en la distribución del ingreso siempre ha ocupado un lugar preponderante en la literatura económica, porque puede tener un impacto negativo sobre el crecimiento económico. Una distribución desigual en el ingreso genera externalidades negativas para la sociedad y para la economía en su conjunto.

El coeficiente de Gini es un número entre 0 y 1 y se utiliza para medir la distribución del ingreso. El 0 corresponde a una perfecta igualdad (todos tienen los mismos ingresos) y el valor 1 corresponde a una perfecta desigualdad (una persona tiene todos los ingresos y los demás ninguno). Está basado en la Curva de Lorenz, representación gráfica de una función de distribución acumulada, y se define matemáticamente como la proporción acumulada de los ingresos totales, que obtienen las proporciones acumuladas de la población.

En el cuadro N° 05 (Ver Apéndice) se puede evidenciar una diferencia sustantiva entre el coeficiente Gini oficial calculado por el INEI a través de la Encuesta Nacional de Hogares (2010) y el coeficiente Gini para los ingresos con PBI y PNB corregido por Waldo Mendoza et.al. (2011, 107). El coeficiente Gini oficial varía en un rango entre 0.41 y 0.55, mientras que el Gini corregido varía en un rango entre 0.603 y 0.703; estos coeficientes confirman que la distribución del ingreso en el ingreso es una de las más desiguales de América Latina cuyo coeficiente de Gini en los años 90 fue de 0.522 para toda la región.

La mayor desigualdad en la distribución del ingreso se evidencia en el período 2002-2007 cuyo coeficiente Gini oficial supera el 0.50, mientras que el coeficiente Gini corregido supera en magnitud y con una tendencia creciente entre 1985-2006 y una ligera tendencia decreciente entre 2007-2010. Existe asimismo una cierta correspondencia con el porcentaje de pobreza: a mayor coeficiente de Gini mayores porcentajes de pobreza.

GRÁFICO 5.1: DESIGUALDAD EN EL INGRESO: COEFICIENTE DE GINI OFICIAL Y GINI CORREGIDOS (para ingresos calculado con PBI y PNB)
1985 - 2010



FUENTE: Elaboración propia en base al cuadro 05 del apéndice

Richard Webb argumenta que la desigualdad en la distribución de los ingresos empeora en medio del auge económico (1950-1967) asumiendo el dualismo como marco de análisis "... con un sector moderno- industrial y otro tradicional-agrícola, porque el crecimiento del sector moderno en el Perú fue un proceso más vertical que horizontal (Webb & Figueroa, 1975 citado por Mendoza 2012, 61).

La política fiscal y la política de precios también afectan a la distribución del ingreso. La incidencia impositiva neta (impuestos menos gastos públicos) puede ser distinta para los sectores moderno y tradicional, afectando los flujos netos de ingreso y riqueza entre estos sectores. De la misma manera, el tipo de cambio y la tasa de interés también pueden influir en la redistribución del ingreso.

Las rentas son ingresos que no derivan directamente del proceso productivo, son producto de alguna imperfección del mercado, de algún privilegio del Estado o de algunas razones puramente económicas, como es el caso de la producción ligada a los recursos naturales; dichas rentas generan usualmente una gran desigualdad en la distribución del ingreso.

Resumiendo, desde el ámbito económico, la desigualdad en la distribución del ingreso se puede explicar por el estilo del crecimiento económico de un país, la imperfección de algunos mercados y la naturaleza de la política fiscal. Si el crecimiento está sustentado en la explotación de los recursos naturales (que producen rentas altas), existe una alta probabilidad de que la distribución del ingreso será desigual. Si hay mercados imperfectos (el de crédito o el de trabajo), donde grandes segmentos de la sociedad están excluidos, hay margen para la desigualdad. Por último, la política fiscal produce un efecto en la distribución original del ingreso (distribución antes de impuestos) a través de la transferencia neta de ingresos que hace el Estado entre los individuos.

GRÁFICO 5.2: DESIGUALDAD EN EL INGRESO: COEFICIENTE DE GINI OFICIAL Y LÍNEA DE POBREZA 1985 - 2010



FUENTE: Elaboración propia en base al cuadro 05 del apéndice

El cuadro N° 06 (Ver apéndice) expresa la desigualdad en la distribución del ingreso por regiones en el período 2001-2010; se puede evidenciar que las regiones con mayor desigualdad distributiva son: Huancavelica, Apurímac, Huánuco, Cuzco, Loreto, Ayacucho y Cajamarca. Asimismo, las regiones que presentan una relativa menor desigualdad en la distribución del ingreso son las regiones fronterizas: Tumbes y Tacna. En el primer grupo de regiones su economía se sustenta en los sectores agropecuario y minero, y en las regiones fronterizas por el intercambio comercial.

6.3 NIVELES DE POBREZA: MANIFESTACIONES DEL MODELO NEOLIBERAL

6.3.1 Niveles de pobreza

A diferencia de la década de los 80 caracterizado por dos grandes ciclones: una hiperinflación incontrolable (quinquenio 1985-1990) con el consiguiente colapso de los ingresos reales y el empleo formal; y una ola de violencia terrorista que afectó a la mayor parte del país; entre los años 1990 y 2010 (excepto el año 2009), el Perú experimento un crecimiento económico notable. Según afirmaciones de algunos analistas, el incremento sostenido del PBI, el control de la inflación en un dígito, la reducción de la deuda externa y el incremento de las RIN son algunos indicadores macroeconómicos del sector real de la economía peruana que parecían indicar un manejo exitoso de la política macroeconómica del país. Ante este panorama “exitoso” y “optimista”, lo razonable hubiera sido esperar una mejora sustantiva en los niveles de vida de la población; sin embargo, los resultados en estos aspectos han sido un crecimiento con desigualdad social, sin inclusión, con altos niveles de pobreza y con una distribución del ingreso muy asimétrico y diferenciado.

La literatura económica usualmente describe un proceso secuencial cuando se quieren implementar modelos de reformas en los países; primero se estabiliza y luego se liberaliza escalonadamente el mercado de los factores de la producción, el comercio internacional y el mercado de capitales. Por otro lado, la economía política sugiere que un proceso de reforma resulta exitoso si aprovecha las oportunidades políticas que se le presentan (Abusada et.al. 2000 citado por Vásquez 2009, 122). Esto es lo que sucedió en el caso peruano durante la década de los 90 en la cual el gobierno de Alberto Fujimori aplicó un programa de ajuste estructural, privatizando una gran parte del sector público, se dejaron los precios en manos de la economía del mercado, se elevaron la mayoría de las protecciones arancelarias, se trató de llegar a un acuerdo con los acreedores extranjeros y se dio prioridad a la inversión extranjera (Crabtree 1999 citado por Vásquez ib.id.).

Ya habíamos comentado anteriormente que las reformas se tradujeron básicamente en una reducción del índice inflacionario anual bajando de 7,649.6 % en 1990 a 6.0 % en 1998, 3.7 % en 1999 y 2000 y 2.1 % en el año 2010; incluso el año 2001 se caracteriza porque hubo un proceso deflacionario (-0.1 %). Un crecimiento sostenido del PBI, la recuperación de las RIN y se incrementó la recaudación tributaria, lográndose una presión tributaria de 14. 2 % del PBI en 1996 y superando el 15 % del PBI a partir del 2006. Así mismo, el Perú volvió a reinsertarse en el sistema financiero internacional, lo que se tradujo en una disminución del endeudamiento público respecto del PBI.

En este contexto de las reformas estructurales “... entre 1999 y 2005, el gasto social básico en el Perú se incrementó año tras año, pasando de 5.2 mil millones a 7 mil millones de nuevos soles, respectivamente. Sin embargo, este esfuerzo no se ha traducido en resultados tangibles: por un lado, los niveles de pobreza se han mantenido casi invariables, en alrededor del 50 %; por otro lado, un análisis detallado del bienestar de la población se muestra menos entusiasta que los resultados macroeconómicos” (Vásquez 2009, 121).

GRÁFICO 7.1: PERÚ NIVELES DE POBREZA 1985 – 2010



FUENTE: Elaboración propia en base al cuadro 07 del apéndice

Boltvinik (citado por Vásquez 2009), hace referencia al término “pobreza”, implica – dice – una comparación entre las condiciones de una persona, familia o grupo humano, y la percepción de un tercero, acerca de lo que es necesario para mantener una vida digna. Es decir, siempre implica la comparación entre una condición observada y una condición normativa (un estándar). Pero surge la interrogante ¿con qué debería ser comparada esta condición?; para encontrar una respuesta adecuada es necesario aclarar diversos enfoques acerca del concepto, la perspectiva y las causas de la pobreza; esto ayudará en la comprensión de los resultados graficados en el contenido del presente capítulo.

CUADRO C: DICOTOMÍAS SOBRE LA POBREZA

	Absoluta	Relativa
Concepto	Nivel de subsistencia por debajo de condiciones mínimas, socialmente aceptables, generalmente establecidas sobre la base de requerimientos nutricionales y otros bienes primordiales.	Compara los niveles de vida de los segmentos más bajos de la población con aquellos segmentos más altos, generalmente tomando el ingreso promedio como referencia.
	Objetiva	Subjetiva
Perspectiva	Contiene juicios normativos acerca de lo que constituye la pobreza y lo que se requiere para sacar a la población de esta condición.	Asigna un Premium a las preferencias de la gente, es decir, a la valoración que dan a los bienes y servicios.
	Privaciones fisiológicas	Privaciones sociológicas
Causas	La pobreza radica en la carencia de bienes materiales- ingresos, comida, vestido, techo, etc.	La pobreza radica en las desigualdades estructurales y desventajas inherentes al sistema, que limitan el acceso a activos internos-salud, nutrición y educación – y externos – crédito, tierras, infraestructura y bienes públicos.

Fuente: Lok-Dasallien (2000) y Shaffer (2001) citado por Vásquez 2009, 127

CUADRO D: METODOLOGÍA DE MEDICIÓN DE LA POBREZA

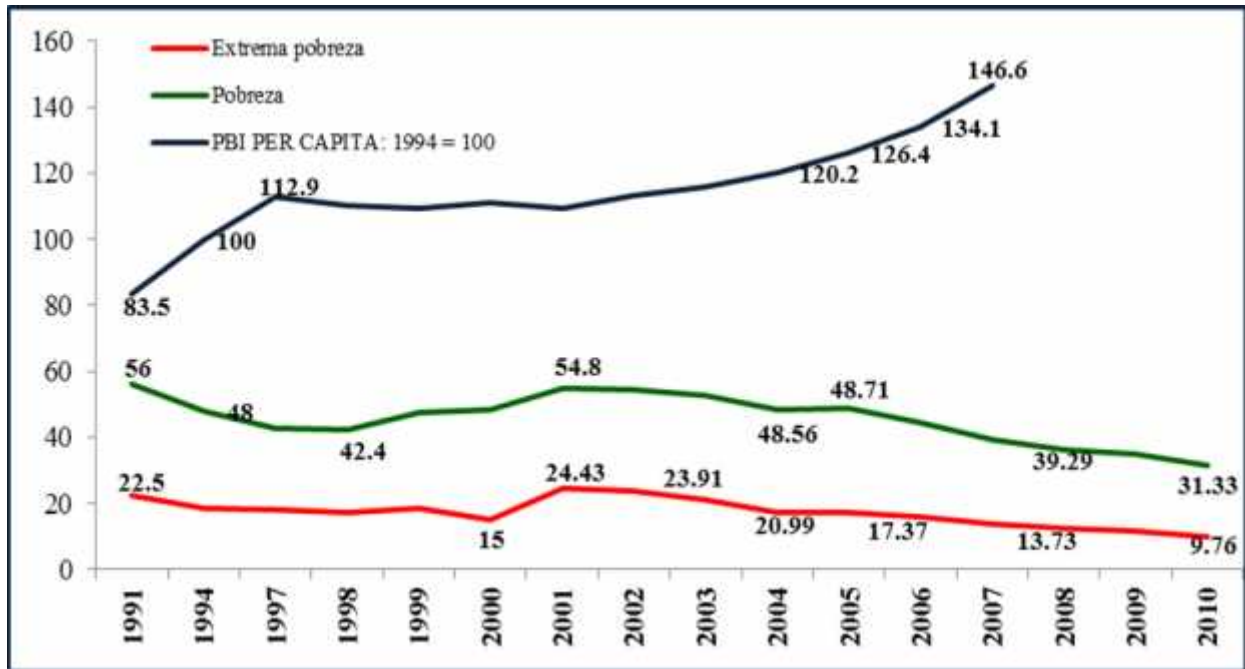
Metodología de la línea de pobreza (LP)	Método de las necesidades básicas insatisfechas (NBI)	Método de medición integrado (MI)
<p>Pone énfasis en la dimensión económica de la pobreza, y utiliza el ingreso o el gasto en consumo como medida del bienestar.</p> <p>Compara el valor per cápita del ingreso o gasto en el hogar con el valor de una canasta mínima denominada “línea de pobreza”. Permite identificar la situación de pobreza coyuntural.</p>	<p>Toma un conjunto de indicadores relacionados con necesidades básicas estructurales (vivienda, educación, salud, infraestructura pública, etc.) y presenta la proporción de personas que tienen por lo menos alguna NBI.</p> <p>Permite identificar la situación de la pobreza estructural.</p>	<p>Combina los métodos de LP y las NBI. Permite reconocer segmentos diferenciados entre los pobres para definir las políticas económicas y sociales. Clasifica a la población en cuatro grupos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pobres crónicos: <ul style="list-style-type: none"> - Acceso limitado a las necesidades básicas. - Ingresos o consumo deficientes. 2. Pobres recientes: <ul style="list-style-type: none"> - Necesidades básicas satisfechas. - Ingresos o gastos por debajo de la línea de pobreza. 3. Pobres inerciales: <ul style="list-style-type: none"> - Sin problemas en ingresos o gastos. - Con al menos una necesidad básica insatisfecha. 4. Integrados socialmente: <ul style="list-style-type: none"> - Sin problema de necesidades básicas ni de gasto o ingresos.

Fuente: INEI

6.3.2 Persistencia de la desigualdad

El gráfico 7.2 muestra la evolución de la pobreza- medida con el método de la LP – y del PBI per cápita (en números índices). A pesar de que este último presenta una tendencia relativamente creciente, curiosamente ocurre lo mismo con la pobreza total y con la pobreza extrema. La tendencia se mantuvo relativamente estable hasta el año 2004, luego empieza a descender levemente la tendencia de las líneas de pobreza; pero es notorio que la pobreza extrema ha tenido más altibajos en su comportamiento tendencial. Sobran motivos para intentar explicar este comportamiento, por un lado, el manejo del gasto social es inadecuado; por otro, la red de protección existente está incumpliendo las metas trazadas y finalmente, la distribución de los recursos es inequitativa.

GRÁFICO 7.2: CRECIMIENTO Y POBREZA



Fuente: Elaboración propia en base al cuadro 07 del apéndice

El gráfico es evidente y se puede resumir afirmando que: un evidente crecimiento económico no necesariamente se traduce en una mejora del bienestar general de la población.

El período de auge económico expuesto contribuyó con una reducción de los desequilibrios fiscales, permitiendo al Estado reorientar el presupuesto nacional hacia los más excluidos. Por ejemplo, durante la década de los 90, se tomaron diversas medidas: Implementación del Programa de Emergencia Social y la estrategia de Lucha contra la Pobreza Extrema. "... el gasto social se dirigió a cinco áreas principales: control de daños nutricionales en menores de tres años y otros grupos en riesgo, salud básica para todos, educación básica para todos, mecanismos de solución de conflictos, e inversión social adicional... En este sentido el gasto social básico (constituido por los rubros de salud, educación, complementación alimentaria y justicia) per cápita aumentó de US\$ 70 a US\$ 219 (Shack 2000, citado por Vásquez 2009, 129).

En el año 2001, se establecieron los objetivos de desarrollo del milenio (ODM), que representan las metas y objetivos del monitoreo del desarrollo humano que deben ser alcanzados hasta el año 2015 y que se sustentan en los siguientes objetivos (ONU 2004):

ODM 1: Erradicar la pobreza extrema y el hambre

ODM 2: Lograr la educación primaria universal

ODM 3: Promover la igualdad de género y la autonomía de la mujer

ODM 4: Reducir la mortalidad infantil

ODM 5: Mejorar la salud materna

ODM 6: Combatir el VIH/sida, la malaria y otras enfermedades

ODM 7: Garantizar la sostenibilidad del medio ambiente

ODM 8: Fomentar una asociación mundial para el desarrollo

En el año 2001, también se creó la Mesa de Concertación de Lucha contra la Pobreza, como un mecanismo de diálogo entre la sociedad y el Estado. Posteriormente, en el año 2002, se pactó el Acuerdo Nacional, orientado a alcanzar la democracia y el Estado de Derecho, la equidad y la justicia social, la competitividad del país, y un Estado eficiente, transparente y descentralizado. Asimismo, se inició el proceso de descentralización a través de los planes de desarrollo concertados, los consejos de coordinación local y los consejos de coordinación regional (PCM-MEF 2006, 6).

Si bien es cierto que se han realizado diversos esfuerzos para la reducción y alivio a la pobreza en el país, la composición sectorial en la distribución del gasto social ha permanecido casi invariable. El siguiente cuadro evidencia lo afirmado.

CUADRO E: COMPOSICIÓN SECTORIAL DEL GASTO PÚBLICO SOCIAL BÁSICO (*) (1997-2006 en %)

Año	Educación	Salud	Alimentación	Justicia
1997	58.0	32.0	5.0	5.0
2000	53.0	35.0	6.0	6.0
2001	50.0	38.0	5.0	7.0
2002	52.0	39.0	2.0	7.0
2003	57.0	33.0	6.0	4.0
2004	55.0	35.0	6.0	4.0
2005	54.0	35.0	7.0	4.0
2006	55.0	35.0	7.0	3.0

Fuente: MEF, Dirección General de Presupuesto Público

Elaboración propia en base a los datos recogidos

(*) Gasto social básico se define como aquel que está dirigido, en el corto plazo, a asegurar un piso en el nivel de vida de la población, y en el largo plazo, a elevarlo. Se encuentra constituido por los rubros de salud, educación, complementación alimentaria y justicia.

En el cuadro se observa que el sector educación, ha sido el que ha recibido, desde 1997 la mayor parte del gasto social básico (ha superado el 50 %). Según Crouch (citado por Vásquez 2009), el hecho de que esta proyección se haya mantenido casi constante, podría deberse a la rigidez de los gastos administrativos en el sector educativo, lo que ha limitado el margen de maniobra del Estado para modificar sustancialmente la asignación del gasto social básico.

En segundo lugar, se encuentra el sector salud, que representa más del 30 % del gasto social básico, seguido por los sectores de alimentación y justicia. Entre los años 1997 y 2006, el gasto social básico se incrementó en 33.8 %, y el sector alimentación fue el que presentó mayor incremento (40 % en el 2006 con respecto a 1997), seguido del sector salud con 9.37 %; sin embargo, los sectores justicia y educación decrecieron en su participación en el gasto social básico con -40 % y - 5.2 % respectivamente.

6.3.3 La pobreza multidimensional agrava la situación de la población peruana

La pobreza es un problema heterogéneo y multidimensional, por esta razón consideramos necesario incluir a manera de introducción los Índices de Pobreza Multidimensionales por regiones para hacer una breve comparación con los niveles de Pobreza Monetaria, que usualmente construye el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

La pobreza multidimensional surge como respuesta a la limitación del enfoque de la pobreza monetaria. Mientras que esta última sólo evalúa el nivel de gasto de las familias en determinado periodo de tiempo y lo compara con una línea de pobreza, la pobreza multidimensional está basada en un Índice de Pobreza Multidimensional (IPM) generado a partir de 9 componentes que se relacionan con la salud, educación y las condiciones de vida de la población... “éstos buscan reflejar las privaciones a las que se encuentran sometidas los individuos tanto en el corto como en el largo plazo. Además, la pobreza multidimensional permite viabilizar geográficamente las carencias que ocultan otros indicadores como la pobreza monetaria, lo que le permite ser un buen instrumento de guía para la focalización del gasto público en general y del gasto social en particular” (Vásquez 2012, 12).

Las privaciones en educación, salud y de las condiciones de vida de la población son tangibles día a día, y está presente en una percepción materialmente sustentada. Por ello asumimos que los índices de pobreza monetaria calculados por el INEI sobre la base de los datos de la ENAHO, tiene limitaciones, porque no hace visible a todos los ciudadanos que son sujetos de derecho para el Estado.

La medición de la pobreza multidimensional, promovida inicialmente en el Perú por Castro, Baca y Ocampo (2010) es un tema que está en discusión en documentos elaborados recientemente. Este método permite al contrastar con los cálculos de la pobreza monetaria, concluir que, hay dos “Perú” diferentes en un mismo territorio. Por un lado, aquel que es visible para la mayoría de los técnicos, funcionarios públicos, políticos, profesionales e investigadores. Este Perú al menos aparece en el

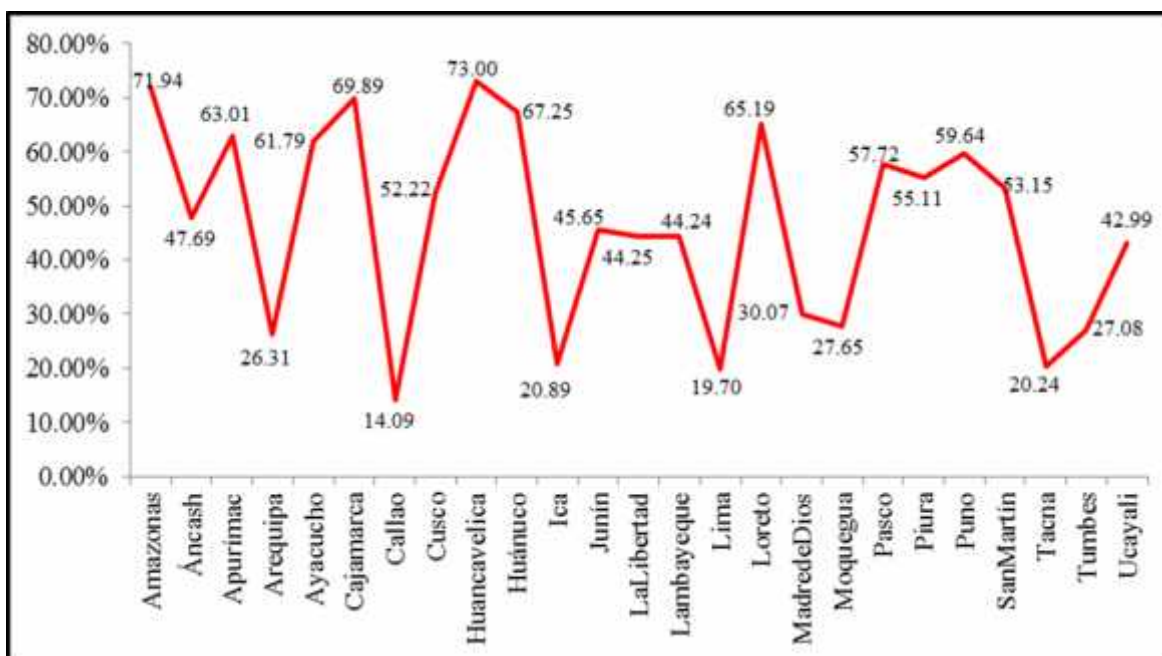
papel, en los diarios de circulación nacional, en los libros y revistas, en el debate técnico, y, con ello, en la vida diaria de todos.

Sin embargo, existe otro Perú, el no visible – o al menos relativamente no visible-, que forma parte del discurso político, ya sea por ignorancia o por desconocimiento; pero que comienza a emerger en los pasillos académicos. Este segundo Perú, es un Perú que tiene muchas caras, muchos nombres, modos diferentes de pensar y vivir, y que será imposible definirlo de una única manera.

En el gráfico 8.1 se observa la heterogeneidad regional en sus indicadores de pobreza multidimensional, éstos han sido calculados por el Dr. Enrique Vásquez Huamán de la Universidad del Pacífico y fue presentado como documento de discusión en el Congreso Regional de Estudiantes de Economía (COREECO-junio 2103) en la ciudad de Cajamarca. Por ello aclaramos que estos resultados provisionales han sido tomados como referenciales para formarnos una idea de lo importante que resultaría hacer un contraste con los índices monetarios presentados por el INEI y otras instituciones serias.

Se observa de manera muy diferenciada los niveles de pobreza multidimensional en las regiones de Huancavelica (73 %), Amazonas (71.9 %), Cajamarca (69.89 %), Huánuco (67.25 %), Loreto (65.19 %); Apurímac (63 %) y en los extremos opuestos los menores niveles de pobreza multidimensional se observa en orden de importancia porcentual en el Callao (14.09 %), Lima (19.7 %), Tacna (20.24 %), Ica (20.89 %), Arequipa (26.31 %), Tumbes (27.08 %) y Moquegua (27.65 %).

GRÁFICO 8.1: POBREZA MULTIDIMENSIONAL EN LAS REGIONES DEL PERÚ 2010



FUENTE: Elaboración propia en base al cuadro 08

Cabe preguntarse ahora: ¿Son válidos los datos sobre la pobreza monetaria?; ¿Las políticas de estabilización económica implementadas en el país ha tenido los mismos efectos en los indicadores macroeconómicos que en los indicadores macro sociales?; ¿Las políticas sociales implementadas en el país han tenido un impacto positivo sobre los niveles de vida de la población peruana?; ¿Cuál es el contraste de utilizar los índice de pobreza monetaria frente a los índice de pobreza multidimensional para un análisis más objetivo y aproximado?.

Todas estas interrogantes las dejamos abiertas al debate y como constancia de nuestro interés de que la investigación en este campo está iniciada y que existen objetos de estudios diferentes pero relacionados, para que otros investigadores sociales la amplíen y profundicen.

CONCLUSIONES

1. El modelo económico neoliberal (la manera como se organiza la sociedad para producir, distribuir y consumir) caracterizado por las políticas de estabilización económica y los programas de reajuste estructural implementadas en el Perú a partir de 1990, es excluyente; porque persiste la desigualdad, tanto de la distribución del ingreso, como de las capacidades para producir riqueza y bienestar, a pesar de que el PBI per cápita y demás indicadores macroeconómicos del sector real de la economía peruana han crecido durante las dos últimas décadas.
2. Esta dinámica diferenciada de crecimiento de la producción, el ingreso y el consumo entre grupos sociales y regiones del país, ha originado un proceso en el que también han crecido los conflictos sociales y se ha deteriorado la legitimidad de las instituciones del Estado y la confianza en la clase política.
3. Las políticas de estabilización económica y los programas de reajuste estructural han determinado un comportamiento cíclico en los indicadores macroeconómicos del sector real de la economía peruana:
 - a) El comportamiento del PBI real ha variado desde -13.43 % (1989) hasta 12.82 % (1994) y 9.80 % (2008); con un crecimiento sostenido en el período 2002 – 2010, con excepción del año 2009 (0.86 %) por efecto de la crisis financiera de los EE.UU. (Cuadro 01).
 - b) El PBI per-cápita ha crecido desde un 83.5 % (1991) hasta 154.8 % (2009); es la evidencia cuantitativa de un crecimiento sostenido de la economía; pero este crecimiento no ha incidido en una mejora en la distribución de los ingresos, y muy poco en la disminución de la pobreza y pobreza extrema.
 - c) Las Reservas Internacionales Netas (RIN) como porcentaje del PBI, tuvieron un comportamiento cíclico en cuatro períodos: una variación porcentual negativa entre los años 1986 – 1988; una variación porcentual positiva en el período 1989 – 1997; se vuelve

negativa entre 1998 – 2000 y desde el 2001 hasta el año 2010 la variación porcentual de las Rin fue positivas (Cuadro 02).

d) El Déficit Fiscal (DEF como % del PBI) también tuvo un comportamiento cíclico: Hubo DEF en período 1985 – 2005 desde -9.5 % (1989) hasta -0.5 % (1997); hubo un superávit en el trienio 2006 – 2008 con un promedio anual de 2.4 %; y nuevamente un DEF en los años 2009 (-1.5 %) y 2010 (-0.6 %) (Cuadro 02).

e) El tipo de cambio tuvo un comportamiento variado desde 0.78 nuevos soles por dólar (1991) hasta 3.52 nuevos soles por dólar (2002); luego hay una tendencia a la baja, llegando hasta 2.83 nuevos soles por dólar en el año 2010; este comportamiento ha sido de alguna manera controlada por el BCRP a través de la implementación de una política monetaria entre una “flotación limpia” y mezclada de vez en cuando con una “flotación sucia” (Cuadro 02).

f) El comportamiento de la Balanza Comercial (como % del PBI) ha sido tipificada en dos períodos: Una balanza comercial deficitaria en el período 1991 – 2001 con un rango de déficit ente -0.59 % (1991) y -4.33 % (1998); luego hubo un superávit de la balanza comercial entre el período 2002 - 2010, cuyo rango varía entre 0.57 % (2002) y 9.72 % (2006).(Cuadro 03).

g) La presión tributaria (como porcentaje del PBI) ha variado desde 8.10 % (1989) hasta 15.8 % (2007), poniendo de manifiesto que la economía peruana es pequeña y que no tiene capacidad para generar más recursos como ingresos para afrontar los problemas de pobreza y de falta de inclusión social y pone de manifiesto también el comportamiento de la relación ahorro – inversión en el Perú (Cuadro 4).

4. Como contrapartida a los resultados de los indicadores macroeconómicos tenemos la distribución del ingreso medido a través del coeficiente de Gini. El coeficiente de Gini oficial ha variado entre 0.40 (2000) y 0.56 % (2005); mientras que coeficiente corregido con PBI ha variado entre 0.594 (1998) y 0.703 (2002) y se ha mantenido casi constante por

sobre 0.60 desde el año 2003 hasta el 2010; lo cual pone en evidencia que la distribución del ingreso en la población peruana ha empeorado y se ha convertido en más injusta.

5. El coeficiente de Gino diferenciado por departamentos pone en evidencia una mayor desigualdad distributiva en los departamentos de Huancavelica, Apurímac, Huánuco, Cuzco, Loreto, Ayacucho y Cajamarca con coeficientes de Gini cercanos a los coeficientes corregidos y una relativa menor desigualdad en los departamentos fronterizos de Tumbes y Tacna
6. La pobreza según Chacaltana ha disminuido de 55.1 % (1991) a 30 % en el 2010 y el INEI presenta una disminución de la pobreza desde 56 % (1991) a 31.3 % en el 2010. Estas cifras nos indican que las políticas de estabilización económica y los programas de reajuste estructural del modelo neoliberal no han incidido en una reducción sustantiva en los niveles de pobreza y pobreza extrema.
7. La sistematización de los resultados del modelo neoliberal implementado en la economía peruana desde una perspectiva histórica se manifiesta en las bases teóricas utilizadas como antecedente del modelo y de manera particular se ha comprobado con evidencias estadísticas que: los indicadores macroeconómicos han mejorado en el período de estudio, pero la distribución de los ingresos ha sido más injusta y los niveles de pobreza no han mejorado de modo sustantivo.

RECOMENDACIONES

Se recomienda a los investigadores la elaboración de nuevos trabajos de investigación considerando otros indicadores macroeconómicos y los niveles de pobreza multidimensional; con la finalidad de hacer una comparación con los resultados de la presente tesis, de modo que se pueda evidenciar que el modelo neoliberal puede mejorar los indicadores económicos, pero hace más injusta la distribución del ingreso y no soluciona los niveles de pobreza y de extrema pobreza.

BIBLIOGRAFÍA

- ALARCO, Germán (coordinador). 2010. “Rutas hacia un Perú mejor; Qué hacer y cómo lograrlo”, CENTRUM PUCP.
- AMAT Y LEÓN, Carlos. 2006. “El Perú nuestro de cada día: Nueve ensayos para discutir y decidir”, Lima, Universidad del Pacífico.
- AZNARÁN CASTILLO, Guillermo. 1995. “Crítica al liberalismo económico”, Lima-Perú, Editorial Magisterial.
- BOLOÑA, Carlos y Javier Illescas: Políticas Arancelarias en el Perú; 1980-1997. Lima. Ed. IELM/USIL.
- BEJAR, Héctor. 2007. “Justicia social y política social”. Lima, Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación (Cedep).
- CASTILLO, Paúl, Carlos Montoro y Vicente Tuesta. 2006. “Hechos estilizados en la economía peruana”. Lima. BCRP.
- CRABTREE, John y THOMAS. Jim (editores). 2000. “El Perú de Fujimori: 1990 - 1998”, Lima, Centro de Investigación- Universidad del Pacífico.
- CABALLERO ROMERO, Alejandro. 2004. “Guías Metodológicas para los Planes y Tesis de Maestría y Doctorado”, Lima, Editorial Instituto Metodológico Alex Caro.
- DANCOURT, Oscar. 1997. “Reforma estructural y política monetaria en el Perú 1990 – 1996”. Lima, Consorcio de Investigación Económica.
- FRIEDMAN, Milton. 2008. “La economía monetarista”, Barcelona-España, gedisa editores.
- GANDARILLA SALGADO, José Guadalupe. 2003. “Globalización, totalidad e historia: Ensayos de interpretación crítica”, Buenos Aires, Argentina, Ediciones Herramienta.
- GARAVITO, Cecilia. 2002. “La Ley de Okun en el Perú: 1970 – 2000”, Documento de trabajo 212, Lima.
- _____ (2000): “Empleo y desempleo: Un análisis de la elaboración de estadísticas”, Lima.
- _____ (1997): “Empleo, salarios reales y producto: 1970 – 1995”, Lima.
- GARCIA MELENDEZ, José Ramón (Coordinador). 2000. “La encrucijada del neoliberalismo”, Madrid-España, IEPALA Editorial.
- GUN DER FRANK, Andre. 2008. “La economía global en la era del predominio asiático”, España, Publicaciones de la Universidad de Valencia.
- FERRARI, Cesar: Comercio Exterior y Desarrollo Perú 1950-1990. Fund. Friedrich-Ebert, Lima.
- HAYEK, Friedrich. 2000. “Camino de servidumbre”, Madrid- España, Alianza Editorial S.A.
- HERNANDEZ SAMPIETRI, Roberto y Carlos Fernández Collado. 2008. “Metodología de la Investigación”, cuarta edición México, Editorial Mc-Graw-Hill.

- IGUÍÑEZ ECHEVARRÍA, Javier y Janina León Castillo (editores). 2011. “Desigualdad distributiva en el Perú: Dimensiones”, Lima, Fondo Editorial PUCP.
- JAIME BARRETO, Heber. 2000. “Estabilización económica y ajuste estructural en el Perú”, Lima, Editorial San Marcos.
- KALDOR, N. 1973. “Teorías alternativas acerca de la distribución” en O. Braun (ed.) Teoría del capital y la distribución Buenos Aires, Tiempo Contemporáneo.
- KEYNES; John Maynard: “Teoría General del empleo, el interés y el dinero”.
- LEÓN CASTILLO y Javier Iguíñez (editores). 2011. “Desigualdad distributiva en el Perú”, Lima, Fondo Editorial PUCP.
- LORA CAM, Jorge y María Recéndez Guerrero. 2009. “La universidad en la era del neoliberalismo”, Lima, FONDO Editorial UCH.
- LOZANO CABRERA, Ángel. 2000. “La eficiencia del Sistema de Abastecimiento y su relación con la eficacia del Sistema Administrativo de la Universidad Nacional de Cajamarca: 1997 – 1998”, Tesis de Maestría, UNC, Cajamarca.
- MALEM SEÑA, Jorge. 2000. “Globalización, comercio internacional y corrupción”, Barcelona-España, gedisa editorial.
- MARX, K. 1999. “El Capital” , Madrid, FCE. México.
- PASCO FONT. 2000. “Políticas de estabilización y reformas estructurales: Perú, Serie de reformas económicas, Lima.
- PARODI TRECE, Carlos. 2009. “Perú 1960-2000: Políticas económicas y sociales en entornos cambiantes”, Lima, Centro de Investigaciones Universidad del Pacífico (CIUP).
- PASARA, Luis (editor). 2011. “Perú ante los desafíos del siglo XXI”, Lima, Fondo Editorial PUCP.
- PORTOCARRERO, Felipe et.al. 2010. “Políticas sociales: Nuevos desafíos”, Lima, Fondo Editorial PUCP, IEP, UP.
- _____ (2010); “Cultura Política en el Perú”, Lima, Fondo Editorial PUCP, IEP, UP.
- PRADILLA COBOS, Emilio. 2008. “Los territorios del neoliberalismo en América Latina”, México, Universidad Autónoma Metropolitana.
- RICARDO, D. 1985. “Principios de economía política y tributación” México, FCE.
- RODRIGUEZ, José y Mario Tello (editores). 2010. “Opciones de política económica en el Perú: 2011 – 2015”, Lima, Fondo Editorial PUCP.
- ROITMAN ROSENMAN, Marcos. 2005. “El pensamiento sistémico: Los orígenes del social-conformismo”, México, Tercera edición Siglo Veintiuno Editores.
- ROZENBERG, Arnoldo. 2011. “La economía peruana y la globalización”, Lima, CENTRUM PUCP.
- SACSH – LARRAIN. 1994. “Macroeconomía en la economía global”, México, Prentice Hall Hispanoamericana S.A.

SALINAS, Hugo. 2011. “Hacia dónde va la economía del mundo: Teoría sobre los procesos de trabajo”, UNSAA.

SATO KURODA, Enrique. 2010. “Escritos económicos y políticos” (1996-2006), Lima, To. I, UNI.
_____ (2010): “Escritos económicos y políticos” (1996-2006), Lima, To.II, UNMSM.

STUART, Hart. 2005. “El capitalismo en la encrucijada”. New York, Whorton School Publishing.

SERRANO, Felipe y otros (Coordinadora Alicia Girón). 2006. Confrontaciones monetarias: Marxistas y Post-Keynesianos en América Latina”, Buenos Aires-Argentina.

SHEAHAN, John. 2001. “La economía peruana desde 1950: Buscando una sociedad mejor”, Lima, Instituto de Estudios Peruanos (IEP).

SMITH; Adam. 19883. “La riqueza de las naciones”, Barcelona-España, Ediciones Orbis, S.A., Barcelona.

TELLO, Mario. 2010. “Arreglos preferenciales, flujos comerciales y crecimiento económico en América Latina y el Caribe”, Lima, CENTRUM PUCP.

TIMBERGEN; Jan. 1983. “Hacia una economía mundial: Sugerencia para una política económica internacional”, Barcelona-España, Ediciones Orbis, S.A..

TREPELKOV, V. 1976. “El ocaso del capitalismo”, Moscú, Editorial Progreso.

TUCKER, Irvin. 2002. “Fundamentos de Economía”, México D.F., Ed. Thomson – Learning.

URSUA, Nicanor, Ignacio Ayestarán y Juan de Dios González. 2004. “Filosofía crítica de las ciencias sociales: Historia, metodología y fundamentación científica”, México, Ediciones Coyoacán, S.A. de C.V..

VALDIZAN, José et.al. 2012. “El Perú Republicano: 1821 – 2011”, Lima, Fondo Editorial Universidad de Lima.

VALQUI CACHI, Camilo. 2008. “Mitos del derrumbe del socialismo soviético en la ideología neoliberal”, Cajamarca- Perú, Editorial, Universidad Privada Antonio Guillermo Urrello.
_____ (2008): “El capitalismo del siglo XXI: Violencias y alternativas”, México, Universidad Autónoma de Guerrero.

VÁSQUEZ HUAMÁN, Enrique. 2000. “Impacto de la inversión social en el Perú”, Lima, Universidad del Pacífico- Centro de Investigación (CIUP).

VÁSQUEZ HUAMÁN, Enrique. 2012. “Gerencia estratégica de la inversión social”, Lima, Universidad del Pacífico- Centro de Investigación (CIUP).

ZEMELMAN MERINO, Hugo y otros: “América Latina: Los desafíos del Pensamiento crítico”, Siglo Veintiuno Editores.

INSTITUCIONES

BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ. 1995. “Glosario de términos económicos”, Lima, BCR, Gerencia de Estudios Económicos.

BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ: Memorias 1982 – 1989 – 1991 - 1995 – 1997 – 1998 – 2000 – 2002, 2003, 2005, 2006, 2008, 2010.

CUANTO S.A. “Perú en Números 1997”, Lima, 1998.

CUANTO S.A. “Perú en Números 2000”, Lima, 2001.

CUANTO S.A. “Perú en Números 2005”, Lima, 2006.

CUANTO S.A. “Perú en Números 2010”, Lima, 2011.

FONCODES y CIES: “Desafíos de las políticas sociales: Superación de la pobreza e integración social en América latina”, Lima, 2002.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMATICA, Perú: Compendio Estadístico 1995 – 2001

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS (MEF)

APÉNDICES

**CUADRO 01: PBI REAL Y NOMINAL DEL PERÚ 1985 – 2010
(1994 = 100)**

Año	Población (Miles de habitantes)	PBI nominal (mill. S./.)	PBI (mill. S./ de 1994)	PBI nominal (var %)	PBI real (var. %)	PBI Per cápita (\$ por habitante)	Ingresos (mill. S./.)
1985	19,525	0.17	91,249.55	172.84	2.09	881.8	28921
1986	19,973	0.31	102,300.53	85.57	12.11	1,293.40	46804
1987	20,426	0.61	110,222.40	96.68	7.74	2,088.50	69792
1988	20,879	3.69	99,839.22	502.40	-9.42	1,616.60	440
1989	21,330	90.92	86,431.40	2143.71	-13.43	1,953.20	7892
1990	21,765	5,442.93	82,032.21	6480.15	-5.09	1,331.70	638
1991	22,204	26,685.61	83,759.69	390.28	2.11	1,557.50	3236
1992	22,640	44,953.46	83,400.56	68.46	-0.43	1,591.00	6097
1993	23,072	69,261.77	87,374.59	54.07	4.76	1,538.10	9479
1994	23,501	98,577.44	98,577.44	42.33	12.82	1,952.30	14484
1995	23,927	120,927.72	107,063.89	22.67	8.61	2,296.30	18456
1996	24,350	137,080.84	109,759.99	13.36	2.52	2,356.10	21682
1997	24,772	157,532.86	117,293.99	14.92	6.86	2,456.50	25132
1998	25,190	166,282.43	116,522.25	5.55	-0.66	2,322.10	26194
1999	25,599	174,421.57	117,587.42	4.89	0.91	2,076.10	25482
2000	25,997	186,141.06	121,056.94	6.72	2.95	2,115.90	27848
2001	26,382	189,212.73	121,317.09	1.65	0.21	2,107.10	26703
2002	26,756	199,649.89	127,402.01	5.52	5.02	2,183.50	28666
2003	27,122	213,424.87	132,544.84	6.90	4.04	2,324.00	31658
2004	27,481	237,901.74	139,141.25	11.47	4.98	2,599.90	35325
2005	27,833	261,653.20	148,639.98	9.98	6.83	2,915.90	41019
2006	28,176	302,255.09	160,145.44	15.52	7.74	3,339.50	53036
2007	28,509	335,528.76	174,407.40	11.01	8.91	3,799.80	60713
2008	28,836	371,072.98	191,505.21	10.59	9.80	4,303.20	68003
2009	29,163	382,318.38	193,155.40	3.03	0.86	4,370.40	60831
2010	29,495	434,611.43	210,143.94	13.68	8.79	5,205.50	74712

FUENTE: Estadísticas del BCRP

Elaboración propia

CUADRO 02: INDICADORES MACROECONÓMICOS DEL PERÚ 1985 – 2010

<i>Año</i>	IPC (Var. % Anual) (1)	Reservas Internacionales Netas (mill. US.\$.) (2)	RIN (VAR %)	Déficit Fiscal(% PBI) (3)	TIPO DE CAMBIO PROMEDIO ANUAL/MENSUAL (4)
1985	158.3	1492.80	32.71	-3.0	12.74
1986	62.9	957.81	-35.84	-5.3	17.87
1987	114.5	43.11	-95.50	-8.6	31.80
1988	1722.3	-352.20	-917.02	-6.7	297.06
1989	2775.3	357.20	201.42	-9.5	4420.80
1990	7649.6	530.96	48.65	-7.8	205344.71
1991	139.2	1303.53	145.50	-2.2	0.78
1992	56.7	2000.58	53.47	-3.9	1.25
1993	39.5	2741.50	37.04	-3.4	1.99
1994	15.4	5717.51	108.55	-3.1	2.20
1995	10.2	6640.68	16.15	-3.1	2.26
1996	11.8	8540.37	28.61	-1.2	2.45
1997	6.5	10169.07	19.07	-0.5	2.66
1998	6.0	9183.45	-9.69	-0.8	2.93
1999	3.7	8403.63	-8.49	-3.2	3.38
2000	3.7	8179.98	-2.66	-2.7	3.49
2001	-0.1	8613.34	5.30	-2.8	3.51
2002	1.5	9598.11	11.43	-2.0	3.52
2003	2.5	10194.30	6.21	-1.6	3.48
2004	3.5	12631.02	23.90	-1.2	3.41
2005	1.5	14097.06	11.61	-0.6	3.30
2006	1.1	17274.82	22.54	2.1	3.28
2007	3.9	27688.76	60.28	2.7	3.13
2008	6.7	31195.89	12.67	2.4	2.93
2009	0.3	33135.02	6.22	-1.5	3.01
2010	2.1	44105.07	33.11	-0.6	2.83

FUENTE: (1) BCRP – INEI IPC Lima Metropolitana

(2) MEF

(3) BCRP, MEF, INEI

(4) BCRP

Elaboración propia

**CUADRO 03: EVOLUCION DE LA BALANZA COMERCIAL DEL PERÚ
1985 – 2010**

Año	Exportaciones (Mill. \$)	Importaciones (Mill.\$)	Saldo Balanza Comercial (Mill. \$)	Exportaciones Totales (% PBI)	Importaciones Totales (% PBI)	Balanza Comercial (% PBI)
1985	2,979	1,835	1,144	19.89	12.00	7.89
1986	2,531	2,909	- 378	12.05	12.41	-0.36
1987	2,661	3,562	- 902	9.65	11.44	-1.78
1988	2,691	3,080	- 389	11.85	12.48	-0.63
1989	3,488	2,566	922	13.42	8.76	4.66
1990	3,231	2,892	340	10.95	9.76	1.20
1991	3,329	3,495	- 166	9.96	10.56	-0.59
1992	3,485	4,051	- 567	9.84	11.01	-1.16
1993	3,385	4,160	- 776	9.74	11.97	-2.23
1994	4,424	5,499	-1,075	9.95	12.37	-2.42
1995	5,491	3,470	2,022	10.21	14.37	-4.17
1996	5,878	4,193	1,684	10.50	14.05	-3.55
1997	6,825	4,861	1,963	11.52	14.41	-2.89
1998	5,757	4,859	898	10.12	14.45	-4.33
1999	6,088	6,691	- 603	11.80	13.01	-1.21
2000	6,955	8,816	-1,861	13.03	13.78	-0.75
2001	7,026	8,665	-1,639	13.02	13.35	-0.33
2002	7,714	8,871	-1,157	13.58	13.02	0.57
2003	9,091	9,846	- 755	14.81	13.37	1.44
2004	12,809	11,766	1,043	18.36	14.05	4.31
2005	17,368	14,498	2,870	21.87	15.22	6.66
2006	23,830	17,813	6,017	25.78	16.06	9.72
2007	27,882	23,514	4,368	26.15	18.23	7.91
2008	31,529	29,889	1,640	24.40	22.38	2.02
2009	26,885	21,002	5,883	21.17	16.50	4.67
2010	35,565	29,915	5,650	23.11	18.72	4.38

FUENTE: Banco Central de Reserva del Perú; INEI
Elaboración propia

**CUADRO 04: EVOLUCIÓN DEL AHORRO E INVERSIÓN DEL PERÚ
1985 - 2010**

Año	Ahorro Interno (% del PBI)	Inversión (% del PBI)	Presión Tributaria (% del PBI) (1)	Variación % Presión Tributaria
1985	18.81	19.28	15.00	
1986	13.75	20.65	13.30	-11.3
1987	13.33	20.68	10.30	-22.5
1988	14.36	22.33	10.40	0.97
1989	16.28	18.58	8.10	-22.1
1990	11.60	16.47	10.90	22.5
1991	12.83	17.29	11.20	2.7
1992	12.04	17.31	12.30	9.8
1993	12.22	19.31	12.40	0.8
1994	16.17	22.25	13.20	6.4
1995	16.22	24.82	13.60	3.0
1996	16.31	22.82	14.00	2.9
1997	18.40	24.09	14.20	1.4
1998	17.74	23.61	13.90	- 2.1
1999	18.42	21.09	12.70	- 8.6
2000	17.27	20.16	12.20	- 3.9
2001	16.54	18.77	12.40	1.6
2002	16.45	18.40	12.00	- 3.2
2003	16.88	18.43	12.80	6.7
2004	17.93	17.91	13.10	2.3
2005	19.34	17.89	13.60	3.8
2006	23.15	20.04	15.00	10.3
2007	24.20	22.84	15.8	5.3
2008	22.70	26.88	15.7	- 0.6
2009	20.87	20.71	13.9	-11.4
2010	23.48	24.98	14.5	4.3

FUENTE: Estadísticas del BCRP
(1) INEI, BCRP, MEF, SUNAT.

CUADRO 05: COEFICIENTE GINI Y GINI CORREGIDO POR CUENTAS NACIONALES

Año	Coeficiente Gini oficial (1)	Coeficiente Gini corregido (2)			Pobreza (%) (4)
		Gini para ingresos		Gini para consumo	
		Con PBI	Con PNB (3)	Consumo privado	
1985	0,48	0,603	0,579	0,543	43,0
1986	s.d.	0,636	0,621	0,588	44,0
1987	s.d.	0,658	0,646	0,610	45,0
1988	s.d.	0,653	0,634	0,601	48,0
1989	s.d.	0,643	0,623	0,575	52,0
1990	s.d.	0,641	0,622	0,576	54,0
1991	0,43	0,653	0,640	0,593	55,1
1992	s.d.	0,644	0,632	0,585	55,0
1993	s.d.	0,643	0,627	0,579	54,0
1994	0,41	0,663	0,650	0,596	53,0
1995	s.d.	0,653	0,639	0,591	50,0
1996	s.d.	0,610	0,599	0,547	45,0
1997	0,44	0,604	0,595	0,535	42,7
1998	0,45	0,594	0,588	0,525	42,4
1999	0,45	0,637	0,631	0,568	47,5
2000	0,40	0,649	0,642	0,584	48,4
2001	0,45	0,691	0,686	0,633	53,4
2002	0,54	0,703	0,697	0,646	53,8
2003	0,53	0,693	0,685	0,634	52,0
2004	0,55	0,688	0,675	0,626	50,4
2005	0,56	0,686	0,670	0,621	48,7
2006	0,50	0,666	0,645	0,598	44,5
2007	0,51	0,642	0,622	0,571	39,3
2008	0,48	0,636	0,619	0,564	36,2
2009	0,48	0,625	0,610	0,560	34,8
2010	0,45	0,604	0,588	0,535	30,0

UENTE: (1) INEI: Encuesta Nacional de Hogares (ENAHO), 2010.

Encuesta Nacional de Medición de Niveles de Vida (ENNIV) 1985-1986, 1991 y 1994

(2) Waldo Mendoza et.al.2011, p.107.

(3) La diferencia (mínima) que existe entre los coeficientes Gini corregidos utilizando PBI y PNB, se debe a que el PNB representó aproximadamente el 95 % del PBI en el período evaluado.

(4) La incidencia de la pobreza ha sido tomada de Chacaltana (2006) para 1985 y de fuentes del INEI para 1991 y 1994 y el período 1997-2010. El valor de los demás períodos son interpolaciones.

CUADRO 06: Perú: Índices de Gini por regiones 2001-2010

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Var. (%)
Amazonas	59.6	59.5	60.1	55.8	56.2	54.4	57.8	55.8	57.5	58.6	-1.7
Ancash	56.2	57.8	55.3	53.7	55.4	51.3	53.0	51.5	47.6	50.3	-10.5
Apurímac	60.4	60.8	55.3	59.2	58.1	62.1	61.5	57.5	53.2	53.1	-12.1
Arequipa	51.9	46.2	49.1	47.7	45.3	42.8	46.2	45.9	45.9	44.9	-13.6
Ayacucho	56.8	58.2	55.1	55.1	59.5	56.6	57.2	53.5	52.0	51.0	-10.2
Cajamarca	56.3	57.0	56.3	55.4	55.3	56.7	58.5	60.0	55.4	59.1	5.0
Cusco	64.0	58.4	55.1	55.7	56.8	58.9	57.3	54.9	54.8	53.3	-16.7
Huancavelica	71.6	61.0	59.3	63.3	65.9	65.3	61.6	60.0	60.5	60.0	-16.3
Huánuco	65.1	66.0	68.7	64.4	64.3	68.0	60.5	58.6	54.7	57.2	-12.1
Ica	34.1	44.2	35.9	45.6	42.6	43.4	36.1	35.6	35.9	33.9	-0.5
Junín	47.0	52.2	45.3	46.5	49.1	48.8	49.3	52.9	45.3	43.0	-8.4
La Libertad	48.2	52.0	50.9	50.2	49.8	50.6	58.6	48.4	49.6	46.3	-4.0
Lambayeque	47.1	41.8	40.8	45.7	45.9	43.7	46.9	44.1	41.4	41.1	-12.8
Lima y Callao	50.0	53.3	55.5	46.2	50.9	47.7	47.7	45.2	46.4	44.8	-10.4
Loreto	62.2	60.1	56.4	54.5	53.3	56.6	59.0	55.6	61.2	59.0	-5.3
Madre de Dios	48.4	44.2	43.0	40.8	48.9	47.0	42.7	45.4	43.8	41.2	-14.9
Moquegua	44.1	48.1	48.8	52.3	51.6	51.3	56.3	55.7	52.7	51.9	17.8
Pasco	52.3	53.5	48.1	53.4	52.5	48.9	52.9	56.0	52.9	47.0	-10.2
Piura	54.8	54.7	57.5	49.6	48.3	47.7	49.5	47.1	45.5	46.1	-15.8
Puno	62.3	57.8	57.3	56.2	55.4	55.2	53.5	51.2	51.2	49.6	-20.4
San Martín	52.3	50.7	49.9	51.2	51.5	51.7	55.5	53.9	55.1	52.8	1.0
Tacna	46.2	43.1	48.8	45.1	50.2	49.5	44.2	45.4	43.8	38.7	-16.4
Tumbes	41.8	43.3	34.6	40.7	38.9	39.4	40.7	37.9	38.6	38.5	-7.9
Ucayali	52.5	51.1	52.2	52.7	53.8	50.2	51.4	47.9	44.6	41.7	-20.6

Fuente:

INEI, Encuesta de Hogares

Elaboración: Dr. Efraín González De Olarte (exposición EAPE, mayo 2013, Cajamarca)

Nota: Gini de ingreso per cápita. La variación (%) se refiere al periodo 2010-2001

CUADRO 07: INDICADORES MACROSOCIALES DEL PERÚ 1980-2010

Año	NIVEL DE POBREZA			PBI PER CAPITA: 1994 = 100
	Extrema pobreza	Pobreza	No pobreza	
1980	22.10	46.00	31.90	121.6.
1985	15.10	38.00	46.90	109.0
1991	22.50	56.00	21.50	83.5
1994	18.40	48.00	33.60	100.0
1997	18.20	42.70	39.10	112.9
1998	17.40	42.40	40.20	110.3
1999	18.40	47.50	34.10	109.5
2000	15.00	48.40	36.60	110.9
2001	24.43	54.80	20.77	109.4
2002	23.91	54.31	21.78	113.2
2003	20.99	52.61	26.40	116.0
2004	17.13	48.56	34.31	120.2
2005	17.37	48.71	33.92	126.4
2006	16.15	44.53	39.32	134.1
2007	13.73	39.29	46.97	146.6
2008	12.58	36.20	51.23	155.5
2009	11.53	34.77	53.70	154.8.
2010	9.76	31.33	58.92	s.d.

Fuente: INEI: Encuesta Nacional de Hogares (ENAHO), 2010.
 Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
 Encuesta Nacional de Medición de Niveles de Vida (ENNIV) 1985-1986,
 1991 y 1994, MEMORIAS DEL BCRP y MEF
 1980, 1985, 2008 y 2009, Waldo Mendoza et.al.

CUADRO 08: POBREZA MULTIDIMENSIONAL SEGÚN REGIONES DEL PERÚ: 2010

Región	Población no pobre multidimensional	Población pobre multidimensional	Población total	No pobreza multidimensional (%)	Pobreza multidimensional (%)
Amazonas	120,643	309,357	430,000	28.06%	71.94%
Áncash	581,045	529,707	1,110,752	52.31%	47.69%
Apurímac	170,491	290,447	460,938	36.99%	63.01%
Arequipa	902,077	322,035	1,224,111	73.69%	26.31%
Ayacucho	253,964	410,716	664,680	38.21%	61.79%
Cajamarca	452,032	1049,376	1,501,408	30.11%	69.89%
Callao	807,793	132,523	940,317	85.91%	14.09%
Cusco	612,120	668,932	1,281,052	47.78%	52.22%
Huancavelica	129,151	349,133	478,284	27.00%	73.00%
Huánuco	276,843	568,362	845,205	32.75%	67.25%
Ica	589,374	155,616	744,990	79.11%	20.89%
Junín	733,986	616,512	1,350,498	54.35%	45.65%
La Libertad	974,858	773,699	1,748,557	55.75%	44.25%
Lambayeque	670,016	531,659	1,201,675	55.76%	44.24%
Lima	7302,274	1791,694	9,093,968	80.30%	19.70%
Loreto	341,771	640,057	981,828	34.81%	65.19%
Madre de Dios	84,697	36,412	121,109	69.93%	30.07%
Moquegua	125,279	47,888	173,167	72.35%	27.65%
Pasco	125,589	171,470	297,059	42.28%	57.72%
Piura	794,518	975,416	1,769,934	44.89%	55.11%
Puno	564,754	834,680	1,399,434	40.36%	59.64%
San Martín	374,954	425,366	800,320	46.85%	53.15%
Tacna	254,694	64,637	319,332	79.76%	20.24%
Tumbes	160,736	59,682	220,418	72.92%	27.08%
Ucayali	265,093	199,921	465,014	57.01%	42.99%
TOTAL	17,668,752	11,955,297	29,624,049	59.64%	40.36%

Fuente: ENAHO 2010 Metodología Actualizada, Ponencia Dr. Vásquez Huamán, COREECO junio, 2013, Cajamarca

Elaboración: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico