



La paradoja de la economía peruana

Efraín Gonzáles de Olarte

Vice Rector administrativo de la PUCP

Síntesis: ¿Por qué el crecimiento (macroeconómico) de nuestra economía no se traduce en bienestar para los peruanos? Es la pregunta que intenta responder el autor a través de un diagnóstico de la economía peruana de los 90' luego de los ajustes promovidos por el Consenso de Washington, y sus efectos negativos en cuanto al crecimiento y desarrollo humano.

¿Cómo pueden estar bien la macroeconomía y mal la microeconomía, al mismo tiempo? En otros términos: ¿Por qué si la economía peruana crece, esto no se traduce en bienestar para los peruanos? Este crecimiento sin redistribución ha creado una “falla social” que dificulta tanto el desarrollo como la gobernabilidad del país. ¿A qué se debe esta situación?

Efectos del Consenso de Washington

Los orígenes de esta paradoja, que genera malestar y constituye la base de una amenaza social latente, son sumamente complejos y se expresan de manera peculiar en la forma que ha tomado la economía peruana luego del ajuste estructural promovido por el Consenso de Washington¹. Como consecuencia del conjunto de reformas aplicadas, la economía ha cambiado en varios aspectos fundamentales:

- El modelo económico peruano que, siendo primario-exportador tenía un componente industrial, articulador de distintos sectores, ha virado hacia uno francamente primario-exportador y de servicios.
- La economía, que era principalmente dependiente del ahorro interno, ha pasado a depender del ahorro privado externo, especialmente para proyectos y negocios de gran envergadura.
- Nuevas inversiones, menos demandantes de mano de obra, y leyes de flexibilización laboral han desocupado a muchos trabajadores, especialmente a los mayores de cuarenta años cuyos puestos han dejado de existir o han sido ocupados por jóvenes dispuestos a trabajar bajo las nuevas condiciones laborales de inestabilidad y desprotección.
- La entrada de capitales debida a las privatizaciones, a las nuevas inversiones, los préstamos, las remesas de peruanos desde el exterior y al narcotráfico ha generado una sobreabundancia de divisas, cuyo efecto es que el precio del dólar tienda a mantenerse o a caer, incentivando las importaciones y desincentivando las exportaciones no tradicionales.

Todos estos cambios han generado mecanismos debido a los cuales no hay efectos de “goteo”. Más aún, la desigualdad se ha acrecentado, tal como lo reconocen el Banco Mundial y los estudios de los principales centros de investigación: 54% de la población sigue estando por debajo de la línea de la pobreza, mientras que la concentración del ingreso es mayor que nunca antes en la historia del Perú.

¹ La frase “Consenso de Washington”, acuñada por John Williamson en 1990 para referirse a las políticas básicas de Washington aplicadas a América Latina. Se usa como sinónimo de “neoliberalismo” y “globalización”.



Las causas de la paradoja

Las causas del “crecimiento sin goteo” son: la desindustrialización-primarización de la economía; la “enfermedad holandesa”; la desigualdad distributiva extrema; la contención salarial y los precios relativos. El reducido tamaño del Estado peruano es incapaz de contrarrestar estos determinantes.

1. La relativa desindustrialización y la economía de servicios no logran crear empleos en cantidad suficiente. La industria es, por definición, un sector que se integra con otros, mucho más que la agricultura o la minería. Al cerrarse fábricas y talleres, se reduce la demanda de insumos, materias primas y tecnología, lo que lleva a una disminución del efecto multiplicador de la demanda y del empleo. Si la economía se hace más minera y primario-exportadora, su capacidad de articular internamente se debilita y los efectos multiplicadores bajan. Así, un sol producido en el sector minero repercute menos en el resto de la economía que un sol producido en el sector manufacturero. Por ello, sus efectos sobre el empleo y los ingresos serán reducidos y, dada la gran oferta de mano de obra, los salarios tenderán a caer. Adicionalmente, la minería provee a la economía de divisas baratas, las cuales se utilizan directamente para importar, lo que genera más empleo en el exterior que en el propio país.

Por otro lado, la demanda de servicios, por lo general más intensivos en mano de obra y de escala variable, tiene la propiedad de depender de los ingresos generados previamente en otros sectores. Esto significa que si el sector productivo de bienes materiales (agricultura, minería, pesca, manufactura) no genera una masa de ingresos considerable, la demanda por servicios se restringirá. Esto impulsará a los vendedores de los mismos a inventar todo tipo de prestación de servicios, muchos de ellos inútiles. Por ello, es el sector servicios donde se genera la mayor parte del empleo informal y de baja productividad. Dado que no genera nueva riqueza, haciendo que los ingresos sean forzosamente bajos, el sector servicios no contribuye mayormente al crecimiento, sino más bien a disminuir las tensiones sociales por medio de los “autoempleos”.

2. La “enfermedad holandesa” es la tendencia a tener sobreabundancia de divisas, y al abaratamiento de las mismas. Esto incentiva la importación de todo tipo de bienes y desincentiva la inversión en sectores de baja productividad, especialmente aquellos de baja dotación de capital e intensivos en mano de obra, como la agricultura y la manufactura. Esto contribuye a generar empleo en los países que nos venden sus productos mientras que en nuestro país ocurre lo contrario. La “enfermedad holandesa” que significa menos empleo y menores ingresos salariales, persistirá en la medida en que la inversión se concentre en la minería o el gas para la exportación, sobre todo, si es proporcionalmente mayor que en los sectores más intensivos en mano de obra. Preocupa, obviamente, que en el futuro los inversionistas más activos continúen siendo las grandes empresas mineras extranjeras. Obviamente, el narcotráfico contribuye con su cuota de dólares ilegales a esta enfermedad y, últimamente, las remesas de peruanos en el exterior han incrementado el flujo de divisas. Por estas razones, el precio del dólar tiende a caer.

3. La desigualdad distributiva extrema, como la que tiene el Perú, impide el “goteo” del crecimiento macroeconómico hacia las microeconomías de los trabajadores y de muchas empresas de diferente escala. Habiéndose reducido la demanda de los trabajadores a un cuarto o a un tercio (las estimaciones existentes sugieren este rango) del ingreso nacional, el



nivel de la demanda por bienes de consumo es ínfimamente pequeño como para producir efectos multiplicadores sobre las inversiones, el empleo y los ingresos. Por otro lado, la demanda de bienes de capital y tecnología, que proviene del ahorro empresarial (ganancias) y representa más del 50% del ingreso nacional, también contribuye a crear más actividad, empleo e ingresos sobretodo fuera del país y no tanto dentro de él, ya que la mayor parte de bienes de capital y tecnología son importados.

Si tomamos el problema distributivo desde la perspectiva del 54% de peruanos que está por debajo de la línea de pobreza, observamos que su pequeña capacidad de compra privilegia alimentos, algo de vestido y muy pocos servicios. Esto significa que su demanda está orientada a consumir productos provenientes de la agricultura tradicional (los alimentos), del sector informal (el vestido), o del Estado (los servicios). Este consumo tampoco acelera los fundamentos productivos ni la productividad y, en consecuencia, tampoco genera mayores niveles productivos, de empleo o de ingresos. Es la trampa del equilibrio de bajo nivel que sólo logra reproducir la pobreza.

4. La contención salarial originada en los años ochenta y reforzada en los noventa con la flexibilización laboral, ha hecho que las posibilidades de aumento de salarios por medios políticos o legales sean prácticamente nulas. Los empleados del sector público no reciben aumentos prácticamente desde hace veinte años y son los que más han sufrido la compresión de las remuneraciones.

5. Los precios relativos, como el tipo de cambio, los salarios y las tasas de interés no se constituyen en incentivos para promover crecimiento con redistribución, por las razones explicadas más arriba.

Este conjunto de aspectos determina simultáneamente las dificultades que tiene la economía peruana para que el crecimiento global favorezca a más sectores y ayude a reducir la pobreza.

Un Estado chico como el peruano es incapaz de contrarrestar los determinantes del crecimiento sin redistribución a partir del gasto público, en la medida en que la presión tributaria es muy baja (a lo que contribuye el alto nivel de exoneraciones tributarias) y porque su capacidad redistributiva se ve reducida por el peso del pago de la deuda externa y por las pensiones de jubilación, las cuales en conjunto reducen la capacidad de gasto a menos de 10% del PBI. Con este nivel de gasto es imposible esperar mayor inversión pública o mejores sueldos y salarios públicos, lo que significa que el Estado es incapaz de contribuir a que el “chorreo” de los sectores más ricos se convierta en “goteo” hacia los más pobres.

La paradoja de creer que no hay paradoja

Como se observa, la falta de “goteo” es un resultado del modo en que se ha reorganizado la economía peruana después de los años noventa. Preocupa sobremanera que ni el gobierno, ni los partidos políticos, ni los think tanks tengan propuestas para resolver los problemas de fondo, pues su evaluación es que se trata sólo de dificultades coyunturales cuya solución es cuestión de tiempo. Creen que la paradoja no tiene explicación y, menos, solución. El pensamiento único predica que sólo es cuestión de persistir haciendo lo mismo y resistir hasta que el regreso masivo de la inversión extranjera resuelva el problema. Obviamente, hay un grave error de fondo. Un minucioso diagnóstico de lo que realmente está



sucedido en el Perú nos indica que la política económica promovida por el Consenso de Washington está muy lejos de generar crecimiento con redistribución y desarrollo humano.

¿Qué hacer?

De acuerdo a nuestros estudios, para comenzar a resolver la falla social, que es una combinación de fallas de mercado y fallas de estado, proponemos que:

1. Es necesario plantear una nueva industrialización exportadora. (Quizás el Tratado de Libre Comercio con EE.UU. pueda ayudar si obliga a tener una estrategia de exportaciones con valor agregado).
2. Es imprescindible incrementar el tamaño de los recursos fiscales (necesitamos llegar a una presión tributaria de por lo menos 20% sobre el PBI) y hacer del Estado un redistribuidor efectivo.
3. Es perentorio ir hacia un nuevo pacto laboral, en el que se ligue el incremento de los sueldos y salarios a la productividad. Para ello, las empresas deben mejorar la capacidad de sus trabajadores y el Estado, promover nuevas tecnologías.
4. Es muy importante resolver de manera inteligente el problema neurálgico del tipo de cambio.

Esta vez, los objetivos de largo plazo son urgentes para salvar el corto plazo. La falla social generada por la paradoja peruana es una bomba de tiempo que es necesario desactivar de manera inteligente, no dogmática y democrática.