

AULA MAGNA
REFORMA
DEL ESTADO

Capítulo 5

HENRY PEASE GARCÍA / LUIS VILLAFRANCA
EDITORES



**AULA
MAGNA**



PONTIFICIA **UNIVERSIDAD CATÓLICA** DEL PERÚ

**FONDO
EDITORIAL**

Aula Magna 2008 - Reforma del Estado

El papel de las políticas públicas

Henry Pease García / Luis Villafranca, editores

© Henry Pease García / Luis Villafranca, editores

De esta edición:

© Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, 2009

Av. Universitaria 1801, Lima 32 - Perú

Teléfono: (51 1) 626-2650

Fax: (51 1) 626-2913

feditor@pucp.edu.pe

www.pucp.edu.pe/publicaciones

Cuidado de la edición, diseño de cubierta y diagramación de interiores:

Fondo Editorial PUCP

Primera edición, noviembre de 2009

Tiraje: 500 ejemplares

Prohibida la reproducción de este libro por cualquier medio,
total o parcialmente, sin permiso expreso de los editores

ISBN: 978-9972-42-911-8

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2009-14729

Registro de Proyecto Editorial: 11501360900745

Impreso en Tarea Asociación Gráfica Educativa

Pasaje María Auxiliadora 156, Lima 5, Perú

¿Competencia y distribución? El reto peruano

Javier María Iguíñiz Echeverría

Desde un punto de vista económico, la generación de la desigualdad puede ser vista desde tres lados o momentos. El primero, muy en boga hoy, es el de los activos. En este caso, se mira a los recursos como el valor económico que la gente posee. Ese valor es generalmente un valor de mercado; esto es, un valor de cambio sea porque ese activo es directamente útil o porque sirve para obtener ganancias. Por ambas razones puede ser vendido. Por ejemplo, una reforma agraria o una mejora en el sistema educacional aumentan o mejoran los activos de los beneficiarios. El segundo nos lleva al otro extremo, al de los resultados en términos de producto y del ingreso correspondiente. Este es el enfoque más evaluado y se basa en la prioridad que se le asigna al consumo familiar y a la inversión empresarial en el momento de medir el progreso. Es una mirada que puede ser bastante autónoma de la anterior pues hay políticas que reducen la desigualdad entregando ingresos sin relación a los activos que posean las personas o al trabajo que realicen. Un ejemplo es el programa «Juntos» en el Perú, «Compartir» en México y otros. No hace falta producir para tener derecho a recibir un ingreso; basta ser carente extremo para merecer la consideración social. El tercero es el que generalmente se sitúa entre ambos aunque es de otra naturaleza, pues no se trata de bienes de capital o consumo sino de procesos, de reglas de interacción económica cuyo cumplimiento convierte activos en ingresos. En ese momento intermedio se encuentra, por supuesto, la actividad laboral, pero también la comercial. En la primera se toma en cuenta a los costos de producción y en la segunda a los de transacción. Las interacciones en economía

son diversas, hay intercambio monetario o no monetario, reciprocidad o donación, hay múltiples maneras directas e indirectas de participar en las decisiones, hay cooperación directa entre empresas, por ejemplo, tecnológica o ambiental, pero una interacción muy generalizada es la competencia entre agentes económicos. En esta ponencia trataremos sobre las características de esa competencia¹.

La razón para recordar lo anterior es mostrar que no basta atacar el problema de la desigualdad desde uno de esos momentos. Se pueden repartir activos que no tienen o pierden su valor de mercado porque no dan lugar ni al autosostenimiento ni a actividades rentables, con lo que la desigualdad permanece incólume. Se pueden repartir bienes y por distintas razones dejar de hacerlo, con lo que, nuevamente, se vuelve al inicio. Para que haya una inserción económica fuerte en la economía la base es que se tengan activos con los que en la competencia se puede ser rentable y, de ese modo, se obtenga un ingreso suficiente. Son, pues, tres los requisitos para un ingreso seguro y suficiente, lo más seguro posible en esta economía: activos productivos, actividades competitivas o competitividad, e ingresos suficientes resultantes de dichas actividades.

El Estado debe entrar a tallar de diversas maneras en esos tres momentos: contribuyendo a una mejor distribución de activos productivos potencialmente rentables o para el uso directo (vivienda por ejemplo), favoreciendo un uso competitivo de dichos activos en el mercado (reglas de competencia, regulación), y asegurando mínimos de consumo para quienes no tienen posibilidades de participar en la economía de las dos maneras anteriores.

Presentaremos un esquema de tres de las principales dimensiones de la competencia y de su impacto en la distribución. Nuestro objetivo es poner sobre la mesa rasgos sumamente básicos de la competencia en

¹ La importancia de la competencia en el análisis de la economía ha sido destacada desde hace mucho. Es muy recordada la afirmación de John Stuart Mill en el sentido de que «sólo a través del principio de la competencia puede la economía política tener alguna pretensión al carácter de ciencia». *Principios* (1848).

el mercado que son el cimiento de la desigualdad de ingresos y que se consideran en buena medida fuera del alcance de la reflexión y de las políticas. Por ser básicos, configuran también un terreno muy sensible en el momento de establecer las áreas de intervención pública, estatal o social. Pero así como cuando hay una enfermedad muy seria cuya intervención es peligrosa se evalúan los riesgos de hacerla, también es necesario hacer esta evaluación cuando se trata de la competencia. La persistencia y agravamiento de la distribución, nacional e internacional, nos parece que obligan a una presentación muy básica y general con algunas ilustraciones sobre la realidad del país.

Al tratar de la distribución, en esta oportunidad nos vamos a situar «antes» de la distribución final del ingreso en dos sentidos: «antes» en la medida en que vamos a concentrar la explicación en la distribución de productividades que consideramos una causa principal de la distribución del ingreso y antes también del papel redistributivo del Estado. Adelantamos que nos vamos a mover a un gran nivel de abstracción.

Para hacer este ejercicio vamos a recorrer brevemente tres tipos de competencia: la competencia entre empresas dentro de un mercado determinado; la competencia entre mercados distintos, que ocurre con el movimiento de grandes y pequeños capitales entre sectores o actividades²; y la competencia en el mercado de trabajo. Esas dimensiones son el campo sobre el que debe influirse para que la economía haga el máximo trabajo distributivo que sea compatible con su sistema de incentivos. En las dos últimas partes añadiremos dos especificaciones que se apoyan en lo anterior: la competencia entre regiones y la internacional.

² Esta distinción tiene una larga trayectoria. Una manera de expresarla es la de Merhav, Meir (1969) *Technological Dependence, Monopoly and Growth*. Oxford: Pergamon, p 49: «La elección puede relacionarse a dos cosas diferentes: la elección de industrias y la elección de técnicas dentro de las industrias». Nosotros nos basamos en los desarrollos de Shaikh, Anwar (1991), *Competition and Exchange Rate. Theory and Empirical Evidence*. Documento de trabajo 25, Departamento de Economía, Nueva York: The New School for Social Research. El libro de Guerrero, Diego (1995), *Competitividad: teoría y política*, Barcelona: Ariel, es un amplio tratamiento en castellano.

Competencia entre empresas en un mercado específico

Un factor fundamental para explicar la desigualdad de ingresos es la competencia entre empresas en cada mercado. Para empezar, siempre las empresas que compiten son diferentes, tienen distinta productividad y obtienen distinto valor agregado, porque tienen costos unitarios diferentes pero deben vender a un precio similar bajo el imperio de la «ley de un solo precio» en cada mercado³. Además, las empresas más productivas crecen con mayor dinamismo, mientras las que lo son menos se deterioran. Es la llamada «destrucción creadora», término que acuñó Schumpeter. Estos dos procesos, el de la distribución del valor agregado en un mercado y el de la manera de hacerlo crecer, están en la base de la desigualdad. Las distancias económicas en cada mercado se amplían cuando los competidores se mantienen en la lid y solo disminuyen cuando los menos competitivos desaparecen en esos mercados y las diferencias de productividad entre ellos se hacen menores. En países como el Perú, la pobreza está asociada a la resistencia de muchos a dejar los mercados por falta de alternativas mejores. Los pobres se aferran a sus pequeños negocios porque la asalarización es lenta y precaria⁴. Así, la brecha de productividades es alta y la de ingresos también.

En un país subdesarrollado las diferencias de productividad son más grandes porque conviven muy diversos métodos de producción sin que los más antiguos desaparezcan⁵. La desigualdad en el ingreso en cada mercado o rama de producción tenderá a ser mayor, por diversas razones. Esto se explica en cierta medida porque en esos mercados los cambios tecnológicos son relativamente menores —como es el caso de cierto tipo de confecciones, de calzado, de cultivos— y no hay en ellos revoluciones tecnológicas que impongan radicalmente nuevos métodos

³ Obviamente, es una aproximación a la realidad, pues siempre hay diferencias menores de precios de cada producto de similar calidad.

⁴ Existen otros factores, como el deseo de ser independientes.

⁵ Esto ha sido estudiado ampliamente por el profesor Máximo Vega Centeno.

de producción que son imposibles de adoptar para los pequeños productores. Otra razón por la que las desigualdades son mayores en países subdesarrollados es porque las distancias geográficas y los costos de transporte son grandes y protegen a los menos productivos de quienes podrían desplazarlos del mercado. Cuando las empresas líderes entran en colusión y mantienen altos los precios en el mercado abren posibilidades para que los menos productivos sobrevivan por más tiempo. Hay un pacto implícito entre ambos.

Finalmente, porque las empresas menos productivas escapan a la legislación laboral y tributaria y compiten con ciertas ventajas respecto de las empresas líderes en esos mercados, lo que les permite sobrevivir por más tiempo sin abandonar la cancha. De ahí la informalidad, a pesar de que la supervivencia como empresas informales y alejadas ocurre con grandes sacrificios familiares y una pobreza generalizada.

Podemos sospechar que en países como el Perú, las diferencias de productividades entre las empresas de los mercados en que laboran más frecuentemente los pobres son grandes y mayores que en países ricos. La consecuencia es no solo un apreciable diferencial de ganancias e incluso, aunque menor, de remuneraciones, sino la desigual posibilidad de compartir el mismo régimen legal. La informalidad es, ante todo, consecuencia de las diferentes productividades en un mercado determinado y de la necesidad de evadir costes laborales y tributarios directos e indirectos para sobrevivir como empresas. No es, como popularizó De Soto, consecuencia de la carestía de los trámites para legalizar la empresa. La política del Estado no puede, ni de lejos, restringirse al registro de propiedad como si el progreso viniera por añadidura. Dada la precariedad de las empresas menos productivas, el registro haría más fácil perderlas y desaparecer de la competencia en ese mercado⁶. Además, si desaparecen, ¿a cuál mercado se trasladarían? Como indicaremos con

⁶ Recientemente, de Soto vuelve a insistir en que «la propiedad significa que tengo algo que perder». *El Comercio*. Lima, 28 de febrero de 2009, p. b4.

más detalle más adelante, el subdesarrollo económico consiste, en gran medida, en la reducida diversificación de las actividades económicas.

En resumen, la pobreza se mantiene a pesar del crecimiento de la economía porque en la competencia en cada mercado ese crecimiento reproduce muy a menudo las diferencias de productividad. Si algunas de las empresas aprovechan más rápidamente y más las bonanzas, colocarán en peor situación relativa a sus competidores más débiles y lentos. Como la calidad de la vida de los competidores no depende de sus productividades absolutas sino de las relativas, esto es, de la diferencia de productividades entre los participantes en cada mercado, y el crecimiento reproduce tales diferencias, su efecto reductor de desigualdad es bastante pequeño. En otros términos, si he logrado aumentar mi productividad pero los que eran más productivos que yo en ese mercado también han aumentado su productividad pero más que yo, me empobreceré. Mi mejora productiva se traduce en mayor pobreza. Bajo las reglas del mercado, la pobreza es resultado de la desigualdad porque para resistir en la competencia los menos productivos tienen que reducir su consumo. Emparejar la desigualdad de productividades debe ser una tarea fundamental del Estado.

Esta mirada del proceso económico resulta relevante para entender, por ejemplo, la nueva Ley de MYPES. La ley produce un «empoderamiento» relativo de las pequeñas y medianas empresas formales (PYMES) frente a las microempresas informales en la medida en que empareja las condiciones en las que compiten al homogeneizar la legislación laboral y tributaria bajo la que, de hecho, operan. Emparejar un terreno que le daba ventaja al más débil equivale a desprotegerlo y hacer más frecuentes sus crisis.

Desde ya podemos adelantar que una reforma institucional del Estado que facilite la reducción de las diferencias de productividad en los mercados atendiendo los requerimientos de las empresas de menor tamaño y productividad supone la creación de una capacidad de atención desde los tres niveles, general, regional y local, de la estructura

estatal. El incentivo a la mejora de calidad de las iniciativas de cambio tecnológico y de capacitación productiva en zonas marginales de las ciudades y en localidades pequeñas del país es otra tarea de un Estado que democratiza el acceso y la viabilidad de las pequeñas empresas.

Competencia entre inversionistas de distintos mercados y diversificación

La competencia tiene igualmente una dimensión inter-mercados que también influye en la distribución del ingreso y la pobreza. Consiste en el movimiento de capital de un mercado a otro; por ejemplo, del mercado de zapatos al de bicicletas o al de gasfitería. Desde la época de los clásicos se insiste en que, cuando un mercado permite ganar lo suficiente como para sostener adecuadamente a una familia o, incluso, para obtener apreciables tasas de ganancia, este mercado atrae capitales. En algunos mercados esa entrada de capitales no es tan fácil, pues se requiere de una elevada magnitud de capital. Por ejemplo, en el mercado del acero o de la fabricación de los aviones. Cuando ocurre el movimiento, el resultado es la reducción de la ganancia en los mercados que atraen inversión y la elevación de dicha tasa en el caso de los que auyentan el capital por su baja rentabilidad. Esta es la razón de otra ley de la economía, la de la tendencia —acercamiento siempre turbulento— a la igualación de las tasas de ganancia promedio entre los distintos mercados⁷. Recogiendo lo señalado anteriormente, si en cada mercado individual la competencia tiende a generar un solo precio y diversas rentabilidades, el movimiento de capitales entre mercados

⁷ Al nivel de abstracción en el que nos movemos podemos recordar que Adam Smith señaló que «Los beneficios se regulan enteramente por el valor del capital empleado y son mayores o menores en proporción a su cuantía». *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México: Fondo de Cultura Económica, 1997, p. 47. Para algunos, se trata más bien de una tendencia a la igualación del retorno a la nueva inversión. Para nuestra explicación en esta oportunidad utilizaremos indistintamente capital e inversión.

tiende a igualar las rentabilidades promedio de la inversión en los distintos mercados, no en cada empresa. Nunca las empresas competitivas ganan lo mismo. Ese movimiento de igualación supone que hay pocas «barreras a la entrada» y también pocas «barreras a la salida»; que no hay impedimentos definitivos para entrar a un mercado o para salir de él. Esos impedimentos, cuando los hay, pueden ser legales, como en el caso de monopolios creados por el Estado, o económicos, como en el de mercados que no admiten más de un competidor por el tamaño del mercado y la escala mínima de producción rentable. En el caso de la salida, una restricción puede ser la falta de capital propio o de crédito para cambiar de mercado, o incluso los prejuicios sociales que adscriben ciertas profesiones a ciertos grupos sociales que se encuentran atados a esas actividades.

La desigualdad del ingreso entre las personas, en este caso, entre inversionistas —desde los muy pequeños hasta los más grandes— está relacionada a la competencia inter-mercados, porque la tasa de ganancia, al tender a la igualdad entre mercados, hace que el volumen de ganancias sea mayor en los mercados en los que las empresas que compiten entre ellas tienen inversiones de mayor magnitud en razón del tamaño del capital mínimo requerido para competir. Generalmente, en las ramas en que la magnitud de capital es mayor, la ganancia también es mayor. De no ser así, la inversión se iría a otros mercados. Por esa razón, la distribución del ingreso también depende de la distribución de los capitales. Los microempresarios que compiten tenderán a recibir muy poca ganancia por el reducido tamaño de sus inversiones, que muchas veces suponen iniciar completamente una empresa.

Pero el crecimiento o las crisis tienen sus propios efectos sobre la desigualdad. En los mercados en los que el capital y la inversión necesarios para competir son relativamente menores, como en el caso de ciertas confecciones textiles, la salida a otros mercados no es fácil —ya que no se cuenta con suficiente capital como para invadir esos otros mercados más capitalizados— pero la entrada es fácil porque cualquiera con poco

capital puede hacerlo. Esa entrada se facilita también por el poco conocimiento especializado que se requiere. La consecuencia es que en esos mercados se obtiene muy poco por unidad de capital. La consecuente «sobrepoblación» de empresarios en ciertos rubros hace que se compita no solo aceptando bajas tasas de ganancia sino afectando el nivel de vida de las personas que participan. Por eso, parece haber una relación positiva entre «emprendedurismo» y pobreza. Bolivia y Perú destacan en ambos aspectos.

En el caso de los países subdesarrollados, una característica es que las microempresas no salen de unas pocas actividades. Confecciones, calzado, reparaciones de aparatos simples, están entre los rubros más poblados. La baja calidad de la educación tienen y el escaso capital, junto a la exigente competencia en el país y entre empresas a nivel internacional, hacen que no sea fácil moverse a mercados menos poblados de competidores. La educación es un factor muy importante, no el único. Para que lo sea, se requiere una economía con gran desarrollo de la división del trabajo, para que las personas educadas puedan ocuparse sea como asalariados o como empresarios en actividades nuevas, previamente inexistentes, y contribuyan a la diversificación de las opciones empresariales en la economía. La autorización de traer autos de segunda mano fue una manera de ampliar la cantidad de mercados accesibles a los muy pequeños inversionistas. Esos mercados estaban cerrados para muchos por lo caro de los autos nuevos, o por las regulaciones que impedían ejercer de taxistas. La informalidad es una manera de ampliar la gama de posibilidades porque reduce el capital necesario para emprender actividades empresariales. Solo un crecimiento prolongado de la economía, con la consecuente diversificación de actividades, puede facilitar que las actividades informales se reduzcan relativamente a las formales.

Sin educación y calificación permanente no puede haber diversificación de mercados y aumento en el empleo. La mejora tecnológica por sí misma lleva al desempleo y al desperdicio no solo de la calificación

obtenida sino también de la educación, si es que el crecimiento no diversifica la economía, si no se amplía la división nacional del trabajo, si no se generan sectores de actividad a los cuales salir cuando se está despedido o en quiebra en el propio.

Por ello, la baja calidad de la educación universal es un factor importante en la explicación de la desigualdad y de la pobreza. La educación de baja calidad aumenta las dificultades para cambiar de actividad hacia los rubros en los que se requiere más capital, se logra una mayor productividad y se gana más. También hace más difícil la movilidad intra-mercado que permitiría cerrar las brechas de productividad dentro de los mercados específicos en los que se compete. Este acortamiento de brechas de productividad en los mercados es decisivo para que los menos productivos puedan ser competitivos sin apoyarse en el empobrecimiento de sus operarios, dueños, familiares o asalariados. Por eso en países ricos hay muchas microempresas, pero la productividad que tienen es más cercana y puede ser hasta superior a la de las empresas con mayor volumen de capital. En la industria, por lo menos, generalmente tienen una alta relación capital/trabajo, por lo que son compatibles con un relativamente alto nivel de vida y con una trayectoria bastante continua como empresa y como escuela de producción. Obviamente, la asociación entre pequeñas y grandes es una fuente permanente de innovación tecnológica que es necesario cultivar, pero evitando las relaciones de intermediación que exprimen las partes de la cadena con menos opciones de cambio de giro y menor poder de negociación, como son los agricultores y las costureras.

En momentos de crecimiento no solo se produce más, también se diversifica la actividad y se abren oportunidades que permiten dejar una actividad muy sobrepoblada de competidores o relaciones comerciales abusivas y laborar en otras actividades como asalariados o como microempresarios en nuevos rubros de actividad. Las crisis no solo recortan el volumen de producción y empleo sino que reducen la diversidad y, con ello, las opciones de salida de los que están atados en mercados

donde la competencia es muy aguda. Las crisis, además, trasladan capital desde otras actividades hacia aquellas que requieren de poco capital y poca formación profesional. Por ejemplo, los despedidos del sector público o privado que logran una indemnización pueden trasladar ese dinero a la formación de microempresas y agudizar la competencia en las ramas donde invierten.

Así, a la pobreza que vimos primero —la que proviene de competir, como lo hacen los pobres, desde las empresas menos productivas y competitivas de un mercado determinado— se añade aquella que resulta de competir desde mercados que requieren poco capital para operar como productores, lo que facilita la entrada pero no la salida de capitales. La suma de estas dos características explica una parte apreciable de la reproducción de la desigualdad y de la pobreza económica.

Relación capital – trabajo asalariado y competencia entre asalariados

La alta productividad es una condición necesaria pero no suficiente para contratar asalariados. Esa productividad debe ser tal que más de uno debe poder vivir del valor agregado por una persona. Si el Estado también va a recibir bajo la forma de impuestos una parte de ese valor agregado, la productividad generalmente debe ser mayor aún. En general, pues, cuando hablamos del asalariado nos estamos refiriendo a empresas que tienen un nivel relativamente alto de productividad, sea por la calidad de los recursos que explota, por la calidad de la mano de obra requerida, por la tecnología que emplea.

En una misma rama o mercado pueden convivir empresas que compiten con y sin asalariados. Normalmente, son aquellas las que dominan en la competencia por su mayor productividad y relativamente menores costos unitarios de producción, a pesar de que ocupan a más personas y pagan mayores tasas salariales. Es a buena parte de estas empresas que la reciente ley de MYPES ha beneficiado por las razones arriba indicadas. Por otro lado, un empresario que sea propietario de

empresas con asalariados puede establecer fácilmente relaciones comerciales con empresas sin asalariados, familiares o unipersonales. La subcontratación y la tercerización son muy comunes y a veces sirven para que empresas formales ganen más, pues aprovechan los menores costos por la evasión de impuestos y por el no pago de derechos laborales o de propiedad por parte de las empresas subcontratistas. Es, más bien, difícil que las empresas muy pequeñas subcontraten a empresas con asalariados, salvo en casos como los de intermediarios individuales que hacen de puente entre empresas grandes y pequeñas. El recuerdo somero de lo anterior tiene por finalidad recordar la existencia de un tipo de actividades intermedias, de fronteras porosas, que combina la formalidad y la informalidad, el asalarimiento y la operación individual o familiar.

Debemos, tras lo señalado, remitirnos al mundo de las empresas con estructuras salariales más estables y definidas. La distribución en estos casos es la que hay entre clases, la distribución funcional en el sentido de que los ingresos dependen de la distinta función que cumplen capitalistas y asalariados. Diversas teorías de explotación, salarios y ganancias intentan explicar el proceso distributivo. En cualquier caso, deben explicar la razón del prologando deterioro de la proporción de los salarios en el ingreso nacional de muchos países, incluido el Perú. Para la mayor parte de los asalariados en el Perú, el significativo crecimiento durante los últimos lustros coincide con un estancamiento del poder adquisitivo de las tasas salariales. En Lima Metropolitana, los sueldos reales están al mismo nivel que en 1994 (=100) pues a junio del 2008, el nivel de sueldos era 100,8. El nivel de salarios es 89,5, esto es, 10,5% menos que en 1994. En promedio, a lo largo de los últimos lustros, el aumento del producto por trabajador se ha ido enteramente a los dueños de las empresas. Este es otro factor de reproducción de la pobreza y hasta de empobrecimiento en el país.

Pero en países como el nuestro el deterioro de la distribución entre clases socioeconómicas no equivale a un deterioro en la distribución

personal del ingreso. Se encuentra a menudo, y en el Perú también, que un deterioro de la distribución funcional, entre clases, coincide con una estabilidad de la distribución del ingreso laboral. Una razón es que en esta distribución las utilidades de las empresas no aparecen. Otra es que los grandes ingresos laborales son recibidos por tan pocos que no entran en las encuestas de hogares. Otra más es que hay muchos gastos y algunos de los ingresos de los más pudientes que ni se hacen en el país ni se declaran en las encuestas. También se ha detectado que las familias de altos ingresos subdeclaran más que las que los tienen menores. Pero también puede suceder que un deterioro de la distribución funcional, esto es, un deterioro relativo de los ingresos salariales termine mejorando la distribución del ingreso entre todas las familias del país. La razón es que cuando bajan los ingresos salariales estos se parecen más a los del mundo de la microempresa, incluyendo los del campesinado, y las diferencias al interior del mundo del trabajo visto en su conjunto disminuyen. Es así una homogeneización «hacia abajo», por un aumento de la pobreza. De ese modo, pobreza y desigualdad en el ingreso laboral no siempre avanzan en la misma dirección.

Lo que sí queda claro es que en países como el Perú, las utilidades constituyen una proporción muchísimo más alta del ingreso nacional que en los países ricos. Ese es un gran factor de desigualdad en la distribución del ingreso y también de la reducida magnitud de la clase «media» en los países pobres. Una razón estructural es la cantidad de mano de obra excedente respecto de la demanda de mano de obra por las empresas capaces de asalarizar con todas las formalidades legales. Habría, pues, una sobrepoblación que facilita el estancamiento de las tasas salariales porque reduce el poder de negociación de quienes han logrado estar entre los asalariados. A ello se añade, o más bien refuerza la legislación laboral diseñada para extender el mayor tiempo posible la influencia del excedente mencionado sobre el poder de negociación al que nos hemos referido. De ahí, la relativa desconexión entre el aumento de la productividad y de las tasas salariales y la persistencia de la desigualdad en el ingreso en el país.

Por esas razones, una visión exclusivamente clasista no es suficiente para entender la distribución del ingreso entre la población laboral o entre las familias. Para empezar, los asalariados formales, cuyas cifras se registran con más precisión, no están entre los más pobres ni son mayoría en la sociedad. Por eso, hemos incluido este factor de la distribución del ingreso personal o familiar en tercer lugar. Si asimiláramos al trabajo familiar en la categoría de asalariados las cosas serían distintas, pero nos parece que hay una diferencia de calidad en la responsabilidad que los propietarios de la empresa asumen cuando tienen como empleados a familiares. No es siempre mejor en todo la experiencia de trabajo familiar, puede ser mucho peor, pero es distinta en aspectos como el desamparo como amenaza en las relaciones laborales.

Cuando las empresas tienen un nivel de productividad alto en relación al promedio del mercado en el que compiten pueden «darse el lujo» no solo de asalariar cada vez más, a pesar del ahorro de mano de obra, sino que pueden pagar cada vez mejor y llegar a remuneraciones que permiten vivir adecuadamente. Es el proceso que Marx llamaba de plusvalor relativo y que permite explotar más y a la vez pagar más. Es principalmente en estas empresas que se incorpora el discurso y ciertas prácticas de lo que se denomina ahora «responsabilidad social de la empresa» y cuidado del medio ambiente. El cambio tecnológico es la gran herramienta para facilitar ambos tipos de actividad, aunque no es garantía alguna de que se acometan.

Por el contrario, cuando las empresas son relativamente poco productivas tienen que, como hemos indicado antes, sustituir la carencia de esa herramienta de competitividad con un bajo nivel de remuneraciones por hora, cosa que puede ocurrir estirando la jornada por el mismo ingreso si es que no se puede llegar a un acuerdo sobre la rebaja de la tasa salarial. Es el proceso de plusvalor absoluto en la terminología de Marx, en el que la explotación y la miseria tienden a ir juntos.

En el análisis de los factores de competitividad vistos en la parte anterior hemos supuesto que la desigualdad y la pobreza tienen que

ver con la posibilidad de retener en la empresa un valor agregado que permita pagar bien a dueños o trabajadores indistintamente. En esta parte introducimos la división del valor agregado en tres. La ganancia del empresario tiende de manera muy turbulenta, como se considera desde Adam Smith, a ser proporcional al capital invertido. De ser menos, se saca el capital de la actividad y se traslada, como indicamos antes, a otro mercado o al sistema financiero. Los impuestos directos trasladan parte del valor agregado al Estado, tema que tocaremos más adelante. La tercera parte va a los asalariados y, en las empresas con suficiente nivel de valor agregado, ello depende del poder de negociación de los asalariados el cual, para circunstancias cíclicas y de crecimiento dadas, está influido por la legislación laboral. Dadas las condiciones de productividad existentes, el crecimiento se refleja en una mejor o peor distribución del valor agregado entre clases según el poder de negociación de los trabajadores.

Hemos tomado en cuenta hasta ahora tres tipos de competencia, básicos en toda sociedad capitalista: la que hay dentro de un mercado determinado, la que hay entre capitalistas de distintos mercados y la que hay entre capital y trabajo asalariado, y como parte de esta la que hay entre asalariados y entre estos y los potenciales como son una buena parte de los microempresarios. Esta competencia diversa pero entrelazada explica una parte de la distribución y el nivel de vida en el país. También el alcance de la ley en la operación de los mercados en el país.

La informalidad productiva es en buena medida, si no principalmente, resultado de las dificultades competitivas de ciertas empresas en los mercados. La evasión de las leyes laborales en muchas empresas que son formales en otras facetas de su actividad también puede ser entendida desde esa perspectiva, aunque no se excluyan otras. No es, pues, el monto y tipo de activos productivos lo que determina la informalidad; tampoco el hecho de que las empresas estén registradas o no: esa situación es determinada por los productos y de manera derivada los

activos, interactuando de la manera en que lo hacen en el mercado. En las páginas anteriores hemos destacado a la competencia como una de las maneras de interacción. Regular esa competencia, esto es, establecer y hacer cumplir sus reglas es una tarea fundamental del Estado⁸.

Un rasgo muy importante de esas reglas de interacción es que algunos triunfan y otros son derrotados y expulsados de los mercados. La tendencia «natural» de la economía de libre mercado es a abandonar a quienes no sobreviven a la competencia. Así, las múltiples ventajas de la competencia, como son el incentivo para innovar o la apertura a nuevos contrincantes se contrarrestan con una gran ausencia de responsabilidad de la empresa hacia los derrotados por la competencia. En países con tradición socialdemócrata, las luchas sociales y el Estado han logrado reducir el desamparo de los despedidos por las empresas gracias a seguros de desempleo, indemnizaciones, servicios públicos de educación y salud gratuitos y de calidad, etcétera. Esos países son generalmente avanzados tecnológicamente y líderes en la competencia internacional en los diversos mercados en que participan. Conforme se pierde ese liderazgo ante países emergentes, también se debilitan las bases de esa posibilidad de protección social. Incluso está hoy de moda insistir en que esos logros son contrarios a la competitividad de las empresas y de los países que las acogen. Ese es el tenor de los mensajes que provienen de ciertas economías asiáticas cuando se colocan al margen de diversos derechos laborales y de protección social. Al respecto, conviene recordar que el asunto es más complejo, pues países como Japón han mostrado que se pudo llegar a las cúspides de la competitividad

⁸ La gran crisis mundial actual puede ser vista como una expresión de la separación entre los mercados de productos y de activos. Lo que era una demanda derivada por activos financieros se independizó y tomó un curso propio. La «venganza» del mercado de bienes no se hizo esperar, como lo muestra el aspecto inmobiliario de la crisis. Quizá la novedad que resulte de la crisis sea un paso más en la regulación en el que se ponga el acento más claramente ya no en las estructuras de los mercados de productos según la cantidad ofertada o en la evolución de los mercados de bienes, sino en la naturaleza y magnitud de los capitales de las empresas.

internacional y de los ingresos per cápita con regímenes sociales, en particular laborales, muy distintos a, por ejemplo, los ahora vigentes en China, por lo menos en lo relativo a la estabilidad laboral.

Una legislación laboral que facilite la mejor distribución posible del valor agregado de las empresas es necesaria para ampliar el mercado interno, contribuir a una mayor división del trabajo en el país y así aumentar la gama de oportunidades abierta a los trabajadores e inversionistas. En un mercado en expansión, la capacitación es importante para absorber tecnología y crear nuevas empresas, cosa que es más urgente aún en momentos de crisis.

En lo que sigue complementaremos lo anterior añadiendo dos factores que no cambian las reglas de interacción en los mercados, pero sí la competitividad de las empresas y el destino de los empresarios y sus operarios. El pensar desde un lugar del mundo obliga a la consideración de estos temas. Uno tiene que ver con la ubicación de las empresas; otro, con las ventajas provenientes del acceso a ciertos recursos naturales no reproducibles por las empresas, como el clima, la riqueza mineral del subsuelo, etcétera. Ambos terminan relacionándose con el factor geográfico.

Especificidades geográficas en la competencia

Cuando se piensa en términos regionales y se evalúan las posibilidades de competir desde regiones más o menos lejanas de los principales mercados, el costo de transporte resulta importante. La desigualdad y la pobreza en un país y en el mundo también están influidas por esa circunstancia. La distancia respecto del mercado tiene muy a menudo el efecto de reducir la proporción del valor del producto en el mercado que se queda en manos del productor, por ejemplo, del precio en chacra. En el caso de los productos agrícolas, el precio en el mercado final, el de destino, se iguala teniendo en cuenta los costos de transporte promedio de los distintos productores lo que hace que el precio tienda

a estar debajo del que permite a los productores más alejados cubrir sus necesidades familiares y productivas. Y ello es así a pesar de que en los mercados agrícolas el precio de muchos productos no depende tanto de la competencia entre los productores de punta como en el caso de productos manufactureros o con un dinámico proceso de innovación. La lejanía de los mercados es una fuente de pobreza bajo las reglas de la competencia en el mercado.

Otras ventajas de la cercanía física suelen estar asociadas a diversas ventajas relativas a los que están lejos. Una de ellas es la mayor disponibilidad de infraestructura y de intermediarios y así a un mayor poder de negociación con ellos en el momento de establecer las tarifas de transporte. La escasez de alternativas de intermediación es un factor importante en la explicación de la pobreza de quienes están insertados en el mercado.

A lo anterior podemos añadir otras ventajas que suelen acompañar a la cercanía a los mercados como la existencia de medios de comunicación para coordinar las actividades de producción y venta, para enterarse de los precios en los distintos lugares alternativos de venta; la posibilidad de recurrir más fácilmente a los servicios productivos necesarios para mantener en buen estado las unidades productivas, curar el ganado, etcétera; la mayor competencia y disponibilidad de crédito accesible, etcétera.

Muchas veces, la lejanía tiene relación también con el enraizamiento de los productores en su tierra. Es más difícil cambiar de mercado cuando ello supone también cambiar de lugar de vida que cuando, como en la ciudad, no lo requiere. Por ello, el campesino es especialmente inmóvil en cuanto a su capacidad de mover sus recursos de un mercado a otro. Eso lo hace más débil en la competencia. La migración interregional es una respuesta pero el proceso es lento para los efectos de la capacidad de competir. Más aún cuando esa migración es, en parte por lo menos, resultado de una subdivisión de la tierra por herencia y de la consiguiente extensión del minifundio. En cualquier caso, en el

mediano plazo, una situación sin horizonte familiar prometedor lleva a esa migración y generalmente se van los que eran más capaces de introducir innovaciones quedándose personas mayores con experiencia pero sin incentivos para cuidar de los recursos tierra y agua pensando en el largo plazo. Las acequias de riego se deterioran más rápidamente, los andenes también ante la mirada impávida de quienes han puesto sus esperanzas y buena parte de sus miembros de la familia en otras actividades y regiones del país o en el extranjero. La brecha de productividades entre los más dinámicos en los mercados relevantes y los más rezagados se amplía y los precios resultantes de ello alcanzan cada vez menos para sobrevivir adecuadamente en el campo.

En lugares como el Perú, la labor comunal se va deteriorando, en parte por la migración, y la individualización de la actividad productiva contribuye al aumento de la brecha en productividad entre los competidores de las propias comunidades. Si a ello se suma una diferencia en tamaños de parcela, en distinto acceso al agua, en calidad de la tierra, las diferencias antes indicadas se reproducen y amplían en cada comunidad.

Todo lo anterior contribuye a la reproducción de la pobreza y la desigualdad entre productores esta vez entre productores cercanos y entre alejados, que suelen ser a menudo también desigualmente productivos cuando se excluye del análisis dicha lejanía de los mercados.

Una tarea para el Estado es, pues, reducir las desventajas de la mayor distancia a los mercados que sufren muchos de los pobres, especialmente del campo, en el Perú. Sea con mejor infraestructura de transporte y comunicaciones distrital, regional y nacional, sea incentivando la transformación de productos *in situ* para que el costo de transporte no sea tan perjudicial para competir⁹, sea por medio de compras estatales en lugares cercanos a la producción, o sea ampliando la gama

⁹ Hemos tratado sobre este punto en: «Transporte y viabilidad de la descentralización económica: marco elemental de análisis». En Orlando Plaza, editor (2001), *Perú. Actores y escenarios al inicio del nuevo milenio*. Lima, Fondo Editorial de la PUCP.

de intermediarios accesibles a los productores, el papel del Estado en la lucha contra la desigualdad —que es lo que más impacto tiene sobre la pobreza extrema— es insustituible. El mercado por sí mismo jamás hará ese trabajo sin grandes costos humanos.

Especificidades internacionales

Si la mirada «hacia adentro» de los países introduce factores que aumentan las diferencias de competitividad y la desigualdad y el empobrecimiento que se deriva de ello, la mirada hacia el mercado mundial tiene efectos gruesamente similares. Abrir los mercados equivale a introducir a equipos de otras ligas, pero a los mejores. Eso quiere decir que los precios en esos mercados serán menores y que menos productores internos podrán competir recibiendo ingresos adecuados para la supervivencia familiar. Los precios bajan porque en ellos influyen ahora más empresas con costos unitarios y laborales bajos. La consecuencia es que las empresas menos productivas seguirán siendo competitivas y continuarán existiendo si es que ajustan las remuneraciones de sus operarios y los empobrecen. Otra opción es evadir las leyes en el campo tributario y laboral para rebajar costos. La apertura de mercados aumenta la tentación de la informalidad. En caso de no ser posible, no tienen más remedio que cerrar y cortar el proceso de aprendizaje que supone la actividad empresarial en pequeña escala. Si lo previeron y pudieron salir de su actividad con cierto capital, la opción de cambiar de giro de modo de aprovechar al máximo lo aprendido y ubicarse en otro mercado está abierta. Si prolongaron su decadencia y agotaron sus recursos en ello, el cierre lleva al desamparo familiar y la profundización de la pobreza.

En el caso de las empresas que pueden reaccionar positivamente al reto, la ruta es la innovación tecnológica que mejore la calidad de los productos y resista la incursión externa, intentando poco a poco competir en mercados de otros países. Es el caso de una pequeña minoría

que, sin embargo, cualitativamente es importante, porque introduce en la cultura productiva del país nuevas prácticas que poco a poco se irán difundiendo dentro del mismo o de otros mercados.

El impacto de las políticas de incentivos a la exportación es más lento que el de las de apertura de mercados, sobre todo cuando esta es unilateral y abrupta, como ha ocurrido en el Perú durante los últimos lustros. La mejor base productiva para exportación con impacto directo en el empleo es la agroindustria, debido a que las características naturales facilitan la participación en la competencia internacional. Esa actividad incluye a trabajadores no calificados que aprenden rápidamente las artes del cultivo y asalariados que participan del procesamiento y de los distintos grados de transformación necesarios para exportar. Además, tiene importantes eslabonamientos, esto es, provisión de piezas y partes, insumos diversos, especializaciones comerciales y financieras, que amplían los efectos positivos mientras el dinamismo de la producción prosigue. Estos eslabonamientos son una base importante de diversificación productiva.

El primer resultado de ambos procesos —el de apertura y el de salida a mercados de otros países— es un aumento más rápido de la diferencia de productividades en los mercados agrícolas, que en el caso de la sola competencia interna —sea por el gran dinamismo de los pocos que salen al exterior, por la crisis de los que sufren con las importaciones, o por ambos factores a la vez cuando ocurren en el mismo mercado— se agrava aún más cuando las importaciones vienen subsidiadas, como lo han estado por décadas ciertos alimentos. Como ya señalamos, la ampliación de la brecha de productividades y la desigualdad en cada mercado aumentan la pobreza de quienes se sitúan en los extremos menos productivos de los mercados y hace mayor la responsabilidad del Estado.

Una tarea del Estado para contrarrestar el aumento de pobreza y promover un mayor dinamismo de quienes reaccionan más positivamente a las circunstancias de apertura es lograr que el efecto del aumento de

exportaciones se traduzca en el mayor dinamismo posible del mercado interno. De ese modo, la franja de cada mercado que puede expandir su actividad es mayor, pues no solo se reduce a quienes exportan o abastecen con servicios a los exportadores.

Por eso debemos recordar que, dada una situación en el terreno de la productividad y de la competitividad, los beneficios de la actividad exportadora e importadora dependen de los precios internacionales y del poder de negociación en los mercados, especialmente con los intermediarios. El concepto que mejor expresa los beneficios monetarios retenidos en el país es «valor de retorno». Se trata de la proporción del valor bruto de producción que se queda en el país, por lo menos en primera instancia. Los componentes son los sueldos y salarios, los impuestos diversos y regalías, las compras en el país y otros pagos. El reto gubernamental es encontrar la manera de retener la mayor proporción posible del valor de las exportaciones, sin desincentivar la inversión en las actividades de exportación y facilitar el mayor aprendizaje posible de las técnicas y los estándares que suponen esas actividades.