

SUBDESARROLLO, PRECIOS Y PRESUPUESTOS FAMILIARES: LIMA 1961-1976* Máximo Vega Centeno

1/ Introducción

Más allá de los adjetivos con que fácilmente se califica la opinión de los economistas a propósito de problemas económicos, parece evidente que la aspiración al desarrollo de un país —entendido éste como liberación nacional y posibilidad de realización personal de todos los habitantes dentro de una sociedad no opresiva y de una economía no miserable— esa aspiración pasa necesariamente por la realización de un volumen importante de inversiones productivas.

Las inversiones productivas son pues un factor estratégico y su definición en monto y orientación están en el núcleo de lo que como ideología y como técnica constituye la Planificación. Ahora bien, el cálculo de montos, la definición de sectores económicos y localización geográfica de las inversiones no se puede realizar en forma arbitraria, sino como resultado del examen de las condiciones reales y actuales del funcionamiento de la economía. Sólo así se puede adecuar el nivel de aspiraciones a lo que realmente es factible realizar y sólo así se puede optar por el escalonamiento en el tiempo y la coherencia entre los esfuerzos estratégicos (inversiones productivas) y los de naturaleza complementaria, sean para la subsistencia y mejoramiento de las condiciones de vida de la población, o para la dotación de la indispensable infraestructura física.

103

* El autor desea expresar su reconocimiento a Neride Sotomayor, Jefe de Prácticas en el Departamento de Economía, por su eficiente colaboración en la recolección y elaboración del material informativo utilizado.

Artículo entregado el 30 de marzo de 1977.

En todo caso, se plantea el problema del empleo eficiente de los recursos internos y de evaluar la capacidad de incorporar recursos adicionales provenientes del exterior. Se plantea también la necesidad de estimular o condicionar favorablemente a las previsiones del plan, el comportamiento de los agentes económicos. Así, tenemos que, es necesario mantener o elevar el ahorro nacional y orientarlo a inversiones productivas; es necesario asegurar que los consumidores asuman en lo inmediato y tal vez en el mediano plazo, cargas o austeridad que se deberán aliviar sólo más adelante; en fin, es necesario asumir el hecho de que la realización de un plan no depende sólo de su correcta formulación (cosa que es necesaria), ni aún de una adecuada implementación financiera y política (que también son indispensables); sino, y en importante medida, de la forma en que agentes económicos que están fuera del sistema formal de planificación, adecúen sus decisiones a los objetivos sociales.

104

Esta asociación de agentes individuales o privados, no se logra ciertamente por simples invocaciones o por decisiones de autoridad; históricamente sólo existen dos posibilidades, a nuestro conocimiento y ellas son la compulsión o los incentivos. La primera es costosa y no escapa al riesgo de diversos excesos, y lo segundo requiere imaginación y buen criterio, así como algunos otros apoyos para ser operante; ambos casos en fin, requieren un examen de coherencia interna (como conjunto de medidas) y de coherencia con otras medidas y otros proyectos.

Dentro de esta preocupación, que es una realidad, la de una correcta utilización de los recursos, trátase de una economía socialista o de una economía capitalista, el sistema de precios es un elemento clave en la definición e instrumentación de una política. En efecto, si excluimos, como las lecciones de la historia parecen aconsejar, el que se ignoren o se suplanten las decisiones de los agentes por los de algún dictador esclarecido o por las de algún cuerpo colegiado de cualquier denominación (parlamento, partido, u otro) y si se excluye también, por ingenua, la posibilidad de una espontánea, complementaria y concurrente dinámica de los agentes, se plantea el problema de cómo

asegurar que la interacción entre ellos y con los objetivos sociales se desarrolle dentro de lo deseable y con beneficio colectivo.

Ahora bien, un elemento que abre la posibilidad de resolver conflictos y de orientar comportamientos, de los agentes, es el sistema de precios que opera en una economía. Al respecto, son muy esclarecedores las reflexiones de economistas como O. Langué, M. Kalecki o J. Kornai (1) que libres de consignas de capilla o de miopías de secta asumen lúcidamente un proyecto socialista en términos positivos y valorizan el rol instrumental que pueden jugar indicadores como los precios. Igualmente, y aunque esto pueda sorprender a quienes identifican una visión económica realista con una visión liberal a ultranza, se puede recordar los trabajos de T. Hoopmans, de J. Timbergeen o de K. Arrow (2) como una voluntad de reconciliar el proyecto social (expresado por la planificación) con las posibilidades de acción normal y eficaz sobre la economía.

105

En este sentido, el sistema de precios y lo que con él se haga, es de fundamental importancia para orientar el comportamiento de los agentes. Los precios, es cierto, deben cubrir los costos de producción pero no pueden ser considerados exclusivamente desde ese punto de vista, sino que además, y con una visión más dinámica, deben ser considerados como indicadores y aun como elemento orientador de la demanda. Ahora bien, es importante reconocer también que la fijación o determinación de un precio no es totalmente arbitraria, sino que resulta de las condiciones estructurales de la producción, tanto del bien o servicio de que se trate, como de otros, complementarios, sustitutorios o estrictamente similares; depende del nivel de ingresos de los consumidores y de sus patrones de comportamiento; depende en fin, y entre otros factores, de la tendencia general de los precios, y por tanto de las expectativas de la población.

Sin pretender pues que la famosa "mano invisible" determine los precios, parece claro que el margen de una definición arbitraria de los precios no es muy grande o por

lo menos no es irrestricto. En otras palabras, en un sistema de intercambio generalizado, la determinación del precio se efectúa en medio de un gran número de restricciones cuyo origen es diverso y cuya fuerza es de lo más variada. Todavía podemos decir que esas restricciones surgen de las condiciones concretas y específicas del funcionamiento de la economía, de manera que, en un lenguaje más formal, podemos decir que dentro de cualquier representación que se haga de la economía (modelo), los precios aparecerán como variables endógenas, es decir generados por el funcionamiento de todo el sistema. Aceptar que se pueden fijar en forma totalmente arbitraria, supondría que los precios fueran variables exógenas, es decir, determinadas por fuera o independientemente del sistema económico, y esto no parece ni correcto ni realista.

106

Planificar una economía es, como se sabe, sustituir o corregir los mecanismos del mercado, y esto sólo se puede hacer convenientemente cuando se conoce la flexibilidad o rigidez de esos mecanismos, cuando se tiene una noción correcta de la complejidad de los elementos que concurren a su dinámica y, en fin, cuando se pueden evaluar las consecuencias de una decisión sobre el resto del sistema. Planificar no es pues imponer decisiones ciegamente, sino proponer montos y volúmenes para la producción y las transacciones de manera que se cumplan los objetivos múltiples del desarrollo y que el propio funcionamiento de la economía, modificado por decisiones planificadas, oriente, refuerce o neutralice las decisiones de los agentes privados en el mismo sentido deseado.

Dentro de esta perspectiva, examinaremos en lo que sigue, algunas nociones generales sobre los precios en relación con la expectativa de los consumidores y los cambios que los afectan. Examinaremos también algunas modalidades muy difundidas de intervención del poder público para modificar o controlar la evolución de los precios. Nuestra intención no es la de abogar por una libertad irrestricta de precios que, en mercados imperfectos y segmentados, tendría efectos de pauperización y de concentración de la riqueza junto con una discutible orientación de la producción. Creemos ser conscientes de este riesgo, pero quere-

mos cuestionar el recurso fácil a la rigidización de aspectos terminales cuando las causas no se modifican y actualizar el conflicto real entre las opciones sociales y las aspiraciones individuales.

2/ La evolución de los precios al consumidor y de los salarios

Como es natural, un consumidor desea que el nivel de precios sea bajo y sobre todo, y mucho más concretamente, desearía que los precios fueran estables, pues es en el transcurso del tiempo que debe hacer sus previsiones, asignar sus ingresos, y en fin, reconciliar un flujo de ingresos con un flujo de gastos que no se producen en períodos similares y que muchas veces incluso, se realizan en períodos no coincidentes. En efecto, para el asalariado por ejemplo, hay "días de pago" en que percibe el ingreso de una semana, una quincena, etc.; y él debe afrontar gastos diarios previsibles, gastos igualmente previsibles de una periodicidad más amplia (como alquileres, matrículas escolares, etc.) y otros que no tienen calendario fijo, como pueden ser ciertos gastos en médicos y medicinas, reparaciones de mobiliario o vivienda, etc.

107

Ahora bien, podemos aceptar que históricamente, la tendencia de los precios es al alza (sin perjuicio de que es cierto que algunos precios pueden experimentar reducciones en algunos períodos); y si consideramos además los ingresos, y específicamente el salario como el precio de los servicios del trabajo, podemos comprobar que la evolución de estos es también en el sentido de elevarse, por lo menos en términos nominales, es decir, en términos del número de unidades monetarias percibidas. Estos fenómenos han ocurrido efectivamente en el Perú en los últimos 15 años (aunque con intensidad variable) como aparece en el Cuadro No. 1 y en el Gráfico No. 1 que le corresponde.

CUADRO No. 1
INDICES DE PRECIOS Y DE SALARIOS
Base: 1968 = 100

	Precios al consumidor	Sueldos Nominales	Salarios Nominales	Sueldos Reales	Salarios Reales
1961	51.4	53.4	49.5	104.0	96.3
1962	53.0	58.6	54.7	110.6	103.3
1963	55.0	62.9	58.8	114.4	107.0
1964	60.3	70.2	66.2	116.4	109.7
1965	70.3	75.0	73.7	106.6	104.8
1966	76.5	74.9	78.8	97.9	103.0
1967	84.0	82.5	83.2	98.2	99.1
1968	100.	100.	100.	100.	100.
1969	106.2	121.8	109.4	114.7	103.1
1970	111.7	128.5	113.2	115.0	101.3
1971	119.2	145.5	134.3	122.0	112.7
1972	127.8	161.1	156.6	126.0	122.6
1973	140.0	186.2	187.2	133.0	133.7
1974	163.6	199.8	206.1	122.1	126.0
1975	202.9	210.9	228.7	104.0	112.7
1976	265.0	234.3	268.8	88.4	101.4

108

La información que utilizamos como apoyo para nuestra argumentación ha sido elaborada en base a la que publica el Instituto Nacional de Estadística y el Banco Central de Reserva en lo referente a precios (3); los indicadores que utilizamos, con el fin de tener una base o punto de referencia única para toda la serie de precios, y que corresponden en general a los índices (4) de precios al consumidor o índices del costo de vida que calcula el Instituto Nacional de Estadística en base a muestras y observaciones periódicas.

En lo que toca a sueldos y salarios, hemos recurrido a la misma fuente, así como a algunos documentos publicados por la Dirección General del Empleo del Ministerio de Trabajo (5). En este caso, la información es fragmentaria, escasa y de carácter global, de manera que es imposible calcular correctamente índices que den cuenta del peso relativo de los diferentes niveles de remuneración. Por ello hemos tenido que recurrir, como indicador de sueldos y

salarios, a los correspondientes promedios, aún con el añadido de que la masa de sueldos y salarios que empleamos, excluye al sector público y agropecuario.

Por eso pensamos que las cifras que presentamos están sobreestimando los índices de remuneraciones, aunque el orden de magnitud parece correcto y hace posible un primer nivel de análisis.

Esas mismas cifras nos permiten apreciar, que entre 1961 y 1968, se produce una elevación moderada de precios y remuneraciones (tanto sueldos como salarios) y que a partir de 1964, la elevación de los precios es mayor que la de las remuneraciones, lo cual se refleja en una elevación decreciente de sueldos y salarios reales (la relación entre los índices de salarios y el de precios que nos indica el poder adquisitivo de los salarios) y aun, en los cuatro años siguientes los salarios reales se reducen. Más adelante, parece evidente que sueldos y salarios crecieron mucho más que los precios y ello se refleja en un incremento de sueldos y salarios reales, con una mayor fuerza en lo que toca a estos últimos a partir de 1970. Luego a partir de 1973 se acentúa el fenómeno inflacionario, de manera que pese a una elevación de remuneraciones nominales, se produce una caída en términos reales, es decir, que el poder adquisitivo de los sueldos se ha reducido en algo de 150/o en promedio y el de salarios ha aumentado en 40/o entre 1961 y 1976. Si referimos las cifras a 1969, esos cambios son la reducción de 110/o de los sueldos reales y el aumento de 1.40/o de los salarios reales.

109

El consumidor peruano, sobre todo el asalariado, ha conocido pues etapas en que sus ingresos se han elevado tanto en términos nominales como reales y eso ha debido traducirse en una elevación o en una modificación de sus patrones de consumo. Ahora bien, es justamente en esa circunstancia, que la aceleración, poco común en la economía peruana de las últimas décadas, de un proceso inflatorio, invierte la tendencia del salario real. Antes de esto incluso, hay que notar que la elevación de salarios nominales ha reforzado las expectativas de los consumidores en todo momento.

Esta evolución, hay que notar el hecho de que no se produjo en forma espontánea, sino en medio de una creciente intervención del poder público tanto en lo que toca a los precios (como examinaremos en una sección ulterior), como también en lo que toca a los salarios, pues el Estado ha iniciado reformas con intenciones redistributivas (6), ha definido topes, se han fijado normas para las negociaciones colectivas y finalmente, en muchos casos, el Estado ha arbitrado los conflictos. A partir de 1973, sin embargo, sin que se modifique en lo fundamental la voluntad de intervención del Estado, es evidente que su eficacia para mantener o elevar los salarios reales se reduce debido a la presión de la crisis económica generada por problemas de opción y de gestión en lo interno y por la forma de inserción de la economía peruana en una economía mundial en crisis.

110

La voluntad del gobierno de "elevar el nivel de vida de los sectores populares" se ha expresado reiteradamente a través de sus voceros más calificados y se ha tratado de concretar en el contenido social y por tanto en las características de las reformas estructurales emprendidas. Estas reformas, como es conocido y explicable, no han escapado a una serie de ambigüedades y han debido soportar la resistencia pasiva, a veces, y en todo caso crecientemente activa, de quienes se sentían adversamente concernidos, en forma que su eficacia tanto en lo económico como en lo social ha sido relativa en los pocos años que examinamos.

Sin embargo, la fuerza y la reiteración de afirmaciones como las que comentamos ha acrecentado la aspiración de un mayor ingreso, aspiración que ha venido a ser frustrada por la brusca elevación de los precios, luego de un período en que fueron artificialmente mantenidos en un nivel menor o que crecieron a una tasa inferior a la que hubieran aumentado sin la intervención estatal.

El Gráfico No. 2 nos permite apreciar cómo han evolucionado los incrementos porcentuales de precios y remuneraciones en forma que podemos confirmar las precedentes reflexiones. Los precios han crecido con mayor intensidad

GRAFICO N° 1
EVOLUCION DE PRECIOS Y SALARIOS EN LIMA
BASE: 1968 = 100

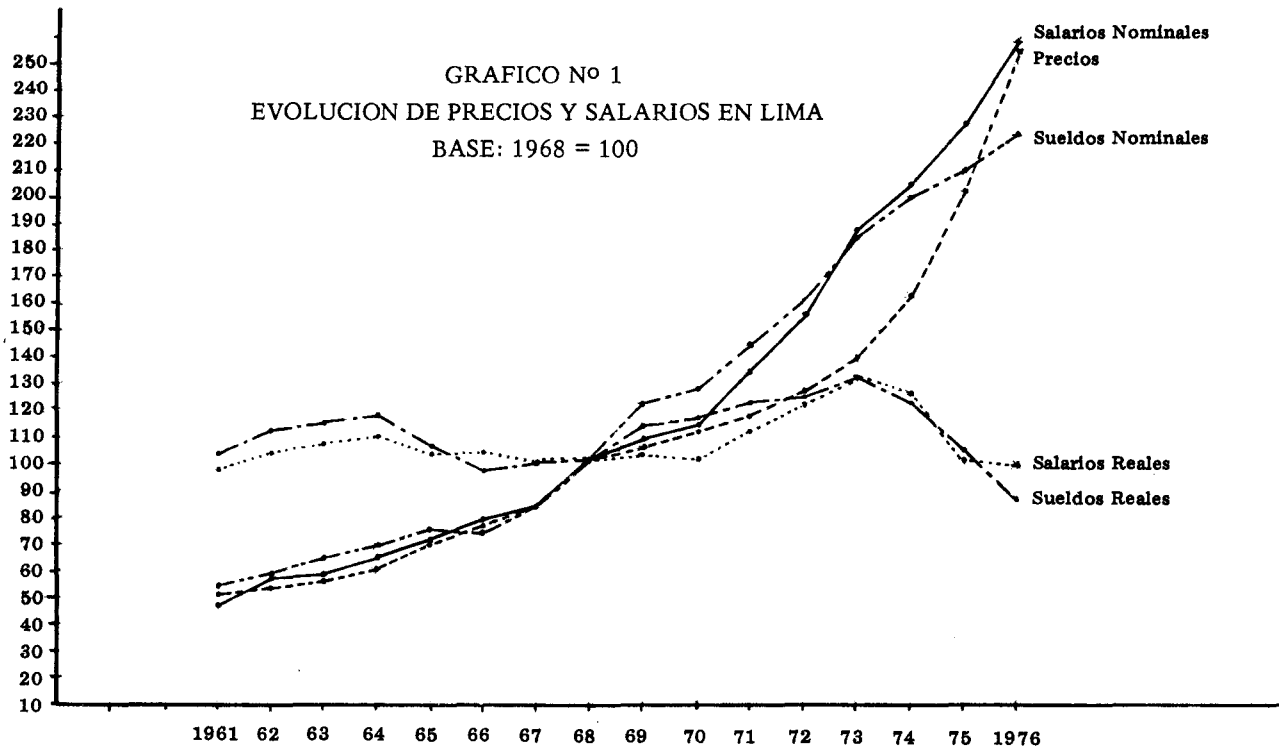
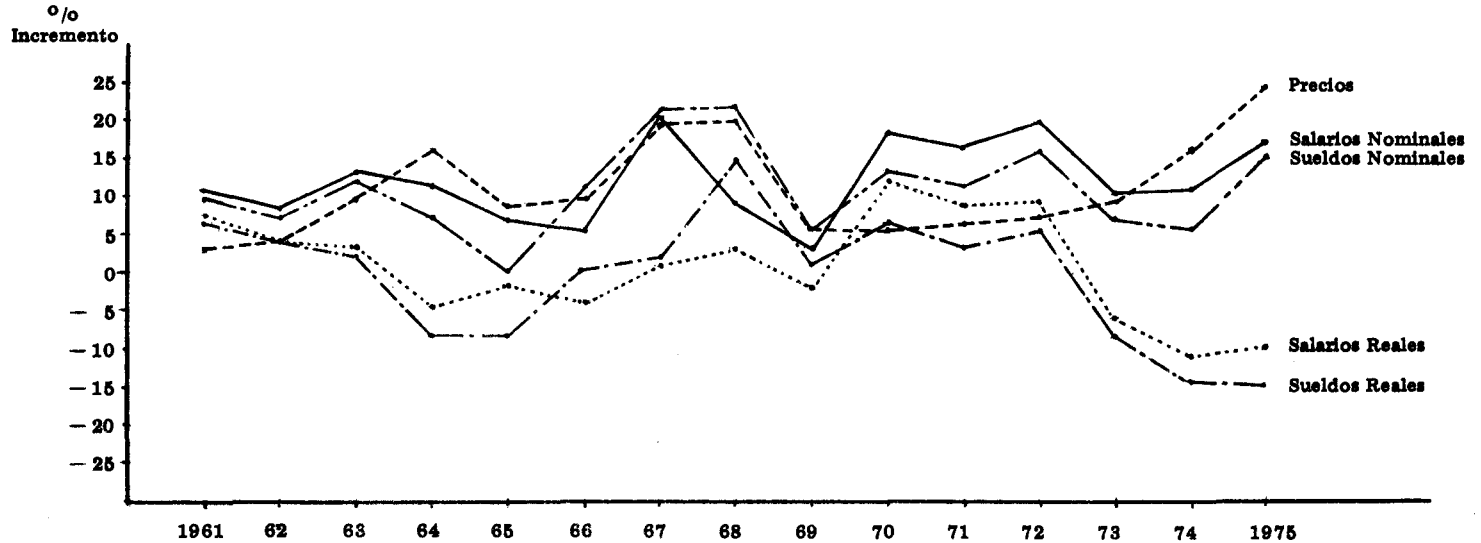


GRAFICO Nº 2
 VARIACION PORCENTUAL DE PRECIOS Y SALARIOS EN LIMA



que las remuneraciones hasta 1974, de manera que, si es permisible hacer proyecciones con las cifras que empleamos, se podría decir que las remuneraciones se estarían recuperando pero en forma muy lenta.

3/ La estructura del gasto

Lo que venimos examinando es valadero a un nivel global del gasto de los consumidores, pero es importante conocer algo más acerca de la composición de ese gasto y las posibilidades de que se pueda modificar.

En general, el consumidor o la familia, como unidad de consumo, aplica sus ingresos a la adquisición de un conjunto de bienes y servicios con los que se presume, debe satisfacer sus necesidades; necesidades reales, necesidades creadas por el mismo agente, o bien necesidades sugeridas o impuestas por el sistema y sus medios de comunicación. Ahora bien, como los ingresos o la capacidad adquisitiva de estos no es ilimitada, el consumidor debe optar de acuerdo con una escala de urgencias o de preferencias; por eso es que en el lenguaje corriente se mencionan bienes o artículos de "primera necesidad", y en el extremo opuesto de la escala, bienes de carácter suntuario o superfluo. Por tanto, es razonable suponer que el gasto en diversos tipos de bienes o servicios reviste una importancia diferente para los consumidores según sus características económicas y socio-culturales.

111

En otras palabras, lo que estamos reconociendo tiene una pertinencia de carácter global, que no hace acepción de los agentes, y por allí su debilidad para explicar situaciones concretas. En efecto, una clasificación de necesidades y la implícita exigencia de que las personas o sujetos de esas necesidades adecúen su comportamiento a una correcta jerarquización de las mismas, supone que esas personas adhieren a las formas culturales que sustentan la referida jerarquía, y aun suponen o desearían que la haga por encima de los condicionamientos concretos en medio de los cuales debe optar.

Dos de esos condicionamientos son el nivel de ingresos y el nivel y estructura de los precios, y un buen indicador

acerca de la forma como el consumidor responde a sus propios requerimientos, dado el ingreso, son la facilidad o dificultad relativa con que reacciona a aumentos en precios o ingresos (elasticidad ingreso y elasticidad precio de la demanda respectivamente) para modificar la estructura de su gasto. Aquí ya no se trata pues de ver la evolución del gasto global, sino de su composición, lo cual puede reflejar mejor cómo evolucionan el nivel y la calidad de vida de las familias.

El consumidor asigna su ingreso a un conjunto de gastos que se puede reagrupar en forma convencional y examinar cómo han sido cubiertos a través del tiempo. Para el caso que nos ocupa, disponemos de información agregada procedente de los estudios de Precios y Poder Adquisitivo de la Moneda realizados por el Programa de Estudios Conjuntos para la Integración Económica Latinoamericana (ECIEL) en 1968 y 1973, y como información de control, el estudio de los Presupuestos Familiares en Lima Metropolitana de A. Figueroa para 1968 (7) y la Encuesta Nacional de Consumo Alimentario del Ministerio de Agricultura para 1972-74.

112

CUADRO No. 2
ESTRUCTURA DEL GASTO EN EL PERU 1968-1973

	1968	1973	Evolución
Consumo Total	100.0	100.0	
1. Alimentos	43.11	40.03	-
2. Bebidas	2.01	3.64	+
3. Tabaco	1.18	0.25	-
4. Vestuario y Textiles	8.62	13.45	+
5. Alquileres	16.46	10.54	-
6. Combustibles y Utilidades	3.36	2.63	-
7. Bienes Durables de Consumo	6.72	5.03	-
8. Bienes No Durables de Consumo	2.75	6.26	+
9. Servicios	15.79	18.17	+

FUENTE: Elaborado a partir de los datos de ECIEL.

Es decir que en estos seis años se ha producido una reasignación del gasto en el sentido de elevar la pro-

porción de los gastos de vestuario, en bienes no durables (artefactos para el hogar) y servicios diversos, como son los servicios personales, los recreativos, culturales y otros; y que esa mayor asignación se compensa con una menor proporción destinada a alimentos, a alquileres de vivienda y a la adquisición de bienes duraderos para el hogar. Anotemos de inmediato que las fechas de referencia para esta comparación son intermedias dentro de los que hemos tomado para precios y salarios y que el período corresponde al de elevación de ingresos reales con inflación aún moderada.

Por consiguiente, si los ingresos nominales se elevaron por encima de los precios, es evidente que se elevó la capacidad adquisitiva y ese puede ser el determinante para la reasignación del gasto. En efecto, no es que en términos absolutos, se gaste menos en alimentos o en una expresión más familiar "se coma menos" sino que gastando igual y probablemente más, se destina a ese fin una proporción menor del presupuesto. Lógicamente queda una disponibilidad mayor para otros consumos tales como los que hemos señalado y que en general indican una elevación del nivel de vida. Ahora bien, la tendencia de precios e ingresos observada a partir de 1974 probablemente ha afectado la asignación del gasto en sentido inverso, considerando la sensibilidad relativa de las familias para reducir sus diversos consumos. En efecto, una pérdida de poder adquisitiva no determina una reducción uniforme de los gastos, sino una reducción diferencial entre rubros del gasto que es función de los ingresos nominales y de los precios. Los ingresos reales en 1976 están por debajo de los de 1968, pero eso no quiere decir que se haya retornado a una estructura de gastos igual a la de 1961, por ejemplo, sino que la modificación experimentada entre 1968 y 1973 ha creado hábitos de consumo que probablemente se tratan de mantener y esto arroja como resultado una estructura de gastos diferente.

Por lo demás, la estructura del gasto no es uniforme

en un país en un momento determinado. En efecto la proporción de gastos varía con las características de la familia, es decir estrato social, nivel de ingresos, dimensión de la familia, el tipo de educación de los padres y su ocupación, etc. Al respecto, el trabajo de A. Figueroa para 1968 (8) ofrece una ilustración detallada de como difiere el gasto de un tipo de familia con el de otra. Se puede ver por ejemplo, que la mayor proporción de gasto de una familia de estrato alto es en vivienda (34 0/o) y alimentos (22 0/o), mientras que en estratos bajos lo es en alimentos (48 0/o) y vivienda (15 0/o); incluso se puede apreciar que, en términos más detallados, la composición del gasto en alimentos es muy diferente, ya que mientras una familia de estrato alto destina 5 0/o de su ingreso a consumir carnes, 2.5 0/o a cereales y 2 0/o a hortalizas, una de estrato bajo destina 12 0/o a carnes, 10 0/o a cereales y 7 0/o a hortalizas, es decir que además de que el gasto en alimentos en términos absolutos, para una familia del primer tipo es probablemente mayor que el gasto total de una familia de estrato bajo, esta última consume proporcionalmente más cereales, hortalizas y legumbres. Esto refleja, en alguna medida, la idea que se tiene acerca de la dieta típica de nuestras familias, cualitativa y cuantitativamente inferior según el nivel de ingreso. En otras palabras, las familias pobres consumen más frejoles y menos carne y lácteos, pero cuando consumen de estos bienes, ello representa una mayor proporción de su presupuesto.

Si se examina la composición del gasto por niveles de ingreso, se refuerza lo que acabamos de señalar (9) y si consideramos otras características, se observa que la proporción destinada a alimentación crece con el tamaño de la familia o con la juventud de la familia y decrecen con la mayor educación formal del jefe de familia. En este último caso, es interesante observar como aumentan los gastos en vivienda, vestuario y equipamiento del hogar.

En resumen, la estructura del gasto evoluciona básicamente con el nivel de ingresos y con requerimientos

socio-culturales y en el sentido de incrementar los gastos (aumento cuantitativo que depende sobre todo de los ingresos), y de hacerlo en forma diferencial según los bienes y servicios de que se trate (aumento cualitativo cuyo condicionante es sobre todo socio-cultural). Evidentemente, puede observarse también efectos en sentido contrario, es decir, una evolución regresiva de la composición del gasto que estaría indicando pérdidas cualitativas o cuantitativas que se deben tanto a las modificaciones del ingreso disponible como del nivel y de la estructura de los bienes y servicios que componen la canasta del consumo familiar, es decir en definitiva, a la modificación del poder adquisitivo de los ingresos.

Ahora bien, dada la disparidad en la distribución de los ingresos y el nivel general de ingresos, podemos decir que una eventual reducción o pérdida de poder adquisitivo de los ingresos afecta a las familias de ingresos altos o intermedios, en términos relativos, es decir que restringe algunos gastos y obliga a alguna recomposición de la estructura del gasto, pero sin llegar a afectar aspectos esenciales de la vida y desarrollo familiar. En el caso de las familias de bajos ingresos, en cambio, las pérdidas de poder adquisitivo pueden tener efectos absolutos, pues a más de obligar a re-asignaciones como en las categorías antes mencionadas hará aparecer insuficiencias netas cuando el sentido de esas signifique, como es el caso de los consumos alimentarios, incrementar una proporción del gasto que ya es muy importante. En el extremo, es posible que la pérdida de poder adquisitivo llegue a restringir consumos indispensables, lo que significaría retrogradar en términos de nivel de vida y aún de posibilidad de subsistencia.

Digamos en fin que si la mayoría de la población peruana tiene un nivel de ingresos inferior al que el INE define como umbral del estrato de "ingresos bajos", hay razón suficiente para adoptar una actitud particularmente vigilante respecto a la evolución (negativa) del poder adquisitivo de las familias. Al mismo

tiempo hay fundamento suficiente para afirmar que el poder adquisitivo no es manipulable en forma simple y directa, sino que existen diversos elementos que concurren a conformarlo y un objetivo social que puede ser el de mantenerlo o elevarlo en lo inmediato o a más largo plazo privilegiando, por ejemplo, determinadas categorías en la población.

4/ La estructura y el nivel de precios

Hemos señalado anteriormente que otro de los determinantes del poder adquisitivo de las familias es el nivel de precios, e incluso hemos mostrado en una sección anterior, cual ha sido su evolución global. En la presente sección desearíamos mostrar como difiere el nivel de precios al considerar rubros específicos del gasto y cual ha sido la evolución en los años recientes.

En efecto, si consideramos el Índice General de Precios al Consumidor para Lima Metropolitana que calcula mensualmente el I.N.E., y practicamos los reagrupamientos necesarios para descomponerlo según el mismo código que hemos utilizado para analizar la estructura del gasto, tenemos:

CUADRO No. 3
 INDICES DE PRECIOS AL CONSUMIDOR – LIMA METROPOLITANA
 BASE: 1973 = 100
 PRECIOS E INDICES PARA NOVIEMBRE

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Indice General	81.59	87.43	91.98	104.85	123.38	154.78	221.05
1. Alimentos	81.50	88.06	90.09	104.49	127.33	168.23	236.30
2. Bebidas	80.61	86.30	96.72	104.22	131.33	164.54	250.19
3. Tabaco	88.66	98.11	100.	100.	114.60	135.00	163.37
4. Vestuario y Textiles	76.27	84.87	94.45	104.93	122.77	147.25	194.54
5. Alquileres	75.89	81.27	89.71	109.67	116.46	138.21	150.38
6. Combustibles y Utilidades	95.21	95.21	95.21	100.72	101.72	121.95	178.65
7. Bienes Durables de consumo	75.07	83.02	92.60	104.58	136.81	170.64	251.63
8. Bienes No Durables de consumo	87.47	91.35	93.54	104.92	134.87	165.72	231.99
9. Servicios	87.89	91.76	91.35	102.73	104.02	141.80	230.50

FUENTE: Elaborado a base de los datos publicados por el I.N.E.

Es decir que si antes pudimos conocer cual es la importancia del gasto en los diferentes grupos de bienes, ahora podemos complementar nuestro juicio examinando el nivel de precios de grupos de bienes con respecto a otros, es decir cual es la estructura de precios en Lima. Así, podemos apreciar que en 1970, los precios más bajos correspondían a Alquileres de la Vivienda y los más altos a combustibles, electricidad y agua; en ese año, es interesante notar que los Bienes No Durables y los Servicios están entre los más "caros" y que los Bienes Durables (Equipo y Mobiliario) eran, relativamente, de los más "baratos". Esta estructura se mantiene grosso modo hasta 1973, ya que la alteración del orden de magnitud de los índices señala la subida de precios en los rubros de Tabaco y Bebidas que, desde el punto de vista de su importancia global en términos de gastos es, como ya sabemos, bastante reducida. Lo que si es notable, es el cambio de posición del rubro de Vestuario y Textiles que pasa de ser uno de los más "baratos", a ser uno de los más caros. En cuanto al precio de los bienes alimentarios, vemos que fluctúa muy cercanamente al índice general.

118

Más adelante, durante el período en que se acentúa el alza generalizada, podemos observar que a pesar de su fuerte incremento, los alquileres continúan teniendo uno de los menores índices y que el consumo alimentario se sitúa entre los más caros, superado únicamente por el consumo de Bienes Durables y por las Bebidas.

Estos cambios en la estructura de precios se pueden apreciar más claramente con la lectura del Cuadro siguiente que nos muestra como se descompone el incremento porcentual del Índice de Precios al Consumidor.

CUADRO No. 4
 INDICES DE PRECIOS AL CONSUMIDOR - LIMA
 METROPOLITANA
 INCREMENTOS PORCENTUALES

	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Indice General	7.15	5.20	13.98	17.67	25.45	42.82
1. Alimentos	8.04	2.30	15.98	21.87	32.12	40.46
2. Bebidas	7.05	12.07	7.75	26.01	25.26	52.04
3. Tabaco	10.65	1.92		14.60	17.87	20.96
4. Vestuario y Textiles	11.01	11.55	11.09	17.00	19.94	32.10
5. Alquileres	7.08	10.38	21.27	6.19	18.68	8.81
6. Combustibles y Utilidades	—	—	5.79	—	19.89	46.49
7. Bienes Durables de Consumo	10.59	11.53	12.93	30.81	24.72	47.46
8. Bienes No Durables de Consumo	4.43	2.39	12.16	28.54	22.87	39.98
9. Servicios	4.40	3.86	7.79	10.98	24.27	62.53

FUENTE: Elaborado a base de los datos publicados por el I.N.E.

* Esta referencia debe entenderse como la variación durante el año, ya que hemos tomado los precios en noviembre de cada año.

119

Es decir que las presiones inflacionarias y las medidas de política económica implementadas con el fin de neutralizarlas, o con otros fines propios, han contribuido a una evolución diferente de los precios, según el ítem de que se trate. Así tenemos, por ejemplo, el caso de los combustibles que siendo el grupo más caro en 1970 pasa a ser de los más baratos a partir de 1974, y esto porque en ese lapso, prácticamente no se registran incrementos dada la política de importación y distribución de esos bienes que operaba entonces.

Ahora bien, si la sensibilidad del consumidor es por los mejores precios, es evidente que podemos tomar estas estructuras de precios como sistemas de incentivos o desincentivos que año a año han estimulado u orientado el gasto de los consumidores, naturalmente, dentro de los límites que impone el carácter imprescindible o imposter-

gable de algunos gastos.

Desde este punto de vista, se puede decir que al comienzo del período había incentivo para adquirir Bienes Durables y Vestuario, mientras que al final, sólo estarían incentivados los gastos en rubros menores como Tabaco, Combustibles, así como el de Alquileres. En cuanto al rubro Alimentación, que es el más importante, está, como ya hemos visto, muy cerca del índice general hasta 1973, y luego se incrementa muy por encima de él, y lógicamente no se puede esperar que ésto dé como resultado una restricción absoluta de esos consumos, sino que primero, se tratará de restringir otros consumos y sólo en la imposibilidad de mantener un nivel ya alcanzado, se recompondrá la dieta, deteriorándola cualitativamente para hacerla accesible al presupuesto real.

120

La estructura de precios, por consiguiente, opera como un sistema de estímulos o de obstáculos y orienta el gasto de los consumidores, pero también es un indicador fundamental para los productores. En efecto, la expectativa de quienes se dedican a la producción de bienes y servicios es por el alza o la estabilidad de los precios de los productos finales, así como por la estabilidad de los precios de materias primas, productos intermedios y de las remuneraciones. En otras palabras, el productor debe tener en cuenta los costos de producción y el nivel de precios practicable para colocar su producto en forma que le sea beneficiosa.

Los precios y la estructura de precios se determinan entonces a través de mecanismos complejos y con la intervención de elementos múltiples. Los consumidores contribuyen a través de la aceptación o el rechazo de bienes o servicios y de su flexibilidad relativa para mantener consumos frente a un alza de precios, por ejemplo; los productores por su parte, debiendo satisfacer condiciones mínimas de rentabilidad, incorporan otras expectativas y a través del proceso de producción y comercialización son testigos a veces y agentes activos en otros, de como se comunican a los precios de los bienes finales, toda una serie de fenómenos económicos, como

son los que ocurren con las materias primas, su precio y disponibilidad, las condiciones y costo de los servicios del trabajo, los costos del transporte y la comercialización, y en fin, la intervención directa sobre los precios.

Es evidente entonces que cualquier rigidez que se introduzca, por muy noble que sea la intención, puede producir efectos engañosos, ya que puede limitarse a bloquear un indicador, el precio por ejemplo, que es resultante de diversos factores, y al hacerlo provocar reacciones en cadena, como pueden ser eventuales consumos excesivos (caso de los combustibles), pérdidas de rentabilidad de empresas con desastrosos efectos sociales (desempleo) o financieros (caso de algunas empresas públicas), cambios poco deseables en la orientación de la producción, y algunos otros más que hemos visto producirse en nuestro país y en otros del área en épocas recientes.

Naturalmente, estas anotaciones no deben llevar a la conclusión de que es imposible o negativa toda intervención sobre los precios y el mercado. Más bien, lo que debe quedar claro es que el problema no es simple y que las opciones favorables a cierto tipo de agentes, generalmente los consumidores, no puede ser exclusiva o excluyente; incluso se puede decir que si se quiere favorecer realmente a los consumidores con precios razonablemente estables, es mejor afrontar y no ignorar las presiones inflacionarias y motivarlo para que se adecúe su comportamiento en forma que no se refuercen las presiones sobre el resto de la economía. Tal vez en esta forma el impacto no sea tan claro en lo inmediato, pero puede ser menor acumulativamente y en un plazo más largo.

121

5/ Precio Nominal, Precio de Costo y Precio Efectivo

Lo que llevamos anotado a propósito de precios, como ocurre habitualmente, se refiere a las sumas pagadas en moneda por la operación final de intercambio contra un bien o servicio útil o deseable para el consumidor. A esta suma la llamaremos PRECIO NOMINAL que normalmente debe cubrir los costos de producción, de transporte y de comercialización, más las ganancias normales (y a veces anormales) de productores, de transportistas y de comer-

cientes. De esta manera, por cualquiera de estas vías, o por la expectativa o posición de fuerza de cualquiera de los agentes involucrados, se pueden manifestar las presiones inflacionarias. Esto, naturalmente, sin perjuicio de que pueden ocurrir igualmente presiones por el lado de la demanda.

Ahora bien, si es cierto que transporte y sobre todo comercialización tienden a generar especulación y a multiplicar intermediarios, hay que reconocer que no toda intermediación es innecesaria, ya que permite al consumidor acceder al producto en tiempo, lugar y condiciones deseables, es decir, hay intermediaciones que prestan servicios útiles cuyo pago, incluido como una mayoración del precio se justifica ampliamente. Recordemos a propósito, lo ilusorio de ciertas reducciones de precios en busca del "precio de costo" (precio del productor) y de la "eliminación de intermediarios" que ofreciendo un precio menor por unidad, provocan un aflujo de compradores de todos los puntos de la ciudad, a veces muy alejados. Cabe preguntarse si esos compradores tomaron en cuenta el tiempo empleado, los costos del desplazamiento y aún las condiciones del expendio de los productos; y, si no hubiera sido equivalente, por lo menos, hacer su compra en el mercado del barrio.

122

En esto hay una especie de ilusión por el Precio Nominal que no permite sopesar la carga que representan algunos PAGOS LATERALES que en el ejemplo presentado son costos no monetarios (tiempo) o que siendo monetarios no se contabilizan habitualmente con el precio, como son los pasajes o el combustible. Otras veces, esos pagos laterales son la obligación de comprar "alguiito más" que imponen a veces los comerciantes para vender lo que en realidad se les solicita, y en casos, las propinas, coimas y otros mecanismos que modifican escasez y plazos de entrega y que lamentablemente están bastante generalizados.

Por consiguiente, si tomamos en cuenta los pagos laterales, podemos definir un PRECIO EFECTIVO, es decir, el precio que realmente se paga por tener acceso a determinado bien o servicio. Aquí habría dos tipos de anota-

ciones que nos parecen pertinentes, la primera se refiere al impacto de la diferencia entre Precios Nominales y Precios Efectivos sobre los consumidores, y la otra, sobre el valor de previsiones y decisiones de política tomados en función exclusiva de los Precios Nominales.

A propósito de lo primero, hemos visto anteriormente que tanto por la evolución de los ingresos, como por la de los precios, los consumidores están en una situación tal que cualquier reducción del poder adquisitivo (relación entre el nivel de remuneraciones y el nivel de precios) afectará a los estratos de ingresos altos e intermedios en términos más bien relativos, es decir que restringirá algunos rubros del gasto en beneficio de otros, mientras que a los estratos bajos lo harán, también, en términos absolutos, pues puede restringir incluso gastos necesarios para la subsistencia. Ahora, si en esta perspectiva debemos añadir que esos consumos fundamentales están afectados por pagos laterales, podemos aceptar sin necesidad de dramatizar, que el impacto va más allá de lo que las cifras indican. El impacto, hay que repetir, es en el sentido que bienes cuyo Precio Nominal se considera accesible y aún "se defienden" mediante precios oficiales, por ejemplo, alcanzan Precios Efectivos que ya no lo son. Ese es, por ejemplo, el caso de bienes alimentarios de alta calidad nutritiva como carnes y lácteos, entre otros.

123

La segunda observación es en el sentido de que tanto consumidores como productores y el Estado hacen sus previsiones y toman sus decisiones en función de los Precios Nominales, que, como llevamos dicho, no miden ni reflejan todos los fenómenos que están detrás de los precios. En efecto, no reflejan la productividad por cuanto la estructura de nuestros mercados no es propiamente competitiva, esos precios esconden el comportamiento monopólico de los transportistas y la voluntad especulativa de transportistas y comerciantes, y por último, dada la estrechez de los presupuestos familiares para la mayoría de la población, tampoco reflejan correctamente la escala de preferencias de los consumidores. Por consiguiente es de esperar un margen de error, a veces importante, en decisiones que subestiman algunos indicadores básicos.

La sensibilidad del consumidor, sin embargo, no percibe esta diferencia, sino más bien aquella que hay entre el precio del productor, el tan añorado "precio de costo", y el precio que estamos llamando precio nominal. ¿Sería posible igualarlos? Veamos para ello, cual es la composición de la diferencia entre ambos, así como los efectos que genera su presencia, su modalidad y su eventual supresión.

124

La aspiración del consumidor a pagar sólo el precio de costo, supone implícitamente que todo sobreprecio es excesivo y que por tanto las operaciones posteriores con el producto son prescindibles. Anteriormente hemos señalado que esto no es totalmente cierto, aunque debemos admitir que pueden originarse excesos y por tanto producirse distorsiones. Pero hay más, existen intervenciones directas sobre los precios por parte del poder público, como son los impuestos indirectos, las tarifas de importación, los controles y los subsidios; y, existen también intervenciones indirectas como pueden ser los que establecen restricciones cuantitativas (racionamiento, importación limitada, etc.) o los que inciden sobre los bienes intermedios, por ejemplo. Estas intervenciones, en medida diversa y revistiendo modalidades variadas aparecen en prácticamente todas las economías de mercado, como un esfuerzo de corregir distorsiones y de cumplir funciones redistributivas y promocionales. No son pues inherentes a la Planificación, sino a una primera y limitada forma de presencia del Estado y que se conoce como el Intervencionismo.

6/ La intervención del Estado y los precios

El conjunto de medidas concretas de la política de un gobierno puede, de hecho, afectar el nivel y la estructura de precios, aunque su intención primera y directa no sea esa. En principio deberíamos tomar en cuenta esos múltiples y variados efectos y para ello llevar a cabo un examen mucho más complejo que en realidad sale del marco de este trabajo. Además, por resultados de estudios anteriores podemos admitir que tienen una incidencia proporcionalmente pequeña, sobre los precios, de manera que no cometemos un error muy grave si centramos nuestro esfuerzo en la evaluación de aquellas medidas de

política que tienen una incidencia directa sobre los precios del mercado.

En el Perú, rige como impuesto directo, un sistema de impuestos a la producción y comercio de mercaderías y de servicios (10) que es aplicable en una o dos etapas, es decir en ocasión de la venta del productor al comerciante mayorista y en la venta de éste a los minoristas o consumidores; si el productor vende directamente a los consumidores, debe pagar el impuesto total. Este hecho tipifica al sistema como uno de impuesto a las ventas, ya que se grava las mercaderías no por haber sido producidas, sino cuando son objeto de transacciones. Anotemos que anteriormente el sistema impositivo era el llamado de timbres y que consistía en un gravamen sobre cada transacción a propósito de la transferencia de bienes o prestación de servicios; era pues un impuesto en etapas múltiples o "en cascada".

A propósito del impuesto actualmente vigente, es conveniente señalar que los agentes pasivos del impuesto, los contribuyentes, son los productores (o en su defecto los importadores) y los comerciantes mayoristas. Estos agentes deben pagar montos que se definen por la categoría de la operación, por la naturaleza de los bienes y servicios que se venden y por la aplicación de los regímenes especiales que existen. En efecto, se define en forma general lo que constituye la BASE IMPONIBLE y que es el valor facturado de las ventas o de los servicios prestados, si se trata del mercado interno; o bien, el valor libre a bordo (FOB) de las exportaciones, o el valor que incluye el costo de seguro y fletes (CIF) de las importaciones, si se trata de operaciones con el exterior.

125

Una vez establecida la Base Imponible, se aplica una TASA DE IMPUESTO que es diferencial; es decir que establece diferencias según la importancia de los bienes, según las necesidades sociales y las prioridades del desarrollo nacional. Así, se define una Tasa General de 15^o/o, al mismo tiempo que, en los extremos, se *exceptúan* del impuesto a los "bienes de primera necesidad" (alimentos y medicinas básicas principalmente), a los bienes que constituyen

insumos para la fabricación local y, finalmente a los que están destinados a la prestación de servicios comunales. Igualmente, se fijan tasas de 250/o para "bienes suntuarios" y en fin tasas menores que la Tasa General en función de las prioridades industriales o del estímulo al desarrollo regional. Es decir que a través de la diferente tasa de impuesto se trata de mantener precios (tasa nula o baja) y de mantener los costos de producción (impuesto a insumos), lo cual tiene por objeto proteger al consumidor; al mismo tiempo que se trata de estimular al productor de determinados productos liberándolo o reduciéndole la carga tributaria.

126

Pero hay más aún, la forma diferencial como opera el impuesto se refuerza por la posibilidad de efectuar DEDUCCIONES sobre el impuesto resultante o bien REDUCCIONES en la Base Imponible, ambos en función del destino de los bienes (insumos por ejemplo) o de la localización de las actividades (región de selva o zona afectada por el sismo de 1970, por ejemplo). Es cierto que la legislación define estas reducciones y deducciones como temporales, pero ese hecho mismo y el tipo de actividades a que benefician muestra la doble preocupación que no siempre es compatible, es decir de proteger en lo inmediato, tanto al consumidor como al productor local. Por último, la diversidad de causas para acogerse a los regímenes especiales hace que, además de compleja, la administración del impuesto interfiera, en razón de diversas distorsiones, con la consecución de los objetivos deseados.

En lo que concierne a las medidas de regulación del Comercio Exterior, están definidas básicamente por el Arancel de Aduanas promulgado a fines de 1972 (11), en lo que toca a importaciones, y en lo referente a exportaciones, más bien por un conjunto de leyes especiales y por un sistema de adelantos sobre el impuesto a las utilidades, todo dentro de una óptica general de protección al consumo básico (alimentario) y al desarrollo de la industria nacional y a la promoción de las exportaciones. Recientemente, a partir del 1 de enero de 1977, se ha introducido además, el sistema de Licencias Previas para la

importación, con lo cual, se piensa, se podrá programar específicamente las importaciones en función de los objetivos antes señalados y de los recursos que el país puede consagrar a la importación (divisas).

Desde el punto de vista del efecto sobre los precios que paga el consumidor, indudablemente son los derechos de importación y las eventuales restricciones de cantidad que tienen mayor incidencia sobre los precios del consumidor, de manera que nos detendremos algo más en la modalidad y orientación de su aplicación.

El Arancel de Aduanas es un instrumento complejo que prevee *Derechos Específicos de Importación*, es decir aplicables por unidad arancelaria de producto (cantidad, peso, volumen o unidad) definidos de acuerdo con nomenclaturas convencionales; estos derechos varían entre los diversos productos afectados según la intención de incentivar o sobre todo de desincentivar la importación, generalmente para proteger la producción nacional o para evitar el uso de divisas en determinadas importaciones. El Arancel prevee por otra parte, los *Derechos Adicionales Ad-Valorem* que se aplican proporcionalmente al valor de las mercaderías incluido el flete y los seguros (valor CIF).

127

Ahora bien, existen además, como ya hemos señalado, restricciones de tipo cuantitativo, como son ciertas Prohibiciones de importación, procedimientos de Registro y de Licencias Previas destinadas a reducir el gasto en moneda extranjera y a proteger la industria nacional. Casos de restricción de este tipo son los que afectan a la importación de vehículos automotores, a bienes durables de consumo, a aparatos eléctricos y, en fin, a bienes semi-durables considerados superfluos.

La intención es pues la de orientar la demanda modificando (encareciendo) los precios y reduciendo la cantidad y variedad de productos importados, pero estas medidas se han mediatizado por una concesión amplia y ambigua de Liberaciones y sobre todo por la forma en que se han aplicado. En efecto, se han concedido liberaciones por disposiciones específicas que han beneficiado a corpo-

raciones públicas, a regiones, o a actividades, de manera que un volumen importante de las importaciones se ha acogido y aun, ha sido motivado o estimulado a importar, justamente por la liberación. Pero si este tipo de fuga podía haber sido conscientemente decidido, encontramos que han habido otros que ciertamente no lo fueron.

Así, por ejemplo, se han dado casos en que han beneficiado de liberación agentes que laboran en una actividad que puede obtenerla, pero lo han hecho a propósito de bienes que nada tienen que ver con esa actividad. (12) La consecuencia será por supuesto el gasto elevado y no previsto en moneda extranjera y la presencia en el país y en mercados no formales, de artículos de importación prohibida (automóviles de lujo o de ciertas marcas, por ejemplo) o a precios distintos de los que deberían tener. Estas distorsiones, sumadas a las bien conocidas del trámite aduanero en términos de tiempo y pagos laterales repercuten sobre los precios y la oferta global en forma que es difícil precisar pero que parece innegable.

128

En fin, el efecto conjunto que se esperaba de la reforma tributaria y del arancel ejerció una fuerte presión sobre los precios, ya que los productores trataban de cubrir eventuales mayores pagos al Estado y esto a su vez motivó una intensificación y generalización del control de precios por el poder público.

Otras medidas que es conveniente recordar son las restricciones en el mercado de divisas y la operación de empresas estatales de comercialización. La primera refuerza y complementa el conjunto de medidas y la segunda, a más de ser un instrumento de la programación de uso de divisas, ha constituido un mecanismo a través del cual el Estado ha subvencionado la importación de insumos sobre todo y en general de artículos básicos (combustible) y con ello ha tratado de evitar el alza de precios. Notemos que esta modalidad implica un costo para el Estado, costo que finalmente aparece en las cuentas de sus empresas o en forma de asignaciones presupuestales.

El Estado, finalmente, controla los precios y lo ha hecho

desde hace mucho tiempo. Lo que varía es el alcance de la política de control con respecto al universo de bienes (a cuantos afecta) y la rigidez con que se aplica. En general se controlan sobre todo los bienes considerados esenciales y por otra parte el mecanismo de definición de los precios sale del resorte de lo económico para convertirse en una decisión política. Así las cosas, tal vez se aseguran ciertos objetivos sociales, en lo inmediato, pero se pueden producir bloqueos, es decir que los precios no cubran los costos de producción y ello desincentive a unos (industriales), pauperice a otros (campesinos), o una vez más, obligue a soluciones heroicas tipo subsidios. Planificar la producción y los precios o planificar a través de estos es muy distinto de rigidizar los precios pura y simplemente, aunque sus componentes estén variando.

La intervención del Estado, con la doble finalidad que hemos señalado, ha tratado de reforzar las diferencias de precios entre grupos de bienes y en la medida que no lo ha logrado, ha tratado de mantener estables algunos precios. Ahora bien, con el fin de ilustrar cual ha sido cuantitativamente la incidencia de esa intervención presentamos el cuadro siguiente que contiene información sobre algunos productos.

CUADRO No. 5
INCIDENCIA DE LAS MEDIDAS DE POLITICA ECONOMICA SOBRE LOS PRECIOS — 1973

Artículo	Valor Unitario de Producc. Nac.	Impuesto Indirecto	Valor Unit. Inc. Impues.	Derechos de Importac. Específico	Ad-Valorem	Precio al Consumidor
Leche Evaporada	7.34	0.07	7.41	0.90	200/o	8.20(L)
Mantequilla	10.56	0.32	10.58	5.00	25	13.82 (F)
Azúcar	5.49	0.05	5.54	1.50	92	5.64 (C)
Harina de Trigo	6.65	0	6.65	0.50	40	9.42 (C)
Pijama de Algodón	294.64	34.53*	329.17	600.00	122	378.33 (L)
Calzado de Becerro	365.85	33.69*	399.54	300.00	122	470.67 (F)
Plancha Eléctrica	549.07	66.38*	615.45	10.00	82	852.17 (L)
Cocina a Gas	5.118.84	651.63*	5,770.47	25.00	72	7,649.00 (F)
Jabón de lavar	4.82	4.82	4.96	20.00	92	6.33 (F)
Aspirina	6.08	0.18	6.26	30.00	30	14.00 (L)
Algodón	15.03	0.45	15.48	6.00	42	24.20 (F)
Diario	1.99	0.06	2.05	0	0	3.50 (C)
Automóvil compacto	159,496.50	11,869.74**	171,366.24	0	65	249,511.00 (C)

FUENTE: Elaborado a base de estimaciones propias del Valor Unitario de producción y de una Encuesta de precios al consumidor.

- * Tiene Deducción de la Tasa Impositiva.
** Tiene Reducción de la Base Impositiva.

Las iniciales en la columna de precios al consumidor significan:
L Precio Libre
C Precio Controlado (fijado y autorizado por R. Suprema)
F Precio Fiscalizado (autorizado por Res. Ministerial).

Podemos observar pues que la incidencia de la tributación es baja y aún nula sobre los bienes de consumo alimentario y los de uso sanitario, y es mucho mayor para los bienes de consumo durable y semi-durable.

En lo que toca a la incidencia de las Tarifas, que se deben aplicar sobre los precios CIF de importación podemos ver que en algunos casos la sola Tarifa específica es muy elevada con respecto al valor del producto nacional, de manera que por muy bajo que fuera el precio de base, el total de los Derechos de Importación llevaría a un valor final mucho mayor que el del producto nacional, lo cual excluye prácticamente el interés de importarlo. Recordemos sin embargo, que están exoneradas de tarifa las Importaciones que realiza el Estado y las que se reputan ser de interés social y notemos, por último, que nuestra lista ilustrativa y en general todo nuestro examen se refiere a productos finales, y, evidentemente, se han importado insumos como trigo y componentes básicos de medicamentos, por ejemplo. De esa manera, es a lo más simbólico el definir Derechos de Importación para harina o aspirina y, aún más, es en esa forma que se puede subsidiar indirectamente determinados bienes.

131

7/ El Transporte y la Comercialización

Anteriormente hemos señalado que no toda adición al precio de costo es ilegítima o excesiva. Efectivamente, si la localización de la producción y el consumo lo requieren, se justifica un costo adicional debido al transporte; e, igualmente, puede legitimarse los servicios de distribución o comercialización, por el hecho de facilitar el acceso y adecuar la presentación de los productos a los requerimientos del consumidor.

En lo que toca al transporte, parece que representa un porcentaje importante en los rubros de productos agropecuarios y es prácticamente nulo en el de productos

manufacturados, naturalmente, para Lima Metropolitana, y la incidencia debe ser diferente en ciudades del interior así como en zonas rurales. A pesar de nuestro esfuerzo no hemos podido lograr información precisa sobre los costos del transporte, pero si hemos podido formarnos una idea de la forma como opera el transportista con relación a los productores.

132 El transportista es generalmente también el comerciante, es decir que adquiere la producción, efectúa el transporte y vende el producto a mayoristas y/o a minoristas. Estos agentes, incluso otorgan crédito a los productores y lo hacen bajo la misma y clásica modalidad de la "habilitación" que practicaban los grandes hacendados con los pequeños agricultores, es decir que compran la cosecha en ocasión de la siembra, otorgando crédito o vendiendo insumos, por ejemplo. Este sistema evidentemente concede todas las ventajas al comerciante y le permite realizar importantes beneficios. El comerciante compra a precios bajos que él puede imponer porque no hay control y porque no hay mayores alternativas para el agricultor o ganadero y la presión es mayor cuanto menor es el volumen de su producción. El comerciante, por otra parte, vende en los mercados urbanos a precios bastante mayores. En todo caso, parece que la incidencia de esta operación es alta, afecta al consumidor final por supuesto, pero mucho más lo hace con el campesino; y, lo curioso y grave es que el mecanismo se reproduce en gran medida cuando operan las empresas estatales de comercialización. Es cierto que tal vez no son muy grandes las posibilidades de modificar en lo inmediato, formas de operación que han heredado de las empresas que les precedieron, pero no puede dejar de preocupar que EPSA compre el arroz a los productores de Pucallpa en algo de S/. 8.80 (1975-76), y que el producto al estado que se expende al público se venda en Lima a S/. 16.50 y en el propio Pucallpa a S/. 45.00. (13)

En este tipo de intervención, hay una opción muy clara, y es la de favorecer al consumidor urbano y muy especialmente al de Lima, y la explicación sólo puede estar en el hecho, bien conocido, de que la capacidad de reivindicación y de protesta es mayor en la población urbana.

Este juego de fuerzas, esta vez con perjuicio de productores y consumidores, lo percibimos también en la impunidad con que los transportistas sobre todo, actúan e imponen condiciones.

En lo que toca a la comercialización de productos manufacturados en Lima, si hemos podido hacer algunas estimaciones. Estas nos muestran que luego de estimar el valor unitario de producción y de calcular la incidencia de los impuestos, hay una diferencia con respecto al precio que paga el consumidor, y esa diferencia constituye un buen indicador de la comercialización, ya que en este caso, los costos del transporte parecen ser mínimos.

Con referencia al mismo grupo de productos que hemos utilizado para ilustrar la sección precedente, encontramos lo siguiente:

CUADRO No. 6
MARGENES DE COMERCIALIZACION PARA ALGUNOS PRODUCTOS – 1973

Artículo	Valor Unitario de Producción	Precio al Consumidor	Margen de Absoluto	Comercialización o/o del V.U.P.	o/o del P.F.
Leche					
Evaporada	7.34	8.20(L)	0.79	10.72	9.59
Mantequilla	10.56	13.82(F)	2.94	27.87	21.30
Azúcar	5.49	5.64(C)	0.10	1.73	1.69
Harina de Trigo	6.65	9.42(C)	2.77	41.65	29.41
Pijama de Algodón	294.64	378.33(L)	49.16	16.68	12.99
Calzado de Becero	365.85	470.67(F)	71.13	19.44	15.11
Plancha Eléctrica	549.07	852.17(L)	236.72	43.11	27.78
Cocina a gas	5.118.84	7,649.00(F)	1,878.53	36.70	24.56
Jabón de lavar	4.82	6.33(F)	1.37	28.33	21.57
Aspirina	6.08	14.00(L)	7.74	127.76	55.27
Algodón	15.03	24.20(F)	8.72	58.01	36.03
Diario	1.99	3.50(C)	1.45	72.88	41.44
Automóvil Compacto	159,496.50	249,511.00(C)	78,144.76	49.00	31.00

Es decir que los márgenes de comercialización son sumamente variados y esto probablemente obedece a dos causas que pueden operar conjunta o alternativamente. Ellas son a nuestro juicio, el número de etapas de comercialización, o de intermediarios que intervienen, y por otro lado, la capacidad o la disposición de los consumidores para admitir y afrontar sobrepuestos, y la posibilidad de los comerciantes de formar stocks, de inmovilizar existencias para defender precios. En esto juegan indudablemente las condiciones económicas iniciales en que los agentes concurren al mercado, su dimensión o capacidad y sus urgencias o rigideces.

En todo caso, el cuadro nos muestra que no necesariamente los precios libres son los que cubren altos porcentajes de comercialización, sino que también lo hacen precios que están controlados. También, podemos observar que los menores márgenes aparecen en bienes de consumo alimentario, aunque es necesario matizar el juicio inmediato, por el hecho de que nos estamos refiriendo a unidades de bien, de manera que por el hecho de tratarse de unidades pequeñas y de consumo frecuente si no cotidiano, los márgenes que se estiman afectan, en términos absolutos, más que otros cuya adquisición está mucho más espaciada, o no es imprescindible.

135

A manera de conclusión podemos decir entonces que dentro de una sana preocupación de contribuir al mejoramiento de los niveles de vida de la población, es muy importante la consideración del nivel de precios, su estructura y evolución. Ahora bien, justamente por esto es necesario considerar los precios no como un aspecto aislado, autónomo o causal, sino como un reflejo de las interacciones y de la dinámica interna de la economía, en otras palabras, es fundamental considerar los elementos componentes y condicionantes para la formación y la variación de los precios y cómo ello afecta en forma diferente los patrones de consumo de la población.

Las medidas restrictivas pueden ser útiles y hasta imprescindibles en un momento dado, para evitar excesos o distorsiones, pero ellas pueden generar nuevas y tal vez más

graves distorsiones si se convierten en rigideces permanentes. Una restricción es un moderador de efectos pero no es un correctivo de causas, de problemas estructurales. El establecimiento de un control de precios para determinada industria, defiende al consumidor de un alza, por ejemplo, pero puede haber sido fijado sin una consideración efectiva de los costos de producción y se reflejará en una cadena de nuevos problemas que, en alguna forma retornan pesadamente sobre el consumidor. Una tarifa puede operar positivamente desincentivando la importación y favoreciendo la producción nacional, pero también puede, cuando es muy elevada, hacer posible la subsistencia de actividades ineficientes y finalmente costosas para el país; puede convertirse, como dice R. Prebich, en un "escudo protector de la ineficiencia".

136

Estamos convencidos que son necesarias algunas de esas medidas, que es necesario controlar el exceso de intermediación y el comportamiento típico de comerciantes y transportistas, el uso de su fuerza gremial y monopólica frente a productores y frente al propio Estado, pero básicamente son problemas de ganancia paulatina de eficiencia y de orientación de la producción, así como de condicionamiento razonable de la demanda con consideración de los niveles de ingreso que, pueden ofrecer una posibilidad de solución real. En otras palabras, sólo una Planificación de toda la actividad económica en sus aspectos fundamentales y dentro de una perspectiva temporal más amplia, es el instrumento flexible que debe permitir un aumento sostenido de los ingresos reales.

NOTAS

- (1) Ver, por ejemplo, O. Langue, "Ensayos sobre Planificación Económica", Ariel, Barcelona, 1970; M. Kalecki "Selected Essays on The Economic Growth of Socialist and Mixed Economy", Cambridge Univ. Press, Cam. 1972; y en fin, J. Kornai, "Mathematical Planning of Structural Decisions", North Holland, Amsterdam, 1967.
- (2) Entre otras podemos señalar, T. Koopmans "Three essays on the State of Economic Science" McGraw

- Hill, N.Y., 1957 (sobre todo el primer ensayo); Arrow, K. and Hurwicz, L. "Decentralization and computation in Resource Allocation", en Pfoots, R.W. (ed.) "Essays in Economics and Econometrics", Univ. Press, North Car., 1960.
- (3) Instituto Nacional de Estadística, Boletines Mensuales "Índices de Precios al Consumidor"; Banco Central de Reserva del Perú, "Cuentas Nacionales 1960-1969", Lima 1974; e idem, "El Desarrollo Económico y Financiero del Perú, 1968-1973". Lima, 1974.
- (4) Los "Índices de Precios" son indicadores que consideran no sólo el precio unitario de un bien, sino su importancia relativa en el gasto total de las familias.
- (5) D.G.E. "Situación Ocupacional en el Perú", 1971.
- (6) Ver al respecto, A. Figueroa, "El impacto de las reformas actuales sobre la Distribución de Ingresos en el Perú", en A. Foxley (ed.) "Distribución de Ingresos", F.C.E., México, 1974.
- (7) A. Figueroa "Estructura del Consumo y Distribución de Ingresos en Lima Metropolitana, 1968-1969", Lima, P.U.C., 1974.
- (8) Op. cit. Cap. III.
- (9) La misma comprobación se encuentra en los resultados de la Encuesta Nacional de Consumo de Alimentos.
- (10) Decreto Ley No. 19620 que entró en vigencia el 1º de enero de 1973.
- (11) Decreto Ley No. 19852 de 26 de diciembre de 1972.
- (12) Examinando documentación de 1973, hemos comprobado, entre otros, un caso de importación liberada, de ropa interior para señoras, con cargo al Código Liberatorio que corresponde a "periódicas". Ciertamente no se trata de insumos o materiales necesarios para el ejercicio de la actividad periódica, sino muy probablemente la posibilidad de una incursión en mercados paralelos o exclusivos con ventaja para unos pocos y daño para el país.
- (13) Nuestra referencia para ejemplos como el señalado son conversaciones con campesinos de Pucallpa, de Bagua y de Cañete principalmente.