

UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA
FACULTAD DE INGENIERÍA ECONÓMICA Y
CIENCIAS SOCIALES



*“LA POLÍTICA DE COMPETENCIA Y SU IMPORTANCIA EN
EL FUTURO DE LA ECONOMÍA PERUANA”*

INFORME DE SUFICIENCIA

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

INGENIERO ECONOMISTA

**POR LA MODALIDAD DE ACTUALIZACIÓN DE
CONOCIMIENTOS**

ELABORADO POR:

RAÚL HUMBERTO CLAVIJO RAMOS

LIMA – PERÚ

2002

*“El Señor es mi pastor: nada me falta;
por el camino del bueno me dirige,
por amor de su nombre.
Aunque pase por quebradas oscuras
no temo ningún mal...
Irán conmigo la dicha y tu favor
mientras dure mi vida...”*
Salmos, 23

*A mis padres que me dieron la vida.
Y a cuantos han alentado mis esfuerzos.
Especialmente a mi madre Josefina, y
a mis hermanas Edith y Carmen.*

INDICE

I. CURRÍCULUM VITAE

II. INFORME DE SUFICIENCIA

I. CURRÍCULUM VITAE

II. INFORME DE SUFICIENCIA

INDICE

	Pag.
INTRODUCCIÓN	4
I. EL MERCADO Y LA POLÍTICA DE COMPETENCIA	7
1. El mecanismo de mercado	7
1.1 Concepto, funciones, estructura y tipología	7
1.1.1 El mercado y su contenido conceptual pertinente	7
1.1.2 Las funciones del mecanismo de mercado y los precios .	13
1.1.3 Estructura y tipología de mercado	17
1.2 Los fallos del mercado y el marco regulatorio	19
1.2.1 Los fallos del mercado y el rol del Estado	19
1.2.2 El marco regulatorio	22
1.3 Competencia y competitividad	27
1.4 Prácticas contrarias a la competencia	33
2. La Política de Competencia	35
2.1 Delimitación conceptual	35
2.2 Objetivos, viabilidad y ámbitos	39
2.3 Instrumentos	42
3. Casos y experiencias de política de competencia	44
3.1 La experiencia canadiense	44
3.2 El caso brasileño	48
3.3 El caso argentino	50

II.	LA POLÍTICA DE COMPETENCIA EN EL PERÚ: 1990-2000	52
1.	Antecedentes	52
2.	Liberalización y Reformas de mercado para la estabilidad macroeconómica.	56
2.1.	La privatización de las empresas del Estado	60
3.	Marco institucional para la competencia en el Perú.	72
3.1.	Fundamentos constitucionales	72
3.2.	El marco legal específico de la competencia y la autoridad de INDECOPI.	74
4.	La política de competencia y el desarrollo del mercado interno peruano. ..	81
4.1.	La estabilización y el crecimiento económico como resultado de las reformas.	84
4.2.	La pobreza contradice el crecimiento alcanzado.	90
III.	APERTURA Y POLÍTICA DE COMPETENCIA EN LA ECONOMÍA PERUANA: 1990-2000	95
1.	Características de la nueva apertura: globalización y bloques; abandono de políticas regulatorias tradicionales	99
2.	Apertura, eficiencia, equidad y competencia.	105
IV.	LASTRES E INSUFICIENCIAS EN LA INSTITUCIONALIZACIÓN DEL MERCADO EN EL PERÚ.	112
1.	La responsabilidad de los organismos internacionales.	112
2.	El proteccionismo en las economías desarrolladas.	114

3. La absorción del progreso técnico para el desarrollo económico fundado en la competencia.	116
4. La pandemia de la corrupción	119
V. CONCLUSIONES	122
ANEXOS	128
BIBLIOGRAFÍA	143

INTRODUCCIÓN

La presente investigación se propone el reconocimiento de la Política de Competencia en el desempeño de la economía peruana, durante el período 1990 – 2000, en tanto nueva experiencia de respuesta a la crisis generalizada en los años precedentes; y sus posibles consecuencias en el tratamiento de los problemas de coyuntura y estructurales hacia el futuro.

Se busca saber en qué consiste la política de competencia, establecer el contenido de la política de competencia en el Perú; y cuál fue su importancia en el desarrollo del mercado interno. Se busca también destacar el grado de importancia de la política de competencia para una inserción de la economía peruana en la competencia mundial, principal resultado de los procesos de globalización.

Para un primer reconocimiento de la política de competencia se debe organizar algunos elementos teóricos y conceptuales que giran en torno al mercado; y el modelo económico, conforme al cual adquiere su especificidad, luego es posible abordar el contenido general de la política de competencia; acompañándole una primera aproximación concreta de lo que ella significa en experiencias de otras economías de distinto nivel de desarrollo. Todo esto se despliega en el Capítulo I, lo que permite absolver un primer objetivo de estudio.

El capítulo II, se ocupa de la política de competencia en el ámbito interno de la economía peruana del periodo bajo estudio, donde se analiza dos de los tres instrumentos considerados de la política de competencia. Esto es, el proceso de liberalización y las reformas de mercado, con especial énfasis en la privatización de las empresas públicas; y la institucionalidad pertinente. Con lo cual es posible ensayar una respuesta al segundo objetivo de nuestro estudio.

El tercer instrumento de política de competencia, la liberalización del comercio o apertura económica, se utiliza en el Capítulo III para verificar de qué manera tal política resulta congruente con las necesidades de la economía peruana según el modelo económico seguido y conforme a las tendencias de la economía mundial, que plantea la inserción en la competencia, otra forma de reconocer los procesos de globalización o de mundialización de la economía. En este capítulo, junto con la última parte del capítulo anterior se pretende responder al tercer y cuarto objetivo de la presente investigación.

La realización del presente estudio ha requerido una selección propia de información proveniente de fuentes nacionales e internacionales, recoge además algunas estadísticas contenidas en la literatura consultada. Todo lo cual amerita las referencias bibliográficas correspondientes, que dan soporte teórico y empírico a la argumentación sustentatoria del presente ensayo. La sección anexos recoge información estadística complementaria y pertinente.

La investigación contiene brevemente en el capítulo V y último, las conclusiones que el autor considera relevantes, después de reunir en el capítulo IV elementos críticos adicionales que dan mayor objetividad al estudio de la política de competencia para el Perú, con visión de futuro.

Finalmente, cabe resaltar con gratitud el apoyo recibido de distintas personas en todas las etapas de la presente investigación que materializa el Informe de Suficiencia conducente a la obtención del Título Profesional de Ingeniero Economista.

I. EL MERCADO Y LA POLÍTICA DE COMPETENCIA

1. EL MECANISMO DE MERCADO

1.1 Concepto, funciones, estructura y tipología

1.1.1 El mercado y su contenido conceptual pertinente

Los textos de economía usualmente nos refieren el concepto de mercado al mecanismo ordenador universalmente aceptado por una sociedad para organizarse económicamente y resolver el problema económica de adecuar la escasez de recursos disponibles a las necesidades ilimitadas. Para lo cual se pone el énfasis en la asignación y uso de tales recursos de la manera mas eficiente y óptima, propia de la iniciativa privada predominante que tipifica al mercado.

Para los propósitos del presente estudio, de relevar la importancia de la política de competencia, resulta necesario precisar los aspectos conceptuales del mercado como ordenador genérico de la actividad económica general.

Lo que nos lleva a hacer un reconocimiento de su conveniencia social y del sentido de tal conveniencia conforme al ordenamiento económico vigente en la sociedad peruana para alcanzar su desarrollo económico.

Según M.Friedman. “El hallazgo clave de Adam Smith consistió en afirmar que todo intercambio voluntario genera beneficios para las dos partes y que mientras la cooperación sea estrictamente voluntaria, ningún intercambio se llevara a cabo a menos que ambas partes obtengan con ello un beneficio”⁽¹⁾ haciendo referencia a las ideas del fundador de la economía moderna, para el cual es sistema de mercado puede combinar la libertad de los individuos, de objetivos particulares, con la suficiente cooperación y colaboración necesarios en el ámbito económico para la producción de bienes. La manera organizadora de la sociedad desde el espacio económico , estaría dada por el poder de la “mano invisible”.

Se debe reconocer en tal cooperación voluntaria la existencia de libertad política, esto es, no hay coacción de un ente decisorio o gobierno que interfiera en las decisiones económicas de los individuos. Con lo cual se verifica libertad económica reductora del área sobre la que se ejerce el poder político.

De otro lado, el sistema de mercado al fundarse en la libre iniciativa privada favorece la descentralización del poder económico, con lo cual compensa cualquier concentración de poder político que pudiera producirse.

De este modo hay implícito un ordenamiento provisto por el mercado en la esfera económica a partir de la libertad económica que constituye requisito esencial de la libertad política.

Dicho en otros términos también Von Hayek relievaa el doble carácter de una organización social: económico y sociopolítico, en cuanto a armonización de esfuerzos y expectativas de

⁽¹⁾ Friedman, Milton y Friedman Rose: “Libertad de Elegir”. Edic. Orbis S.A. Barceona, 1983, p.16

sus integrantes. Se refiere al ordenamiento económico y el ordenamiento social; el primero sustentado en el liberalismo económico e instrumentado por el mercado, y el segundo sustentado en el liberalismo político e instrumentado por el Estado : “al vivir en sociedad y tener que cubrir la mayor parte de nuestras necesidades mediante diversas formas de mutua cooperación es evidente que por lo que respecta al ajeno actuar el logro de nuestros propósitos dependerá de la coincidencia de nuestra expectativas con la realidad. Esta coincidencia es lo que refleja la existencia del orden social”.⁽²⁾

Entonces el mercado alude a procesos económicos condicionados por un entramado sociopolítico, donde el poder del Estado y los intereses de los grupos sociales actúan simultáneamente. Lo que , en otros términos, significa el desenvolvimiento del mercado en las marco de las normas e instituciones provistas por el Estado. Así, el orden económico constituye la estructura fundamental que va a definir la especificidad del sistema de mercado y su correspondiente política económica cual sea su horizonte temporal.

La conveniencia social del ordenamiento económico fundado por el mercado estaría centrado en la historia económica de los países industrializados, particularmente en los EE.UU. y la Gran Bretaña que recogieron en la iniciativa privada el desarrollo de la productividad de sus recursos productivos a partir de la interrelación fecunda: revolución agrícola y revolución industrial. Y donde el Estado participó conforme a los intereses de la sociedad, lo que incluye el periodo del regulacionismo estatal.

⁽²⁾ La referencia a F. VON HAYEK, particularmente la cita textual, se encuentra en: Cartas José M. y Wittelsburger, “Precondicioines para la implementación de la economía social de mercado en A.L.”, Konrad – Adenauer – CIEDLA, Buenos Aires, 1985. P.15

El otro aspecto de la conceptualización del mercado tiene que ver con el sentido de la conveniencia social del ordenamiento económico fundado en el mercado, para la economía peruana. Cabe resaltar que tanto la constitución política del Perú del año 1979 (Art. 115º) como la del año 1993 (Art. 58º) reconocen que el Régimen Económico adoptado por el Perú es el de la ECONOMIA SOCIAL DE MERCADO (ESM).⁽³⁾

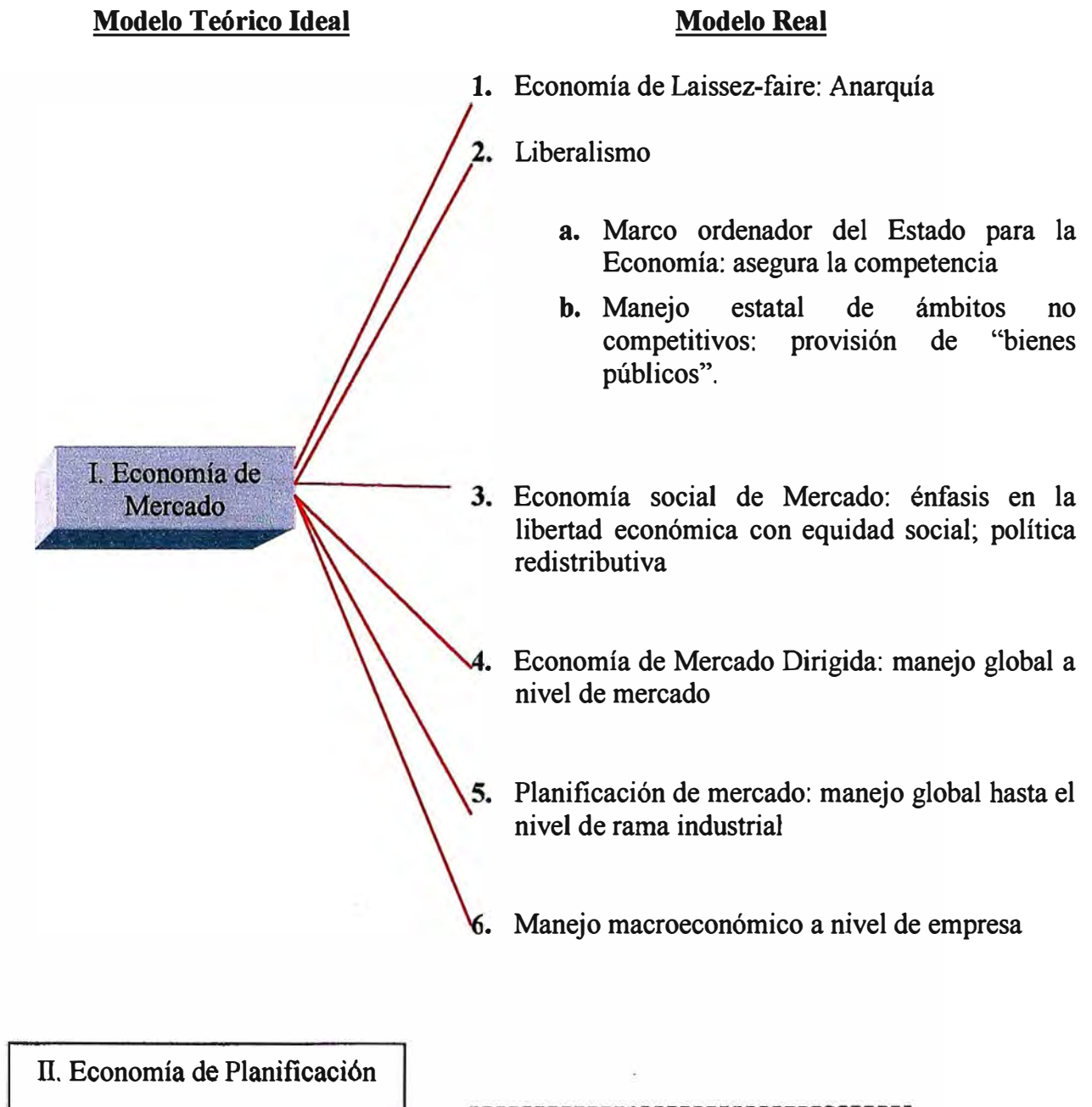
A este propósito nos referimos a W.Euken para el cual la mayoría de ordenes económicos son producto de la evolución histórica y se agrupan en dos grupos: orden económico descentralizado y dirigido, respectivamente, según se basen en la libertad o en la coacción económica y política. Esto es economía de mercado o economía de planificación central. Lo interesante es que tanto una como otra, son modelos teóricos ideales, es decir que no se han dado en la realidad conforme a su constitución teórica, sino que lo que se ha verificado son formas intermedias mas o menos cercanas a una de ellas.⁽⁴⁾

Para el modelo ideal de economía de mercado son los agentes económicos individuales los que toman las decisiones de inversión, producción y consumo en función de sus expectativas y necesidades presentes y futuras.

⁽³⁾ El creador del concepto de ESM, fue Alfred Müller-Armack, quien la define “como una idea de ordenamiento económico, que persigue el objetivo de combinar, sobre la base de una economía competitiva, la libre iniciativa con el avance social, asegurado a su vez por el rendimiento de la economía de mercado”. Esta afirmación esta en: Cartas, José M.y Wittelsburger, Op .cit.,p.21.

⁽⁴⁾ Walter Euken, junto con Bohm y Ropke son los representantes más destacados de la corriente del ordoliberalismo de la Escuela de Friburgo, donde nace la ESM, a mediados de los años ‘40s. Vease: Cartas, José M. y Wittelsburger, op. cit., p. 22.

Gráfico 1: Orden Económico: Ideal teórico-Concreción Real



El mercado es el mecanismo mediante el cual se desarrolla el proceso y la actividad económica en general en una relación biunívoca.

En el modelo ideal de economía de planificación central el mecanismo orientador de la actividad y proceso económico general lo constituye la planificación central. El órgano central decide qué cantidades de cada bien serán producidas y a qué precios serán vendidas. En el gráfico-1, se muestra un contraste entre el modelo ideal teórico y los modelos verificados en la experiencia histórica de la económica mundial.

Cabe también resaltar que la validez de un orden económico está dado por su aceptación espontánea y universal (orden legítimo). Por dar respuestas adecuadas a necesidades económicas de quienes lo legitiman (orden eficiente) y por que los fundamentos de su origen y funcionamiento no deben ser contrapuestos (orden internamente consistente). Cuando la trasgresión del orden económico se convierte en regla, la validez de ese orden se torna restringida o inexistente.

1.1.2 Las funciones del mecanismo de mercado y los precios

Tomamos a Friedman (1983), para reconocer en tales funciones la naturaleza inmanente del mecanismo de mercado. Así los fundamentos cohesionantes del mecanismo de mercado que le dan su doble carácter funcional son:

1. El intercambio voluntario para la cooperación y;
2. El rol de los precios, considerando una triple función del precio: la difusión de la información ; los incentivos para que la información sea correcta y la distribución de ingresos.

En cuanto al intercambio voluntario para la cooperación: se parte de la comprobación general que en la fabricación de un bien intervienen muchas personas y muchas técnicas, desde la elaboración del insumo mas simple requerido en tal fin con la observación que las personas y técnicas mencionadas se ubican también en distintas áreas geográficas más y menos distantes.

Otra comprobación general es que no necesariamente las personas que intervienen en la obtención de uno cualquiera de los componentes del bien final, lo hacen pensando en ese destino concreto. Para ellos sólo es su trabajo que les permitirá satisfacer sus propias necesidades de bienes que se obtendrán de la misma manera. Así al comprar se intercambia un infinitésimo del valor del bien, en cuya fabricación participé, por una suma infinitesimal de los valores aportados por muchas personas en el bien(es) que satisfacen mi propia necesidad.

La tercera comprobación general es la objetividad y carácter fáctico del proceso: las personas que intervienen están cooperando , aun con marcadas diferencias de lenguas , religión ideología, política y de cultura, para satisfacer sus intereses.

Respecto al rol de los precios, el mercado aporta los valores de referencia o precios que constituye el mecanismo imperativo de acción-decisión para producir y consumir o comprar y vender. Tal mecanismo coordina así las actividades de cooperación para el beneficio general en el sentido que materializa la realización de millones de intereses personales.

Así el encuentro anónimo y generalizado de quienes tienen un valor que necesitan dar a cambio de otros valores que necesitan darse encuentran en los precios el agente catalizador que requiere un grado de libertad mínima en su sistematización para cumplir tres funciones: informar, estimular el empleo de métodos de producción menos costosos, y asignar cantidades del producto o distribución de la venta.

En cuanto a las funciones del precio , la primera de transmitir información que puede ser de mayor demanda, lo hace con elevación de precios inductor de mayor producción vía ampliación de planes de compras , de recursos productivos en círculos de mayor radio o ampliación de mercados. Tal información debe ser importante y accesible a quien la requiera tanto para el tiempo presente como para el tiempo futuro. La información está supeditada al grado de desarrollo de las tecnologías de procesamiento de datos y comunicación, hoy su alcance es universal. Mas aun si en el sector servicios de cualquier economía moderna los medios informativos constituyen una actividad crecientemente desagregada.

Pero no se trata de saber porqué están más o menos altos los precios sino de que éstos reflejen condiciones normales de equilibrio o desequilibrio entre oferta y demanda. Esto es que el consumidor no debería pagar , conforme a estos precios , los sobrepagos que reflejan obstáculos a la información correcta: el mercado monopolístico, intervención restrictiva de la libre fijación de precios relativos por parte del gobierno.

La segunda función del precio , estimular el empleo de métodos de producción menos costosos , se articula con la utilidad de la información transmitida por el precio , y con la distribución de la venta , referidas al productor. El estímulo debe constituir un margen mayor de la diferencia entre producto marginal y costo marginal. No basta enfrentar una mayor demanda con mayor producción para garantizar el interés de la ganancia, es necesario satisfacer exigencias de menores costos por insumo y/o técnica de producción; así el estímulo principal es el medio mas eficaz para lograrlo mostrado por la información de precios.

Finalmente la tercera función que cumple el precio de mercado o precio relativo mas propiamente es la distribución de ingresos (pagos por el trabajo, por el uso de terrenos , edificios u otro capital); para un empresario su ingreso depende de los ingresos por recurso productivo que posee, primordialmente: su capacidad para organizar empresa, coordinar recursos que emplea, asumir riesgos, etc. Cuando se habla de renta de la empresa se alude a sus accionistas porque sólo las personas poseen ingresos. En los países más desarrollados como EE.UU. casi las tres cuartas partes de la renta total generada en el mercado constituyen los sueldos y salarios, la mitad del otro cuarto es renta de propietarios agrícolas y no agrícolas.

Así el capital de un país prospero, entre capital físico y capital humano , parte de conservarlo y vía la productividad y el conocimiento organizar una utilización en escala creciente del mismo. Hoy se comprueba el mas acelerado desarrollo de la ganancia del capital humano en relación con la del capital físico.

Según Friedman “la cantidad de uno (capital físico) y otro (capital humano) recurso que posee cada uno de nosotros es en parte resultado del azar, y en parte de nuestra propia elección o de la ajena”⁽⁵⁾ Azar en sentido genético, de contexto cultural que condiciona nuestro desarrollo físico y mental; elección en sentido de uso de recursos propios por nuestra parte, o de otros en beneficio nuestro.

Naturalmente la experiencia histórica de nuestro país, particularmente en nuestra segunda inserción a la globalidad, esto es, la emancipación y republica, ameritan un rebatimiento como el de CEPAL o el de S. Amin que añadiríamos, refleja una insuficiencia del enfoque neoclásico para abordar objetivamente el desarrollo de países pobres como el nuestro y el de nuestra región latinoamericana, a partir de una prevalencia del sistema de libre mercado.

Aquí la importancia de la distribución del ingreso o renta como función que cumple el mecanismo de precios radica en que cada agente económico encuentra el medio de conservar y acrecentar su capital a partir de sus propias potencialidades, mas libre, menos sometido a una voluntad política, no siempre respetuosa ni capaz frente a tales potencialidades.

⁽⁵⁾ Friedman Milton y Friedman R., op. cit., p. 41

1.1.3 Estructura y Tipología de Mercado

Conforme a los propósitos del presente estudio, el énfasis gira en torno a la competencia como el verdadero motor de un sin número de actividades y que conviene a la organización social. Su noción básica de rivalidad u oposición entre dos o mas participantes del mercado para lograr o utilidad personal o ganancia económica privada lleva a la concepción ortodoxa que considera la competencia organizadora de la producción y de la determinación de precios, ingresos y rentas. Según los economistas clásicos, la libre competencia conviene socialmente porque, en tal condición, la producción requiere reducir precios para ganar mercado.

El análisis de competencia comprende las distintas teorías asociadas con las diversas estructuras de mercado de carácter ideal. Lógicamente, la competencia generada entre un gran número de vendedores (competencia perfecta) diferirá de aquella producida por un número reducido de vendedores (oligopolio). El caso contrario a la competencia se reconoce en el monopolio que es una situación de mercado donde el control absoluto está en manos de un sólo productor. Por el lado de los consumidores ocurre lo mismo, en cuanto a la generación de demanda, y el monopsonio equivaldría al carácter pernicioso, en términos de competencia, del monopolio; porque un solo comprador determinaría la demanda.

Entonces, la idea de competencia está también asociada elocuentemente al número de participantes donde el ideal de la organización libre del mercado estaría dado por una creciente e ilimitada participación de personas como producto (oferta) y como consumidores (demanda).

Tipos de Mercado

❖ Según los bienes intercambiados

- ❑ Mercado Real
 - Mercado de bienes de consumo
 - Mercado de factores de producción
- ❑ Mercado Financiero
 - Mercado de dinero
 - Mercado de capitales
 - Mercado de títulos-valor

❖ Según la localización

- ❑ Mercado Interno
 - Mercado local
 - Mercado provincial
 - Mercado regional
 - Mercado nacional
- ❑ Mercado Externo
 - Mercados nacionales
 - Mercado de integración regional
 - Mercado mundial

❖ Según el tiempo de realización de los intercambios

- ❑ Mercado Periódico
 - Mercado continuo

- Mercado discontinuo
- Mercado a Plazo
 - Mercado presente
 - Mercado a futuro
- ❖ Según la forma de organización
 - Mercado Formal
 - Mercado Informal

1.2 Los fallos del mercado y el marco regulatorio

1.2.1 Los fallos del mercado y el rol del Estado

El análisis microeconómico del mercado reconoce las siguientes imperfecciones:

- Altos costos de transacción
- Practicas restrictivas de la libre competencia, particularmente posiciones monopólicas
- Información deficiente y/o insuficiente para la toma de decisiones de los agentes económicos. O presencia de externalidades en el consumo y producción de los bienes.

Según la teoría económica del bienestar, el Estado debe promover la eficiencia económica y la equidad social, conforme a lo cual el teorema fundamental de la eficiencia paretiana sustenta el mercado de competencia. Tal teorema, sostiene que la economía se encuentra en una situación en que nadie puede mejorar su bienestar sin necesariamente reducir el bienestar de otros individuos en la sociedad. Sin embargo la eficiencia paretiana no garantiza la distribución equitativa de los ingresos. Por lo que cabe al Estado procurarlo mediante las

políticas tributarias y sociales, respectivamente. El análisis subsecuente implicaría comparar los beneficios derivados de corregir las ineficiencias en la asignación de los recursos con los costos que se derivan de la intervención estatal, para justificar la intervención del Estado.

Tales fallos o imperfecciones del mercado se resuelven, en el pensamiento liberal otorgando al Estado la potestad para resolver situaciones económico sociales insolubles para el “intercambio voluntario” en el mercado, en el ámbito estricto de la “propiedad privada”. La deducción usual va por el lado de los alcances de los derechos y deberes de tal propiedad y el sistema judicial; o con referencia a los costos de producción de vías de circulación y similares; también se referiría a las externalidades y quien asume sus costos o beneficios según sea el caso.

Para A. Smith el papel del Estado debe estar restringido a:

1. Proteger a la sociedad de la violencia y de la invasión de otras sociedades independientes.
2. Proteger hasta donde ésto es posible, a cada uno de los miembros de la sociedad, de la injusticia y de la opresión que puedan recibir de otros miembros de la misma, es decir, la obligación de establecer una exacta administración de la justicia.
3. La obligación de realizar y conservar determinadas obras publicas y determinadas instituciones publicas, cuya realización y mantenimiento no pueden ser nunca de interés para un individuo particular o para un pequeño numero de individuos, porque el beneficio de los mismos no podría nunca rembolsar de su gasto a ningún individuo particular o a ningún pequeño grupo de individuos, aunque con frecuencia reembolsan con gran exceso a una gran sociedad.

Entonces la fuente teórica en que se basa el enfoque de mercado reconoce fallas de mercado. El problema sería los costos sociales de la administración estatal reguladora de tales fallas o fallos del Estado (Sistema impositivo) que afectarían al libre funcionamiento del mercado.

Friedman agrega un cuarto deber del Estado: “el de proteger a los miembros de la comunidad que no se pueden considerar como individuos responsables⁽⁶⁾”, refiriéndose a discapacitados mentales o niños. De modo que la libertad total no existe se asocia con los individuos capaces de ejercer responsabilidad.

Hasta aquí se puede evidenciar una primacía del bienestar social, la necesaria capacidad para ser responsables y un supuesto implícito, no realista de que “si no hay suficiente información” los individuos poderosos preferirían sacrificar las oportunidades de los que Marx llamaba las ganancias extraordinarias; o que en el peor de los casos, de aprovechar tales ganancias revertiría con seguridad en la misma sociedad vía mayor inversión.

A este sentido de la responsabilidad trunca (dementes) o en construcción (niños) podría agregarse, la de responsabilidades postergadas que abarcaría a aquellos individuos incapaces de ejercer responsabilidad por no acceder al mercado ni como ofertantes de su fuerza de trabajo, ni como consumidores; también aquellos que poseyendo activos no pueden acceder al “ejercito de la propiedad privada” siendo así incapaces de hacerse responsables de la producción y del desarrollo del mercado. Entonces esta forma de externalidades negativa

(6) Friedman, op. cit., P.54

quién los paga, y la acumulación histórica de sus costos cómo se resarcen, ¿no se podría agregar un quinto deber del Estado?

Hasta aquí entendemos los fallos de un mercado que aparentemente es único, pero no es así. Teóricamente el mercado aludido abarca toda una tipología donde los intercambios no sólo son voluntarios sino necesarios productos de la elevada división del trabajo en la producción capitalista; y además tales intercambios son indirectos por la mediación del dinero.

Así el sistema capitalista de mercado, puede coordinar decisiones de intercambio de creciente complejidad en un continuo proceso de retroalimentación viabilizado por las funciones del precio y el instrumento monetario. En esta situación los fallos del mercado adquieren una realidad igualmente compleja.

1.2.2 El marco regulatorio ⁽⁷⁾

La regulación se conceptúa como el conjunto de reglas generales o de acciones específicas impuestas por una autoridad o una entidad administrativa, estatal que interfieren directamente el mecanismo de asignación de los recursos en el mercado o indirectamente alterando las decisiones de demanda y de oferta de los consumidores y de las empresas.

La regulación entonces comprende toda la normativa que impone limitaciones al funcionamiento libre de los mercados, que no sea ingresos ni gastos públicos. Esta intervención estatal altera los precios y cantidades transadas en el mercado, y se justifica por

⁽⁷⁾ Para el concepto y efectos de la regulación se toma a : Fernández, Andrés, Parejo J. y Rodríguez: "Política Económica", Mc Graw Hill, Madrid, 1998, pp. 441-442.

el reconocimiento generalizado de fallos de mercado y fallos del gobierno, en la búsqueda de la eficiencia social.

Visto en su alcance mas amplio y general la regulación tiene efectos sobre:

1. El consumo: normas de tránsito, normas del mercado farmacéutico, ordenanzas municipales, etc.
2. La producción: calidad, seguridad, contaminación, etc.
3. Los factores de producción: limitaciones referidas al trabajo de las mujeres y lo niños, jornada laboral , etc.
4. La estructura y el funcionamiento de los mercados:
 - a. Sobre la competencia: límites al número de oferentes o de demandantes en algún mercado; exigencias mínimas para su instalación en un lugar o sector; obligatoriedad de uso de patentes de producción.
 - b. Sobre fijación de precios: actuación sobre el sistema de precios de algún bien impidiendo su ajuste a través del mercado.
 - c. Sobre el funcionamiento del mercado: regulación de la publicidad, establecimiento de requisitos para la realización de determinadas actividades comerciales, etc.
5. La distribución de la renta: orientación en la distribución de los beneficios,entre los distintos sectores y empresas a favor de unos (regulación de algunos monopolios) y en contra del resto (los que operan en condiciones de competencia y los que se perjudican por tales regulaciones).
6. La inversión y la innovación: normas regulatorias que afectan costos de producción, incentivos y salarios, entre otros.
7. La competencia: limitación al libre acceso a determinados sectores o industrias.

8. El crecimiento económico: de manera consecuente por los fenómenos regulatorios anteriores y que se muestran en los resultados de eficiencia y productividad de la economía en su conjunto.
9. La burocracia regulatoria: trámites administrativos (cierre, apertura, ampliación, etc.) normas contables, normas civiles (pasaporte, documento nacional de identidad, etc.); grupos o lobbies, etc.

La evaluación de la regulación sería entonces un estudio de costo beneficio. En principio el factor regulador por excelencia es una situación de libre competencia, que deben respetar y cumplir los agentes económicos. Para lo cual se ha ido constituyendo un marco legal efectivo y organismos dotados de la suficiente autoridad y capacidad técnica administrativa.

La aplicación principista de la libre competencia, desde el Estado, vía el instrumental de normas e instituciones específicas para el desenvolvimiento y desarrollo del mercado en general y en particular, constituye la política de competencia. O dicho de otra manera, la política de competencia expresa también el tratamiento de la regulación económica en ámbitos específicos: la estructura y el funcionamiento de los mercados. Para alcanzar el crecimiento y el bienestar económico.

La realidad nos muestra que no siempre existen condiciones suficientes para que de modo natural se produzcan la libre competencia en el mercado de un bien en particular; con mayor razón no se podrá encontrar una economía donde el alcance de la libre competencia sea tal que la subsidiariedad del Estado alcance el ideal del pensamiento clásico. Pues la complejidad de la vida moderna; las oportunidades crecientes de beneficio mediante la acción política que

en el campo económico significan niveles de productividad, de crecimiento del PBI y de empleo, por ejemplo; las innovaciones tecnológicas; el papel que desempeña la burocracia; el crecimiento del sector público; entre otros elementos, obligan al reconocimiento generalizado de fallos o imperfecciones del mercado y/o del gobierno que dan la aceptación a la intervención del Estado.

En el presente estudio se tiene en cuenta que tal intervención justificada del Estado varía porque cada uno de los elementos que la explican se circunscribe a una realidad económica, social y política, donde el condicionamiento de las relaciones históricamente dadas y su alcance geográfico ameritarían una línea de trabajo complementario.

Entonces la comprobación inmediata es que el contenido conceptual de la regulación se traduce en una normatividad circunscrita fundamentalmente al ámbito del mercado en el sentido de limitaciones o interferencias a la libre actuación de los agentes privados que en el se desenvuelven realizando transacciones. Pero el propósito es la búsqueda del bienestar social.

El proceso de cambios profundos e irreversibles en el campo tecnológico y en materia de productividad y competitividad desde mediados de los ochentas, ha transformado totalmente el contenido actual de regulación. Se le ha despojado de la ideología intervencionista conforme a la cual el Estado regulaba con “criterio social” y mediatizaba el alcance de la iniciativa privada desde y en el mercado con las consecuencias en indicadores macroeconómicos conocidos. La regulación entonces atendía a fallos del mercado y generaba fallos del gobierno, sin generalizar las relaciones de mercado en toda la economía (mercado

formal y mercado informal) con lo que se sustenta el enfoque moderno de la política económica que postula, el mejoramiento de las condiciones de eficiencia económica y de competitividad en los mercados lo cual presupone desregulación y privatización para el funcionamiento del libre mercado. La regulación es ahora conforme a los principios de la competencia, esperándose promover una economía más flexible y mejor dotada para enfrentar los problemas económicos.

Instrumentos de regulación

- La fijación de precios
- La separación de una actividad económica en sus partes básicas que franquea la entrada de nuevos proveedores.

La Regulación en las Empresas de Monopolio Estatal

En toda corporación moderna donde la propiedad y la administración de la misma, están separadas, en cuanto a decisiones de mercado, existe el Problema de Agencia. Este problema denomina principal al propietario y agente al administrador; y consiste en la dificultad de compatibilizar objetivos de unos y otros en materia de contratación e información.

En las empresas públicas se presenta el problema del desencuentro entre comportamiento económico de los decisores en tales empresas y la maximización de beneficios debida de la corporación, lo mismo ocurre respecto a la adaptación a los cambios del entorno.

El resultado o costos se agrava en situación de monopolio estatal; cabe entonces, por mas eficiente, promover los mercados competitivos predominantemente privados a fin de que la

asignación y uso de recursos no dependa tanto de la capacidad del proceso regulatorio ni esté sobrecargado con el control, tanto al monopolio privado como al monopolio estatal.

Según la teoría de agencia (Grien, 1994), existen factores aleatorios junto a la aversión al riesgo en la conducta de los administradores por lo que el relajo de los objetivos de maximización de utilidades está presente. Es más difícil para el Estado el problema de agencia que para los accionistas privados, comprobándose una mayor desviación en la eficiencia o en la minimización de costos, mientras se realiza la gestión económica. Se evidencia la renuencia al cambio tecnológico, a la flexibilidad productiva y movilidad de factores, por parte del agente, que debilita la eficiencia y el logro de altas tasas de crecimiento.

1.3 Competencia y Competitividad

Podríamos conceptualizar **competencia** como el conjunto de relaciones entre productores y consumidores; una disciplina que lleva a los productores a actuar de cierto modo que les fuerza a modelos de comportamiento compatibles con la libertad y con el empleo eficiente de los recursos. O de otra forma, simplemente la garantía de que los productores se van a adaptar a los deseos de los consumidores y que por tanto, la relación precio- calidad va a estar próxima a las preferencias de éstos en presencia de unos recursos productivos y una tecnología, disponibles.⁽⁸⁾

⁽⁸⁾ Fernández,A.,op. cit.,p.443

Condiciones de la competencia perfecta

La teoría económica señala cuatro factores cuyo cumplimiento pleno y simultáneo aseguraría la mayor eficiencia en la asignación y uso de recursos propio del mecanismo de mercado:

1. Existencia de un elevado número de compradores y vendedores : el comportamiento individual no modifica significativamente ni el precio ni las cantidades producto de las transacciones; nadie puede comprar a un precio inferior al que compra el resto, ni vender a un precio superior al que lo hacen los demás. De lo contrario la competencia los expulsa.
2. Es indiferente a quien comprar o vender: Se basa en el supuesto de la homogeneidad del producto o divisibilidad del mismo. Con lo que se negaría la pertinencia de la diferenciación del producto y así las marcas.
3. Acceso a la información relevante para la toma de decisiones en el mercado: generalmente se conoce lo que los compradores están dispuestos a pagar y lo que los vendedores están dispuestos a cobrar. Esta condición incluye el carácter excluyente de la producción, es decir, satisfacer a cada consumidor implica un costo adicional. Con lo cual se logra el precio de equilibrio.
4. Libre movilidad de factores productivos: libre entrada y salida del mercado de las empresas, en respuesta a los incentivos que enfrentan.

A los supuestos de homogeneidad y exclusión, habría que agregarle el supuesto de inexistencia de prohibiciones legales o prácticas contrarias a los condicionantes de la competencia perfecta como: prohibiciones legales de acceso o salida del mercado o

distorsiones del mercado por parte del sector público o privado, según la terminología que recusa la competencia.

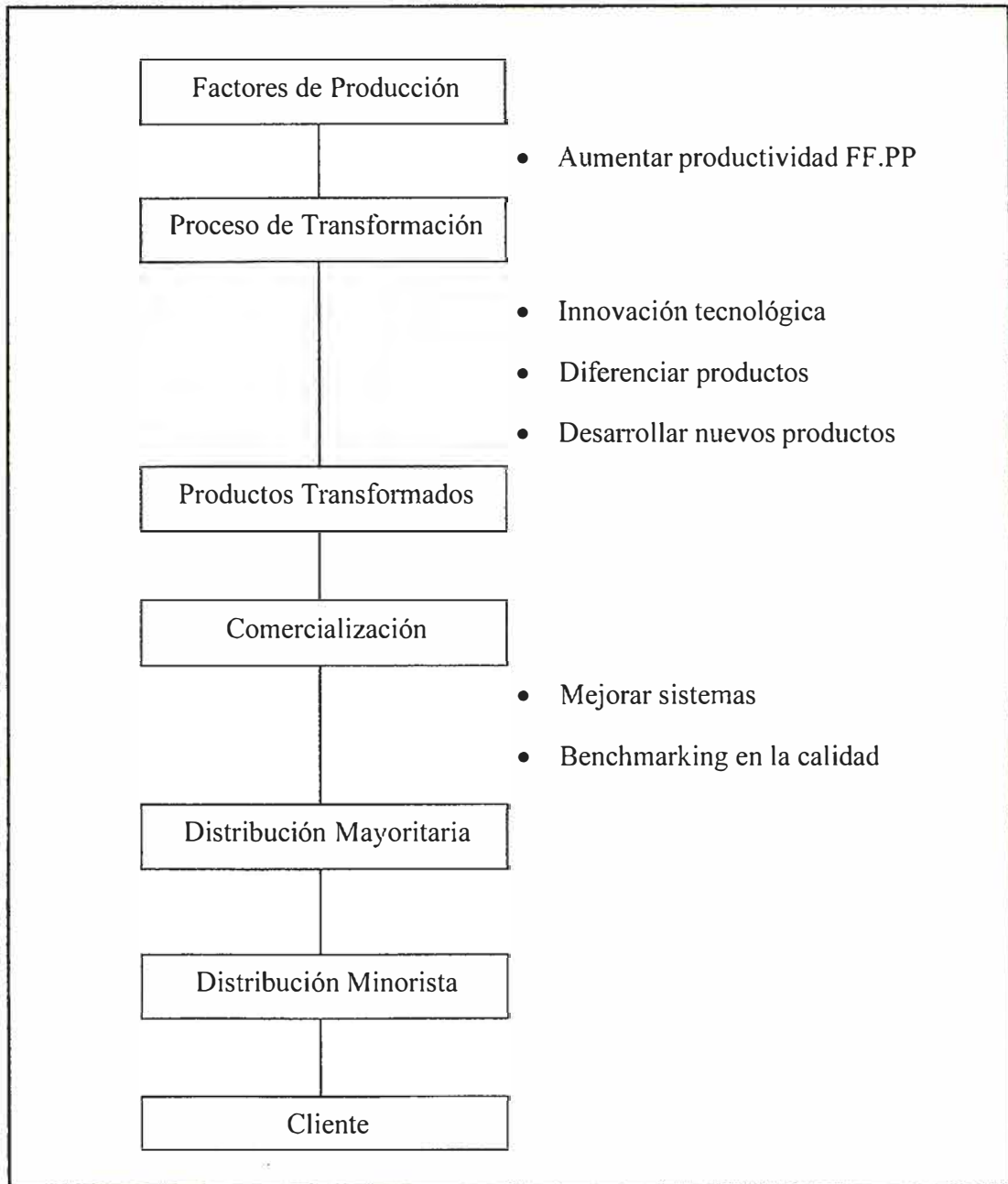
Diferencia entre competencia y competitividad

Competitividad: Es la capacidad que tienen las empresas de satisfacer las distintas necesidades del consumidor (mediante bienes y servicios) sea(n) este(os) final(es) o intermedio(s). Esta capacidad se logra mejorando su productividad y puede expresarse, en menores precios o mejor calidad. Lo que genera beneficios extraordinarios y mayor participación de mercado en el corto plazo. En el largo plazo la productividad promueve la competitividad de las empresas.⁽⁹⁾

La competitividad se puede obtener en una, varias o todas las fases de la cadena productiva, según se muestra en el gráfico-2.

⁽⁹⁾ INDECOPI: “Competitividad y Competencia”, INDECOPI, Lima, 1998. p. 7

Gráfico 2: Cadena productiva de la empresa



Como vimos, anteriormente la competencia provee el marco de comportamiento, las reglas ordenadoras de libertad y eficiencia dentro de la cual las empresas pueden generar esa capacidad de respuesta a los requerimientos de los consumidores. La cual se expresa en

precios y calidad cada vez mejores en beneficio de los consumidores y de la organización social en su conjunto.

Así las empresas pugnan, compiten entre ellas, por los recursos productivos del mercado de factores necesarios para satisfacer demanda del mercado real; es decir, compiten doblemente, primero por los factores, y segundo por los consumidores.

Esta cualidad de competencia, intrínseca al mercado asegura la búsqueda de lo mejor: lo mejor de cada participante empresarial por lo mejor desde y para el consumidor. El resultado son las ventajas competitivas generadas y la estructuración y reestructuración del mercado donde el Estado a través de sus distintas instituciones y organizaciones debe facilitar y promover las ventajas competitivas generadas desde la competencia en forma leal y honesta, con especial énfasis en los derechos de propiedad y de información veraz. Esto es, el rol facilitador y promotor del mercado por parte del Estado constituye la política de competencia, tal mercado es nacional y participa en la medida definida por la política comercial, en el mercado internacional.

Una síntesis académica de lo señalado en los párrafos anteriores, nos lo da Fernández (1998):

Objetivos de la Competencia:

1. Fomento y primacía del poder económico privado, la protección de la libertad y de los derechos individuales: relega al sector público a ciertos servicios sociales, a facilitar redistribución de la renta y a suministrar bienes como seguridad, justicia, algunos monopolios naturales, etc.

2. Proteger la libertad económica de los competidores del mercado: evitar las practicas contrarias a la competencia (discriminación, negativa a vender, carteles, etc.); es decir, evita la competencia desleal.
3. Asegurar el bienestar del consumidor vía la eficiencia distributiva y productiva (fijación de precios en sistema de gran competencia) : implica mejoras continuas en calidad, rapidez de suministros, seguridad en la oferta, etc.

Objetivos de la Competitividad ⁽¹⁰⁾

- a) Reducción de costos internos y externos. Los costos internos están referidos al ámbito de la actividad productiva desempeñada (requerimientos tecnológicos); mientras que los costos externos (por la presencia de barrera de entrada al mercado o por costos de transacción).
- b) Diferenciación de productos. A través de signos distintivos y expresivos de calidad para el consumidor (como las marcas) o de publicidad (informativo de atributos y ventajas para el consumidor).
- c) Crecimiento en la participación de mercado. Requiere la superación de prácticas restrictivas de la competencia.

⁽¹⁰⁾ INDECOPI, op.cit. pp. 14-23.

	Competencia	Competitividad
Elementos Distintivos	<ul style="list-style-type: none"> • Política de competencia • Reducción de costos de transacción • Fortalecimiento institucional 	<ul style="list-style-type: none"> • Inversión • Investigación y desarrollo • Políticas de calidad y reducción de costos • Políticas comerciales

1.4 Prácticas contrarias a la Competencia⁽¹¹⁾

- **Cartel:** acuerdo formal entre empresas de una industria oligopolista en cuanto a precios producción y/o participación en el mercado.
- **Colusión:** acuerdos entre vendedores para elevar o fijar los precios y reducir la producción con el fin de aumentar la utilidad.
- **Concentración:** medida en que un número reducido de empresas o compañías representa una gran parte de la actividad económica, como las ventas totales, las propiedades o el empleo.
- **Dumping:** cuando las empresas exportan en condiciones de discriminación de precios (precios por debajo a los del mercado interno) o de precios predatorios (precios por debajo de los costos)
- **Fusión horizontal:** fusión entre compañías que producen y venden los mismos productos (antes competidores)

⁽¹¹⁾ INDECOPI, “Las prácticas desleales en el comercio internacional: dumping y subvenciones”, INDECOPI, Lima, 1998.

- ☉ **Fusión vertical:** fusión entre compañías que operan en diferentes etapas de producción desde materias primas hasta productos terminados y su distribución. La mayor eficiencia que se gana puede afectar la competencia en el mercado.
- ☉ **Monopolio:** un solo vendedor en el mercado tiene el poder absoluto sobre las cantidades producidas y los precios a los que se colocan en el mercado.
- ☉ **Oligopolio:** pocos vendedores controlan el mercado, tienen el poder de aumentar y mantener los precios por encima del nivel de competencia.
- ☉ **Abuso de posición de dominio:** negativa injustificada de compra o venta, trato discriminatorio en prácticas comerciales, cláusulas de atadura, entre otros por parte de la empresa dominante del mercado.
- ☉ **Subvención (o subsidio):** transferencia financiera del gobierno en beneficio de un particular, de manera explícita (infusión de capital, asunción de pasivas, y pagos supletorios a los del mercado) o implícita (el gobierno renuncia a recaudación fiscal con exenciones, reembolsos de impuestos, concesión de préstamos a tasas preferenciales y venta de bienes y servicios (agua, electricidad, gas natural) a precios menores a los del mercado).

La OMC reconoce tres tipos de subvenciones: prohibidas, recurribles y no recurribles.

Son objeto de sanción las dos primeras, vía derechos compensatorios

Subvenciones prohibidas: las que dependen del desempeño exportador (p.e.fletes preferenciales) y los que están atadas al consumo de bienes locales (discriminación contra el consumo de bienes importados).

Subvenciones recurribles: específicas (disponible para ciertas industrias); o adversas a los intereses comerciales de otro(s) país(es) (importaciones subsidiadas por el país

de origen); subsidio a los bienes locales sustitutos de los importados; subsidio a la exportación que afecta a otro exportador sin subsidio; ambos, con destino al mismo mercado.

Subvenciones no recurribles o permitidas en el comercio internacional. Tipos:

- No son específicas
- Exclusivas: para investigación, para desarrollo regional, para adaptar instalaciones productivas a reglamentaciones ambientales.
- No distorsionantes de la producción: provisión de servicios generales, transferencias que suplementan ingreso a productores agrícolas, asistencia para ajuste estructural vía retiro de productores o vía retiro de los propios recursos de producción.

2. La Política de Competencia

2.1 Delimitación Conceptual ⁽¹²⁾

Como vimos en el ítem referidos a competencia y competitividad, la competencia constituye el ideal de mercado, cuyo logro aseguraría el bienestar social a través del fomento y primacía de la iniciativa privada en condiciones de libertad económica y eficiencia, con un Estado regulador de esta situación; sin embargo el logro del ideal de mercado de competencia tiene tres elementos básicos interrelacionados: política de competencia, reducción de costos de transacción y fortalecimiento institucional.

⁽¹²⁾ Para mayor precisión véase: Fernández, op.cit., pp.446-51; también INDECOPI: “Políticas de competencia y el proceso de reformas económicas en A.L.”, INDECOPI, Lima, 1998.

El primer elemento constituye, para los propósitos del presente estudio, lo primordial, mientras que el segundo se refiere al problema de la infraestructura física y la tecnología, el tercer elemento tiene que ver con la organización del Estado, su modernidad y legitimidad.

Para tal delimitación la política de competencia viene a ser el rol facilitador y promotor del mercado que compete al Estado tanto en el ámbito nacional como en la relación del mercado nacional con el mercado internacional o mundial.

También se conceptúa la política de competencia como instrumento de política nacional de desarrollo para regular los mercados internos y para regular el comportamiento de los agentes económicos, en función de los propósitos del mercado de competencia. Se trataría entonces por la política de competencia de crear la infraestructura cultural del mercado, que permita la creación de riqueza integrando las potencialidades de la sociedad.

Cabe reiterar lo señalado en el apartado referido a los fallos del mercado y la regulación: la política de competencia expresa el tratamiento de la regulación económica en los ámbitos específicos de la estructura y el funcionamiento de los mercados, para alcanzar el crecimiento y el bienestar económico. Esto es, aplicar el instrumental de normas e instituciones específicas para el desenvolvimiento y desarrollo de mercado en general y en particular, bajo los criterios de la libre competencia.

La competencia abarca todo el funcionamiento de la economía y por tanto atraviesa las políticas sectoriales, así esta vinculada con:

La política industrial, donde lo central debe ser los esfuerzos propios de la industria por ganar competitividad. De modo que medidas de apoyo directo a ciertas empresas o sectores como los subsidios no deben servirle de base más bien el entorno de competencia debe complementar sus propios esfuerzos.

La política comercial, que debe hacer el mercado interno transparente y donde las practicas restrictivas de la competencia por parte de las empresas extranjeras sean evitables.

El tratamiento a la inversión extranjera y a la propiedad intelectual, debe conjugar atracción de capitales foráneos con transferencia de tecnologías e inversiones compatibles con la estrategia de desarrollo nacional.

El proceso de privatización, en función directa con los propósitos de una estructura de mercado de competencia, de modo que los monopolios estatales no sean sustituidos por monopolios privados. Así las rentas de activos públicos deben inscribirse dentro de la política de competencia, institucionalmente sustentada.

Resulta pertinente para nuestro estudio de la política de competencia y su importancia, recoger el avance y modernización que significan la concepción cepalina (CEPAL, 1992), cuando plantea “Reformas Estructurales para la generación de externalidades positivos para la empresa”, referidas a lo que denomina La Nueva Política Industrial, La Política Tecnológica y la Política de Infraestructura.

Respecto a la política industrial destaca:

- El nuevo equilibrio entre mercado e intervención donde el mercado orienta la política industrial. Y los incentivos deben favorecer la eficacia empresarial en su contexto de mercado.
- El rol protagónico de las empresas en la asignación y uso de recursos. Se acepta que son los únicos, capaces de responder rápidamente al fuerte ritmo de los cambios estructurales en el nuevo entorno económico. La política industrial del Estado debe reflejar el principio de competencia.
- El conjunto de medidas constitutiva de la política industrial son de carácter horizontal (potenciación de factores productivos) reestructurador y/o sectorial (potenciar empresas líderes nacionales en actividades con mayores externalidades y contenidos técnicos).
- El ajuste industrial continuo conforme al mercado, debe canalizar capital y trabajo desde los sectores productivos maduros hacia los sectores emergentes y de alta tecnología. No debe falsearse la competencia recurriendo a la subvención estatal para sostener empresas y sectores en crisis.
- El reconocimiento de los elementos consustanciales a la nueva política industrial, actualmente vigente, de manera particular en los países desarrollados: la promoción de la competencia; la política tecnológica; la política educativa; la política de producción y fomento de la PYME (pequeña y mediana empresa).

En cuanto a política tecnológica la considera tan instrumento de política económica como las tradicionales debido a que asume la endogeneidad del progreso tecnológico como lo sostienen los enfoques modernos de la teoría del crecimiento económico en los aportes de P.Romer y

G.Grossman. Entendiendo por progreso tecnológico el aumento, organización y utilización del potencial científico y técnico nacional disponible para servir a los objetivos del desarrollo nacional.

La referencia cepalina concluye destacando el rol de la política de infraestructuras en la obtención de mayores niveles de productividad y competitividad por el lado de la oferta, que en el tiempo significa desarrollo, este énfasis se esta abordando desde 1989 por teóricos como Aschauer, afirma CEPAL, con la recomendación teórica central de maximizar las externalidades positivas potenciales de dicha infraestructura. Así el vínculo nivel óptimo de capital publico y producción sectorial resulta esencial para el desarrollo futuro.

Tal concepción de la infraestructura enriquece el tradicional “impacto de la inmersión publica sobre la reactivación economiza” cortoplacista vía la generación de empleo y demanda a los sectores involucrados. Agregando la condición de uso eficiente de la infraestructura disponible para continuar con el gasto en infraestructura. Y su financiación mediante el cobro de servicios de infraestructura, administración privada de la infraestructura, etc.

2.2 Objetivos , Viabilidad y Ámbitos

Objetivos de la Política de Competencia

El objetivo central es que el Estado intervenga a fin de que el mercado opere tal como debe ser en una situación de libre competencia. Esto debe darse en la constitución de un marco regulatorio institucional que aseguren la efectivización de los principios de la libre competencia; y conforme a los cuales deben comportarse los agentes económicos en el mercado.

En realidad los mercados aún los demás larga data y desarrollo, poseen imperfecciones en el sentido de no corregir automáticamente desequilibrios entre oferta y demanda, por lo que es obligación del Estado intervenir de manera subsidiaria conforme a los principios del libre mercado, para producir mejores resultados.

El marco legal e institucional regulatorio del mercado de competencia debe orientarse en particular a:

- Mantener la unidad y la transparencia del mercado
- Luchar contra las barreras invisibles creadas por las empresas mediante acuerdos o pactos.
- Luchar contra los carteles y monopolios y controlar la concentración de empresas.
- Impedir el abuso del poder económico resultante de la posición de dominio de una empresa.
- Racionalizar la producción y la distribución de bienes y servicios.
- Luchar contra la inflación y favorecer la presión a la baja de los precios, manteniendo la fluidez de los mercados.
- Asumir el papel fundamental en el logro de la competitividad de las empresas en su conjunto.

De esta manera se reconoce como objetivos finales de la política de competencia:

1. El bienestar del consumidor: al proveerle de más opciones, del acceso a distintas calidades que pueda comparar, con distintos precios para que escoja conforme a sus deseos de compra.

2. Integración de la actividad económica al ámbito del mercado con reglas claras y de aceptación universal.
3. El logro de empresas competitivas internacionalmente.

Viabilidad de la Política de Competencia

El marco legal regulatorio e institucional de la competencia esta condicionado por:

- El instrumental técnico-operativo que debe ser correcto.
- La libre aceptación de la sociedad.

Ámbitos de la Política de Competencia

En realidad la política de competencia no solo regula el funcionamiento del mercado nacional o interno conforme a los principios del libre mercado, sino también con el nombre usual de política de comercio exterior contribuye a preservar los principios de la libre competencia en el mercado internacional; de modo que las ventajas de la competencia puedan establecerse también en los mercados mundiales y buscar que se intensifiquen en los mercados nacionales.

En el ámbito de conexión interno-externo la política comercial bajo los principios de la competencia libre permite, tanto a consumidores como productores, acceder a bienes finales e intermedios de procedencia nacional y extranjera con las esperadas ventajas en amplitud elegible, precios y calidad.

Esta disquisición en el contexto de la economía global que vivimos resulta trascendental.

2.3 Instrumentos

En general se reconocen tres instrumentos de la política de competencia:⁽¹³⁾

1. El proceso de estabilización económica y la privatización de activos públicos; o proceso de desregulación económica y liberalización de la economía.
2. El establecimiento del marco regulatorio a través de instituciones y organismos con autoridad estatal.
3. La liberalización del comercio o apertura económica y avenencia convergente con las políticas de libre competencia en el mercado internacional.

Respecto al primer instrumento tiene como propósito central eliminar los altos índices del nivel general de precios vía ajustes estructurales que hagan posible el realineamiento de los precios relativos, revirtiendo las políticas expansivas anteriores, que se ejecutaron en un marco caracterizado por controles de precios, predominantes. Que generaron desequilibrios fiscales y monetarios en niveles intolerables para la economía. Se trata con esto de retirar la intervención del Estado en la economía o llevar a cabo la desregulación económica para que los precios se formen libremente en el mercado privado.

El instrumento regulatorio consta del conjunto de normas que institucionalizan el marco de competencia que se busca y que son de obligatorio cumplimiento por parte de los agentes económicos. Tales propósitos sustentan la autoridad de organismos ad-hoc quienes deben velar por que las reglas de mercado de libre competencia sean conocidos, de uso adecuado y

⁽¹³⁾ INDECOPI, “Políticas de competencia...”, op.cit. pp.27-32; además Abusada Roberto; Du Bois Fritz (editores): “La reforma incompleta”. Universidad del Pacífico – IPE, Lima, 2000, pp- 91-109; y Otros.

que se cumplan. Cabe resaltar que este instrumento se encarga de sostener el contexto de la actividad económica donde se redefine el rol del Estado. Con la observación de que dicho contexto puede contener una estructura básica de competencia ya existente anteriormente (propia de los países desarrollados). O ser estructurante de las bases de competencia para la economía, con opción de desarrollo (conveniente para los países subdesarrollados o pobres).

El tercer instrumento procura revertir la política comercial altamente proteccionista asentada en el uso discrecional de los mecanismos arancelarios para la complementación industrial en los mercados nacionales según el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI). El propósito instrumental es el logro de la apertura económica, la liberalización comercial, la competitividad en niveles internacionales. En un contexto de nueva integración que incluye: protección de la propiedad industrial, los mecanismos antidumping, los derechos compensatorios, las políticas de competencia, las políticas de tratamiento a la inversión extranjera, etc.

Tal instrumento recoge el marco regulatorio provisto fundamentalmente por la organización mundial del comercio (OMC), para facilitar el flujo comercial, la movilización de recursos y de inversiones.

Actualmente los procesos de globalización alteran los factores que permitían distinguir entre el mercado nacional o interno en el que se circunscribían las políticas de competencia, mas ligadas a las políticas industriales antimonopolio o antitrust; y el mercado internacional al que normalmente se accedía por las denominadas políticas comerciales. Esa línea divisoria entre

mercado interno y mercado internacional se difumina, de allí la necesidad de un acercamiento de las políticas.

3. Casos y Experiencias de Política de Competencia ⁽¹⁴⁾

3.1 La experiencia canadiense

En la economía canadiense: la legislación sobre competencia y el marco institucional ha sido eficaces desde hace muchos años, de modo que el tránsito de la regulación a la competencia del libre mercado ha sido efectiva. El peso de la intervención estatal distorsionaba, pero no llegó a trastocar el mecanismo de mercado. Es el caso de los países industrializados.

Se reconocen dos problemas importantes, uno las excepciones a las leyes de competencia para industrias reguladas; y dos la no aplicación de la ley de competencia a compañías de gobierno.

La reforma regulatoria, muestra logros de competencia en los sectores transporte, energía, servicios financieros, agricultura y grupos profesionales. Los mismos que se realizaron en cuatro fases

1. El cambio tecnológico, principalmente, superó el supuesto del monopolio natural.
2. La defensa de las posiciones monopólicas anteriores, pretenden conciliar sus intereses con los supuestos perjuicios sociales de la competencia, en cuanto a empleo, seguridad pública, alcance de los servicios, soberanía cultural u otros.

⁽¹⁴⁾ Tomamos principalmente la información contenida en INDECOPI, op.cit. pp. 87-92; y las estadísticas del Anexo I.

3. Los involucrados en tales posiciones asumen el cambio político y demandan amplia libertad para competir.

Sin embargo las empresas nuevas proponen protección regulatoria asimétrica, o aducen saturación del mercado para que el gobierno impida el ingreso de nuevas empresas. También alegan existencia de precios predatorios y otras prácticas anticompetitivas en el mercado.

4. Efectivización de las reformas regulatorias que facilitan el tránsito a la competencia, dada la inevitabilidad de los cambios económicos y tecnológicos y la necesidad de aprovechar cuanto antes, los beneficios y oportunidades que traen dichos cambios.

A. El rol de la Política de Competencia en las Telecomunicaciones

Es el sector que mejor se ha posicionado para beneficiarse de la desregulación. La experiencia norteamericana de 1984 en cuanto a terminar con el monopolio estatal, hizo que Canadá introdujera competencia en las telecomunicaciones, respecto a servicios de larga distancia y manufactura de equipos gracias a simultáneas innovaciones tecnológicas propias.

El desarrollo tecnológico en este sector, ha compatibilizado tecnologías usadas para telecomunicaciones y servicios de transmisión, reduciendo las distinciones entre teléfono, cable y compañías de difusión. Se puede deducir que la desregulación y la competencia favorecen grandemente a las industrias innovadoras e intensivas en tecnología, al crecer rápidamente sobre ganancias de productividad y ventajas competitivas.

La oficina de competencia en Canadá sostiene que la innovación no puede ser “gerenciada”, no es posible introducir “solo un poco” de competencia pues los cambios tecnológicos son en mucho mayor medida favorecidos por la competencia.

En 1993 se da una nueva ley de telecomunicaciones en las que se conjugan las leyes de competencia general y los de telecomunicaciones sectorial.

La oficina de la competencia plantea seis principios claves que informarían la política de competencia, particularmente en la industria de las telecomunicaciones:

1. Reducir o eliminar los impedimentos legales y regulatorios a la competencia. Las empresas deben contar con la libertad que requieren para buscar oportunidades de mercado según sus propias evaluaciones de los riesgos. Deben ganarse su lugar en mercados competitivos.
2. Si una firma controla las facilidades de interconexión esenciales para una entrada competitiva, se les debe obligar a que provea acceso abierto a dichas facilidades, sin discriminación alguna.
3. Las políticas que favorecen a monopolios existentes y firmas dominantes en la expansión del rango de sus servicios, deben también requerir que tales empresas permitan acceso a productores no afiliados sin discriminación.
4. Se requiere supervisión sobre los acuerdos de cooperación entre industrias que son intensivas en tecnología, a fin de evitar las prácticas anticompetitivas de repartición de mercado.
5. La supervisión continua respecto a fusiones y adquisiciones entre firmas asegura la autorización con los objetivos de competencia, p.e., teléfono y cable.

6. Debe considerarse el impacto de un subsidio cruzado al monitorear precios de productos diferentes pero relacionados, para no generar una barrera de entrada. En Canadá la regulación de tarifas basada en la tasa de retorno se cambio por “price caps” para servicios locales monopólicos.

B. El rol de la Política de Competencia en la industria de la Electricidad.

Al igual que la experiencia en telecomunicaciones, los desarrollos tecnológicos en electricidad han obligado a la reevaluación de la estructura regulatoria. Han surgido tecnologías eficientes de generación eléctrica a pequeña escala como las turbinas de gas de ciclo combinado, que hacen factible la competencia, como los continuos refinamientos en la tecnología de facturación y medición

Los elementos esenciales de la competencia en el sector electricidad

- ♦ Un operador independiente del sistema eléctrico en su conjunto; pues el operador al decidir que generadores proveerán energía en cada movimiento puede interferir la eficiencia que introduce la competencia.
- ♦ La regulación de la transmisión y distribución siguen siendo necesaria para prevenir el abuso de dominio de mercado y apoyar la competencia u otras partes de la industria.
- ♦ Es necesaria una efectiva separación de la transmisión y distribución de las partes competitivas del sistema eléctrico.
- ♦ Como regla general, se estima poder alcanzar los beneficios de la competencia, con cinco competidores de igual tamaño en el mercado.
- ♦ Se requieren mecanismos efectivos para permitir a los usuarios eléctricos revelar sus preferencias y a los ofertantes a poder satisfacerlas de la mejor manera.

- ♦ Se debe aplicar la ley de competencia conforme se abren nuevos mercados, para neutralizar las conductas anticompetitivas.

3.2 El caso brasileño⁽¹⁵⁾

La política de competencia en Brasil, al igual que en Perú, estuvo influida justamente por los fenómenos del ámbito internacional para la modernización de la economía, como la privatización, la desregulación, la formación de bloques comerciales y la globalización.

- El proceso de apertura significó la creación de una situación de transición; p.e., en 1987 el arancel medio era mayor al 51%; mientras que entre 1995-1996, estuvo entre 13% y 14%. Pero tal apertura es un proceso gradual .
- Se verifica una articulación entre política de competencia y proceso de estabilización: En Brasil las fases del programa de estabilización fueron tres:
 - i. De preparación del programa
 - ii. Promulgación de la Ley de la Competencia, Ley 8884; pero discusión en los aspectos no estructurales.
 - iii. Introducción de una nueva moneda. La tasa de inflación baja de 50% mensual a 1% ó 2% mensual, que impulsó la demanda y generó un cambio estructural en el mercado, por lo que las fusiones empresariales no se justificarían. Sin embargo está la gran dificultad de no hacer una estimación econométrica precisa, en cuanto a elasticidad de la demanda, por ejemplo. Se asume que es propio durante una fase de transición.

⁽¹⁵⁾ Se recoge la información contenida en INDECOPI, op.cit. p. 73-76; 165-68 y las estadísticas en Anexo 2.

Las reformas estructurales, para consolidar los logros de la estabilización, significan cambios en la infraestructura y servicios públicos, obviamente articulada con la política de competencia. En Brasil, entre 1994-1995 se paso de un 9% de fusiones y adquisiciones a un 28% con tendencia a crecer en adelante. Pero es relativo el grado de concentración que esto genera: sobre la estructura de competencia deseada ya que las mayores importaciones, producto de la apertura, provoca un mayor grado de respuesta del mercado doméstico; y se agrega a lo anterior la diferencia entre mercado presente y mercado futuro, el mismo que al sector estabilizado y reestructurado atraerá nuevos capitales.

Los problemas de la política de defensa de la competencia en Brasil

1. La falta de una cultura de competencia que es general en América Latina.
2. La carencia de recursos presupuestarios y la ineficiencia burocrática. Básicamente la descoordinación entre los órganos de defensa de la competencia: la secretaria de derecho económico CADE y el ministerio de justicia.
3. La necesidad de armonizar la legislación pro competitiva en el contexto de formación de bloques regionales.

Cabe observar que Brasil está un poco a la saga en A.L., respecto a reformas regulatorias de los servicios públicos destacando tres razones:

- a. Es muy difícil reformar el marco regulatorio, implica reformas constitucionales, leyes, creación de entes reguladores, funcionarios competentes, adecuación al sector privado concreto.
- b. Dificultad de consensos en cuanto a códigos de regulación, relevancia de la eficiencia, magnitud de los problemas sociales, pertinencia de los subsidios.
- c. Divergencias en cuanto a la distribución de poder para regular y diseñar políticas.

3.3 El caso Argentino⁽¹⁶⁾

Considerando política de competencia a la política comercial y la política de inversiones, instrumentos del desarrollo. En Argentina no existe una política de defensa de la competencia, existe una ley de 1980 que no ha sido aplicada, Ley 22262; y se discute un proyecto de Ley que la reemplace; no obstante el fomento de la competencia se ha incrementado fuertemente en los últimos años debido mas bien a factores macroeconómicos y de reformas estructurales como la liberación comercial, la entrada de nuevos inversionistas externos a actividades de sectores transables y no transables; y también debido al proceso de privatización de empresas publicas y la regulación de una serie de actividades económicas.

Tales cambios en la dinámica de la economía argentina han creado un entorno económico donde la disciplina de la competencia en el mercado interno y sobre todo en el mercado mundial ha contravenido el antes mercado cerrado y estancado de este país.

La política comercial y la política de competencia

Existe un viejo debate respecto al grado de identidad entre la política comercial y la política de competencia de los sectores transables de una economía.

En el caso de Argentina, la liberalización comercial ha sido el instrumento mas importante para la promoción de la competencia (1991-1996): como lo muestra la realidad aún con algunas medida antidumping. En 1993 y 1994, la liberalización comercial implicó la entrada masiva de productos importados al mercado local de casi todos los sectores económicos, con

⁽¹⁶⁾ Información Sustantiva contenida en INDECOPI op.cit., pp. 7376; 185-87; y las estadísticas de Anexo 3.

excepción del sector automotriz, con los beneficios en cuanto a eficiencia y productividad de trabajo de las empresas.

Los sectores más débiles de la economía, al exponerse a la competencia, fueron expulsados del mercado en función de las ventajas competitivas subdesarrolladas que poseían. Paralelamente, en los sectores modernos con estructuras dominantes de mercado, la liberalización logró la imposición de precios internacionales para productos provenientes de los sectores siderurgia, petroquímica, y la industria de bienes intermedios.

Sin embargo tal liberalización no significó nuevas inversiones de importancia en dichos sectores. Lo que amerita la necesidad de una política industrial que permita la creación de recursos nuevos en los sectores oligopólicos.

La inversión extranjera y el fomento de la competencia

Si bien los inversionistas extranjeros han comprado empresas existentes, la inversión nueva es muy poca en la economía Argentina, mostrándose un uso más eficiente de los recursos así considerados. Mejoraron las técnicas de gestión, se bajaron las barreras de entradas, se privatizó; pero el capital social en la economía Argentina, no aumenta.

En los sectores no transables los precios subieron más que en los de bienes transables, por lo que es necesario activar una política de competencia adecuada. En cuanto a la regulación de los servicios públicos privatizados, el control de precios ha fallado, mostrando entes reguladores faltos de autonomía y eficiencia. Se debe crear la competencia mediante la regulación.

II. LA POLÍTICA DE COMPETENCIA EN EL PERÚ: 1990 – 2000

1. Antecedentes

Desde los años 70s el modelo de desarrollo adoptado, la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI): por la economía peruana, como en la mayoría de las economías latinoamericanas significó una concepción del rol del Estado orientado a ser el promotor del desarrollo a través de un proceso de planificación selectivo de los sectores que deberían dinamizar el crecimiento económico, en donde intervenía el sector privado mediatizado en el mercado. Las industrias estratégicas estaban en manos del Estado, bajo propiedad y gestión estatal: El acero, la química básica, y todos los servicios públicos, particularmente agua, electricidad y teléfonos. Además de empresas publicas en los sectores minero, petrolero, pesquero y de transporte; también el rol empresarial del Estado se daba en la comercialización de insumos y exportación de productos básicos.

Lo anterior se circunscribe al mercado de bienes. El mercado de capitales reconocía un marco restrictivo para la inversión privada nacional y extranjera, al igual que el predominio estatal en el sistema crediticio y financiero; nuevas formas de propiedad y de explotación económica regían en el sector agrario e industrial; finalmente el mercado laboral sindicalizado recogía los beneficios que una legislación general preservaba bajo el supuesto de los objetivos sociales de carácter nacionalista, igualitarista y de superación de males endémicos como la pobreza y la marginación.

La década de los años ochenta no cambia la estructura de la propiedad precedente ni el predominio estatal en la actividad económica, mas bien recoge una pesada crisis de balanza de pagos y la Asunción del rol protagónico por parte del Fondo Monetario Internacional (FMI) vía los programas de estabilización.

Tales programas marcan el condicionamiento relevante, no llevado a la practica, de desmontaje de la organización económica gestada por el modelo ISI, y la simultanea promoción de exportaciones; de otro lado las incapacidades de las clases dirigentes nacionales para resolver una correspondiente respuesta en los ámbitos social y político se vieron agravadas por el fenómeno político armado de la década.

Resulta ineludible enfatizar la diferencia entre la primera y segunda mitad de la década. En la primera (1980-85) de un plan estabilizador y liberalizante inicial se termina en un programa estabilizador y de ajuste a urgencias de la deuda y la inflación creciente; es decir, abandono de los intentos de reformas estructurales y compromisos de austeridad fiscal y monetaria que encasillaban la visión del país al corto plazo en materia económica y su correlato de rechazo social aunado al agravamiento de la situación subversiva de alcance nacional.

La segunda mitad de los años ochenta (1985-1990) constituye el punto critico en la historia económica de nuestro país, de los últimos cuarenta años; porque hizo frente a la situación heredada cargado de concepciones contrarias a las tendencias mundiales, aunque no muy diferente de las respuestas de la época en la mayoría de las economías latinoamericanas. El gobierno de este periodo forzó la vigencia del modelo ISI, mediante su programa de ajuste y reactivación con énfasis nacionalista y un sui generis concepto socializante, por lo

desconectado con la adecuación técnico-política requerida para la viabilidad del programa. El corto plazo se enfrentó con políticas generalizadas de subsidios y exoneraciones tributarias, de control de precios y financiamiento del programa expansivo heterodoxo sin aval del FMI.

Cuando decimos que se forzó la vigencia del modelo ISI queremos reflejar no solo la preservación del rol determinante del Estado en el proceso de desarrollo centrado en la industria nacional y subordinación de las leyes del mercado a este propósito, sino que también dicho rol se hizo mas costoso de lo que venía siendo al expandir desmedidamente la burocracia estatal, en numero de servidores públicos y en niveles remunerativos, así como en el alcance de los beneficios sociales por ellos percibidos. Agregando el sobre costo de renunciar a los ingresos presupuestales debidos a los subsidios, control de precios y proteccionismo del mercado interno vía las políticas arancelarias y para arancelarias, entre otros. Es en esta época que el concepto de regulación adquiere su connotación mas vulgar, incluyendo el manejo gubernamental de las autorizaciones y licencias.

El cuadro I, a continuación, muestra una sinopsis de la historia económica peruana en los últimos 40 años. Adviértase las características de la política económica que corresponde al modelo económico vigente.

Cuadro I: PERU 1960 – 2000 : MODELOS DE DESARROLLO

Periodo	Presidente	Modelo de Desarrollo	Algunas características de la Política económica.
1963-1968	Fernando Belaúnde	Industrialización por sustitución de importaciones (primera fase)	<ul style="list-style-type: none"> - Protección a la industria. - Inversión pública en infraestructura. - Política fiscales expansivas. - Políticas redistributivas. - Atraso cambiario. - Incremento de la deuda externa.
1968-1975	Gobierno revolucionario de las Fuerzas Armadas. Primera fase. Gral. Juan Velasco Alvarado	Capitalismo de Estado	<ul style="list-style-type: none"> - Reforma Agraria. - Sustitución de importaciones, llevada hasta el límite. - Inversión pública en infraestructura. - Retórica nacionalista. - Atraso cambiario. - Incremento de la deuda externa.
1975-1980	Segunda fase del Gobierno Militar. Gral. Francisco Morales Bermúdez	Ajuste e inicio del modelo de crecimiento hacia fuera.	<ul style="list-style-type: none"> - Promoción de las exportaciones no tradicionales. - Liberación comercial. - Devaluaciones. - Ajuste fiscal. - Renegociación de la deuda externa.
1980-1995	Fernando Belaúnde	Liberalismo y populismo	<ul style="list-style-type: none"> - Políticas fiscales expansivas: inversión pública. - Liberalización comercial y posterior reversión. - Mini devaluaciones - Factores exógenos: crisis de la deuda y “ fenómenos del niño”.
1985-1990	Alan García	Populismo macroeconómico	<ul style="list-style-type: none"> - Control de precios. - Políticas fiscales y monetarias expansivas. - Reactivación a partir del consumo. - Protección comercial. - Retórica redistributiva. - Moratoria unilateral de la deuda. - Atraso cambiario.
1990 – 2000	Alberto Fujimori	Estabilización, liberalización y apertura al exterior.	<ul style="list-style-type: none"> - Reformas estructurales pro libre mercado. - Liberalización. - Estabilización. - Apertura al exterior. - Renegociación de la deuda. - Sector privado como motor del crecimiento.

Fuente: Parodi, Carlos: Perú 1960 – 2000, políticas económicas y sociales en entornos cambiantes,. Universidad del Pacífico, Lima, 2000, pp 52-53.

2. Liberalización y reformas de mercado para la estabilidad macroeconómica

Boloña (1993) resume en siete puntos los principios, sostenidos por teóricos como Von Hayek y Milton Friedman, que inspiraron el Programa de Reforma de la Economía Peruana hacia la economía de mercado:

1. Libre competencia
2. Propiedad privada de los medios de producción
3. La soberanía del consumidor
4. libre comercio e integración con el mundo
5. Estabilidad de las principales variables
6. Libre movilidad de los factores de la producción
7. Alivio a la pobreza extrema

Las reformas de carácter económico tuvieron como eje central de política general la transformación irreversible de una economía con fuerte intervencionismo estatal a una economía de mercado fundada en la eficiencia y competitividad, para su integración a la economía mundial. El régimen económico se abstenía de intervenir en la fijación de precios, ingresos, tasas de interés y tipo de cambio.

Reformas :

1. Mercado laboral:

- Flexibilización de la Estabilidad Laboral. Minimización de la Comunidad Laboral.
- Poder cancelatorio de la compensación por tiempo de servicio (CTS)
- Reglamentación de huelgas y de negociación colectiva

- Autorización para cierre de centros de trabajo sin previa autorización del Ministerio de Trabajo. Flexibilización del horario de trabajo y la modificación de turnos y condiciones de trabajo.
 - Libre fijación del salario Mínimo Vital; fijación de los niveles salariales por el mercado y según productividad.
 - Liquidación de monopolios laborales como la Comisión Controladora de Trabajo Marítimo (CCMT).
 - Desconcentración del poder de los sindicatos sectoriales, de los gremios empresariales y el del gobierno.
 - Eliminación de la concertación tripartita: Capital – Trabajo - Gobierno. Se favorece la negociación directa empresario-trabajador.
2. **La seguridad social:** reordenamiento del sistema de pensiones y creación del Sistema Privado de Pensiones alternativo al seguro social público. Se crea el Sistema Privado de Pensiones administrado por las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFPs), con la correspondiente superintendencia de AFPs.

3. **La reforma tributaria:**

Forma parte de la reforma del Estado; y de la estructura del Presupuesto Público, junto con el Gasto.

Se destaca esta reforma por lo significativo del cambio en materia económica. Los objetivos fueron:

- Elevar la presión tributaria del 4% (1990) al 13.5% (1995) y al 15% (2000).
- Basar la tributación en impuestos al consumo y no a la inversión.

- Reducir el número de impuestos a cinco: IGV, ISC, impuesto a la importación (IM), impuesto a la renta (IR) e impuesto al patrimonio o a los activos. Y eliminar otras imposiciones.
- Devolución del IGV a los exportadores.
- Eliminación de las exoneraciones y exenciones tributarias. Renegociar o eliminar los convenios de estabilidad tributaria.
- Organización y modernización de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) y la Superintendencia Nacional de Aduanas (ADUANAS).

4. El sistema financiero:

- Eliminación de los controles a las tasas de interés y de las políticas públicas de asignación de crédito. Nueva Ley del BCRP que garantiza su autonomía .
- Liquidación de la banca estatal de fomento, y de instituciones financieras insolventes como el Banco Popular del Perú y el Surmeban, incluyendo mutuales y cooperativas. Se convirtió la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE) en banca de segundo piso.
- Reformas institucionales: leyes de Bancos de 1991, 1993 y 1996; nueva ley orgánica para el BCRP; ley del Mercado de Valores. Liquidación del Instituto Nacional de Cooperativas (INCOOP).
- Total liberación de los flujos de capital y liberalización del mercado de seguros y reaseguros.
- Liberalización del mercado bancario: requisitos mínimos de capital social; y establecimientos de mecanismos modernos para la resolución de crisis bancarias.

- Reestructuración y Regulación moderna a cargo de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS). Creación del Fondo de Seguros de Depósitos.
- Liberalización del régimen cambiario en favor de la remonetización y recapitalización de la economía.

5. El mercado del comercio exterior :

- Liberación del mercado cambiario: abolición del sistema de tipos de cambio múltiple.
- Disminución de tasas arancelarias y su dispersión; así como la casi total eliminación de las barreras para arancelarias en el comercio exterior. A 1997 el 85% de partidas arancelarias eran sujetas de un arancel del 12%; el otro 15% se mantenía en 20% de arancel (véase anexo 13).
- Eliminación de las prohibiciones, restricciones a las importaciones y barreras para-arancelarias.
- Eliminación del monopolio importador que correspondía a empresas publicas como Enci, Ecasa y Petroperu.
- Libre importación de bienes usados con algunas restricciones.
- Se contrataron empresas supervisoras de importaciones para reducir las subvaluaciones y formas de corrupción.
- Reforma aduanera y desactivación de instituciones de control como el instituto de comercio exterior (ICE).
- Aprobación y aplicación de normas antidumping y derechos compensatorios de acuerdo a la normatividad del GATT (hoy OMC).

- Eliminación de impuestos a exportaciones tradicionales y de subsidios a las exportaciones no tradicionales (p.e. Certex y Fent). Esquema de admisión temporal automático.
- Eliminación de controles y monopolios de exportación.

2.1 La privatización de las empresas del Estado

En general significó:

- Privatización de una gran proporción de los activos estatales: marco legal para el proceso de ventas de las empresas publicas, y para la promoción de la inversión privada nacional y extranjera.
- Creación de organismos reguladores autónomos que velan por la defensa de la competencia y la regulación de monopolios naturales. (ver Marco Institucional para la competencia en el Perú, p.72).
- Incorporación a los convenios multilaterales de protección de la inversión.
- Énfasis en los sectores de telecomunicaciones, electricidad, minería y petróleo, por concentrar las empresas mas importantes.

Según Boloña (1993) las empresas públicas perdieron 1685 millones de dólares entre 1985 y 1989. Que a 1990 generaban poco mas de 15% del PBI, alrededor de 200 mil empleados laboraban en ellas, con un valor de activos en libros (empresas no financieras) de US \$5,500 millones.

Entre las primeras empresas publicas vendidas por subasta publica o bursátil se cuentan:

Cuadro II : Primeras Empresas Públicas Privatizadas

<u>Empresa Privatizada</u>	<u>Valor Venta</u> <u>(US \$mill.)</u>
Buses ENATRU-----	11.0
Grifos PETROPERU-----	37.4
Minera Condestable-----	1.3
Banco de Comercio-----	5.4
Química del Pacífico-----	4.4
Industrias Navales S.A.-----	0.807
Solgas-----	7.3
Minpeco USA-----	4.1
Aeroperu-----	55.0

Fuente: Boloña, Carlos: Cambio de rumbo, Instituto de Economía de libre mercado, 1993, p. 123.

Cabe destacar que tales privatizaciones expresan las reformas en el sector transporte, tanto terrestre y aéreo como marítimo. Entre otras de montos similares como: Cementos Lima, Cementos Yura, Reaseguradora Peruana, Papelera Peruana, Paramonga, Renasa, Flopesca, Cerper, Emsal, Enata, Epsep, Fertisa, etc.

Los objetivos económicos de la privatización como mecanismo principal de desmantelamiento de la intervención estatal sobre la economía, fueron: saneamiento de las cuentas fiscales; promoción de la inversión privada para el crecimiento económico; y

mejoramiento de la calidad y cobertura de los servicios públicos; generación de empleo; e incremento de la competencia.

Los siguientes cuadros resumen la trayectoria empresarial del Estado anterior a la privatización; y su incapacidad para el logro de los objetivos mencionados.⁽¹⁷⁾

Cuadro III : Resultado Económico de las Empresas Públicas
(Millones US\$)

	1985	1986	1987	1988	1989
Petroperú	108.1	-94.9	-14.2	-86.1	-318.3
Enci	-15.2	22.8	-8.7	-217.2	-121.5
Ecasa	-36.9	-49.4	-87.5	-101.5	-32.8
Electroperú	-151.5	-78.4	-94.6	-60.3	-37.8
Mineroperú	6.9	-0.9	3.8	16.3	21.4
Centromin	9.6	-46.8	17.6	-9.1	7.5
Siderperú	6.4	-8.2	-16.9	-2.9	-0.5
Pescaperú	-12.9	-11.5	-12.1	-5.7	-5.9
Resto	1.6	-105.4	-2.5	-12.2	-15.2
Total	-83.9	-372.7	-215.1	-478.7	-503.1
%del PBI	-0.7	-1.8	-1.2	-4.3	-1.7

Fuente : BCRP

Cuadro IV : Número de Empleados
(Variación porcentual)

	1985	1990	%
Entel	8,800	11,500	31
Electrolima	3,000	5,000	67
Pescaperú	900	5,800	211
Ecasa	1,400	5,000	257
Enci	900	3,100	244
Enafer	5,000	6,000	20
Sedapal	2,700	3,500	30
Paramonga	3,300	4,500	36
Petromar	594	2,734	360

Fuente: Apoyo, Embajada EE.UU.

⁽¹⁷⁾ Los cuadros se toman de Abusada, Op.cit. T. II, p.17.

A. La privatización en el sector telecomunicaciones

Responde a los avances tecnológicos en telefonía móvil, sistemas de comunicación personal, telefonía fija inalámbrica, sistemas satelitales, etc., que bajo el monopolio estatal de la Compañía Peruana de Teléfonos (CPT) y de la Empresa Nacional de Telecomunicaciones del Perú ENTEL – PERU, era casi imposible incorporar en el sector, para la integración nacional y el logro de crecientes niveles de eficiencia en la economía nacional para su inserción en el mercado mundial.

Privatización más exitosa

Fecha	Propiedad	Comprador	Valor	Inversión
1994	Compañía Peruana de Teléfonos (CPT); y Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL).	Telefónica de España (filial Telefónica del Perú: TdP).	(US\$mill.) 2000,0	(US\$mill.) 1800,0

Los objetivos de la primera etapa fueron, hasta 1999: transferencia a operador de primer nivel tecnológica y financieramente, para expandir la cobertura y calidad de la telefonía fija, y larga distancia nacional e internacional. Es decir, generación de inversión en el sector.

La segunda etapa (2000 hacia adelante) contemplaba mayor nivel de competencia.

Observación :

- La privatización ha sido total en el sector, se reconoció a TdP el monopolio parcial en los servicios de portador de larga distancia nacional e internacional y de telefonía fija local.

Pues la política de libre competencia regía en los servicios de portador local, telefonía pública celular, TV cable, etc.

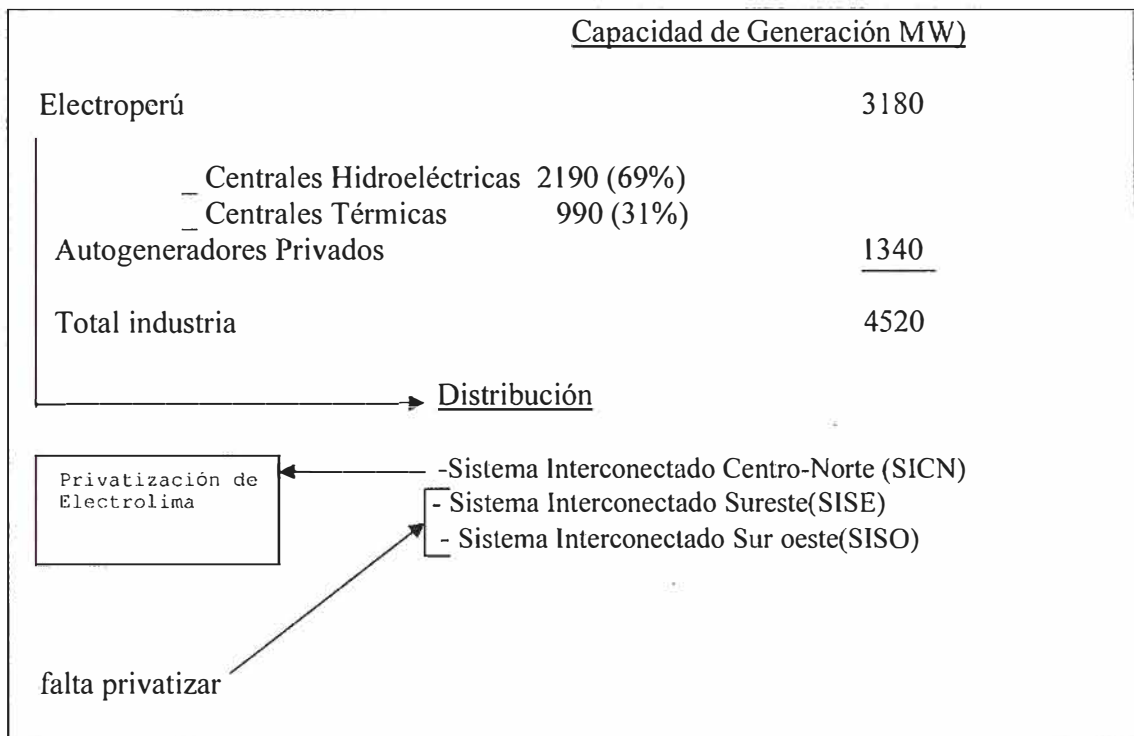
- El órgano regulador técnico (OSIPTEL) se creó antes de la privatización en el sector, atendiendo a los objetivos de primera y segunda fase, planteados en tal proceso. Se siguió un esquema de tarifas tope por categoría de servicio, contra el rebalanceo tarifario anterior (subsidios cruzados).
- Desde 1998 la empresa Bellsouth a través de Tele 2000 es el principal competidor de TdP en el mercado peruano de telecomunicaciones. Dado que en Agosto de 1998 el Estado y Telefónica del Perú acordaron el fin del monopolio de modo anticipado y libre acceso al mercado de telefonía fija local y servicios de portador de larga distancia nacional e internacional.
- En adelante la competencia se rige por los “Lineamientos de Política de Apertura del Mercado de telecomunicaciones para el periodo 1998-2003”, aprobados por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones. El objetivo es la competencia efectiva que beneficie a los usuarios en atención a la relación costo-beneficio de los operadores.

B. La privatización en el sector Electricidad

A 1990 la industria de generación, transmisión, distribución y venta de energía eléctrica, estaba en un 70% controlado por el Estado, el otro 30% era de propiedad privada (centro mineros) que operaban en las fases de generación y distribución.

La situación del mercado controlado por el Estado teniendo bajo su propiedad al Holding Electroperú era como se muestra en el gráfico-3, a 1995 año alrededor del cual se produce la privatización en el sector.

Gráfico 3 : Generación y Distribución Eléctrica antes de la Privatización



Observación:

El órgano regulador técnico se creó antes de la privatización. El organismo supervisor de la inversión en energía (Osiner) se crea por Ley No.26734, modificatoria de la ley de concesiones eléctricas; pero la regulación del sector corre a cargo de cuatro instituciones:

- El Ministerio de Energía y Minas (MEM) que propone la política del sector y garantiza el cumplimiento de la ley de concesiones.
- La Comisión de Tarifas Eléctricas (CTE), fija las tarifas máximas de energía eléctrica para los clientes regulados, según la Ley de concesiones.
- El organismo supervisor de la inversión en energía (osiner), entidad con autonomía funcional, técnica y administrativa; como autonomía económica y financiera. Depende del MEM, se encarga de fiscalizar a nivel nacional que se cumplan las exigencias legales correspondientes a las actividades del ámbito eléctrico e hidrocarburos, respectivamente.

- El Instituto de Defensa de la Competencia y de la protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI), que es el responsable de la aplicación de la normatividad referida a la competencia de libre mercado en la economía peruana. (véase, ítem referido al Marco institucional para la competencia en el Perú, p.72).

De tal manera que la privatización en el sector electricidad se guió por cuatro principios:

- La generación, transmisión y distribución deben hacerlo empresas separadas e independientes.
- El marco de libre competencia absoluta envuelve la generación de electricidad.
- Las empresas que realicen la transmisión, de no tener competencia, deben permitir el libre acceso de proveedores y compradores.
- Los derechos y responsabilidades de las empresas distribuidoras deben ser reguladas debido a que operan bajo monopolio.

El siguiente cuadro muestra el proceso de privatización, en sus aspectos relevantes, del sector eléctrico, que corresponde al Sistema Interconectado Centro Norte, lo que fue Electrolima, pues como lo señalamos faltan los otros sistemas.

Cuadro V : La Privatización en el Sector Eléctrico

Fecha	Propiedad	Comprador	Valor (US\$mill.)	Inversión (US\$mill.)
1994	Edelnor	Inversión Distrilima	176.5	
1994	Luz del Sur	Ontario Quinta AVV	212.1	
1995	Empresa Generadora Cahua	Sindicato Pesquero	41.8	
1995	Edegel	Generandes Co	524.4	100
1995	Etevensa	Generalima	120.1	280
1995	Ede- Chancay	Inversiones Distrilima	10.4	
1995	Egenor	Dominion Perú	228.2	100
1996	Ede-Cañete	Luz del Sur S.A.	8.6	
1996	Empresas Eléctricas de Piura	Eléctrica Cabo Blanco	59.7	80
1997	Electro Sur Medio	Consorcio HICA	51.3	
Total			1433.1	560

Fuente: Fernández Baca, Jorge: Los casos de electricidad y agua potable, en boletín de opinión N° 36 y 43, Consorcio de Investigación. Lima.

C. La privatización en el Sector Minería y Petróleo

Todo el proceso de privatización en la economía peruana durante la década del 90, estuvo enmarcada por la Ley Marco para el Crecimiento de la Inversión Privada (D.Leg.757) que garantiza la libre iniciativa y las inversiones privadas realizadas o por realizarse en todos los sectores económicos. De tal manera que la privatización en los sectores minero y petróleo además de tal ley, fueron sujetas a tratamientos legales propios como el Texto Único Ordenado de la Ley General de Minería del (02.06.92) que ofrece beneficios promocionales para la inversión en el sector:

- Estabilidad tributaria, cambiaria y administrativa; libertad para remesar utilidades y libre disponibilidad de moneda extranjera; ninguna discriminación con relación a otros sectores económicos.
- Se permite contratos de riesgo compartido (joint venture)
- La estabilidad referida es por 10 años para inversiones de mediana minería (mínimo 2 millones de dólares); para pequeña minería (mínimo 1 millón de dólares); y para gran minería (mínimo 20 millones de dólares en nuevos proyectos ó 50 millones de dólares en empresas ya existentes, en este caso la estabilidad llega a 15 años).

El sector como los otros sectores modernizados recibieron apoyo de organismos multilaterales como el Banco Mundial, que en este caso ha permitido la reforma y computarización del record de catastros para las concesiones (Ley de Catastro Minero Nacional No26625).

A continuación se ilustra la transferencia de activos en el sector minero, debiendo subrayar que a 1990, la producción minera en un 50% estaba bajo gestión estatal.

Cuadro VI : La Privatización en el Sector Minero

Fecha	Propiedad	Comprador	Valor (US\$mill.)	Inversión (US\$mill.)
1992	Hierro Perú S.A.	Shougang Corporation (China)	120,0	150,0
1992	Quellaveco	Mantos Blancos(Anglo-American)	12,0	562,0
1993	Cerro Verde	Cyprus Minerals (USA)	35,4	485,3
1994	La Granja	Cambior INC (Canada)	31,0	475,0
1994	Refinería de Ilo	Southern Peru Cooper Corporation	66,6	20,2
1994	Tintaya	Magma Copper (USA)	277,0	104,0
1994	Cajamarquilla	Cominco (Canada), Marubeni (Japón)	193,3	50,0
1996	Antamina	Inmet Mining Río Algom (Canada)	20,0	2,520,0
1996	Quicay	Boorick Gold Corp (Canada)	203,0	10,0
1996	Yauliyacu	Cia. Minera Casapalca	8,0	110,0
	Otros		20,2	18,3
TOTAL			986,5	4505

Fuente: MEM Plan referencial de minería, en boletín de opinión N° 36. P.34, Consorcio de Investigación, Lima.

En el Sector Petróleo o Hidrocarburo

Al igual que en los pasos previos a la privatización en los sectores antes mencionados en este sector también el marco legal anticipaba el retiro del monopolio estatal, sujeción a las reglas del mercado y el tratamiento promocional a la inversión extranjera. Aquí lo discutible según especialistas fue el esquema que se aplicó para la transferencia de los activos del Estado en el sector, el cual pretendió ser genuino.

Nos interesa resaltar como se muestra a continuación, los elementos relevantes de la privatización. Esto es, la importancia de las empresa inversionistas compradoras y su origen, el volumen de las inversiones y los compromisos de inversión a futuro en el sector.

Cuadro VII : La Privatización en el Sector Petróleo

Fecha	Propiedad	Comprador	Valor	Inversión
1992	Estaciones de Servicio Petroperu	83 compradores	38,8	0
1992	Solgas	Repsol	7,3	0
1993	Petromar	Petrotech(USA)	200,0	-
1993	Petrolera transoceánica	Glenpoint(Peru-Chile)	25,2	0
1996	Refinería La Pampilla	Repsol(-YPF-Mobil Pluspetrol)(Argentina)	142,5	50
1996	Lote 8/8x	Plus petrol(Argentina)	127,2	25
1996	Lote x/xi	Pérez-Companc (Argentina)	202,0	25
1996	Petrolube	Mobil	18,9	0
1997	Terminales Centro	Serlipa (Perú)	3,0	5,5
1997	Terminales Norte	GMP (Perú)	3,0	6,3
1997	Terminales Sur	GMP (Perú)	3,0	6,7
Total			580,9	118,5

Fuente : Consorcio de investigación económica y social, boletín de opción, n.36,p.37

Reformas que faltan:

1. Sector agrario: Se mantienen, aunque menores, políticas proteccionistas a algunos productos y el uso de créditos dirigidos vía Fondeagros y cajas rurales; ausencia de políticos de comercialización interna conforme a las leyes de mercado.
2. Infraestructura productiva: paralización del sistema de concesiones en las áreas de aeropuertos, puertos y redes viales.
3. Sector vivienda: se ha favorecido la construcción de viviendas populares en base a infraestructura básica provista por el gasto del gobierno pero supeditado a las líneas de crédito internacional para el sector; y utilizando recursos del fondo nacional de vivienda (FONAVI). El problema para la construcción es el financiamiento por ser fundamentalmente privado.
4. Administración publica: falta institucionalidad conducente a potenciar la regulación y promoción basado en la economía de libre mercado; Poder Judicial falto de credibilidad para sostener las nuevas reglas fundadas en la transparencia a favor de la competitividad.
5. Propiedad privada: la importancia de la informalidad en la actividad económica general muestra el problema de la titularidad de activos. Si bien se ha avanzado en el reconocimiento legal de un buen número de asentamientos humanos al igual que el respaldo legal a parte de la propiedad de los activos rurales; lo avanzado es precario, de ahí la creación de la comisión de formalización de la propiedad informal (cofopri). Falta mucho por hacer en este aspecto.

3. Marco institucional para la competencia en el Perú

3.1 Fundamentos constitucionales

El ordenamiento legal e institucional que acompaña el proceso de reformas hacia una economía regida predominantemente por la iniciativa privada y las leyes del mercado bajo un rol subsidiario del Estado, se apoya en la Constitución Política del Perú de 1993. Entre cuyas características cabe destacar el rol protagónico del sector privado en el desarrollo del país y el reforzamiento del rol promotor del Estado, para incrementar los niveles de vida de la población, la productividad y la competitividad internacional de los productos nacionales.

En esta sección se muestra la normatividad y la autoridad específicamente creadas para el propósito de revertir el modelo económico antes vigente. Lo que conforme a la Carta Magna Instituí desde el Estado la sostenibilidad del mercado.

Lineamientos constitucionales para constituir el nuevo modelo de desarrollo basado en la competencia de mercado⁽¹⁸⁾:

- a) Consagración del principio de la libre iniciativa privada ejercida en una Economía Social de Mercado.
- b) Rol promotor del Estado en el desarrollo nacional, principalmente en la promoción del ejemplo, salud, educación, seguridad, servicios públicos e infraestructura.

⁽¹⁸⁾ Constitución política de la República del Perú de 1993: Arts. 58º, 60º, 61º, 62º, 63º, 64º, 65º, 70º, 71º y 72º.

- c) Reconocimiento del pluralismo económico que reconoce diversas formas de propiedad y de empresa.
- d) La subsidiariedad empresarial del Estado requiere la autorización expresa de una ley por razones de trascendencia nacional.
- e) Igualdad de trato legal para la actividad empresarial, sea pública o no pública.
- f) Incorporación del principio de la libre competencia en el mercado, conforme al cual el Estado combate toda práctica que limite y el abuso de posiciones dominantes o monopólicas.
- g) La no intervención del Estado en la libertad de contratación de los particulares.
- h) Facultad del Estado para establecer garantías y otorgar seguridades a los particulares mediante contratos-ley, los que no puedan ser modificados legislativamente por el Estado.
- i) La igualdad de trato para la inversión nacional y extranjera.
- j) Facultad del Estado y demás personas de derecho público de someter a arbitraje nacional o internacional las controversias derivadas de sus relaciones contractuales con los particulares.
- k) La libre tendencia y disposición de moneda extranjera.
- l) El Estado tiene la misión de defender el interés de los consumidores y usuarios, garantizando el derecho a la información sobre los bienes y servicios que se encuentran a su disposición en el mercado.
- m) La inviolabilidad del derecho de propiedad, excepto por causa de seguridad nacional o necesidad pública declarada por ley y previo pago en efectivo de indemnización justipreciada que incluya compensación por el eventual perjuicio.

- n) La igualdad entre los peruanos y extranjeros (personas naturales o jurídicas) respecto al derecho de propiedad; limitándose el derecho de los extranjeros a adquirir o poseer dentro de los 50 Km. de la frontera, por cualquier título, recursos naturales, directa o indirectamente, individual o en sociedad, salvo el caso de necesidad pública expresamente declarada por Decreto Supremo aprobado por el Consejo de Ministros.
- o) La intervención excepcional del Estado en actividades económicas, a través de leyes que establezcan restricciones y prohibiciones de carácter temporal para la adquisición, posesión, explotación y transferencia de determinados bienes.
- p) La posibilidad de otorgar en concesión al sector privado los bienes de uso público para su aprovechamiento económico.

3.2 El marco legal específico de la Competencia y la autoridad de Indecopi

El régimen político vigente en la época de los noventa, además de conseguir la redacción y promulgación de la Carta Fundamental de la Sociedad Peruana legisló conforme al mandato de incorporar el principio de libre competencia en el mercado y sus consecuencias. Así podemos reconocer legislación para el propósito de la competencia en el mercado y legislación que constituye organismos, con sus respectivas facultades, para proceder y sancionar en materia de defensa de la competencia en el Perú.

i. Lado de los Productores

El Decreto Legislativo N° 701, dado el 5 de noviembre de 1991, dispone la eliminación de las prácticas monopólicas, controlistas y restrictivas de la libre competencia en la producción y comercialización de bienes y en la prestación de servicios, concordante con el artículo 61° de la Constitución Política del Perú.

Este decreto tuvo modificatorias; las ultimas de la cuales se encuentran en el decreto legislativo 807.

Aspectos relevantes:

1. Alcances-propósito: “art.1º: La presente Ley tiene por objeto eliminar las practicas monopólicas, controlistas y restrictivas de la libre competencia en la producción y comercialización de bienes y en la prestación de servicios, permitiendo que la libre iniciativa privada se desenvuelva procurando el mayor beneficio de los usuarios y consumidores.”
2. Ámbito de Aplicación: “art.2º: La presente Ley es de aplicación a todas las personas naturales o jurídicas sean de derecho publico o privado, que realicen actividades económicas. Se aplica también a las personas que ejerzan la dirección o la representación de las empresas, instituciones o entidades en cuanto éstas participen en la adopción de las actas y las practicas sancionadas por esta Ley.”
3. Prohibiciones: Sanciona el abuso de posición de dominio o restricciones o distorsiones a la libre competencia perjudiciales al interés económico general como:
 - a) Negativa injustificada a vender y/o comprar.
 - b) Someter los contratos a prestaciones suplementarias no relacionados con el objeto materia de contrato.
 - c) La venta local de materias primas bajo cotización, no internacional y perjudicial.
 - d) Aprovechamiento contra la competencia equitativa, de los convenios de estabilidad tributaria.
 - e) Otros casos de efecto equivalente.

También sanciona las prácticas restrictivas de la libre competencia como:

- a) La fijación concertada entre competidores de forma directa o indirecta, de precios o de condiciones comerciales o de servicio.
- b) El reparto del mercado o de las fuentes de aprovisionamiento.
- c) El reparto de cuotas de producción.
- d) La concertación de la calidad de los productos, cuando no corresponda a normas técnicas nacionales o internacionales y afecte negativamente al consumidor.
- e) La subordinación de la celebración de contratos a la aceptación de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o con arreglo a la costumbre mercantil, no guarden relación con el objetivo de tales contratos.
- f) La negativa concertada e injustificada de satisfacer las demandas de compra o adquisición,

4. Excepciones: La Comisión Multisectorial de la libre competencia podrá autorizar los acuerdos, decisiones, recomendaciones, prácticas concertadas o actuaciones paralelas aludidas como restricciones a la competencia en los casos siguientes:

- a. Puedan mejorar la producción o comercialización de bienes y servicios: o promuevan el progreso técnico o económico y:
 - i. permitan a los consumidores o usuarios beneficiarse de sus ventajas.
 - ii. no impongan restricciones dispensables.
 - iii. no permitan eliminar competencia de una parte sustancial de los productos o servicios contemplados.

- b. Cuando protejan o promuevan la capacidad exportadora nacional compatiblemente con los compromisos internacionales del Perú, con otros Estados, particularmente los tratados de integración.
- c. Cuando en la coyuntura se busca la adecuación de la oferta a la demanda y la capacidad instalada se muestre claramente antieconómico.
- d. Cuando produzcan una elevación suficientemente importante del nivel de vida de zonas geográficas o sectores económicos deprimidos; por su escasa importancia no sean capaces de afectar de manera significativa la competencia, o tengan por objeto cooperar para la mejora de la producción, la tecnología o similares.

ii. Lado de los Consumidores

Sustentado en el Decreto Ley N°26122 y sus modificaciones, como por los Decretos Legislativos N°691, N°716, y sus modificatorios, para la tutela del consumidor y la represión de practicas a través de medios particularmente la publicidad, violatorias de los derechos de los consumidores reconocidos en el art.65 de la Constitución Política del Perú y distorsionen la competencia.

- El instrumental jurídico mencionado norma sobre publicidad en materia de anuncios por medios audiovisuales respectos a productos y horarios como bebidas alcohólicas y tabaco; servicios telefónicos de contenido erótico.
- Además norma sobre toda autoridad de prestación de servicios en el mercado como los de bancos, financieras, de crédito, de seguridad y los servicios profesionales.
- También contemplan los suministros, partes y accesorios o servicios de reparación y mantenimiento.

- Atiende el caso de los consumos forzados o bajo presión como los no requeridos previamente.
- Se refiere la información que debe acompañar a los productos sean de manufactura nacional o extranjera; así como los que ofrece beneficios extraordinarios por compras como rebajas de precios y promociones.

11. **Lado arbitral:** El Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI), fué creado conforme al Decreto Ley N°25868: Ley de Organización y Funciones del INDECOPI, dada el 06 de Noviembre de 1992; y reforzada por el Decreto Legislativo 807. Por los que se precisan las facultades, normas y organización de la entidad responsable, de acuerdo a la política de competencia intentada en el periodo. Esto es en materia de libre competencia y prácticas que la restrinjan o limiten, además de protección al consumidor y defensa de la propiedad intelectual.

INDECOPI es el órgano encargado de la regulación básica y general de la competencia en el Perú, ejecuta la Política de Competencia por el lado de la regulación básica en función de las reglas de mercado.

Aspectos a destacar

- **Alcances-Propósito:** El INDECOPI es un organismo dependiente del Ministerio de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales. Tiene personería jurídica de derecho publico y goza de autonomía técnica, económica, presupuestal y administrativa.

- **Ámbito de aplicación:** El INDECOPI es el organismo encargado de la aplicación de normas legales destinadas a proteger:

A1). El mercado, de las prácticas monopólicas, controlistas y restrictivas de la competencia en la producción y comercialización de bienes y en la prestación de servicios, así como de las practicas que generan competencia desleal y de aquellas que afectan a los agentes del mercado y a los consumidores.

A2). Los derechos de propiedad intelectual en todas sus manifestaciones a través de:

- ▶ **La oficina de signos distintivos:** Registra marcas, nombres comerciales, lemas y denominaciones; y los protege.
- ▶ **La oficina de invenciones:** Registra patentes, modelos industriales y diseños o dibujos industriales; los protege y difunde los adelantos tecnológicos.
- ▶ **La oficina de nuevas tecnologías:** Registra variedades vegetales, biotecnologías y otras nuevas tecnologías.
- ▶ **La oficina de Registro de Transferencia de Tecnología Extranjera:** Registra los contratos de uso de tecnología, patentes, marca u otros derechos de propiedad industrial de origen extranjero así como de asistencia básica y de detalle, gerencia y franquicias que estipulen el pago de regalías.
- ▶ **La oficina de derechos de Autor:** cautela, protege y registra los derechos de autor y derechos conexos sobre obras artísticas, software y registra asociaciones autorales: la calidad de los productos; y otros que se le asignen.

- **Mecanismos de cumplimiento de protección**

El INDECOPI tiene siete comisiones destinadas a la protección de la competencia y de los derechos de los consumidores, así como facilitar a los agentes económicos el acceso, permanencia y salida del mercado que son:

- I. **Comisión de libre competencia:** vela por el cumplimiento de la ley contra las prácticas monopólicas, controlistas y restrictivas de la libre competencia.
- II. **Comisión de Fiscalización de Dumping y Subsidios:** conforme a la normativa, evita y corrige las distorsiones de la competencia en el mercado.
- III. **Comisión de Protección al Consumidor:** vela por el cumplimiento de la Ley de protección al consumidor.
- IV. **Comisión de la Represión de la Competencia Desleal:** Sanciona las practicas sobre la buena fe comercial conforme a las normas pertinentes.
- V. **Comisión de Reglamentos Técnicos y Comerciales:** aprueba las normas técnicas recomendables para todos los sectores y las normas sobre metrología legal, autoriza a entidades certificadoras de calidad; defiende las normas referidas al libre comercio; y se pronuncia sobre restricciones al respecto.
- VI. **Comisión de salida del Mercado:** Conoce la ley de Reestructuración Empresarial o la declaración de insolvencia, reestructuración, liquidación o quiebra de empresas o personas naturales que realicen actividad empresarial.
- VII. **Comisión de Acceso al Mercado:** conoce los actos y disposiciones de las entidades de Administración Pública que impongan barreras burocráticas contrarias al acceso o permanencia de los agentes económicos en el mercado y sanciona.

Cabe resaltar el rol asignado a los organismos especialmente creados para regular sectorialmente conforme a los propósitos de la política de competencia. Ellos son: el organismo supervisor de la inversión privada en el sector de las telecomunicaciones (OSIPTEL); el organismo supervisor de la inversión privada en el sector energía (OSINERG); el organismo supervisor de la inversión privada en infraestructura urbana del sector transportes (OSITRAN); la superintendencia nacional de administración del recurso agua y saneamiento (SUNAAS) ⁽¹⁹⁾.

4. La política de competencia y el desarrollo del mercado interno peruano

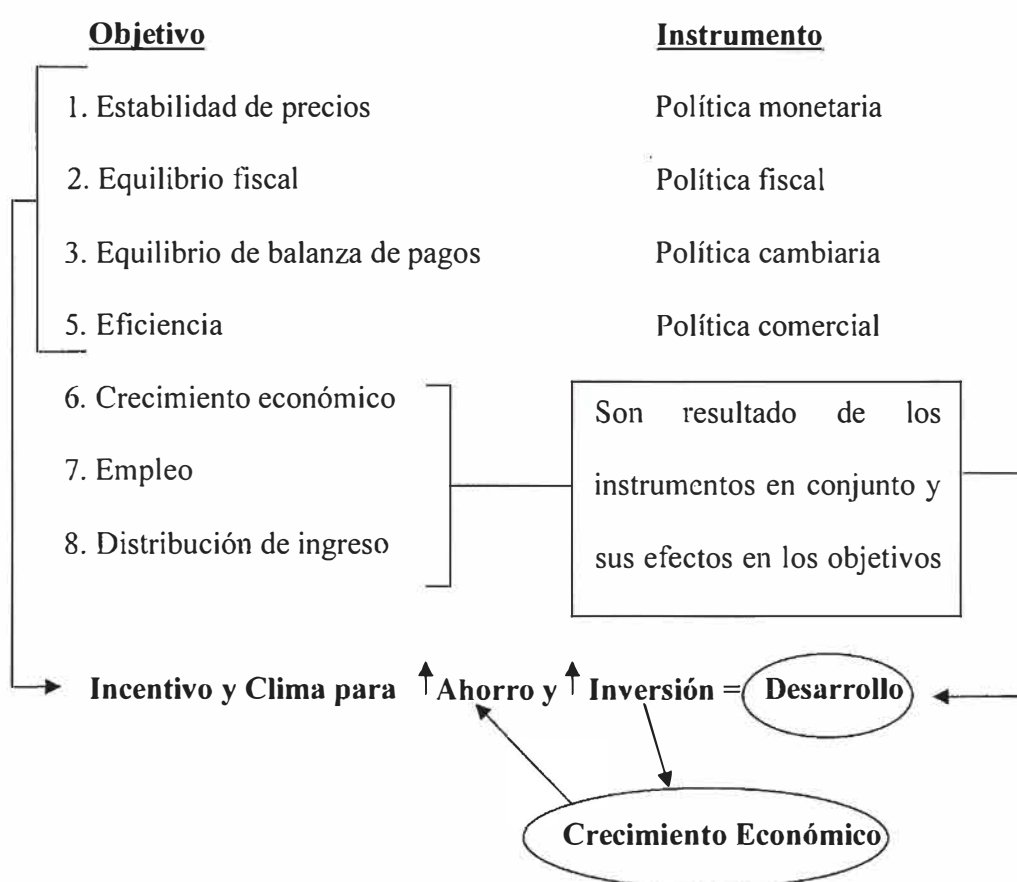
Hemos visto en el capítulo I, la especificidad de la política de competencia como política de desarrollo articuladora del horizonte temporal asentada en el mercado y sus atributos para lograr la eficiencia y el crecimiento en una economía.

También en los párrafos precedentes del presente capítulo se nos muestra la aplicación del instrumento de liberalización para la estabilización que significó el conjunto de reformas microeconómicas desmanteladoras del aparato interventor y protector del Estado sobre la economía peruana. Las cuales tuvieron el propósito de introducir competencia en el quehacer económico general; además se presenta la institucionalidad y autoridad correspondiente al instrumento preservador y regulador de la competencia.

⁽¹⁹⁾ La referencia a algunos de estos organismos se encuentra en el Item de la Liberalización y reformas del mercado, en el presente trabajo de investigación.

El siguiente capítulo nos mostrará el instrumento de la apertura ligada al comercio de nuestra economía con el resto del mundo, que refuerza el avance del mercado interno al relacionarse con el mercado mundial.

Una apreciación general del impacto de la política de competencia o política económica de largo alcance regida por el mercado nos llevaría a evaluarla con relación a:



Lo cual supone haber definido el modelo económico a adoptarse o la viabilidad del modelo que determinará, en nuestro caso, la manera de utilizar los instrumentos en relación a la gradualidad o estrategia generada del mercado y su desarrollo.

En nuestro país estuvo en cuestión la definición de la viabilidad del modelo, por el lado político: democracia y aparato jurídico-institucional. No corresponde abordar esta restricción en el presente estudio, aunque se plantea como evidencia implícita por contraste, en el capítulo I, específicamente en el ítem “El mercado y su contenido conceptual pertinente” (pp.7-12). Así mismo en en capítulo IV, ítem “La pandemia de la corrupción” (pp. 119-122).

También la viabilidad del modelo por el lado económico, en su totalidad tuvo restricciones. Seguramente un análisis particular podrá mostrar la gravedad en este aspecto si contrastamos lo que la teoría nos dice:

Modelos Económicos

Economía de Mercado (EM)

1. El mercado asigna los recursos
2. Propiedad privada
3. Apertura al exterior
4. Estado limitado
5. Igualdad ante la ley

Economía Social de Mercado (ESM)

1. El mercado y el Estado asignan los recursos
 2. Propiedad privada y pública
 3. Protección
 4. Estado Social
 5. Igualdad de oportunidades
-

Cabe resaltar que los modelos de mercado priorizan el crecimiento y la estabilidad de precios, mientras el modelo de Economía Social de Mercado postula la competencia de mercado con una política de distribución que neutralice las tendencias excluyentes del sistema de precios de mercado.

En lo que sigue se establece la evaluación de algunos resultados de política de competencia, no solo atendiendo a lo que fué el pasado intervencionista en el Perú sino también ubicando la gestión de régimen económico en el contexto de la economía latinoamericana. Se muestra el contraste contraproducente del sistema de precios en la economía peruana; que por un lado genera competencia de mercado, y por otro es impotente para revertir las tendencias excluyentes con la debida política de distribución.

4.1 La estabilización y el crecimiento económico como resultado de las reformas.⁽²⁰⁾

El cuadro adjunto muestra un claro control y eliminación de las causas inflacionarias (expectativas ligadas al control estatal). De una tasa de inflación del 2775.3% en 1989 baja a 3.7% en el 2000, menos de la mitad del promedio inflacionario en A.L. y entre los mas bajos de la región, durante una década. El alineamiento de los precios relativos estuvo reflejado de esta manera.

De modo simultáneo el déficit fiscal, en el periodo 1987-89 ascendió a 9% del PBI en promedio bajando hasta situarse en 0.8% en 1997 y 1% en 1998. Cabe destacar como una de las principales explicaciones del déficit fiscal, los balances económicos fuertemente negativos de la gran mayoría de empresas públicas durante el periodo 1985-90. Todo lo cual generó emisión inorgánica para sostener el artificialmente el exceso de gasto. Aquí el efecto de la privatización se reflejó considerablemente y se sumó al efecto de eliminar el sistema de

⁽²⁰⁾ En el Anexo 4, se muestra un cuadro que sintetiza rigurosamente la trayectoria de los principales indicadores económicos de 1980-89.

precios controlados y los subsidios indiscriminados preexistentes en el mercado de bienes y servicios.

Igualmente el desmantelamiento de las prohibiciones y regulaciones para invertir capitales tanto de origen nacional como extranjero, aunado a los resultados de poner bajo control los principales desequilibrios macroeconómicos conforme al predominio del mercado, generaron los mayores volúmenes de capital que llegaron a los US\$5841 millones en 1997.

Cabe resaltar la administración autónoma y técnica por parte del BCRP, de la oferta monetaria que correspondió a la evolución positiva del producto.

Según el cuadro VIII, de principales indicadores económicos, el crecimiento global del producto y el proceso de instalación de las inversiones en la economía peruana dieron lugar a una ampliación del mercado en general con el agregado de la capacidad financiera y tecnológica de las empresas atraídas, por el modelo económico ejecutado en el periodo.

Cuadro VIII: Perú : Principales indicadores económicos

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
PBI(Var %)	2.8	-1.4	6.4	13.1	7.3	2.4	6.9	0.3	0.9	3.0
Inflación (IPC)(Var %)	139.0	56.7	39.5	15.4	10.2	11.8	6.5	6.0	3.7	3.7
Dinero(M1)(S/.mill.)	945.0	1620	2399	3792	4678	5523	6590	6623	7212	7133
Tipo de cambio real efect.(1995=100)	94.8	94.7	105.2	100.2	100.0	98.6	99.1	100.5	109.3	108.1
Relación de intercambio(1995=100)	86.8	95	89.1	95.7	100.0	96.5	103.2	89.7	97.6	96.5
Remuneración media real (1995=100)	98.7	95.2	94.4	109.2	100.0	95.2	94.5	92.7	90.5	91.7
Tasa desempleo urbano	5.9	9.4	9.9	8.8	8.2	8.0	9.2	8.4	9.2	8.5
Resultado fiscal/PBI	-2	3.3	-3.1	-2.8	-3.1	-1.3	-0.8	-1.0	-3.1	-2.5
Tasa de interés real pasiva	-		-22.6	-11.4	-1.3	-1.2	1.6	3.4	7.9	5.3
Tasa de interés real activa (US\$mill.)	-		22.9	-24.9	22.5	17.9	20.5	23.6	30.3	24.7
Exportaciones de bienes y servicios	4232	4497	4353	5662	6720.0	7312	8370	7487	7635	8552
Importaciones de bienes y servicios	4834	5413	5535	7161	9648.0	9985	10858	10492	8851	9578
Saldo en cuenta corriente	-1510	-2102	-2301	-2649	-4307.0	-3624	-3279	-3791	-1817	-1645
Cuenta de capital y financ.	908	1328	2329	4016	3732.0	4634	5841	2420	1024	1513
Balanza global	-602	-774	28	1367	-575.0	1010	2562	-1371	-793	-132

Fuente : Cepal, Estudio económico de América Latina y el Caribe 1999-2000
Elaboración propia

De otro lado, si atendemos el carácter renovador de la política de competencia para redireccionar el desenvolvimiento de la economía peruana, debemos considerar el impacto que ella tuvo sobre los mercados o industrias específicas. En este sentido mostramos el logro de un mercado mas eficiente, con cobertura de servicios y calidad de los mismos que se destacan en los sectores de telecomunicaciones, electricidad y minería (véase cuadro IX).

Lo anterior se funda en la inversión productiva, con fuerte composición de origen extranjero, cuya procedencia nacional y corporativa sustentan la moderna tecnología con administración gerencial requerida. El anexo 5 nos muestra la evolución significativamente favorable de la IED, que de ser US\$ 41mill. en 1990, y US\$ 7mill. en 1991 supero los US\$ 1500 mill. de promedio anual durante el periodo 1995-99. A esto se suma los aproximadamente US\$ 5300 mill. que se captó por privatización en la década pasada. Léase también anexos 6,7,8 y 9 respectivamente.

Cuadro IX: Perú : Principales Inversiones Extranjeras, 1997
(en millones de dólares corrientes)

Empresa receptora	Empresa inversionista	Capital Extranjero (%)	País de origen	Monto
Energía				335
Empresa de Generación Eléctrica de Lima S.A. (EDELGEL)	Entergy Corp. / Endesa	60	Estados Unidos/ Chile	235
Empresa Eléctrica Piura	ENDESA - España	...	España	59
Industria				227
Industria Pacocha S.A.	Unilever	50	Reino Unido	72
D' Onofrio S.A.	Nestlé S.A.	99	Suiza	71
Paramonga	Lehman Brothers Holding	...	Estados Unidos	25
Alicorp	Bimbo	...	México	16
Molino Italia	Empresa Carozzi S.A.	99	Chile	16
Pavco del Perú S.A.	Amindus Holding AG	...	Suiza	11
Otras inversiones inferiores a 10 millones de dólares.				16
Minería				156
La Oroya	Doe Run Co.	100	Estados Unidos	121
Minera Cerro Corona	Arequipa Resources	100	Canadá	30
Minera Quellaveco	Minera Mantos Blancos	100	Sudáfrica	5
Telecomunicaciones				110
Tele 2000	Bell South	59	Estados Unidos	110
Servicios				110
Stander Perú Holding	Banco Santader	100	España	25
Supermercados Scala	Santa Isabel	100	Chile	21
Banco Sudamericano	Bank of Nova Scotia	25	Canadá	17
Mobil Oil del Perú S.A.	Mobil Oil Inc.	100	Estados Unidos	15
Otras inversiones inferiores a 10 millones de dólares.				32

Fuente : CEPAL, banco de datos de la Unidad de inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información de la Comisión de Inversiones y Tecnologías Extranjeras (CONITE), y de la prensa financiera.

Respecto al mercado laboral⁽²¹⁾ el cuadro X que se muestra permite una apreciación comparativa no sólo entre períodos (1970–1990 vs. 1990-1998), sino también entre principales países, respecto a producción, empleo y productividad. Lo destacado es que Perú crece en producción y productividad mas no en empleo, siendo mayor el impacto positivo en niveles de productividad, en tanto se revierte una situación francamente regresiva de obsolescencia en los rendimientos de la mano de obra; que implica un uso de tecnología vieja en promedio mientras rigió el modelo ISI con economía fuertemente intervenida por el Estado (1970-90).

El desempleo es mayor respecto al período anterior, y respecto al promedio latinoamericano. Se podría explicar esto por los efectos contradictorios de la tecnología moderna. Aquí reside lo pernicioso del modelo de mercado aplicado en la década; el desempleo abierto ha aumentado año a año, situándose por encima del promedio anual en comparación con la década anterior (7.4% en los '80 contra el 9% en los '90)

De otro lado, se puede reconocer también una grave situación de ingresos por el lado de los niveles salariales, contrastando las cifras a lo largo del período bajo estudio. El poder adquisitivo de los salarios, en términos reales, decreció grandemente en comparación con el que tenía en los años '80. Lo que sumado al problema del desempleo y subempleo plantean un necesario énfasis social si se quiere dar viabilidad de largo plazo al modelo económico que sustenta la política de competencia en el Perú.

⁽²¹⁾ La referencia a este mercado, el cuadro X y los anexos 10 y 11, se toman principalmente de Stalling, Barbara y Weller, J.: el empleo en América Latina base fundamental de la política social; en Revista de la CEPAL, N° 75, pp. 191-210, Santiago de Chile, 2001.

Los cuadros contenidos en los anexos 10 y 11 despliegan lo señalado concisamente en los párrafos precedentes.

Cuadro X: Producción, empleo y productividad en la industria manufacturera latinoamericana, 1970-1990 y 1990 – 1998
(Tasas anuales medias de crecimiento)

	<u>Producción</u>		<u>Empleo</u>		<u>Productividad</u>	
	1970-1990	1990-1998	1970-1990	1990-1998	1970-1990	1990-1998
Argentina	-0.3	5.2	-2.3	-2.5	2.0	7.9
Bolivia	2.1	3.9	2.6	4.1	-0.5	-0.1
Brasil	4.4	0.1	3.2	5.9	1.2	6.4
Chile	1.8	4.8	0.4	0.3	1.4	4.4
Colombia	3.6	1.5	1.8	-1.8	1.8	3.3
Costa Rica	4.8	4.2	8.0	1.8	-2.9	2.0
Ecuador	4.5	4.0	4.4	2.9	0.1	2.7
El Salvador	-0.3	5.8	-1.8	...	1.8	...
Honduras	4.6	4.2	4.9	...	-0.4	...
México	4.1	3.7	2.1	1.0	1.9	2.7
Panamá	1.6	4.7	2.6	0.5	-1.0	4.2
Perú	0.7	4.4	3.1	2.0	-2.4	3.1
Uruguay	1.1	0.7	3.0	-8.0	-1.8	8.2
Venezuela	3.5	2.7	3.8	-1.0	-0.3	4.8
EE.UU.	3.5	4.3	-0.2	-0.2	3.7	4.5

Fuente : Programa computacional PADI

4.2. La pobreza contradice el crecimiento alcanzado

Considerando el periodo de cinco años 1993-1997⁽²²⁾ en cada uno de los cuales se registraron tasas positivas de crecimiento económico muy por encima de la tasa de crecimiento poblacional; una primera observación arroja mejoramiento o adelanto en la capacidad humana básica promedio de la población peruana. El índice de desarrollo humano (IDH) pasa de 0,572 a 0,667 que se condice con las cifras de crecimiento del PBI, según se muestra en el cuadro adjunto.

⁽²²⁾ En 1998 ocurrieron las crisis financieras asiática, rusa y brasileña (1997, 1998, 1999), que sumadas a la corriente del Niño afectarán negativamente el crecimiento, a partir de 1998.

Cuadro XI: Indicadores de Crecimiento, Pobreza y Nivel de Vida.				
AÑO	1991	1994	1996	1997
Valor % PBI	2,2	12,8	2,5	6,7
Var. % población	1,9	1,7	1,8	1,8
Pobreza (% Pob.)	59,0	53,6	50,5	42,7
IDH	0,572	0,581	0,654	0,667

Fuente : INEI, BCR.
Elaboración propia.

Una segunda observación es la comprobación de que en los últimos 15 años la pobreza ha afectado a un promedio de 50% de la población peruana según Escobal 1999, quien afirma además que “ El caso peruano muestra también que no es evidente una asociación entre ciclo económico y desigualdad ”⁽²³⁾

Nos referimos entonces a la pobreza como indicador social de la política de competencia seguida durante los 90's.,y su metodología de calculo. Tanto el autor citado como P. Francke (1999) subrayan el hecho de que el énfasis está puesto en el perfil de la pobreza, no en el nivel global de pobreza; es decir interesa conocer la naturaleza, características y evolución de la pobreza. De modo que de la pobreza por ingreso se ha pasado a los conceptos de pobreza por necesidades básicas insatisfechas (NBI) y de pobreza por capacidades asociada al índice de desarrollo humano (IDH), o pobreza humana.

⁽²³⁾ J. Escobal y otros: “Los activos de los pobres en el Perú”, el trimestre económico, 1999-III, p 624, México.

Las NBI consideran acceso a educación, servicios de salud y nutrición; mientras que el IDH involucra salud, educación, ingresos, entre otros. Con lo cual el análisis de la pobreza se funda en la posesión y acceso a activos, los cuales son de naturaleza privada (acervo de tierra y educación) públicos (red eléctrica, sanitaria, educativa , etc.), y organizacionales (participación en organizaciones sociales).

Los activos mencionados van a determinar los niveles de ingreso y gasto familiar que determinarán su status de pobreza. Esto quiere decir necesidad de un diseño innovador en las políticas públicas conducentes a combatir la pobreza o estrategia reductora de inequidades en el acceso a activos por parte de las familias peruanas vía el mejoramiento en la distribución de la tierra y su potenciación, junto con el capital humano. El cuadro anterior muestra resultados de crecimiento no contradictorios con la medición moderna de la calidad de vida, en general.

Escobal (1999) sostiene que en los últimos 15 años la evidencia empírica muestra que el problema de la pobreza más que de distribución (ha disminuido su concentración) es de bajos ingresos medios. Pero si se ha crecido sustancialmente en el periodo considerado ¿cómo es que no ha disminuido igualmente la pobreza? . Aunque la respuesta ameritaría una investigación aparte, se puede adelantar, en consecuencia con lo dicho anteriormente, que es debido a la falta de modernización en la institucionalidad que genera y aplica la política social de los gobiernos⁽²⁴⁾

⁽²⁴⁾ Como referimos en el ítem de corrupción la pobreza también está asociada al lento desarrollo institucional e interrupción de la reforma del Estado.

P. Francke (1999) sostiene que la leve disminución de la pobreza en relación con el crecimiento de la economía estuvo asociada a la mayor recaudación tributaria (15% en promedio durante la segunda mitad de los 90, contra 10% promedio entre 1985 – 1990, de presión tributaria). Por ende mayor gasto social pero que no atacaba la raíz del problema porque dicho gasto “compensaba” los ingresos familiares o desarrollaba programas no directamente relacionados con la pobreza.

El descuido de esta estrategia está en desatender la participación de cada sector económico en la generación del PBI y la consecuente creación de puestos de trabajo e ingresos. En tanto el modelo económico vigente atribuye al mercado el rol principal de proveer empleo e ingresos.

Finalmente agregaríamos apoyándonos en H. De Soto (2000), que el modelo económico tal como es aplicado en el Perú se torna incapaz de producir capital debido a que el Estado priva de los derechos de propiedad a sus poseedores más dinámicos, económicamente hablando, como son los informales de la economía. Por lo cual es difícil, por no decir imposible, ampliar el mercado.

Coinciden así los enfoques mencionados aquí aunque el énfasis debiera centrarse entonces en la potenciación de activos: crear propietarios en la sociedad peruana que permita la capitalización de nuestra economía de modo que el fin de la pobreza sea una consecuencia del modelo centrado en la competencia no una meta generadora de expectativas del gobierno de turno.

Actualmente la situación de pobreza en nuestro país es dramática según se muestra:

Cuadro XII: Perú 2001, Indicadores de Pobreza

	POBRES NO EXTREMOS	POBRES EXTREMOS	TOTAL
1. Canasta alimentaria			
(S/. Percapita)			
- En Lima Metropolitana.	260,21	121,95	
- En selva central.	147,39	95,01	
2. Distribución Población.			
- (%)	30,4	24,4	54,8
- Número de personas (millones).	8,1	6,5	14,6
3. Distribución regional.			
(% pobres en Dpto.)			
- Grupo I			
* Huanuco	88,0		
* Huancavelica	78,9		
- Grupo II (de 70,5 a 78%)			
* Puno, Apurímac, Cajamarca, Cusco, Amazonas, Ayacucho Y Ucayali.			
- Grupo III (de 52,1 a 70%)			
* Loreto, San Martín, Pasco, Piura, Lambayeque, Ancash, Junín y la Libertad.			
- Grupo IV (de 36,7 a 46,8%)			
* Tumbes, Arequipa, Ica y Madre de Dios.			
- Grupo V (menos de 33%)			
* Lima, Tacna y Moquegua.			

Fuente: INEI

III. APERTURA Y POLÍTICA DE COMPETENCIA EN LA ECONOMÍA PERUANA: 1990-2000

Diversos autores (Ugarteche, 1991), sostienen que frente a la crisis latinoamericana, existen mecanismos de inserción en la economía mundial, que como la deuda, tienden a reducir la función desempeñada por los países capitalistas en vías de desarrollo en la dinámica de la economía-mundo; y que la respuesta debe ser un reacomodo de la relación con los países capitalistas avanzados. La deuda o créditos internacionales es una forma de regulación del ciclo crediticio, conforme a las necesidades de los países poderosos pero que afectan a la economía-mundo en su totalidad.

El efecto en los países como los nuestros, con dificultades de balanza de pagos, por depresión en precios de materias primas tradicionales, principal y muy alto componente de nuestras exportaciones, en el corto plazo; en el mediano plazo, por el cambio tecnológico, a la baja de cotizaciones, se suma el desplazamiento por sustitución, de nuestros tradicionales productos.

Tales mecanismos condicionantes: deuda, caída en los términos de intercambio, y desplazamiento de nuestros productos por cambios tecnológicos lleva a nuestras economías a situaciones de cese de pagos de la deuda y a nuevas formas de inserción internacional en la economía-mundo.

La crisis permite explorar elementos críticos condicionantes del modo de inserción de América Latina en una nueva economía-mundo.

Se reconoce que los cambios tecnológicos constituyen el eje en la competencia por la primacía del poder entre las grandes potencias y entre los países de industrialización reciente y la materialidad de tal competencia se da en la habilidad para operar con mayor eficiencia en los campos industrial, comercial y financiero de las empresas de cada gran potencia. Esto se da irreversiblemente desde la época del 80. Se desprende así la necesidad de aprovechar las fuentes y modos de transferencias tecnológicas.

La experiencia muestra que desde la década de los 60s la empresa es la unidad innovadora tecnológicamente. Por tanto es la empresa y el gasto privado, en adelante, no el gasto público, los fundamentos del progreso tecnológico. Lo que amplía y fortalece el sistema de propiedad privada de activos (marcas y patentes). Que sin embargo fortalece la monopolización de la producción.

La facilidad que provee la disponibilidad de tecnología permite a una empresa superar las barreras de entrada a una industria. Se conjugan entonces por la poca complejidad de la tecnología, disponibilidad de recursos humanos adiestrados; y la disponibilidad de recursos.

Para las empresas existentes en una industria es un desafío la necesidad de innovar, al caer en riesgo su capacidad competitiva. Se desprende de esto la oportunidad de que los monopolios existentes prorrateen sus costos de investigación conjunta con miras a crear nuevas tecnologías.

Respecto a las llamadas trayectorias tecnológicas, se utilizan dos de ellas como ejemplos: la explotación progresiva de las tecnologías de escala latentes en una industria mediante la mecanización constante de procedimientos previamente manuales; y las innovaciones reductoras del contenido de materiales en los productos finales. Para nuestras economías el efecto es trascendental por la naturaleza de su industria y por la composición de los bienes que se intercambian con el resto del mundo:

- Se enfrenta una demanda de bienes cuyo contenido de materias primas es inferior al de los bienes anteriormente consumidos.
- Los productos ya existentes poseen ahora un reducido contenido de materias primas. Este fenómeno de reducción de materias primas surgió en la década de los 70, reconocido por la época del petróleo y la conciencia de los desequilibrios medioambientales.

Las características de la tecnología en marcha son:

- Producción basada en mayor intensidad de conocimientos. Procesa información.
- Es flexible o programable para hacer funciones diferentes con productos diferentes.
- Permite la organización integrada de la producción: basada en la informatización y comunicaciones computarizadas de todas las funciones de diseño, producción, comercialización y coordinación intra e Inter. empresarial, y entre proveedores y consumidores. En red interactiva cuyo alcance llega a ser mundial.

La nueva tecnología a fines del siglo xx, contiene el “chip electrónico” que reemplaza funciones mentales que agregado a los avances mecánicos provenientes del siglo xix, llevan a sustituir muchas personas por maquinas computarizadas, robotizadas y automatizadas con lo

que se genera un desempleo estructural resultante de los cambios tecnológicos, que aunado al auge asimétrico de la economía de los servicios, especialmente entre los países capitalistas avanzados y América Latina, agrava la incertidumbre de las respuestas en materia de empleo.

“Es indudable que una estrategia exportadora de materias primas minerales y no minerales no es posible para la región en su conjunto, por el efecto que se generaría sobre los precios...los países latinoamericanos deben desarrollar una base industrial exportadora integrada a la economía-mundo...es posible pensar en alternativas de integración productiva entre países del sur en torno a un fordismo del sur...Para esto es posible una presencia fuerte del Estado en la planificación de las actividades económicas, actualmente poco viable en Latinoamérica.”⁽²⁵⁾

“Una conclusión final es que dado el proceso de reestructuración de mercados iniciados por las modificaciones estructurales en los países capitalistas avanzados, se necesita replantear la reinscripción de las economías en vías de desarrollo a la economía internacional, pero teniendo en claro que existen cuatro grandes bloques al Norte y un gran bloque al Sur. El fortalecimiento del Sur es imprescindible para compensar el debilitamiento de la relación con el Norte”.⁽²⁶⁾

⁽²⁵⁾ Ugarteche, Oscar: la hegemonía en crisis. Desafíos para la economía de A.L.; 2da. ed.; Fundación F. Ebert; Lima, 1991, pp. 99-100.

⁽²⁶⁾ Ugarteche, op. cit. p.101

1. Características de la nueva apertura: Globalización y bloques, abandono del proteccionismo tradicional.

El rol determinante de la tecnología para la reestructuración del mercado mundial y la nueva división internacional del trabajo ha sido posteriormente desarrollado por autores como Carlota Pérez⁽²⁷⁾ y los efectos del fenómeno sobre las distintas economías, se encuentran en trabajos desarrollados por autores reconocidos en el campo de la economía internacional (Ugarteche, 1998).

Aquí sólo se quiere destacar una vez más que es la revolución tecnológica la explicación más concreta del proceso de globalización al permitir con las nuevas tecnologías de la información el abaratamiento de los costos de transporte y telecomunicaciones, que hace posible coordinar transnacionalmente, la producción de bienes y servicios.

La globalización presenta una dualidad en su naturaleza por un lado es un proceso de transnacionalización cuyo análisis es posible desde la corporación o empresa multinacional; y por otro lado, es un proceso de internacionalización o apertura, centrando el análisis en el Estado – Nación.

En el proceso de transnacionalización se dan los mayores beneficios de las nuevas tecnologías que hace posible la transnacionalización productiva. Esta consiste en la descentralización de las empresas transnacionales en naciones, regiones o territorios que

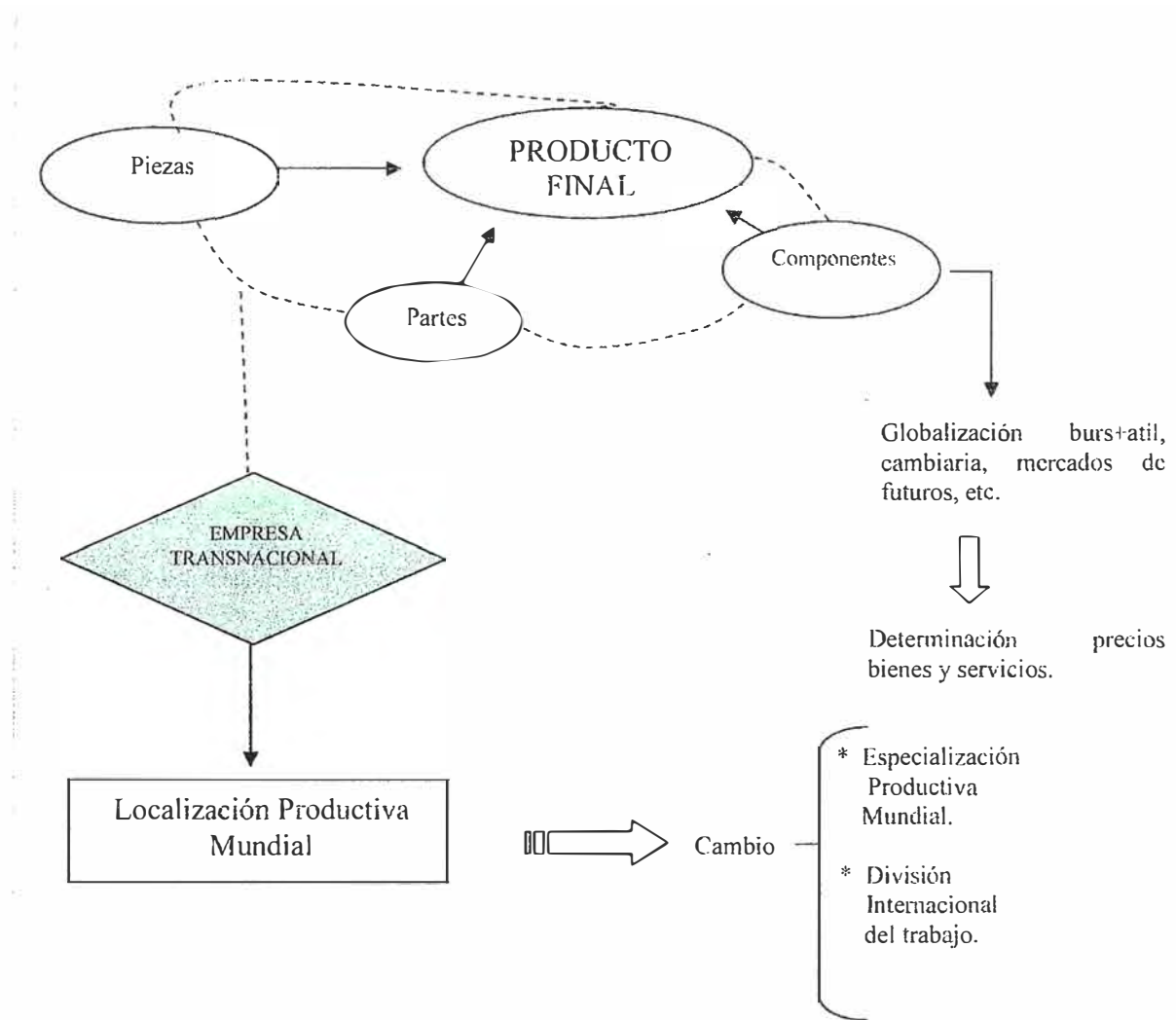
⁽²⁷⁾ Pérez, Carlota: "Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como blanco móvil". En: Revista de la CEPAL N°75 pp.115-159.

aprovechan ventajas de costos de infraestructuras accesibles, laborales, etc. El comercio de bienes se presenta ya no intersectorialmente sino más bien intraindustrial, intrasectorial de bienes y servicios e intrafirma.

El proceso de internacionalización o apertura refleja al Estado – Nación moderno en tanto acepta cambios, sobre su balanza de pagos, en la apertura comercial, la apertura financiera la eliminación de barreras a la inversión, la eliminación de barreras al comercio y la eliminación de barreras a la movilización de capitales. Los objetos de tales políticas son las transacciones de bienes y servicios, tecnología (patentes) y derechos de invertir (IED).

Lo anterior genera una especie de regulador mundial que es la Organización Mundial del Comercio (OMC), cuya misión es favorecer el multilateralismo global mediante normas y disciplinas soberanamente suscritas por los países miembros conforme a los principios de no discriminación y trato nacional, tanto para bienes y servicios como para empresas. Tal multilateralismo globalizante penetra y condiciona las políticas internas de cada Estado – Nación. No siendo ajena la política de competencia.

Gráfico 4 : EL PROCESO DE TRANSNACIONALIZACION



La convergencia de las políticas de competencia son inherentes al proceso de internacionalización o apertura, porque el mercado relevante ya no se circunscribe a las fronteras de un Estado – Nación, ahora los factores que determinan tal mercado están en grado cada vez mayor fuera de tales fronteras, por lo que la determinación de la política de competencia requiere de la asistencia, información, cooperación y la coordinación con otros países, incluso los que pueden ser sede de empresas o patentes.

La economía peruana reconoce la experiencia según la cual la apertura económica favorece la integración de nuestro mercado y de sus agentes económicos, a mercados más grandes. Antes de la década de los 90's los programas de liberalización de productos en el marco de la ALALC o ALADI, el Grupo Andino, comprendían aquellos bienes no producidos en los respectivos países, por lo que no se generaba comercio, entonces los esfuerzos de integración fracasaron.

El modelo económico implementado en los '90s por la política comercial se circunscribe a una nueva estrategia de desarrollo fundada en la apertura económica, la liberalización comercial, en el crecimiento hacia fuera, en la competitividad. Es en este marco que el proceso de integración regional de nuestra economía se reimpulsa y dinamiza, con lo que podemos definir el proceso de reinsertión de nuestra economía en la economía mundial como un proceso de inserción en la competencia, en tanto son las reglas del mercado las que informan y condicionan nuestro crecimiento como economía interrelacionada con el resto del mundo.

La apertura, por el lado de la liberalización del comercio exterior, como se señaló en el capítulo de reformas microeconómicas significó conforme a las experiencias de integración, también:

♦ **COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES (CAN)**

Cinco países: Perú, Venezuela, Colombia, Ecuador y Bolivia. 100 millones de habitantes;
PBI de US\$ 242 mil millones.

Mecanismos de compromiso referidos a:

- Relaciones externas: profundización de integración con otros bloques, como MERCOSUR.

- Armonización de políticas: aproximación de legislaciones nacionales.

Programa de Liberalización: liberalización total del comercio: en materia de competencia (decisiones 283, 284 y 285) que previenen y corrigen distorsiones en la competencia y las prácticas restrictivas de la libre competencia.

Liberalización de servicios (Decisión 439).

- Arancel Externo Común (AEC): (Decisión 370); arancel cero en el 2005.

- Otros.

♦ **FORO DE COOPERACION ECONOMICA ASIA PACÍFICO (APEC)**

Concentra el 61% del PBI mundial, el 46% del total del comercio mundial de mercancías y el 38% del total de la población mundial (antes de la incorporación de Perú en el 2000).

Los países miembros han suscrito la AGENDA DE ACCION DE OSAKA o marco de referencia para alcanzar el año 2010 comercio e inversión libres y abiertos para las

economías desarrolladas y lo mismo en el 2020 para las economías en desarrollo como el Perú.

Compromisos principistas:

- Liberalización del comercio y la inversión.
- Facilitamiento del comercio y la inversión.
- Cooperación económica y técnica.

♦ **ACUERDO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA (ALCA)**

En diciembre de 1994, Miami – USA, 34 países se comprometieron, entre ellos el Perú, a concluir la negociación de un ALCA para el año 2005, sobre los siguientes pilares:

- Acceso a los mercados.
- Procedimientos aduaneros y reglas de origen.
- Inversiones.
- Normas y barreras técnicas al comercio.
- Medidas sanitarias y fitosanitarias.
- Subsidios.
- Medidas antidumping.
- Derechos compensatorios.
- Compras gubernamentales.
- Propiedad intelectual.
- Políticas de competencia.
- Servicios.

Lo que para los países significa entrar a una liberalización acelerada, después de consolidar una integración interregional. En este marco los países andinos de la región vienen acogidos a la **Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA)** que es un Programa de Comercio Unilateral implementado por EE.UU. para promover el desarrollo en Perú, Bolivia, Colombia y Ecuador. Este sistema entró en vigencia el 4 de diciembre de 1991 y expiró el 4 de diciembre del 2001 está bajo revisión del Congreso Norteamericano. Con la posibilidad de prorrogarse por un período indeterminado.

El objetivo fundamental de la ATPA es la expansión de la franquicia aduanera en los Estados Unidos y está disponible para más de 6,100 productos; hasta la fecha señalada Perú sólo utilizaba el 35% de tales preferencias arancelarias.

2. Apertura, eficiencia, equidad y competencia.

El cuadro de la balanza de pagos del Perú, del período bajo estudio (véase Anexo 5), muestra cifras de apertura como de comercio exterior en bienes y servicios que en el año 1990 ascendía a US\$ 6,243 millones, siendo en el año 2000 de US\$ 14,377 millones, es decir un crecimiento en más de 130% en la década.

La IED de ser en 1990 US\$ 41 millones sube a US\$ 2044 millones en 1999, que agregado a los montos de privatización significaron capitalización de la economía peruana.

Sin embargo, la balanza comercial fue negativa durante el período, cosa nueva, sumado al tradicional saldo negativo de la Balanza en Cuenta Corriente. Aunque se mantiene aproximadamente los record históricos de 5% promedio anual de déficit.

Un resultado absolutamente negativo durante la década bajo estudio es que se mantuvo la tradicional estructura de nuestras exportaciones: un tercio en exportaciones no tradicionales y dos tercios de exportaciones tradicionales. Lo que refleja un mal resultado de la política de competencia en relación con el resto del mundo. No se estaría generando valor agregado en la producción exportable.

Se agregan a tales resultados desfavorables en nuestra relación con el exterior, el problema de la deuda. Cuyo monto mayor, respecto a la década de los 80s, absorbe un porcentaje significativo del PBI: 52% aproximadamente, de 70% del PBI en la segunda mitad de los años ochenta.

Respecto a la competitividad alcanzada por la economía peruana en la década pasada, debemos referirnos a la capacidad para vender nuestros productos en mayor cantidad y mejor calidad. Esta podría constituir un tema de investigación aparte por su alcance. Aquí sólo intentamos aproximarla por algunos indicadores muy sucintos y recogiendo fundamentalmente investigaciones ad hoc (Kuczynski, 2001) que ya se han hecho.

La competitividad de la economía peruana es la capacidad de crecer en ritmo tal que mejore continuamente de modo sostenido, la prosperidad de todos y cada uno de los peruanos como respuesta eficaz de un marco previo de competencia y depende de la política económica,

especialmente su eficacia en las áreas de finanzas, comercio e inversión, y el marco regulador, institucional y la disciplina fiscal. Es decir modelo económico definido y eficientemente administrado.

La equidad está ligada al concepto de competitividad en tanto la política económica diseñada en armonía con la eficiencia de mercado, de manera sostenida, se asienta en el capital humano e infraestructura y equipamiento. El capital humano comprende la educación, capacitación, salud, entre otros, la infraestructura y equipamiento comprende la política de puertos, transporte, electricidad, telecomunicaciones, principalmente.

En general, el avance competitivo del país, ha sido modesto, lo importante es haber logrado un cambio modernizador en la trayectoria de retraso seguida hasta la década de los 80s.

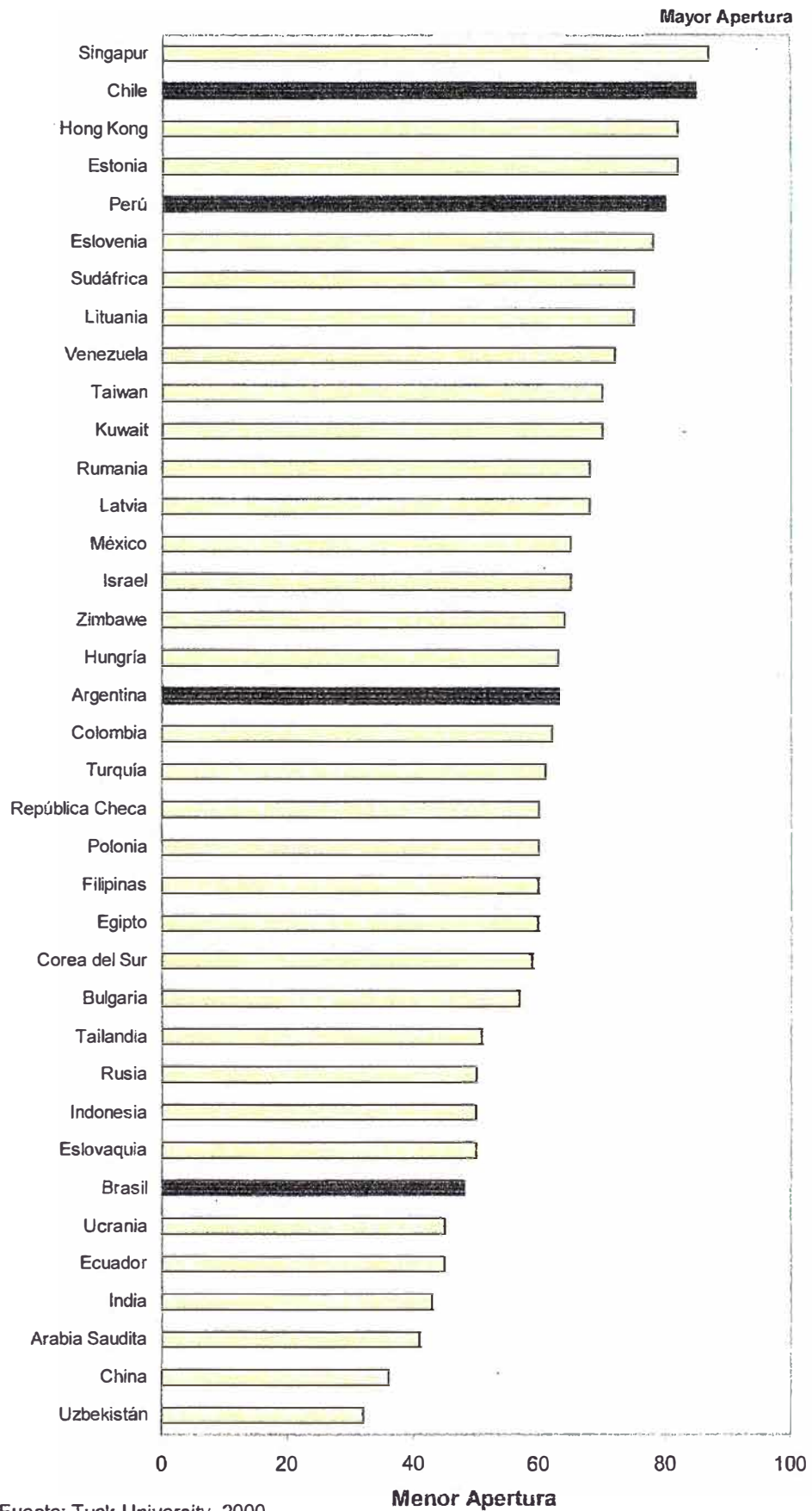
Los cuadros a continuación muestran la situación de estas variables en comparación con otros países. ⁽²⁸⁾

Una apreciación comparativa del grado de apertura alcanzado por nuestra economía y los niveles de competitividad logrado se muestran en el gráfico 5 y anexo 12, que se muestran en la página siguiente.

⁽²⁸⁾ Véase también Anexos 6, 7, 8 y 9

Gráfico 5:

Apertura de mercado de las economías emergentes



Fuente: Tuck University, 2000
Índice de 0 a 100

En el año 2000 la economía peruana después de casi una década de mercado ha pasado al grupo de los cincuenta países con mejores niveles de competitividad en el mundo. En tal grupo no figuran nuestros socios de la comunidad andina de naciones. Aunque Chile se ubica en el puesto 26. Lo que estaría reflejando un proceso exitoso de largo aliento ya que la experiencia del modelo chileno de mercado se inició en los primeros años de la década del ochenta.

La observación del ranking de competitividad de países (véase anexo 12) nos muestra niveles similares entre Perú, Indonesia y Filipinas. Sin embargo debe enfatizarse que la competitividad de un país no sólo se basa en la productividad que incorpora continuamente tecnología en la cadena productiva de las empresas. Sino que además considera la participación de mercado, la institucionalidad y la política social.

Una mirada al cuadro XIII nos muestra que, según volúmenes de PBI, para el año 1997 (de mejor performance) nuestro país producía cerca del 71% del PBI Filipinas, y el 27% del PBI indonesio. Con una relación crucial de diferencia: mientras las exportaciones de Filipinas constituían el 28% de su producto y eran el 25% para indonesia nuestro país sólo exportaba por un equivalente al 11.5% de su producción interna.

La experiencia de las economías mencionadas que ligan la política comercial, particularmente el énfasis exportador, al desarrollo nos plantean la necesidad de definir objetivos de mediano y largo plazo. Que la política de competencia en el Perú no ha reconocido, probablemente por la indefinición de carácter político respecto a las llamadas reformas de segunda generación. Es decir, la definición del tipo de estado que se quiere junto a la institucionalidad pertinente.

Cuadro XIII : Producción y Comercio por países considerados, 1997						
Países	Población	PBI	X	M	Bza.Com.	X/PBI
	(mill.)	(en miles de millones US \$)				
EE.UU.	267.9	7170.000	688.7	899.0	-210.3	9.6
Indonesia	193.7	214.593	53.5	41.6	11.9	24.9
Japón	125.6	4189.932	421.0	338.5	82.5	10.1
Filipinas	71.9	83.204	23.5	35.4	-11.9	28.2
Tailandia	60.1	153.908	57.6	61.3	-3.7	37.4
Corea del Sur	45.5	442.543	136.1	144.6	-8.5	30.8
Perú	24.4	65.538	6.8	8.5	-1.7	11.5
Taiwan	21.6	283.392	121.3	114.1	7.2	42.8
Malasia	21.1	98.473	78.7	78.5	0.2	79.9

Fuente: Dennys Falvy: "entre el mito y la realidad", diario La República, 13.08.00, p.15.
Elaboración propia

Una somera comparación entre las economías filipina y peruana⁽²⁹⁾, permite reconocer para el año 1979 la siguiente estructura de exportaciones: en productos primarios, 11% versus 39%; en productos primarios procesados, 2% versus 40%; productos intensivos en tecnología, 67% versus 3%.

La experiencia de filipinas como la de Corea, Taiwán, Singapur, entre otros países denominados NICs viene de una definición de futuro deseado que se inició a fines de los años sesenta y que tenía claro el énfasis en el desarrollo del capital humano y en el desarrollo económico basado en exportaciones con creciente valor agregado.

⁽²⁹⁾ ADEX: Filipinas; exportación y desarrollo económico. En: Gestión, diario de economía y negocios, 02.07.00; p.16.

Los cambios tecnológicos en el proceso de globalización sustentan la urgencia en la definición de política comercial para alcanzar el desarrollo en nuestro país. La cual debe fundarse en la competencia actual si se quiere aprovechar lo avanzado en materia de liberalización del mercado interno e institucionalización. Esto se expone en los ítems precedentes del presente capítulo y en el punto dos del capítulo cuatro.

IV. LASTRES E INSUFICIENCIAS EN LA INSTITUCIONALIZACIÓN DEL MERCADO EN EL PERÚ.

1. La responsabilidad de los organismos internacionales.

Cabe en este acápite preguntarse acerca del rol que cumplen las condiciones institucionales externas para la aplicación de la política de competencia en nuestra economía. Concretamente en el proceso de privatización de las empresas públicas.

La respuesta se apoya en la apreciación que a ese respecto sostiene Joseph Stiglitz refiriéndose al funcionamiento real, no evidentemente oficial, del FMI, el BM y el departamento del tesoro norteamericano⁽³⁰⁾. EL BM supuestamente traza una Estrategia de Asistencia de País, en base a una prolija investigación para cada país pobre. Sin embargo tal investigación concluye con un parcializado Acuerdo de Reestructuración que suscriben los gobiernos involucrados y que se contiene en un mismo programa de cuatro pasos: privatización; liberalización del mercado de capitales; precios regulados por el mercado; y estrategia de reducción de la pobreza.

⁽³⁰⁾ Ex economista en jefe del Banco Mundial, premio Nóbel de Economía 2001. “el globalizador que desertó”. En: diario La República, 28.04.02, p.33, Lima.

Así podemos reconocer como primer paso la anuencia por parte de los organismos mencionados, en la subvaluación y receptación indebida de comisiones por “sobornización” como llama a la privatización Stiglitz (venta por liquidación rusa, 1995, p.e.).

El segundo paso sería el ciclo de “Dinero Caliente” como real expresión de la liberalización del mercado de capitales. Que desencadena especulación y capitales golondrino. Desvalorizantes de la propiedad, de la producción industrial y de las reservas monetarias, por la elevación de tasas de interés que generan (caso de Asia y América Latina en 1997).

El paso tres, de precios regulados por el mercado significa realmente alza de productos básicos como alimentos, agua y gas de cocina; que va a conformar los “disturbios del FMI” expresado en eliminación de subsidios a tales productos (sucedió en Indonesia 1998), lo que constituye un lastre para la estabilidad política, por el efecto antipopular de las medidas (p.e. en Ecuador la asunción del dólar como moneda nacional empujó la pobreza al 51% de la población).

Finalmente J. Stiglitz señala el paso cuatro de Estrategia de Reducción de la Pobreza como sinónimo de guerra moderna por el libre comercio según las reglas de la organización mundial del comercio (OMC) y del BM-FMI. Como en las guerras del opio para la apertura del mercado utilizaron bloqueos militares, hoy el bloqueo financiero significa otro lastre que instrumenta la apertura comercial no evidentemente ventajosa para economías y democracias como la peruana.

2. El proteccionismo en las economías desarrolladas

Los principales organismos internacionales (FMI, BM, OMC) sostienen como principio general de ordenamiento económico que todos los bienes y servicios deben tener precios de mercado y cubrir sus costos; de modo que los subsidios sólo resultan admisibles en ámbitos donde la solución de mercado no es eficiente como salud pública y educación por ejemplo, pero con la seguridad de que tales subsidios lleguen específicamente al grupo que se quiere beneficiar de manera transparente en el presupuesto y siempre que no genere presiones inflacionarias.

No obstante la aplicación de tal principio se muestra discriminatoria con marcada flexibilidad y beneficios para las políticas de competencia en las economías norteamericana y europea respectivamente ⁽³¹⁾.

Los subsidios a productores y exportadores del sector agropecuario en las economías más desarrolladas se dan de la siguiente manera:

1. Subsidios Directos.- Pagos en efectivo y/o deducciones vía bonos, premios, precios refugio, cuotas de producción, etc.

Una ilustración de la magnitud de este problema para nuestro mercado se presenta a continuación:

⁽³¹⁾ Las referencias a subsidios en las economías desarrolladas se toman de: Dennis Falvy: "Ese libre mercado", diario La República, 31.12.00, p.17, Lima.

Volumen de Subsidios Directos en el año 2000

(US \$ miles mill.)

* Países OCDE	366
* Unión Europea	142
* EE.UU.	97

2. **Subsidios Indirectos.-** Acceso a créditos a muy largo plazo y tasas de interés por debajo del mercado, alta valoración de los activos del productor y aceptación de garantías que no comprometen su patrimonio, costos de los servicios más bajos, subsidios ocultos a las exportaciones, cuotas de importación y sobre tasas que restringen el ingreso de productos agropecuarios que pueden competir con su producción local, declaraciones inmediatas de emergencia ante cualquier desorden climático que afecte los cultivos y las crianzas, etc.

Se refiere que en 1996 el 41% del margen neto de los granjeros de los EE.UU. es pagado por el gobierno; 21% para los porcicultores; 33% para los ganaderos lecheros; 37% para los porcicultores que también hacen agricultura; 67% para los agricultores y 72% para los agricultores y engordadores de ganado a la vez.

Algo insólito para una concepción de mercado lo da el hecho que Canadá, no obstante el tratado de libre comercio con los EE.UU. (NAFTA), pone el 350% de sobre tasa a los lácteos

y productos avícolas provenientes de los EE.UU. en clara protección a sus productores locales.

Todo lo cual nos muestra el sesgo de la globalización actual que corresponde a graves distorsiones de mercado en la economía mundial y que el diseño de las políticas de competencia en países pobres como el Perú, deben atender para asegurar condiciones de competitividad, mercados justipreciados y estabilidad económica en función a los intereses de nuestro desarrollo.

3. La absorción del progreso técnico para el desarrollo económico fundado en la competencia.

La transnacionalización e internacionalización desarrollados como dos procesos simultáneos, en un ambiente de desregulación y liberalización de los mercados tienen su génesis y sustento en los nuevos desarrollos tecnológicos generados y administrados por unos pocos países, los mas industrializados. De manera que economías en desarrollo como la del Perú tienen casi ninguna influencia.

Sin embargo tales procesos de mercado soporte tecnológico que informan el escenario de la competencia nacional constituyen una oportunidad para reconstituir un ordenamiento económico-social ya no según el modelo de la sociedad industrial sino según la conformación de una sociedad del conocimiento fundada en el capital humano.

Se reconoce en las empresas transnacionales (ETs) a los núcleos de las redes regionales o subregionales de producción. Verdaderos propiciadores de la competencia internacional que congrega a todas las empresas y economías nacionales, desde sectores como electrónica y computadoras; mercado del comercio internacional, de las finanzas internacionales, de la transferencia internacional de tecnología y otros conocimientos productivos. Un ejemplo ilustrativo del poder de esta nueva entidad (ET) lo da el volumen de ventas totales de las filiales extranjeras de ETs que en 1999 sumo 13,6 billones de dólares, superior en casi 96% el comercio mundial de bienes y servicios no financieros, 6,9 billones aproximadamente ⁽³²⁾.

“Existe un creciente reconocimiento con características consensuales de que la capacidad de competir en los mercados internacionales está basada crecientemente en el talento, a escala nacional y empresarial, para incorporar y difundir progreso técnico en el sistema productivo de bienes y servicios”⁽³³⁾. Con lo que se destacan dos elementos decisivos para el desarrollo productivo: el capital humano que albergaría el talento instrumentador de la tecnología; y la tecnología, que constituye los conocimientos productivos materializadores de los mejoramientos en la productividad.

Capital humano y tecnología, entonces, resultan ineluctables para viabilizar los esfuerzos del desarrollo planteados en el contexto internacional de competencia. La economía peruana requeriría así un modelo económico adaptado a objetivos de futuro basándose en desempeños sostenidos de modo permanente en materia de educación, capacitación, salud, vivienda,

⁽³²⁾ Alejandro Vera V.: “Globalización de la economía mundial y diez años de reformas económicas, ciclo de conferencias, Acuerdo Perú, Lima 2002, p.4.

⁽³³⁾ A. Vera, *op it.*, p.6

seguridad social, seguridad alimentaria con una cultura moderna de relacionamiento social basada en la pertenencia dignificadora de la persona a los ámbitos de la libertad económica.

Cabe considerar un planteamiento interesante de absorción del progreso técnico, el de los Sistemas Nacionales de Innovación (SIN) o conjunto de agentes económicos, de políticas e instituciones que influyen en la introducción y difusión del progreso técnico en la economía. Dado que para una economía como la nuestra casi totalmente receptora de tecnología, significa la definición coherente y consistente de tratamiento a la inversión extranjera, de los derechos de propiedad intelectual y las regulaciones de importaciones de bienes de capital.

Resulta entonces crucial definir una política tecnológica propia para nuestro futuro económico que constituya un instrumento democrático de superación y viabilidad nacional en el nuevo contexto mundial. El cual se funda en la competencia que reduce costos, mejora calidad, abarata precios y acrecienta la disponibilidad de bienes y servicios en los ámbitos nacional e internacional.

Lo anterior merece una línea de investigación aparte dado los problemas de: patrimonio tecnológico nacional acumulado; accesibilidad a las tecnologías dado el carácter de su propiedad (ET), y la estructura del mercado en el cual se transan; además del soporte financiero e institucional que la tecnología supone, entre otros.

4. La pandemia de la corrupción ⁽³⁴⁾.

En el Perú como en otros países de A.L. la sociedad ha tomado más conciencia de la corrupción en el nivel político y la administración pública. Particularmente en los años 2000 y 2001 los medios de comunicación independientes hicieron visible ante la población entera este problema institucional que no es nuevo ni más grave que en la década de los 90, comparados con periodos anteriores. Tal evidencia se hizo manifiesta fundamentalmente por la prensa, la radio y la televisión desde sus ámbitos de investigación propia, al descubrir una relación contranatural entre democracia y corrupción. Se evidenció una doble faz de la democracia formal y real; es decir una fractura entre institucionalidad de leyes y autoridades que deben sostener el ordenamiento socio-político nacional, y una práctica antiinstitucional e ilegítima. Es decir, corrupción resquebrajadora de la democracia.

Al hacerse evidente la existencia de una red de corrupción mafiosa que conectaba los poderes ejecutivos, legislativo, judicial, electoral, militar y parte del poder de la prensa escrita y audiovisual, durante la década de los 90, se pudo experimentar la inconsistencia entre ordenamiento económico basado en el mercado y ordenamiento sociopolítico carente de institucionalidad democrática.

Las evidencias de corrupción inmediatamente después de las elecciones 2000-2005 “ganadas” por el Presidente Alberto Fujimori, abrumadoramente objetadas internamente y desde el exterior, lo obligaron a huir y a renunciar. Un video en el que se ve a Vladimiro Montesinos, jefe del Servicio de Inteligencia Nacional (SIN) sobornando con US\$ 15,00.00 a un

⁽³⁴⁾ Véase capítulo I, subcapítulo I, del presente estudio.

congresista tráfuga quién lo acepta para pasarse a las filas del gobierno, es el primero de miles de casos de sobornos, fraudes y corrupción pública en general que han puesto sobre la mesa el rol trascendental de la ética en la gobernabilidad de un país⁽³⁵⁾.

Sin embargo el problema de la corrupción reside entre otras razones en leyes inadecuadas y la impunidad de los corruptos; una fiscalización y controles politizados. La Institucionalidad en este aspecto es débil lo que favorece la corrupción y ésta necesita para concretarse, deteriorar las bases institucionales, legales y éticas del Estado.

Las Prácticas corruptas horadan la débil matriz democrática de países, como los nuestros: ahí están el financiamiento de partidos políticos y de las campañas electorales.

Las investigaciones posteriores con el gobierno de Valentín Paniagua y Alejandro Toledo intentan sentar las bases de nuevas estructuras institucionales. Lamentablemente, subsiste en nuestro país, como en otros la falsa creencia que los sobornos mejoran el servicio que los particulares esperan de la administración pública, como en los casos de licitación y contratos de obras públicas. Lo cual también afectó el proceso de privatización, su incidencia de costos, conveniencia de la inversión extranjera, efecto sobre la disciplina fiscal requerida por el modelo económico de mercado; y su efecto pernicioso sobre la relación pobreza – crecimiento económico.

⁽³⁵⁾ J. Dellepiani, secretario ejecutivo del poder Judicial declaró en 1997 que la corrupción en coimas ascendía a US\$ 185 millones al año en su sector.

Otro desafío para la eliminación de la corrupción del sector público es luchar contra una tradición de progreso basada en los favores en lugar de los méritos. Muchas veces sólo se necesita aplicar lo ya establecido para la transparencia y la eficiencia en la administración pública. Sin embargo esto es lo difícil.

La lucha contra la corrupción en general requiere de tres elementos claves: Fuerte voluntad política y capacidad técnica para efectuar reformas; conciencia y participación social; seguimiento de conductas funcionales.

En el Perú se ha gestado la iniciativa nacional anticorrupción, hay en marcha una legislación especial que ha permitido congelar cuentas bancarias y abrir numerosos procesos judiciales drásticos contra militares, empresarios y funcionarios públicos incurso en la red corrupta de los 90. En esta tarea contribuye el BM, el BID y países desarrollados, además de la O.N.G. locales a través de planes de acción promovidos entre representantes de la sociedad civil, partidos políticos, asociaciones de profesionales, etc. Los desembolsos de prestaciones se condicionan a avances en la nueva institucionalidad anticorrupción (normativas y estándares de contabilidad y auditoría).

La mayoría de los países de A.L. ha suscrito la convención interamericana contra la corrupción (CICC) de junio del 2001. Está también la Alianza Nacional del Perú contra la corrupción llamada Proética.

J. Wolfensohn (1997), presidente del BM señala que la corrupción deriva recursos de los pobres a los ricos, aumenta el costo de los negocios, distorsiona el gasto público y aleja a los inversionistas extranjeros.

CONCLUSIONES

1. La política de competencia se define a partir del mecanismo de mercado respecto al ideal de competencia perfecta y el beneficio que supone para productores y consumidores en cuanto a variedad de opciones a elegir y precios a escoger, incluyendo la ganancia y la abundancia de bienes y servicios.
2. El mercado no lo es todo, depende de la sintonía con el Estado que lo condiciona. Según Von Hayeck uno y otro son instrumentos del liberalismo económico y del liberalismo político. Con la salvedad que el mercado posee una especificidad en tal contexto sea que el modelo económico corresponda a una economía de libre mercado o a una Economía Social de Mercado. Nuestro país en sus cartas constitucionales de 1979 y 1993 adopta este régimen económico.
3. El reconocimiento de fallos en el funcionamiento del mercado justifica la regulación económica desde el Estado especialmente en ámbitos de la actividad económica que no interfieren con un contexto general donde el mecanismo predominante es el mercado. Así es posible hablar de la política de competencia en términos de regulación.
4. La política de competencia, como elemento fundamental de una economía de competencia (agrega institucionalidad y tecnología) viene a ser el rol facilitador y

promotor del mercado por parte del Estado, que promociona las ventajas competitivas generadas desde la competencia leal y honesta que supone predominio de la propiedad privada. Tanto a nivel interno como en relación con el mercado mundial.

5. Algunas experiencias de políticas de competencia muestran que en economías desarrolladas la desregulación estatal refuerza el mercado no lo crean de allí el énfasis en el instrumento regulador institucional (Canadá), mientras en economías en vías de desarrollo como el nuestro, la política de competencia recurre a otros dos instrumentos: el proceso liberalizador – privatizador y el proceso de apertura del comercio exterior (Brasil, Argentina) en tanto se trata de crear mercado.
6. La economía peruana hasta los años ‘80s estuvo regida por la planificación desde el Estado y un mercado intervenido, de modo que la propiedad y la gestión empresarial privadas estuvieron mediatizadas por lo que no era posible reconocer alguna política de competencia. Tal desenvolvimiento correspondió al modelo sustitutivo (ISI) vigente en casi todas las economías de A.L.
7. La ausencia de una cultura de mercado o manejo estatal con criterio político y social por muchos años dio lugar a graves desequilibrios macroeconómicos y agravamiento de brechas estructurales que generó la cultura del corto plazo y la total irresponsabilidad, tanto en la gestión como en la fiscalización, del manejo estatal respecto a los criterios de eficiencia y competitividad. Una reversión total de tal estilo económico social constituye la experiencia iniciada en 1991 basada en el mercado y conforme al Modelo de Economía Social de Mercado que siguió una estrategia de desarrollo por etapas y condicionada por su viabilidad política. Al igual que el modelo ISI, el modelo de mercado se experimenta

en el Perú no como una opción democráticamente elegida, entre otras, sino por el fracaso irreversible de la anterior. Igualmente fue una experiencia a instancias del exterior.

8. La política de competencia se establece en el Perú a partir del conjunto de reformas de mercado, el establecimiento de un marco institucional para la competencia y una liberalización del comercio, ocurridos en la década del 90, con lo que se pretende instalar irreversiblemente el predominio de la iniciativa privada y los criterios de eficiencia y competitividad, en la economía peruana. El proceso de instalación de la política de competencia para los equilibrios de corto plazo y largo plazo tubo su auge en el periodo 1992 – 97. Falta definir su continuación.

9. Cabe destacar el criterio ordenador de la disciplina fiscal y monetaria que se ha instaurado en la gestión pública y la desregulación privatizante en los mercados de Bienes y Servicios, laboral y de capitales, con lo que se generan ejes de modernización tecnológica y recapitalización de la economía peruana gracias a la inversión privada y el contexto de estabilidad económica. Esta nueva realidad para la economía peruana se sostiene en un ordenamiento Jurídico- constitucional fundado en el mercado, en base al cual nuestro país se relaciona con el exterior en adelante.

10. INDECOPI es la autoridad que provee la regulación básica y general de la competencia en el Perú, ejecuta la política de competencia en función de las reglas de mercado complementado por órganos reguladores sectoriales como ministerios, OSINERG, OSIPTEL, OSITRAN y SUNAAS. Desde 1992 se ha definido una institucionalidad propia de las competencias, en la economía peruana; y una autoridad ejecutora de la

política de competencia cuya preservación y reconocimiento puede significar lo que es el BCRP para la política monetaria.

11. La política de competencia peruana por el lado de la política de libre comercio ha revertido el uso discrecional de los mecanismos arancelarios antes vigente asumiendo las reglas del mercado para la competitividad en niveles internacionales. Reconoce asimismo, la convergencia conforme a los procesos de integración en el marco de la globalización y sujeto a compromisos de Estado con organismos reguladores internacionales. Hacia el futuro, dismantelar los avances en materia de mercado que se ha logrado, supone previamente dismantelar el ordenamiento internacional al cual se ha encauzado nuestra economía.
12. Diversos autores recomendaban desde fines de los años '80s una re inserción en la economía mundial de manera creativa dado los problemas de atraso y los desafíos de la tecnología. Se reconoce también los procesos específicos de transnacionalización e internacionalización, que se generan y sustentan en los nuevos desarrollos tecnológicos procedentes de los países mas industrializados. Esta realidad abrumadora se hace angustiante al considerar el "patrimonio tecnológico" que se "acumuló" producto del modelo de desarrollo ISI en nuestra economía.
13. Podemos definir el proceso de re inserción de nuestra economía en la economía mundial como un proceso de inserción en la competencia en tanto son las reglas del mercado las que informan y condicionan nuestro crecimiento como economía interrelacionada con el resto del mundo. Por lo tanto el énfasis de las políticas gubernamentales deben centrarse

en el desarrollo del capital humano y las estrategias de absorción de tecnología. Esto es crucial para el futuro de nuestra economía.

14. La política de competencia por el libre comercio define para el Perú lo propio de su apertura económica y los mecanismos de inserción en mercados definidos a través de compromisos de Estado con los procesos de integración CAN, APEC, ALCA, basados en principios y disciplinas de mercado a respetar en los próximos años.
15. La política de competencia, hasta 1997 fundamentalmente, ha significado crecimiento económico, estabilidad económica, recapitalización de la economía peruana, tecnología; que han mejorado los niveles de competitividad aunque limitado por insuficiencia de ingresos de empleo y desequilibrios en saldos comerciales.
16. La viabilidad de la política de competencia peruana, en tanto ésta se inscribe en el entorno internacional, requiere definir reglas de libertad económica pero también políticas que suponen igualdad de derechos y obligaciones para los países agentes del mercado mundial y miembros de sus organismos reguladores como la OMC y el BM-FMI. Resulta grave traba, en este contexto los ingentes volúmenes de recursos movilizados contra la competencia de mercado: proteccionismo en las economías más desarrolladas, y despilfarro doloso de los recursos en los países pobres como consecuencia de los procesos privatizadores.
17. El futuro de la economía peruana conducida por la política de competencia depende también de superar arraigados problemas institucionales en nuestro país, como la

corrupción y esa “armonía morbosa” entre rebeldía para progresar poniendo en marcha lo instituido (estado de derecho) e indefinición de alternativa consensual (vacío de poder). Que se opone absurdamente a la naturaleza pródiga de una tierra que es nuestra y un país que también nos pertenece.

ANEXOS

Anexo 1

Estadísticas Financieras de Canadá

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Oferta y Demanda Global	<i>Millones de dólares canadienses</i>														
I.Oferta Global	601.38	639.04	692.1	762.29	816.84	840.64	849.29	885.79	937.49	1013.97	1082.16	1122.32	1203.83	1261.67	1343.85
1.PBI	477.99	505.67	551.6	605.91	650.75	669.51	676.48	698.54	724.96	767.51	807.09	833.92	873.95	901.31	957.91
2.Importaciones	123.39	133.37	140.5	156.38	166.09	171.13	172.81	187.25	212.53	246.46	275.07	288.4	329.88	360.36	385.94
II.Demanda Global	601.38	639.04	692.1	762.29	816.84	840.64	849.29	885.79	937.49	1013.97	1082.16	1122.32	1203.83	1261.67	1343.85
1.Demanda Interna	466.5	501.73	548.35	601	652.75	668.01	685.62	698.13	718.68	745.12	766.69	793.02	858.85	888.61	929
a.Consumo Privado	274.5	297.48	322.77	349.94	378.94	394.32	411.96	422.52	436.54	452.44	463.25	479.43	511.16	532.93	558.57
b.Consumo Público	95.52	100.13	105.79	114.47	124.11	135.15	144.89	150.39	152.16	150.59	160.94	169.49	173.26	175.86	180
c.Inversión Bruta Interna	96.48	104.12	119.79	136.59	149.7	138.54	128.77	125.22	129.98	142.09	142.5	144.1	174.43	179.82	190.43
i.Inversión Bruta Fija	94.2	101.56	116.72	132.79	146.08	141.38	132.01	128.92	128.88	138.12	134.83	142.66	165.16	174.08	186.55
ii.Variación de Existencias	2.28	2.56	3.07	3.8	3.62	-2.84	-3.24	-3.7	1.1	3.97	7.67	1.44	9.27	5.74	3.88
2.Exportaciones	134.92	138.12	145.42	159.31	163.9	168.92	164.85	181.19	209.37	250.88	296.35	320.7	345.06	373.18	414.29
3.Errores u omisiones netos	-0.04	-0.81	-1.67	1.98	0.19	3.71	-1.18	6.47	9.44	17.97	19.12	8.6	-0.08	-0.12	0.56
PBI y PNB real y nominal	<i>Millones de dólares canadienses</i>														
PBI nominal (1995=100)	477.99	505.67	551.6	605.91	650.75	669.51	676.48	698.54	724.96	767.51	807.09	833.92	873.95	901.31	957.91
Indice Deflactor (1995=100)	74.5	76.3	79.8	83.6	87.6	90.4	93	95.3	96.7	97.7	100	101.6	102.4	102	104.3
PBI real (1995=100)	641.60	662.74	691.23	724.77	742.87	740.61	727.40	732.99	749.70	785.58	807.09	820.79	853.47	883.64	918.42
Números Índice															
IPC (1995=100)	71.9	74.9	78.2	81.3	85.4	89.5	94.5	95.9	97.7	97.9	100	101.6	103.2	104.2	106
Inflación	3.9	4.17	4.41	3.96	5.04	4.80	5.59	1.48	1.88	0.20	2.15	1.60	1.57	0.97	1.73
Población	<i>Miles de Habitantes</i>														
Empleo	11472	12095	12422	12819	13086	13165	12916	12842	13015	13292	13506	13676	13941	14236	
Desempleo	1381	1283	1208	1082	1065	1164	1492	1640	1649	1541	1422	1469	1414	1305	1216

1/ El PNB se valora como una aproximación del INB (Ingreso Nacional Bruto)

2/ Se usa el IPC como un aproximado del deflactor del PNB

Fuente: Estadísticas Financieras Internacionales: Anuario del FMI

Anexo 2:

Estadísticas Financieras de Brasil

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Oferta y Demanda Global	<i>Millonesimas de reales hasta el 74, milesimas de 1975-85, reales de 86-89, miles de 1990-92, millones desde 1993: Fin del periodo</i>														
I.Oferta Global	468728	1251	3949	29699	376757	10745	59515	587214	12815	317212	584878	709576	775824	808981	N.D.
1.PBI	504364	1336	4209	31491	400000	11549	60286	640959	14097	349205	646192	778887	864111	899814	N.D.
2.Importaciones	-35636	-85	-260	-1792	-23243	-804	-771	-53745	-1282	-31993	-61314	-69311	-88287	-90833	N.D.
II.Demanda Global	468728	1251	3949	29699	376757	10745	59515	587214	12815	317212	584878	709576	775824	808981	N.D.
1.Demanda Interna	1360664	1299	4058	29829	380444	11406	59826	625039	13898	347977	657589	793767	886907	923786	N.D.
a.Consumo Privado	330572	902	2612	18727	200000	6849	37117	394313	8470	208256	386910	486813	545113	572391	N.D.
b.Consumo Público	49455	142	510	3951	65948	2228	10791	109363	2490	62388	126652	144001	154239	159921	N.D.
c.Inversión Bruta Interna	980637	255	936	7151	114496	2329	11918	121363	2938	77333	144027	162953	187555	191474	N.D.
i.Inversión Bruta Fija	969364	255	936	7151	114496	2386	10917	118086	2718	72453	132753	150050	172212	179203	N.D.
ii.Variación de Existencias	11273	0	0	0	0	-57	1001	3277	220	4880	11274	12903	15343	12271	N.D.
2.Exportaciones	61455	117	397	3427	38004	947	5231	59661	1481	33220	49917	54430	65491	66862	N.D.
3.Errores u omisiones netos	-953391	-165	-506	-3557	-41691	-1608	-5542	-97486	-2564	-63985	-122628	-138621	-176574	-181667	N.D.
PBI y PNB real y nominal	<i>Millonesimas de reales hasta el 74, milesimas de 1975-85, reales de 86-89, miles de 1990-92, millones desde 1993: Fin del periodo</i>														
PBI nominal (1995=100)	504364	1336	4209	31491	400000	11549	60286	640959	14097	349205	646192	778887	864111	899814	N.D.
Índice Deflactor (1995=100)	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	0.01	0.11	2.41	56.32	100.00	117.41	125.73	131.08	N.D.
PBI real (1995=100)	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	602860000	582690000	584938	620037	646192	663391	687275	686462	N.D.
PNB nominal 1/	477455	1276	4050	30230	448503	10700	59300	629000	13754	343292	636038	766659	847001	877452	N.D.
PNB real 2/	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	629000000	491214	570252	636038	662054	684169	687120	
Números Índice															
IPC (1995=100)	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	0.1	2.8	60.2	100.0	115.8	123.8	127.7	133.9
Inflación	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.		2700.00	2050.00	66.11	15.80	6.91	3.15	4.86
Población	<i>Miles de Habitantes</i>														
Empleo	53761	55436	57410	58729	60622	62100	N.D.	65395	66570	N.D.	69629	67620	69332	N.D.	N.D.
Desempleo	1875	1380	2133	2319	1891	2368	N.D.	4574	4396	N.D.	4510	5076	5882	N.D.	N.D.

1/ El PNB se valora como una aproximación del INB (Ingreso Nacional Bruto)

2/ Se usa el IPC como un aproximado del deflactor del PNB

Fuente: Estadísticas Financieras

Internacionales: Anuario del FMI; Año 2000

Anexo 3:
Estadísticas Financieras de Argentina

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	&1999
Oferta y Demanda Global	<i>Miles de pesos de 1985-1988, millones desde 1989</i>														
I.Oferta Global	5638.0	10615.0	25100.0	N.D.	3457.0	72116.0	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
1.PBI	5305	9984	23332	111062	3244	68922	180898	226847	236505	257440	258032	272150	292859	298131	282769
2.Importaciones	-333.0	-631.0	-1768.0	-6899.0	-213.0	-3194.0	-11074.0	-18823.0	-22042.0	-27281.0	-25985.0	-30077.0	-37240.0	-38491.0	-32515.0
II.Demanda Global	5638.0	10615.0	25100.0	N.D.	3457.0	72116.0	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
1.Demanda Interna	5015.0	9800.0	23263.0	N.D.	3036.0	64915.0	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
a.Consumo Privado	4082.0	8057.0	18700.0	86673.0	2533.0	55268.0	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
b.Consumo Público	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	31953.0	33948.0	34446.0	34023.0	35325.0	35474.0	36352.0
c.Inversión Bruta Interna	933.0	1743.0	4563.0	20702.0	503.0	9647.0	26478.0	37854.0	45069.0	51331.0	46285.0	49211.0	56727.0	59276.0	53909.0
i.Inversión Bruta Fija	933.0	1743.0	4563.0	20702.0	503.0	9647.0	26478.0	37854.0	45069.0	51331.0	46285.0	49211.0	56727.0	59276.0	53909.0
ii.Variación de Existencias	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
2.Exportaciones	623.0	815.0	1837.0	10586.0	421.0	7201.0	14046.0	15096.0	16458.0	19450.0	25017.0	28470.0	30939.0	31088.0	27827.0
3.Errores u omisiones netos	0.0	0.0	0.0	-1.0	0.0	0.0	-1.0	-1.0	-1.0	-1.0	-1.0	-1.0	-1.0	-1.0	-1.0
PBI y PNB real y nominal	<i>Miles de pesos de 1985-1988, millones desde 1989</i>														
PBI nominal (1995=100)	5305	9984	23332	111062	3244	68922	180898	226847	236505	257440	258032	272150	292859	298131	282769
Índice Deflactor (1995=100)	N.D.	N.D.	N.D.	0.1	1.6	35.5	84.2	96.3	95.0	95.8	100.0	100.7	99.7	102.9	103.90
PBI real (1995=100)	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	202750.0	194146.5	214843.2	235562.8	248952.6	268726.5	258032.0	270258.2	293740.2	289728.9	272155.0
PNB nominal 1/	5000	10000	22000	108000	3099	67906	178597	224782	233574	253873	253503	266819	286770	290796	274922
PNB real 2/	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	309900.0	274923.1	265769.3	267916.6	251425.2	262536.7	253503.0	266286.4	284776.6	286216.5	273826.7
Números Índice															
IPC (1995=100)	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	1.0	24.7	67.2	83.9	92.9	96.7	100.0	100.2	100.7	101.6	100.4
Inflación	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	2370.00	172.06	24.85	10.73	4.09	3.41	0.20	0.50	0.89	-1.18
Población	<i>Miles de Habitantes</i>														
Empleo	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	4373	4333	4496	4609	4386	4157	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Desempleo	216	178	230	251	323	441	696	827	1062	1400	1959	2047	N.D.	N.D.	N.D.

1/ El PNB se valora como una aproximación del INB (Ingreso Nacional Bruto)

2/ Se usa el IPC como un aproximado del deflactor del PNB

Fuente: Estadísticas Financieras Internacionales: Anuario del FMI: Año 2000

Anexo 4:**Principales indicadores económicos, 1980 – 1989^(*)
(Porcentajes)**

	Promedio 1980-1984	1985	1986	1987	1988	1989
Crecimiento real del PIB	-1.0	2.4	9.5	7.8	-8.8	-10.4
Crecimiento real del PIB por capita	-3.6	-0.2	6.9	5.2	-11.4	-13.0
Crecimiento real del consumo	-0.4	2.3	13.3	8.3	-11.5	-7.5
Tasa inflacionaria	87.0	158.3	62.9	114.5	1722.3	2775.3
Crecimiento de la oferta monetaria general	94.0	122.4	64.4	113.0	585.1	2028.7
Requerimientos de préstamos del sector público (porcentaje del PIB)	7.8	5.8	9.1	12.9	15.6	9.8
Recaudaciones de impuestos / PIB	13.5	14.9	12.4	8.9	9.1	5.4
Ingresos de las empresas públicas / PIB	25.3	26.1	18.4	14.1	8.9	7.2
Déficit de cuenta corriente/ PIB ^a	3.9	0.3	6.0	7.2	7.4	1.0
Reservas internacionales brutas (millones de dólares)		2283.0	1861.0	1130.0	125.0	1512.0
Deuda externa / PIB ^a	51.0	76.8	67.8	62.4	77.0	103.5
Razón del servicio de la deuda vencido	61.1	69.8	77.9	77.0	79.3	64.0
Razón del servicio de la deuda pagado	53.7	22.5	19.6	13.4	5.4	5.6
Tipo de cambio real (diciembre de 1978 = 100) ^{b c}	77.1	99.6	86.8	74.9	91.2	59.0
Términos del intercambio (1978 = 100)	118.4	90.6	66.4	66.9	72.8	68.9
Salario real (1979 = 100)	95.0	64.0	73.0	79.0	60.0	29.0
Crecimiento del empleo	2.2	1.9	6.4	4.7	-6.5	3.6
Indice de la capacidad utilizada	56.0	45.0	71.0	79.9	59.0	46.0

FUENTES: Instituto Nacional de Estadística. Banco Central de Reserva. Ministerios de Finanzas y cálculos del autor.

^a Razones obtenidas utilizando el tipo de cambio de la paridad del poder de compra de julio de 1985.

^b Evaluada como el promedio de todos los tipos de cambio comerciales corrientes (intis por dólar).

^c Un aumento en la serie significa la depreciación real del tipo de cambio efectivo para las transacciones de la cuenta comercial.

(*) En: Lago, Ricardo. "La ilusión de una redistribución por medio de la Política Macroeconómica: La Experiencia Heterodoxa del Perú 1985-90; de la bibliografía adjunta.

Anexo 5
BALANZA DE PAGOS PERÚ (Millones de Dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2000-2000
I. BALANZA EN CUENTA CORRIENTE	-1419	-1502	-2087	-2289	-2549	-4115	-3429	-3059	-3634	-1918	-1626	-27627
1. Balanza Comercial	399	-189	-341	-807	398	-2165	-1988	-1721	-2466	-630	-321	-11026
a. Exportaciones	3321	3406	3661	3516	4598	5589	5898	6832	5757	6119	7028	55725
b. Importaciones	-2922	-3595	-4002	-4123	-5596	-7754	-7886	-8553	-8222	-6749	-7349	-66751
2. Servicios	-365	-412	-575	-575	-501	-763	-685	-787	-593	-700	-782	-6718
a. Exportaciones	799	826	836	837	1064	1131	1414	1538	1748	1578	1575	13346
b. Importaciones	-1164	-1238	-1411	-1412	-1565	-1894	-2099	-2305	-2341	-2278	-2357	-20064
3. Renta de Factores	-1734	-1368	-631	-1615	-1798	-1998	-1639	-1472	-1488	-1582	-1641	-17869
a. Privado	-36	-52	-225	-239	-352	-597	-743	-970	-1039	-1016	-1027	-6296
Ingresos	143	134	89	70	100	156	125	137	146	128	146	1374
Utilidades y dividendos	-7	-32	-141	-109	-135	-259	-338	-504	-380	-308	-300	-2513
Ganancias no distribuidas	-8	-4	-18	-23	-52	-100	-80	-69	-101	-180	-164	-799
Intereses largo plazo	-32	-30	-35	-53	-79	-89	-144	-160	-208	-255	-342	-1427
Intereses corto plazo	-132	-120	-120	-124	-181	-297	-297	-356	-473	-366	-333	-2799
Bonos	0	0	0	0	-5	-8	-9	-18	-23	-35	-34	-132
b. Público	-1698	-1316	-1406	-1376	-1446	-1402	-896	-502	-449	-566	-514	-11571
Ingresos	52	90	115	139	243	427	489	585	632	522	592	3886
Intereses largo plazo	-1507	-1211	-1378	-1380	-1553	-1658	-1325	-958	-873	-887	-914	-13644
Intereses bonos	0	0	0	0	0	0	0	-79	-159	-167	-160	-565
Intereses BCRP	-139	-106	-69	-68	-57	-62	-51	-45	-44	-32	-30	-703
Intereses corto plazo	-104	-89	-74	-67	-79	-109	-9	-5	-5	-2	-2	-545
3. Transferencia Corriente	281	467	460	508	748	812	883	901	912	994	1018	7984
II. CUENTA FINANCIERA	-713	-56	856	1831	3875	3045	3488	5705	1717	1106	1109	21963
1. Sector Privado	46	138	233	1221	3307	2586	4096	2463	1958	2399	1200	20129
Inversión extranjera directa.	41	-7	144	519	867	1501	1554	1552	1820	2044	452	10487
Privatización	0	0	6	168	2241	547	1688	145	60	219	229	5303
Desembolsos por préstamos largo plazo	68	229	273	498	582	900	1499	1718	1766	1822	2414	11769
Amortización por préstamos largo plazo	-56	-111	-173	-186	-399	-559	-842	-1269	-1344	-1387	-1622	-7948
Inversión extranjera de cartera	-7	28	-17	222	516	177	197	317	-343	-299	-273	518
2. Sector Público	-1067	-126	-411	-473	-389	-158	-434	601	57	363	277	891
Desembolsos por préstamos largo plazo	240	909	396	1454	625	718	464	1774	790	1237	1485	10092
Amortización por préstamos largo plazo	-1262	-1035	-777	-957	-962	-859	-878	-837	-859	-971	-1045	-10442
Bonos y Otros	-45	-3	-30	-24	-32	-17	-20	-336	12	117	-163	-541
3. Capitales de Corto Plazo	308	-66	1034	137	437	637	-174	2641	-185	1570	-368	2725
III. FINANCIAMIENTO EXCEPCIONAL	2491	1390	1490	629	1611	1504	922	-829	365	28	-58	9543
1. Brady	0	0	0	0	0	0	0	4873	0	0	0	4873
2. Refinanciación	25	5529	691	1313	705	676	586	431	217	0	0	10173
3. Condonación de deuda externa	0	12	53	7	138	20	60	6	157	32	0	485
4. Flujo de atrasos netos	2466	-4151	746	-691	768	808	276	-6139	-9	-4	-58	-5988
IV. FLUJO DE RESERVAS NETAS DEL BCRP	176	788	716	657	2978	929	1932	1733	-1006	-775	-190	7938
1. Variación del saldo de RIN	174	773	697	741	2976	923	1899	1629	-986	-780	-224	7822
2. Efecto valuación y monetización del Oro	2	15	19	-84	2	6	33	104	-20	5	34	116
V. ERRORES Y OMISIONES NETOS	-184	955	457	487	43	496	952	-83	-546	10	387	4066

FUENTE: BCRP, memoria 2000

Anexo 6

PERÚ : Inversiones previstas para los próximos 10 años(*)
(En millones de dólares)

Empresa extranjera	Proyecto	Sector	País de origen	Monto
...	Camisea b	Petróleo y gas	...	4 000
Río Algom, Noranda y Teck	Antamina	Minería	Canadá	2 520
Cambior Inc.	La Granja	Minería	Canadá	2 300
Shell Occidental/ Otros		Petróleo y gas	Estados Unidos	780
Cyprus Amax Minerals Co.		Minería	Estados Unidos	683
Manufactureras de papeles y cartones		Papel y celulosa	Chile	600
Mantos Blancos S.A.	Quellaveco	Minería	Sudáfrica	560
Repsol	La Pampilla	Petróleo y gas	España	515
Southern Perú Copper Corp.	Ilo y otros	Minería	Estados Unidos	500
Tres megaproyectos (> 2 000 millones)				8 820
Seis proyectos medianos (< 500 millones)				3 638
83 proyectos (< 500 millones)				5 682
Total inversiones futuras				18 040

Fuente: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategia Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información de la Comisión de Inversiones y Tecnologías Extranjeras (CONITE), y de la prensa financiera.

^a El consorcio formado por Shell y Mobil se retiró del proyecto

^b Para hacer más viable el proyecto el Gobierno del Perú tiene contemplado dividirlo en cuatro partes: extracción, transporte, comercialización y electricidad.

(*) tomado de CEPAL: "La Inversión Extranjera en América y el Caribe", 1998

Anexo 7**Inversión en minería por sector^(*)
Miles de U S dólares)**

Sector	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Grande	1.211.347	951.026	1.115.648	989.278	1.203.381	1.186.780	1.258.131	1.141.961	1.268.635	1.383.196
Mediana	56.961	50.719	54.863	52.695	53.392	50.719	54.354	66.834	78.801	105.748
Pequeña	25.201	10.100	10.019	10.201	10.090	21.114	11.07	3.957	9.209	9.049
Total	1.293.589	1.019.848	1.189.366	1.058.204	1.270.169	1.258.613	1.324.163	1.212.752	1.356.645	1.498.293

Fuente: MEN

(*) Tomado de Pasco Font, Alberto y Fernández Baca; J.: "Balance del proceso de privatización en Perú", 1999.

Anexo 8

Evolución del desempeño de EDEGEL^(*)

(Unidades Y millones de US\$)

Variables	Año 1994	Año 1995	Año 1996	Año 1997
Empleados	s. l.	650.000	329	
Potencia instalada		690	814	814
GWh vendidos	2.805	2.864	2.921	3.172
Costo generación				
GWh (centavos de dólar)	2.0	2.9	1.8	
Ingresos	133.4	148.7	152.4	
Costo del servicio	156.7	82.5	53.3	
Utilidad bruta	76.6	65.7	99.1	
Gastos de ventas y adm	7.9	15.9	8.4	
Utilidad operativa	68.7	49.8	90.7	
Utilidad antes de impuestos	68.8	49.4	88.5	
Participación de trabajadores	3.1	2.0	4.4	
Impuesto a la renta	17.5	13.9	4.4	
Utilidad neta	48.2	33.4	79.6	

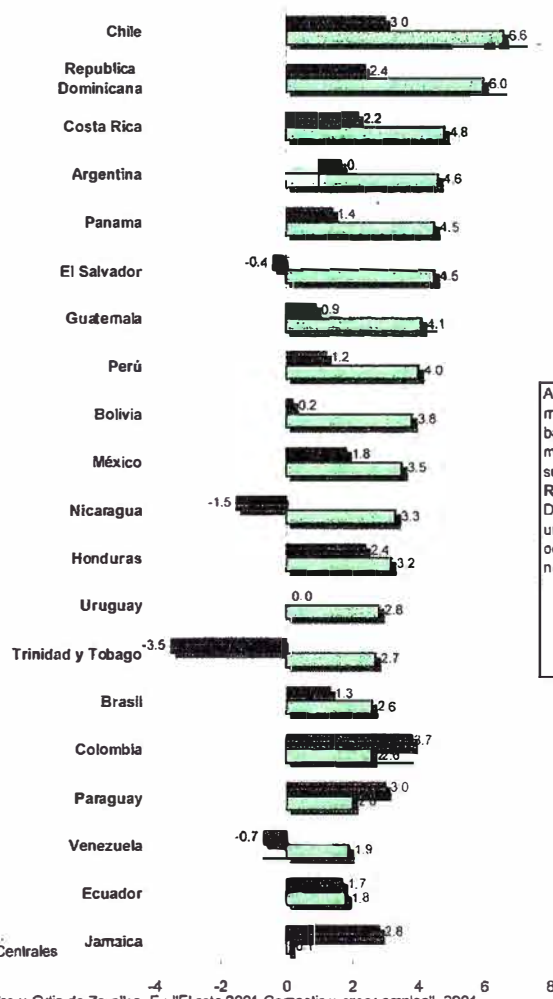
s.i. Sin información

Fuente : Deutsche Morgan Grefell, Peruvian Electricity Sector Review. agosto 1996 y Prisma SAP.

(*) Tomado de Pasco Font, Alberto y Fernández Baca; J.: "Balance del proceso de privatización en Perú", 1999.

Anexo 9

Crecimiento del PBI 1981-2000(*)
(promedio porcentual anual)



América Latina y el Caribe mostraron un crecimiento bajo en los ochenta que mejoró, aunque no lo suficiente, en los noventa. Respecto a República Dominicana, el Perú creció a un ritmo 100% inferior en los ochenta 50% inferior en los noventa.

Fuentes: BID, Bancos Centrales e: Estimado

(*) En: Kuczynski, Pedro y Ortiz de Zevallos, F.: "El reto 2001 Competir y crear empleo", 2001

Anexo 10

Tasas de desempleo, 1980 – 2000^{a)}
(Porcentajes)

	1980-90	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 ^{a)}
América Latina	6.6	5.7	6.1	6.2	6.3	7.2	7.7	7.3	7.9	8.7	8.4
Argentina ^{b)}	5.5	6.5	7.0	9.6	11.5	17.5	17.2	14.9	12.9	14.3	15.1
Bolivia ^{b)}	7.8	5.8	5.4	5.8	3.1	3.6	3.8	4.4	6.1	8.0	7.6
Brasil ^{b)}	5.3	4.8	5.8	5.4	5.1	4.6	5.4	5.7	7.6	7.6	7.1
Chile ^{c)}	11.9	8.2	6.7	6.5	7.8	7.4	6.4	6.1	6.4	9.8	9.2
Colombia ^{b,d)}	11.2	10.2	10.2	8.6	8.9	8.8	11.2	12.4	15.3	19.4	20.2
Costa Rica ^{b)}	6.8	6.0	4.3	4.0	4.3	5.7	6.6	5.9	5.4	6.2	5.3
El Salvador ^{b)}	9.3	7.9	8.2	8.1	7.0	7.0	7.5	7.5	7.6	6.9	6.7
Guatemala ^{c)}	8.0	4.2	1.6	2.6	3.5	3.9	5.2	5.1	3.8
Honduras ^{b)}	9.7	7.4	6.0	7.0	4.0	5.6	6.5	5.8	5.2	5.3	...
México ^{b)}	4.3	2.7	2.8	3.4	3.7	6.2	5.5	3.7	3.2	2.5	2.2
Nicaragua ^{c)}	5.3	11.5	14.4	17.8	17.1	16.9	16.0	14.3	13.2	10.7	9.8
Panamá ^{b,d)}	14.5	19.3	17.5	15.6	16.0	16.6	16.9	15.5	15.2	14.0	15.2
Paraguay ^{b)}	5.6	5.1	5.3	5.1	4.4	5.3	8.2	7.1	6.6	9.4	8.6
Perú ^{b)}	7.4	5.9	9.4	9.9	8.8	8.2	8.0	9.2	8.5	9.2	8.5
Rep. Dominicana ^{c,d)}	...	19.6	20.3	19.9	16.0	15.8	16.5	15.9	14.3	13.8	13.9
Uruguay ^{b)}	8.9	8.9	9.0	8.3	9.2	10.3	11.9	11.5	10.1	11.3	13.6
Venezuela ^{c)}	9.3	9.5	7.8	6.6	8.7	10.3	11.8	11.4	11.3	14.9	13.9

Fuente : CEPAL, sobre la base de fuentes oficiales de los países.

^{a)} Cifras preliminares^{c)} Total nacional^{b)} Zonas urbanas^{d)} Incluye el desempleo encubierto.

(*) En: Stallin S., Barbara y Séller, J.: "El empleo en América Latina base fundamental de la política social" 2001.

Anexo 11	Salario real promedio del sector formal, 1980 - 200(*)										
	(1990 = 100)										
	1980	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Argentina ^b	128.8	99.1	100.4	101.7	100.4	101.1	100.0	99.9	99.3	99.0	100.1
Bolivia ^c	57.6	87.6	82.1	85.5	91.2	98.5	100.0	100.5	106.6	110.1	117.0
Brasil ^d	94.6	104.4	88.9	87.0	95.5	96.3	100.0	107.9	110.7	110.8	105.9
Chile ^e	77.2	80.9	84.9	88.7	91.8	96.1	100.0	104.1	106.6	109.5	112.1
Colombia ^f	80.7	94.9	92.4	93.5	97.9	98.8	100.0	101.5	104.2	102.8	105.9
Costa Rica ^g	104.0	89.8	85.6	89.2	98.3	102.0	100.0	97.9	98.7	104.3	109.2
Ecuador ^h	88.3	65.4	68.4	^{74.2}	83.5	90.9	100.0	105.4	103.0	98.9	90.7
Guatemala ^g	88.7	77.1	72.1	82.9	88.8	89.3	100.0	109.7	112.7	116.8	123.5
México ^b	113.1	88.1	93.8	100.7	109.7	114.9	100.0	90.1	89.7	91.5	92.4
Nicaragua ⁱ	390.8	81.8	84.5	100.5	93.3	98.2	100.0	97.9	97.7	104.9	109.6
Paraguay ^j	89.5	87.7	91.8	90.9	91.7	93.0	100.0	103.1	102.6	100.7	98.6
Perú ^k	265.0	85.7	98.7	95.2	94.4	109.2	100.0	95.2	94.5	92.7	90.7
Uruguay	99.5	91.7	95.2	97.3	102.0	102.9	100.0	100.6	100.8	102.7	104.3
Venezuela ^l	302.4	138.1	130.1	136.5	124.4	104.8	100.0	76.7	96.3	101.5	96.8

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales para los países

^a Cifras preliminares.

^b Industria manufacturera

^c Sector privado de la Paz. La cifra que figura en la columna correspondiente a 1980 se refiere a 1985.

^d Trabajadores abarcados por la legislación social y laboral en seis zonas metropolitanas; promedio de 1980 para Río de Janeiro y Sao Paulo.

^e Hasta abril de 1993, trabajadores asalariados no agrícolas. A partir de mayo de 1993 se utiliza el índice general de los salarios por hora.

^f Trabajadores del salario declarado de los trabajadores abarcados por el sistema de previsión social

^g Promedio del salario declarado de los trabajadores abarcados por el sistema de previsión social

^h Empresas no agrícolas que ocupan 10 ó más empleados. La cifra que figura en la columna correspondiente Social

ⁱ Salario promedio. No incluye remuneraciones en especie u otras prestaciones.

^j Asunción.

^k Trabajadores del sector privado en Lima

^l Trabajadores no manuales y manuales; segundo semestre de cada año. La cifra que figura en la columna correspondiente a 1980 se refiere a 1982.

(*) En: Stalling S, Barbara y Siler, J.: "El empleo en América Latina base fundamental de la política social" 2001

Anexo 12**Ranking de competitividad Actual^(*)**

En Competitividad actual, el Perú se encuentra por detrás de Chile, Brasil, México, Costa Rica y Argentina, en el sexto lugar del ranking Sudamericano.

País	2000	1999	País	2000	1999
Finlandia	1	2	Chile	26	24
Estados Unidos	2	1	Corea	27	28
Alemania	3	6	Portugal	28	29
Holanda	4	3	Turquía	29	31
Suiza	5	5	Malasia	30	27
Dinamarca	6	7	Brasil	31	35
Suecia	7	4	Hungría	32	33
Gran Bretaña	8	10	Grecia	33	36
Singapur	9	12	República Checa	34	41
Australia	10	13	Jordania	35	32
Canadá	11	8	Eslovaquia	36	48
Bélgica	12	15	India	37	42
Austria	13	11	Mauricio	38	30
Japón	14	14	Egipto	39	43
Francia	15	9	Tailandia	40	39
Hong Kong	16	21	Polonia	41	37
Islandia	17	22	México	42	34
Israel	18	20	Costa Rica	43	38
Nueva Zelanda	19	16	China	44	49
Noruega	20	18	Argentina	45	40
Taiwán	21	19	Filipinas	46	44
Irlanda	22	17	Indonesia	47	53
España	23	23	Perú	48	52
Italia	24	25	Simbawe	49	45
Sudáfrica	25	26	El Salvador	50	47

Fuente: The Global Competitiveness Report

(*) En: Kuczynski, Pedro y Ortiz de Zevallos, F.: "El reto 2001 Competir y crear empleo", 2001

Anexo 13**Promedio Arancelario Simple****(A nivel sección NABANDINA, promedios aritméticos, en porcentajes)**

Año	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Arancel Promedio	34	32	36	41	57	63	63	66	70	66
Año	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Arancel Promedio	26	17	18	16	16	16	16	14	13	13
Año	2000	2001	2002							
Arancel Promedio	13	12	11.26							

Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas(MEF)

Elaboración propia

BIBLIOGRAFÍA

ADEX: Filipinas exportación y desarrollo económico. En: Gestión, diario de economía y negocios, 02.07.00, p.16.

AMIN, Samir: El capitalismo en la era de la globalización, 3ra.edic., Edic.Paidós Ibérica S.A., Barcelona, 1999.

ABUSADA, Roberto; Du Bois Fritz (editores): La reforma incompleta. Rescatando los noventa, T. I y II Universidad del Pacifico _ Instituto Peruano de Economía, Lima, 2000.

BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERU, Memoria, Lima, 1994 y 2000.

BOLOÑA B., Carlos: Cambio de rumbo. El Programa Económico para los '90; 5ta. edic., Instituto de Economía de Libre Mercado – SIL, Lima, 1993.

CARTAS, José María; y WITTELSBURGER H.: Precondiciones para la implementación de la Economía social de Mercado en América Latina. Un estudio de casos: Panamá y Uruguay. Konrad – Adenauer – Stiftung A.C. CIEDLA, Buenos Aires, 1985.

CEPAL: Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado, ONU_CEPAL, Santiago de Chile, 1992.

CEPAL: La inversión extranjera en América Latina y El Caribe. Informe 1998; ONU – CEPAL, Santiago de Chile, 1998.

CEPAL: Estudio Económico de América Latina y El Caribe 1999-2000; ONU-CEPAL, Santiago de Chile 2000.

CEPAL: Balance preliminar de las economías de América Latina y El Caribe 2001; ONU – CEPAL; Santiago de Chile, 2001.

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DEL PERÚ, 1979.

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DEL PERÚ, 1993.

Decreto Legislativo N°701; 05.11.91: Decreto legislativo contra las prácticas monopólicas, controlistas y restrictivas de la libre competencia.

- Decreto Legislativo N°807; 16.04.96: Ley sobre facultades, normas y organización del Indecopi.
- Decreto Ley N°25868; 06.11.92: Ley de organización y funciones del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la propiedad intelectual.
- DE SOTO, Hernando: El misterio del capital. Porqué el capitalismo triunfa en occidente y fracasa en el resto del mundo, Editora El Comercio S.A., Lima, 2000.
- DE SOTO, Hernando: El otro sendero. La revolución informal, Editorial El Barranco, 3ra. Edic., 1986.
- ESCOBAL, Javier, Saavedra J.: “Los activos de los pobres en el Perú”. En El trimestre económico, 1999-III, México.
- FAIRLIE, Alan (editor): Escenarios de integración y cooperación económica, Friedrich Ebert Stiftung_serie Cuestión Perú, Lima, 1999.
- FALVY, Dennis: “Ese libre mercado”. En : diario La República, 31.12.00, p.17, Lima.
- FALVY, Dennis: “Entre el mito y la realidad”. En: diario La República, 13.08.00, p.15.
- FERNANDEZ BACA, Jorge: La Experiencia Regulatoria en el Perú: el campo de la libre competencia y la protección al consumidor, en: boletín de opinión, Nov. 1996, N° 29, pp. 48-53, Consorcio de Investigación Económica, Lima.
- FERNÁNDEZ, Andrés; Parejo, J; y Rodríguez: Política económica, Mc Graw Hill, Madrid, 1998.
- FRANCKE, Pedro: “Evolución y concepción de la pobreza y políticas sociales en el Perú de los años noventa.” En: Boletín de opinión; junio 1999, n° 36, pp. 58-65, consorcio de investigación económica y social, Lima.
- KUCZYNSKI, Pedro Pablo y ORTIZ DE ZEVALLOS, Felipe: El reto 2001, Competir y crear empleo; área de publicaciones de “El Comercio”, Lima, 2001.
- LAGO, Ricardo: La ilusión de una redistribución por medio de la política macroeconómica: la experiencia heterodoxa del Perú (1985 – 1990); en: Rudiger Dornbusch y S. Edwards (compiladores) ed. FCM, pp. 301-376, México 1991.
- FRIEDMAN Milton y Rose: Libertad de elegir, Edic. Orbis, S.A., Barcelona, 1983.
- GRIEN, Raúl: La integración económica como alternativa inédita para América Latina, FCE, México, 1994.
- INDECOPI: Competitividad y competencia, Indecopi, Lima, 1998.

- INDECOPI: Las practicas desleales en el comercio internacional: dumping y subvenciones, Indecopi, Lima, 1998.
- INDECOPI: Preguntas sobre las políticas de libre competencia en el marco de una economía global, Indecopi, Lima, 1998.
- INDECOPI: Políticas de competencia y el proceso de reformas económicas en América Latina, Indecopi, Lima, 1998.
- MUÑOZ, Óscar (editor): Después de las privatizaciones: hacia el estado regulador, CIEPLAN, Santiago de Chile, 1996.
- OSIPTEL: Regulación y mercado de telecomunicaciones, memoria 1995, OSIPTEL, Lima, 1996.
- PARODI, Carlos: Perú 1960_2000, políticas económicas y sociales en entornos cambiantes, Universidad del Pacifico, Lima, 2000.
- PASCO FONT, Alberto, FERNANDEZ-BACA, J. y Otros. Mesa redonda: Balance del proceso de privatización en Perú; en: boletín de opinión. Jun. 1999, N° 36, pp. 31-57, Consorcio de Investigación Económica y Social GRADE, Lima.
- PEREZ, Carlota: Cambio Tecnológico y Oportunidades de Desarrollo como blanco móvil; en : Revista de la CEPAL, N° 75, Dic. 2001, pp. 115-159, Santiago de Chile.
- STALLINGS, Bárbara y WELLER, J.: El empleo en América Latina, base fundamental de la política social; en: Revista de la CEPAL, N° 75, Dic. 2001, pp. 191-210, Santiago de Chile.
- STIGLITZ, Joseph: “ El globalizador que desertó”. En: diario La República, 28.04.02, p.33, Lima.
- UGARTECHE, Oscar: La hegemonía en crisis. Desafíos para la economía de América Latina; 2da. edic., Fundación Friedrich Ebert, Lima, 1991.
- VERA V, Alejandro: “Globalización de la economía mundial y diez años de reformas económicas”, ciclo de conferencias; Acuerdo Perú, Lima, 2002.