

La Corrupción es el cáncer de una sociedad

Contenido:

Corrupción y gobierno	1
Tipo de cambio real (I)	2
Tipo de cambio real (II)	2
Comercio y aranceles (I)	3
Comercio, y aranceles (II)	3
El IEE	4
Política social y educación	4

La corrupción generalizada y la mala gestión de gobierno son un problema grave en muchos países. Reducen los ingresos públicos y producen despilfarro, debilitando así la economía y la confianza del público en las instituciones y sus políticas. Un libro (*Governance, Corruption, and Economic Performance*, George T. Abed y Sanjeev Gupta, 2002-FMI) muestra de forma elocuente el impacto de la corrupción (ver gráficos).

Más evidencia empírica

Un estudio (Mainstreaming Anti-Corruption Activities in World Bank Assistance, A Review of Progress Since 1997, *Washington-Banco Mundial*) sobre ramificaciones de corrupción en prestación de servicios señala que una mejora de una desviación estándar del índice de corrupción de la Guía Internacional de Riesgo País genera una reducción del 29% en tasas de mortalidad infantil, un aumento del 52% del nivel de satisfacción de beneficia-

rios de servicios públicos de atención de la salud e incremento del 30%-60% del nivel de satisfacción del público por las mejoras en las condiciones de las carreteras. También se indica que la corrupción perjudica el crecimiento, dificulta la acumulación de capital, reduce la eficacia de la asistencia para el desarrollo, y aumenta la pobreza y la desigualdad de ingresos.

Gobernabilidad y corrupción

La corrupción del sector público es síntoma del fracaso de la “**governabilidad**” (tradiciones e instituciones vía las cuales se ejerce la autoridad, como el proceso de selección, control y cambio de gobierno, la capacidad del gobierno para formular e implementar eficazmente políticas sólidas y el respeto de los ciudadanos y el Estado por las instituciones que gobiernan) en un país.

La corrupción generalmente adopta por lo menos tres formas distintas:

. Corrupción menor administrativa o burocrática; Corrupción mayor; Tráfico de influencias/captura del Estado. La colusión entre representantes del sector privado y funcionarios públicos o políticos en beneficio propio se denomina captura del Estado (CE). Aquí, el sector

privado captura el aparato judicial, ejecutivo y legislativo del Estado para sus propios fines. La CE coexiste con la visión convencional (y opuesta) de corrupción, en que funcionarios públicos extorsionan o explotan al sector privado para fines personales.

Cómo formular una estrategia

Dado que la propia corrupción es síntoma del fracaso fundamental de gobernabilidad, cuanto mayor sea nivel de corrupción, **menos** tácticas demasiado focalizadas en comportamiento corrupto deberá incluir la estrategia anticorrupción para centrarse **más** en las características generales subyacentes del entorno de gobernabilidad. En entornos en que la corrupción es desenfrenada y el contexto de gobernabilidad

tiene graves deficiencias, el apoyo a organismos anticorrupción y campañas de concientización tendrá muy probablemente un éxito limitado. Aquí se debería establecer el estado de derecho; fortalecer las instituciones de participación y rendición de cuentas; establecer la carta de derechos del ciudadano; limitar la intervención del gobierno; e implementar re-

formas de política económica.

Mitos sobre gobernabilidad y corrupción

“Una buena gestión de gobierno es fundamental . . . A menos que se registren mejoras en la capacidad, la rendición de cuentas y el control de la corrupción . . . los efectos de las otras reformas serán apenas limitados”. (G8)

Mito 1: La gobernabilidad y la lucha contra la corrupción son lo mismo.

Mito 2: No es posible medir la gobernabilidad y la corrupción.

Mito 3: Importancia de gobernabilidad y de lucha contra corrupción se ha sobrevalorado.

Mito 4: La gobernabilidad es un lujo al que solo pueden acceder los países ricos.

Mito 5: Es preciso que transcurran generaciones para que mejore la gobernabilidad.

Mito 6: Los donantes pueden “aislar” proyec-

tos en países y sectores sumamente corruptos.

Mito 7: Combatir la corrupción luchando contra la corrupción.

Mito 8:

La culpa recae en sector público de países en desarrollo.

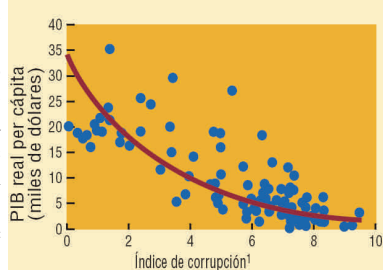
Mito 9: Los países no pueden hacer mucho por mejorar la gobernabilidad

Mito 10: No es mucho lo que pueden contribuir las IFI.

La **transparencia** contribuye a mejorar la gobernabilidad y reducir la corrupción, ingredientes esenciales de un mejor desarrollo y un mayor crecimiento económico. Se debería ver:

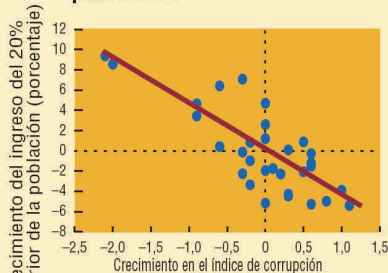
<http://www.worldbank.org/wbi/governance/>.

Los países más corruptos suelen tener un menor ingreso per cápita...



Nota: La muestra se compone de 97 países en 1997.
Fuente: Capítulo 8.

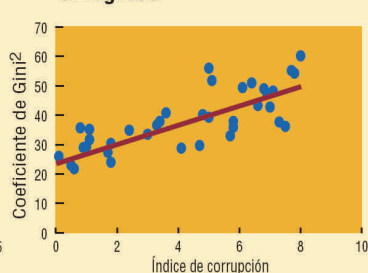
...una mayor incidencia de la pobreza...



Nota: La muestra se compone de 31 países; promedios del período, 1980-95.
Fuente: Capítulo 17.

¹El coeficiente de Gini es una medida de la desigualdad en la distribución de los ingresos en una sociedad (0 corresponde a la igualdad perfecta y 100 a la desigualdad completa).
²El índice de corrupción abarca desde 0 (muy transparente) a 10 (muy corrupto).

...y una mayor desigualdad en el ingreso



Nota: La muestra se compone de 37 países; promedios del período, 1980-97.
Fuente: Capítulo 17.

Dólar, yen, euro y tipo de cambio “correcto”(I)

Existe un interrogante en torno al cual giran la economía internacional: cómo determinar si una moneda está fundamentalmente subvaluada o sobrevaluada. no hay un método infalible para saber si una moneda está correctamente valorada. Esa falta de seguridad es sorprendente, considerando que el tipo de cambio es un precio clave en el quehacer económico y que existe un indicador capaz de resolver este interrogante con una abundancia de datos: **el tipo de cambio real (TCR)**.

El **tipo de cambio nominal**, es el precio de una moneda en referencia a otra, expresado por lo general como el precio de una divisa extranjera en el mercado nacional. Así, si a una persona que tiene dólares le cuesta 1,36 dólares de EE.UU. comprar 1 euro, desde el punto de vista de la persona que tiene euros el tipo nominal es 0,735. Lo que le interesa saber al comprador de dólares o de euros, es qué podrá adquirir con una u otra moneda. Entonces entra en juego el TCR, que mide el valor de los bienes de un país frente a los de otro país, grupo de países o el resto del mundo al tipo de cambio nominal vigente.

El TCR entre dos países. Un mundo teórico

Se puede medir en base a un solo producto representativo, como por ejemplo el **Big Mac**, la hamburguesa de McDonald's que es prácticamente idéntica en todos los países. Si el TCR fuera 1, la hamburguesa costaría lo mismo en Estados Unidos (1,36 dólares) y en Alemania (1 euro) con el precio expresado en una moneda común. Aquí, donde existe un solo producto y el precio equivale al tipo de cambio, la paridad del poder adquisitivo (**PPA**) del dólar y del euro es la misma y el TCR es 1 (véase recuadro), rige una **PPA absoluta**.

Pero supongamos que en Alemania el precio del Big Mac es 1,2 euros. Eso significa que cuesta 20% más en la zona del euro, o sea, que el euro está sobrevalorado un 20% respecto del dólar. A 1,2, el tipo de cambio real está desalineado, y eso creará presión sobre el tipo de cambio nominal porque el mismo artículo sale menos en un país que en el otro. Desde el punto de vista económico, lo lógico sería adquirir dólares, usarlos para comprar Big Macs en Estados Unidos al equivalente de 1 euro y venderlos en Alemania a 1,2 euros. Esa operación, que permite aprovechar las diferencias de precios, se llama **arbitraje**.

Cuando los arbitrajistas adquieren dólares para comprar Big Macs y venderlos en Alemania, la demanda de dólares aumenta, junto con el tipo de cambio nominal, hasta que el precio en Alemania y Estados Unidos vuelve a ser el mismo y el TCR vuelve a ser 1.

En el mundo real

Hay numerosos costos que complican una comparación de precios tan directa, como el costo del transporte y las barreras comerciales. Pero el concepto fundamental es que cuando hay divergencias en el tipo de cambio real se forma presión sobre las monedas: si están sobrevaluadas, para depreciarse, y si están subvaluadas, para apreciarse.

La situación se complica si hay factores (como políticas de gobierno) que dificultan el equilibramiento normal de los tipos de cambio, algo que sucede a menudo en las desavenencias sobre comercio exterior.

¿Sobrevaluado o subvaluado?

Cuando los países venden más de un producto, el poder adquisitivo se compara midiendo el TCR en base a una amplia cesta de productos. Como el precio de estas cestas por lo general se expresa vía un número índice (ejemplo, índice de precios al consumidor), el TCR también suele expresarse como un índice que sirve de referencia para cualquier período. Volviendo al ejemplo dólar-euro, si el TCR índice es 1,2, los

El TCR entre dos monedas es el producto del tipo de cambio nominal (el costo de 1 euro en dólares, por ejemplo) y la relación de los precios entre los dos países. La ecuación fundamental es $TCR = eP^*/P$, en nuestro ejemplo, e es el tipo de cambio nominal dólar-euro, P^* es el precio promedio de un bien en la zona del euro, y P es el precio promedio del bien en Estados Unidos.

En el ejemplo del Big Mac, $e = 1,36$. Si el precio en Alemania es 2,5 euros y en Estados Unidos es 3,40 dólares, entonces $(1,36) \times (2,5) \div 3,40$ da un TCR de 1. Pero si el precio en Alemania es 3 euros y en Estados Unidos es 3,40 dólares, el TCR es $1,36 \times 3 \div 3,40 = 1,2$. (Why Real Exchange Rates?, F&D, 2007-FMI)

Dólar, yen, euro y tipo de cambio “correcto” (II)

precios al consumidor promedian 20% más en Europa que en Estados Unidos en relación con nivel de referencia seleccionado. Los índices no miden precios absolutos (como el precio de un Big Mac), sino variaciones de precios globales en relación con año base. En este caso, si los TCR índice entre países no varían con el correr del tiempo, decimos que rige una **PPA relativa**.

Tipo de cambio real multilateral

Al medir la alineación global de una moneda, lo que más debería interesar a agentes económicos clave es el **tipo de cambio real multilateral (TCRM)**, que es un promedio de los tipos de cambio reales bilaterales entre un país y sus socios comerciales, ponderado según el peso de cada uno de esos socios. Al ser un promedio, el TCRM de un país puede estar “equilibrado” (es decir, no exhibir un desalineamiento general) cuando la moneda está sobrevaluada respecto de uno o varios socios, siempre que esté subvaluada respecto de otros.

El TCRM en el Perú

En el **Perú**, de acuerdo al BCRP, el índice del TCRM a Setiembre 07 se halla en **107.2** (base Dic. 01 = 100), que considera no sólo las tasas

de inflación de nuestros 20 principales socios comerciales, sino también la evolución de sus monedas respecto al dólar de EE. UU. La ponderación de estos países se asigna de acuerdo con la importancia que tiene cada uno de estos países en el comercio exterior del Perú en el año base 1994.



PPA absoluta y relativa

Para saber si una moneda está valuada indebidamente y en qué medida, se puede hacer un cálculo aproximado con una serie temporal de TCRM. Si la moneda está equilibrada y rige una PPA absoluta o relativa, el TCRM no tendría por qué variar a lo largo del tiempo. Pero como los patrones de consumo pueden cambiar más rápido que las cestas armadas con fines estadísticos (al igual que los **aranceles** y las políticas comerciales, y los costos

de transporte), una desviación del TCRM no implica necesariamente un desalineamiento fundamental.

Tanto teórica como empíricamente se observa que la variación de los TCRM entre países se debe en gran medida a fluctuaciones de los precios de los **bienes no transables** en relación con los bienes transables, sobre todo entre países en desarrollo. Como sosteníamos en “**A-Z**” N° 29, el punto central es hacer que mejore la competitividad.

Apertura, aranceles y desarrollo (I)

La evidencia teórica y empírica, muestra que los países crecen en parte como resultado de acumulación de capital físico y humano, y más por mejoras en **productividad** total de factores. La productividad, ha jugado un papel clave en **crecimiento económico (CEC)** moderno, respondiendo por más de la mitad de diferencias entre países, cuando se compara el ingreso per cápita, y bastante más de la mitad de las diferencias en las tasas de crecimiento de dicho ingreso.

Apertura y productividad

La apertura económica permite acelerar el desarrollo, y en realidad son muy pocos quienes se resisten a aceptar este hecho. La esencia de beneficios (mayor a costos) de apertura es que permite aceleración del CEC, ello proviene de mayor **competencia** que se genera, la que a su vez permite una asignación más eficiente de los recursos con que cuenta una economía. Las empresas locales enfrentarán la competencia de los productos importados, por lo que se especializarán en aquellos productos en los que tienen ventajas comparativas. Las industrias en una economía cerrada, por lo general, no tienen mayores incentivos para producir bienes y servicios de calidad, con el consiguiente perjuicio de los consumidores.

Apertura y crecimiento económico

Así, al tener la capacidad de afectar la productividad de los factores de producción, el comercio entre países contribuye al CEC de una manera indirecta, aunque bastante significativa. ¿Cuáles son los **canales** vía los que el comercio internacional, en un contexto de **apertura** económica, puede afectar la **productividad de los factores** (y en última

Para facilitar el crecimiento de la productividad vía la interacción entre los países, es clave que economías estén abiertas al mundo. Para ello eliminar todos aquellos factores que determinan su «cierre», no sólo lo relacionado al intercambio comercial.

instancia, al crecimiento)? La apertura económica de un país trae **dos efectos** que favorecen al crecimiento de un país:

- * Genera un fuerte incentivo para la inversión en actividades de investigación y desarrollo (I&D),
- * A su vez, permite la difusión del conocimiento a través de las importaciones que tienen un componente tecnológico.

Eliminación de aranceles insumos (SI) y bienes de capital (BK)

Una condición necesaria para que se produzca una efectiva difusión de conocimiento es eliminación de aranceles de SI y BK. La caída de precios permite que los productores nacionales puedan elegir entre una mayor gama de bienes intermedios, incentivando la utilización de SI y BK de última tecnología producida por proveedores especializados en actividades de I&D. Así, las empresas nacionales tendrán posibilidad de incorporar, indirectamente, en sus procesos de producción la tecnología desarrollada por terceros y, por ende, podrán incrementar su productividad.

La eliminación de aranceles a los productos finales (BF)

La liberalización comercial promueve adopción de nueva tecnología vía reducción o eliminación de aranceles de BF. Antes de apertura, las barreras arancelarias y no arancelarias contribuían a encarecer los productos importados; ante ausencia de competencia, las firmas nacionales no tenían incentivos para ser más eficientes y mejorar sus procesos de producción. La reducción o eliminación de aranceles a BF abarata precios de productos importados y también de productos nacionales.

Apertura, aranceles y desarrollo (II)

Junto con el nivel arancelario, se deben considerar dos conceptos adicionales para el análisis: la dispersión arancelaria y la protección efectiva. La «**dispersión arancelaria**» hace referencia a la variabilidad de las tasas aplicadas por un país para los distintos productos importados. Así como un mayor promedio arancelario refleja un mayor nivel de protección, una mayor dispersión arancelaria implica crecientes **distorsiones** en la asignación de recursos.

Dispersión arancelaria y protección efectiva

Para entender por qué ocurre esto, suponga que en una economía sólo se cobra aranceles a los productos finales, y que todos los insumos utilizados en la producción nacional son locales (por lo que no pagan aranceles). En este contexto, aquellos sectores que tengan mayores aranceles a sus productos finales, se verán más beneficiados. Por ello, se generarán **incentivos** para invertir en aquellos sectores que estén más protegidos (mayor será el incentivo cuanto más importantes sean las diferencias arancelarias entre sectores), **distorsionando** así la **asignación de recursos** que se hubiera dado si no existieran diferencias entre los aranceles cobrados.

Sin embargo, la realidad es mucho más compleja y pueden existir distintos aranceles para los diversos insumos que usa una industria, así como también para el producto final de dicha industria. Ante ello, se utiliza un indicador denominado «**protección efectiva**». Este evalúa y analiza la protección que realmente proporciona la política comercial, así como otros instrumentos de política (impuestos y subsidios a la exportación, tipos de cambio diferenciados, entre otros). Para ello, toma en cuenta toda la estructura arancelaria involucrada en el proceso productivo, no limitándose al estudio de las tasas arancelarias de los productos finales.

Así, la **tasa de protección efectiva** se calcula mediante la siguiente

$$TPE_j = \frac{[Tn_j - \sum_{i=1}^n a_{ij} Tn_i]}{[1 - \sum_{i=1}^n a_{ij}]}$$

fórmula: Esta muestra la protección efectiva a determinado bien producido por el sector j.

Donde:

Tn_j es la tasa o arancel nominal (promedio) aplicado a los productos importados del sector j. **a_{ij}** es el coeficiente técnico del insumo i utilizado en la producción de la rama j (% de participación del insumo i en la producción del bien j). **Tn_i** es el arancel nominal promedio aplicado al insumo i.

Las firmas locales se enfrentan a un mercado más grande y más difícil, debido a caída de precios de competencia externa y presencia de nuevas firmas extranjeras que son incentivadas a vender sus productos en mercado nacional. Ante mayor competencia, firmas locales tendrán dos salidas: o incrementan su eficiencia o salen del mercado.

Si se observa la fórmula de protección efectiva, esta será mayor cuanto más elevado sea el arancel del bien final y cuanto menores sean los aranceles a los insumos de la industria. Lo que refleja esta fórmula es completamente lógico, puesto que se favorecerá o protegerá a una industria reduciendo el costo de sus insumos (reducción de aranceles a insumos) y elevando artificialmente el precio de los bienes con los que compite (aranceles a la importación del bien final).

Considerando el concepto de protección efectiva, no sólo se introducirán mayores **distorsiones** en una economía cuando la dispersión arancelaria entre los bienes finales es más elevada, sino también cuando se quiera proteger a ciertas industrias vía mayor dispersión entre aranceles a los bienes finales y aranceles a los insumos. Por ello, una política arancelaria con alta dispersión tiende a favorecer a ciertos sectores en detrimento de otros, generándose un **incentivo** para la búsqueda de «favores» o «protección» por parte de los empresarios. En Perú estamos aprendiendo a actuar bien.



Instituto de Economía y Empresa S.A.C.

Consultoría en negocios y desarrollo

Dirección

Las Pomarrosas 329-333 Urb. el Golf - Trujillo
Arias Aragüez 1347, Residencial Río Sur, Lima

Telefax : 044- 280932 – Trujillo

Teléfono : 01- 4259148 - Lima

Celular : 01- 97660791

Correo: institutoeconomia@iee.edu.pe
institutoeconomia@yahoo.com,
fhuertabenites@gmail.com

www.iee.edu.pe

“A-Z”

*Se autoriza la reproducción del material del IEE,
sólo citar la fuente*

Director : **Francisco Huerta Benites**

Política social, educación y pobreza

En Perú, las prioridades de la **política social** del actual gobierno son: el desarrollo de capacidades, generación de oportunidades económicas y el establecimiento de una red de protección social (MMM 2008-2010, pág 57, Mayo 07-MEF). En donde se promueve una mayor eficiencia en la asignación de recursos y en la provisión de bienes y servicios (gasto social).

Educación y pobreza

Los indicadores peruanos evidencian que la tasa bruta de asistencia escolar se ha mantenido alrededor del 85% en los últimos años (ob.cit. pág 62). Sin embargo, en las familias de **pobreza extrema** se ha reducido (80% el 2001 al 75% el 2004). También se evidencia que pobreza monetaria restringe fuertemente las capacidades de acumulación de capital humano básico.

Los costos de no hacer es mayor al hacer

Los niños tienen derecho a una educación básica gratuita y de calidad. Cuando un niño no puede adquirir los conocimientos básicos

necesarios para funcionar como miembro responsable y productivo de la sociedad, pierde toda la sociedad, además de lo que pierde ese niño. El costo de educar a los niños es excedido con creces por el costo de no educarlos. Los adultos que carecen de las **destrezas básicas** tienen muchas más dificultades para encontrar empleos bien pagados y para escapar de la pobreza. La educación de las niñas tiene beneficios sociales particularmente notables: los ingresos son más elevados y las tasas de mortalidad materna e infantil son más bajas en las mujeres instruidas, quienes también tienen más libertad personal para escoger. El Estado debería absorber el costo, especialmente en el caso de los niños pobres

Falla de demanda (D)? La TE

Dados los beneficios evidentes de una educación básica de calidad, ¿por qué en países como el Perú tantos niños no logran tenerla?

- El **costo** es una razón clara de que la D de educación sea baja ya

La teoría económica (TE) señala que la falta o escasez de un bien o de un servicio que es claramente deseable se debe a una falla de la demanda o a una falla de la oferta (hay impedimentos de demanda y/o de oferta)

que las familias pobres tienen que satisfacer en primer lugar sus necesidades esenciales: comida y techo; además de cuotas escolares y libros, puede haber gastos de transporte y ropa. Algunos padres podrían dar una educación a sus hijos si pudieran distribuir el costo en varios años, pero en un país de bajo ingreso (y distribución inícu) mucha gente pobre no tiene acceso al **crédito**.

- También es posible que no haya demanda de educación debido a los **costos de oportunidad** de la educación de los hijos: los padres prefieren que sus hijos trabajen para contribuir al ingreso de la familia, que hagan quehaceres domésticos o que cuiden a los familiares enfermos.

- Otro factor que afecta a la demanda de educación es el **valor** que se percibe de esta. Es posible que los padres no tengan información suficiente para valorar exactamente el rendimiento de la inversión en educación de sus hijos o bien que vean ese rendimiento (a veces acertadamente), como demasiado bajo para justificar el costo, quizás debido a escasa calidad de educación que pueden obtener.

- Es posible también que padres crean que **empleos** en economía local no requieren aptitudes académicas o que el hecho de obtener un empleo depende más de conexiones personales que de formación. Pueden pensar que mercados urbanos, que ofrecen mayores oportunidades, están muy lejos para que consideren la comunidad y la familia.

- Puede ser que desconozcan **oportunidades** que hay, sobre todo si ellos mismos no han sido educados. Si viven en comunidad que no asigna valor alguno a educación o que desapruueba la educación de las niñas, es posible que se muestren renuentes a contravenir las normas sociales.

Falla de oferta (O) educativa?

- Es posible que el gobierno carezca de los recursos suficientes para prestar servicios de educación y/o que sea administrativamente incapaz de encauzar recursos hacia las escuelas que los necesitan. Puede haber escuelas financiadas por el gobierno en zonas urbanas pero no en zonas rurales, o bien su calidad puede variar mucho.

- Las (buenas) escuelas públicas pueden no ser una prioridad importante si las elites económicas y políticas del país envían a sus hijos a escuelas privadas.

- Los recursos públicos pueden ser desviados de educación primaria a la educación superior que sirven a las elites del gobierno o ser excluidos de la educación para dedicarlos a otros proyectos, favorecidos por los grupos de poder que buscan proteger sus intereses.

Implicancias de política

Es pues clave distinguir entre los factores que influyen en la O y D de educación. En países como Perú donde la baja demanda de educación no siempre es atribuible al costo (S/), la asistencia a la escuela no será sostenible hasta que se superen las barreras culturales y los prejuicios, y que se corrija la situación en que los costos de oportunidad son más altos para las niñas que para los niños, y en general para familias pobres.

Entender lo anterior es también hacer más eficiente y eficaz el gasto social. Este enfoque no es muy distinto para el caso de la **salud**.

La inversión en educación básica se convierte en el instrumento medular, debido a su contribución a la calidad de vida del que accede a ella y las posibilidades que brinda para proteger y crear capacidades. Asegurar el acceso a una educación de calidad durante primeros años de vida evitará potenciales pérdidas de capacidades humanas en el futuro y brindará mayor competitividad.