

Más mercado y mejor Estado. Sobre “perros del hortelano”

Contenido:

Más mercado y Estado	1
Mentalidad y oportunidad	2
Educación superior	2
Innovación y desarrollo (I)	3
Innovación y desarrollo (II)	3
El IEE	4
Muebles para EE.UU.	4

El gobierno peruano ha “movilizado” alrededor de 70 mil millones de soles el 2007; la primera empresa privada del Perú en ingresos (también en patrimonio y utilidades), Southern Copper C, facturará 20 mil millones de soles el mismo año.

table, la lucha contra la pobreza, y promoción de la equidad social, tienen un carácter esencialmente **transversal**, como lo tienen las **debilidades institucionales**: déficit de seguridad jurídica, corrupción, insuficiente protección de derechos y libertades, discriminación de género, limitada capacidad de regulación, etc.

Hacia efectiva economía de mercado

Lo esencial de una EM es:

i. Uso preferente del **mercado para asignar recursos**, dado que las personas (productor, consumidor), responden a incentivos que enfrentan.

ii. **Rol subsidiario del gobierno**. Los gobiernos deben canalizar sus esfuerzos hacia a aquellas tareas que el mercado no puede resolver

En la lógica de la EM, una labor primordial de **políticas públicas** consiste en reproducir la estructura de **incentivos** de

La primera entrega del presidente AGP la comentamos comparando al “pragmatismo” con la “ideología” como forma de hacer política (Ver “el pragmatismo del presidente”, en www.iee.edu.pe). La segunda entrega no la comentaremos sobre aspectos puntuales de su propuesta, pues son medidas sensatas (por ejemplo, IV.B: Derecho de propiedad o derecho a cultivar en las Restingas), sino que enfatizaremos sobre la necesaria “reforma del estado” y una vigorosa “economía de mercado”, que es el marco global en donde se inscribiría (o debería) la propuesta del presidente.

Reforma del Estado (RES)

El asunto de avanzar hacia el desarrollo va más allá de mejorar el mercado de bienes o simplificar per

se la labor del Estado. La RES implicaría:

a. Concebir la **RES** como un proceso de **reforma política** orientado a consolidar el estado de derecho y gobernabilidad democrática, y subordinar diseños organizacionales de gestión y procesos a ese objetivo.

b. Considerar que hay una relación de reciprocidad y de complementariedad, entre la **RES** y el fortalecimiento de la **sociedad civil** y la expansión del **mercado**.

Dentro de ello los **campos de acción** a considerar serían: sistema democrático; estado de derecho y reforma judicial; estado, mercado y sociedad; y, gestión pública. Ello pues el crecimiento económico susten-

esquema de **competencia**, esto es relevante incluso para áreas como educación y salud. En este contexto, a los que participan en producción de dichos servicios se les debe premiar cuando consiguen buenos resultados, y cuando ello no ocurre sus ingresos se verían afectados, igual como sucede a un trabajador en empresa privada. Lo que sucede en las universidades públicas en el Perú es elocuente

El **papel de incentivos es clave** en una EM. Por ejemplo, no es indiferente al resultado que registre una escuela en materia de desempeño de sus estudiantes, el que exista o no una estructura de incentivos que vincule, en algún grado, la situación de ingresos de los profesores con éxito académico de sus estudiantes.

Tampoco es indiferente al crecimiento un enfoque que aborda, por ejemplo, el **problema educacional** con más gasto fiscal, y cree que ahí está todo el eje, versus un esquema que se pregunta primero si la estructura de incentivos es la correcta, y después analiza cuál es la política de gasto eficiente.

Los servicios de salud y educación (entre otros) que brinda el Estado peruano, dejan mucho que desear, pues apliquemos mecanismos de mercado.

Más sobre el mercado

Debemos persuadirnos que el mercado, con sus limitaciones, es el mejor mecanismo que conocemos para asignar recursos y promover el crecimiento. La experiencia y teoría lo han demostrado de manera fehaciente: las decisiones individuales de empresarios, trabajadores y consumidores, motivados por su interés personal y mezquino, terminan conduciendo a un mayor bienestar para sociedad en conjunto, como sostiene W. Baumol: “La presión por utilidades y la innovación que impone una EM es la máquina más eficiente conocida por el hombre para promover el crecimiento”.

Finalmente, debemos indicar que una EM se sustenta en los principios de libertad, responsabilidad, solidaridad, competencia, e individualismo. Así pues, el Perú requiere un mejor Estado y más mercado, incluso ello es de ¡sentido común!

Las **instituciones** (marco normativo explícito e implícito, reglas de juego y comportamiento esperado) son principal determinante del crecimiento, ya que aportan las restricciones o incentivos para las decisiones descentralizadas. La institucionalidad ser una nueva fuente de ventaja competitiva.

De la mentalidad a la oportunidad. Hacia el desarrollo

En general, en la sociedad peruana está internalizado el hecho que la causa de sus problemas está en factores externos (la colonia, imperialismo, globalización, fmi, etc), guiados por un consciente o subconsciente interior, antes que buscar soluciones buscamos excusas y pretextos en la situación que nos afectan. Dentro de este marco de creencias, hemos minimizado los valores humanos de los componentes de la sociedad, hemos restado nuestras cualidades intelectuales, físicas o morales, haciendo de la búsqueda de la excusa, del pretexto, de la ley del menor esfuerzo, de la inconstancia un estandarte y norma de conducta, dentro de una falta de compromiso con nosotros mismos y con nuestra sociedad. Todo esto es causa o efecto de crisis?, ¿Porqué no estamos mejor?, ¿nos falta oportunidades e incentivos que frustran el desarrollo?

Modelos de desarrollo

La “mentalidad” (disposición para pensar y enjuiciar los hechos), es considerada como factor básico que decide sobre el bienestar o la pobreza de una sociedad. Veamos 02 modelos:

1. **Paternalista.** Hace hincapié en nuestra mentalidad supuestamente deficiente. Resalta lo que el peruano no es pero debería ser. Ejemplo, los Añños son peruanos ejemplares.
2. **No paternalista.** No se preocupa por cambiar la mentalidad, sino por crear las condiciones para que cada uno de nosotros pueda sacar lo mejor de sí y aprovecharlo. Resalta lo que

el peruano es y podría alcanzar en ciertas circunstancias

El 2do modelo nos parece más factible, no exige ir tras una quimera, sino supone que todo ser humano tiene la capacidad de hacer las cosas buenas, de aprovechar las oportunidades que se le presentan.

Estado y sociedad

El Estado tiene el deber de acercarse a la sociedad, adaptarse a su dinámica creando los caminos e incentivos necesarios para que los potenciales no se vean frustrados. No se debe tratar de manera aislada al gobierno y a la sociedad, en una democracia la voluntad popular viene a ser el mayor fiscalizador del gobierno, y éste debe ser su representante.

Cultura de derechos. Tarea de todos

Cuando pensamos en una cultura de derechos, no imaginamos un código de leyes sino en aspectos prácticos (deudor que no quiere cumplir sus obligaciones, el caos del tránsito, etc). Una cultura de derechos, del respeto mutuo, nace en la misma sociedad. El Estado tiene la obligación de salvaguardar los derechos fundamentales vía leyes y justicia. Pero aquello no funciona sin consensos básicos. El filósofo inglés T. Hobbes se imaginó cómo actuaríamos en un estado natural, sin reglas ni instituciones, concluyó que el amor por nuestra propia vida nos empujaría a renunciar a la “ley de la selva”. Así surgen los contratos y derechos. Vayamos a una sociedad no paternalista

Educación superior en el Perú, problema aún por resolver

Existe un consenso generalizado sobre dos objetivos centrales en la educación superior o terciaria (**ET**) : reforzar la **calidad** y la diversidad (por sí mismas y por razones de desempeño económico nacional), y, mejorar el acceso por razones tanto de **eficacia** como de **equidad**.

Teoría económica y ET

1. Los estudiantes son consumidores potencialmente bien informados, son capaces de elegir conforme a sus intereses y los de la economía. Sin embargo, las personas de entornos desfavorecidos podrían carecer de **información** completa, esto subraya la necesidad de financiamiento de programas de becas. La ET de masas exige un sistema de financiamiento en donde las instituciones puedan cobrar importes diferentes que reflejen sus distintos costos y misiones.

2. Los estudiantes deberían contribuir a los **costos de su educación**. La ET genera beneficios que trascienden al individuo: beneficios en materia de crecimiento, cohesión social y transmisión de valores.

Muchos argumentan que la ET constituye un **derecho** y que, por tanto, debería financiarse vía impuestos. Sin embargo, el que algo se considere un derecho no implica que deba financiarse con re-

La ET es costosa y se enfrenta a imperativos de competencia que atañen al gasto público. Su financiamiento es importante y, es sensible políticamente. La teoría económica y evidencia ayuda

caudación de impuestos. El acceso a la nutrición es un derecho fundamental y, aun así, nadie considera que esté mal cobrar por los alimentos. El **imperativo moral** no se refiere a instrumentos (precios), sino a resultados (que persona brillante acceda a ET al margen de situación) Si es injusto pedir que los titulados asuman una parte mayor de los costos de la ET, es aún **más injusto** exigirselo a los contribuyentes que no son titulados.

El principal desafío.

La teoría económica y la experiencia práctica ofrecen soluciones a problemas evitables tales como: **a)** Gasto público insostenible. **b)** Gasto público secuestrado por clase media. **c)** Ausencia o mala concepción de préstamos. **d)** Restricciones económicas de Us que reducen incentivos a la eficacia.

La ET debería considerarse en el contexto más amplio de la educación a lo largo de la vida de una persona. La ET es más productiva si se basa en los sólidos cimientos de una educación temprana de alta calidad; asimismo, la educación temprana es más productiva si se ve reforzada por la educación secundaria y terciaria. Así, el desafío consiste en financiar la ET de un modo inclusivo. En Perú se aborda la ET como un asunto de presupuesto público.

Innovación para el crecimiento económico (I)

Casi la mitad de diferencia de crecimiento entre países, se debe a productividad total de factores (PTF). Las diferencias en PTF se atribuyen al “progreso tecnológico” o más ampliamente la **innovación-IN** (tecnológicas: de proceso y producto; de gestión; y, sociales e institucionales). Asimismo, la competitividad se logra con productividad, y ésta con la IN. El tema IN es pues clave.

Tal como se sostiene (Innovation policies in LA, 2005-BM), la política de IN rebasa el campo de la política de ciencia y tecnología. Para estimular la IN hay que centrarse en capacidad e incentivos de empresa: desarrollar destrezas empresariales y el gusto por IN, y enfrentar barreras relacionadas tanto con la IN como con la falta de ella, y las deficiencias de mercado que impiden aumentar la productividad.

Inversión en investigación y desarrollo (I&D)

América latina (AL), tiene bajos niveles en inversión en I&D como en participación del sector privado, poca producción de patentes, mayor peso de investigación básica que la aplicada. En **Perú** la participación del sector privado es mínima, 80% de inversión la realiza el Estado, principalmente para investigación básica, de baja calidad, y poco articulada al sector productivo, y sólo invierte **0.1% del PBI**

Microeconomía e innovación. Crecer!

Si bien cabe aceptar que la flexibilidad microeconómica es meollo de destrucción creativa, del aumento de productividad y creci-

miento, y que en Perú aún hay rigideces que superar, se puede afirmar que el problema de IN es elemento importante para explicar deficiencias en la PTF e insuficiente crecimiento. Incluso, los ajustes micro debe ser el núcleo de agenda de IN (aumento de capacidad de empresas para introducir medidas orientadas a aumentar su productividad).

Innovación y empresa

La adopción de IN es clave para lograr avance sistemático en productividad y desarrollar una estructura empresarial más densa, con nuevos procesos que brinden mayor valor agregado por unidad de recursos, y con creciente participación de bienes y servicios más intensivos en conocimientos e innovación (OIT-2005). Junto con disponibilidad de crédito, los incentivos son claves para estimular la IN. En este ámbito, la OMC acepta la puesta en marcha de subsidios

Políticas y acciones a considerar

Se trata de desarrollar tecnologías que no sólo se conviertan en fuente de competitividad para la producción transable, sino que la propia tecnología a desarrollar se convierta en exportación, y fuente de ingreso y empleo. Lo primero es proponerse a hacerlo, luego construir una estrategia para lograrlo (sigue....)

El crédito tributario incentivaría un mayor esfuerzo de I+D, con impacto positivo sobre productividad que realizan directamente el gasto en I+D y de empresas que se benefician indirectamente vía derrame de conocimientos.

Innovación para el crecimiento económico (II)

Políticas y acciones a considerar

¿Qué hacer en particular?, veamos:

- i. Elevar la inversión en materia de adopción, difusión e IN tecnológica, aumentando su rendimiento.
- ii. Conseguir que el sector privado participe activamente en aumento de esfuerzo en I&D (en EE. UU. es 90%).
- iii. Coordinación público- privada, academia-empresa.
- iv. Pasar de esquema en donde la I&D se origina desde la oferta, a uno en donde motor sea la demanda y mercados.
- v. Crear fondos de capital semilla que faciliten formación de nuevas empresas a partir de desarrollo tecnológicos.
- vi. Desburocratizar desarrollo d nuevas empresas
- vii. Consensuar que gobernabilidad y cultura es elemento clave

Debemos agregar que la evidencia empírica respalda la idea de que la investigación aplicada favorece más al crecimiento que la básica. Asimismo, los fondos concursables no son la única vía para asignar recursos, se podría considerar los créditos tributarios para I&D, pues inducen a empresas a usarlo en proyectos atractivos y rentables.

Consideraciones finales

En el Perú ha habido escasa dependencia de la I&D y de patentes, y marcada dependencia de inversión extranjera directa. Sin embargo, tenemos grandes posibilidades de aumentar la PTF a partir de fuentes distintas de I&D, en corto plazo, por ejemplo vía introducción de IN en campo de organización y gestión; pero más allá la I&D es fundamental para **generar nuevos conocimientos** así como para mejorar capacidad de absorción de empresas; a mediano plazo no se puede reemplazar la inversión en ciencia y tecnología, que es captada adecuadamente por la I&D.

Para estimular la I&D tecnológica aplicada se debe **distribuir los subsidios** públicos (rentabilidad social es superior a privada), de manera más equitativa, usando donaciones de contrapartida o créditos tributarios, y dependiendo menos de solidez de derechos de propiedad intelectual.

Si bien como se dijo, habría que considerar el crédito tributario pero bien implementado, al inicio esfuerzos se podrían orientar a mejorar el diseño de programas de subsidios ya existentes.

Asimismo, es clave prestar apoyo a aglomeraciones emergentes (innovation clusters), pues son principalmente mecanismos de cooperación público-privado.

Invertir en recursos públicos para el bien público no se traducirá en un aumento de productividad, a menos que el sector privado asuma el papel que le corresponda, si no hay demanda de IN del sector privado todos los esfuerzos serán infructuosos.



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

En caso de utilizar algún tipo de herrajes, se debe cuidar que sean de buena calidad. Se sugiere que muebles se empaquen con plástico de burbujas de aire comprimido o con hule espuma, y se envuelvan en cartón para evitar daños.

sión (CPSC), a cunas y camas para niños. Dichas **disposiciones** aplican tanto para los muebles de importación como para los que se fabrican en dicho país. Según muchos importadores o compradores estadounidenses, es importante saber que uno de los aspectos que permiten una mayor aceptación del mueble importado en ese mercado es el contenido de humedad de la madera que se utiliza en su manufactura, y que debe ser de entre **8% y 12%**, porcentaje que reduce los problemas de hinchazón y contracción ante cambios climáticos.

Normas técnicas

Asimismo, cuando los muebles utilizan algún **tipo de tela**, el empresario deberá tomar en cuenta las normas técnicas de inflamabilidad especificadas para el uso de este material. En Estados Unidos existen algunas normas voluntarias establecidas por el Upholstery Furniture Action Council (UFAC) y por la Consumer Product Safety Commission (CPSC), que regula las condiciones de inflamabilidad de los muebles que se comercializan en ese mercado. Las mencionadas normas voluntarias de la UFAC abarcan la clasificación de las telas, los criterios de construcción, el etiquetado y los requisitos de cumplimiento. Evidentemente, el objetivo de dichas normas es **garantizar la seguridad del consumidor**, y para lograrlo, se establece la necesidad de efectuar pruebas sobre las telas que se utilizan para comprobar su resistencia al cigarro, por ejemplo, y medir así el nivel de riesgo de inflamabilidad de acuerdo con lo dispuesto en la ley conocida como Flammable Fabrics Act (FFA).

De igual manera, el mobiliario que integra algún **contenido textil** debe cumplir con las especificaciones establecidas por la Textile Fiber Products Identification Act (TFPIA), organismo administrado por la Federal Trade Commission, (FTC). Este tipo de muebles requiere su etiquetado al ingreso en la aduana de Estados Unidos. De no ser así, el embarque

Muebles para EE.UU., oportunidad

Enormes posibilidades se abren en el mercado estadounidense para los muebles de madera y hierro forjado, de estilo contemporáneo, en madera de pino y desarmables, rústicos, de estilo Luis XV, camas de metal, mesas, repisas, toalleros o sillas para oficina (CONTAC, Junio 07, pág 36 - Amcham)

Estados en Estados Unidos

Principales compradores de este tipo de productos son California, Texas, Florida, Nueva York e Illinois (36% del mercado total). Por su parte, la competencia a enfrentar proviene de países como Colombia, Ecuador, China, El Salvador y, en otros estilos, Indonesia, Malasia, Italia y Canadá. Los **productos de la competencia** son reconocidos por sus entregas oportunas, buena calidad y por un bajo precio cuando se trata de volúmenes grandes. Otros proveedores como España e Italia por ejemplo, ofrecen un producto de alta calidad, diseños innovadores pero a un mayor precio.

Para acceder al mercado los muebles peruanos deben superar las regulaciones o barreras no arancela-

rias existentes que se plasman en decretos, directivas o normas técnicas que pueden ser de carácter oficial (obligatorio o de cumplimiento voluntario). En el caso específico de los muebles se pueden observar normas de calidad, etiquetado, seguridad y manejo ecológico.

En Estados Unidos

La importación de mobiliario no enfrenta restricciones de normatividad que representen obstáculos significativos para su ingreso al mercado. Sin embargo, es importante considerar que los muebles de exportación y sus partes ostentan el sello **“Hecho en Perú”**, puesto que se trata de un requerimiento de la aduana estadounidense. También es necesario presentar el certificado de origen y expresar el valor de los productos en dólares.

Hay que saber que, para cierto tipo de muebles, existen restricciones o requerimientos específicos. Es el caso de las disposiciones de seguridad que aplica la Consumer Product Safety Comi-

será rechazado. La **etiqueta** del mobiliario que ingresa a este mercado debe contener la siguiente **información**:

- Los nombres genéricos de los materiales textiles incluidos en el mueble.
- Los porcentajes del peso de las fibras textiles que contengan, listados en orden decreciente. Cuando el contenido de fibras textiles sea de 5% o menos, éste podrá aparecer en la parte final de la lista con la denominación “Other fibers”.
- Nombre del productor, o bien, nombre y número de identificación de registro emitido por la Federal Trade Commission (FTC), y de la o las personas que comercializarán el producto importado.
- Nombre del país de procedencia.

Adicionalmente, en el caso de cunas y camas para niños, la legislación señala que las etiquetas y el empaque de cartón deben incluir el nombre y lugar del negocio o empresa del productor, importador, distribuidor o comercializador y el nombre del modelo, catálogo o número de artículos, y cualquier otro símbolo numérico que identifique al producto. En cuanto a las **preferencias del mercado** se observa que los muebles deben estar completamente pulidos, con las uniones ensambladas, también debe evitarse, en lo posible, el uso de pegamentos (como la cola) y clavos.

El acabado de los muebles deberá responder al gusto y solicitud de los importadores. No obstante, en este punto, es muy importante considerar que en algunos mercados el consumidor se inclina por los muebles opacos o poco brillosos, por lo que **no** se recomienda el uso de **lacas**.

EL TLC Chile-EE.UU. que rige desde 2004, ha permitido un aumento de ventas de Chile en 18% hasta el 2006 (excluyendo el cobre). Estados Unidos se ha consolidado como el principal socio comercial chileno y absorbe a la fecha el 16% de las exportaciones totales. Y explica el mayor saldo positivo para Chile en la balanza comercial.