

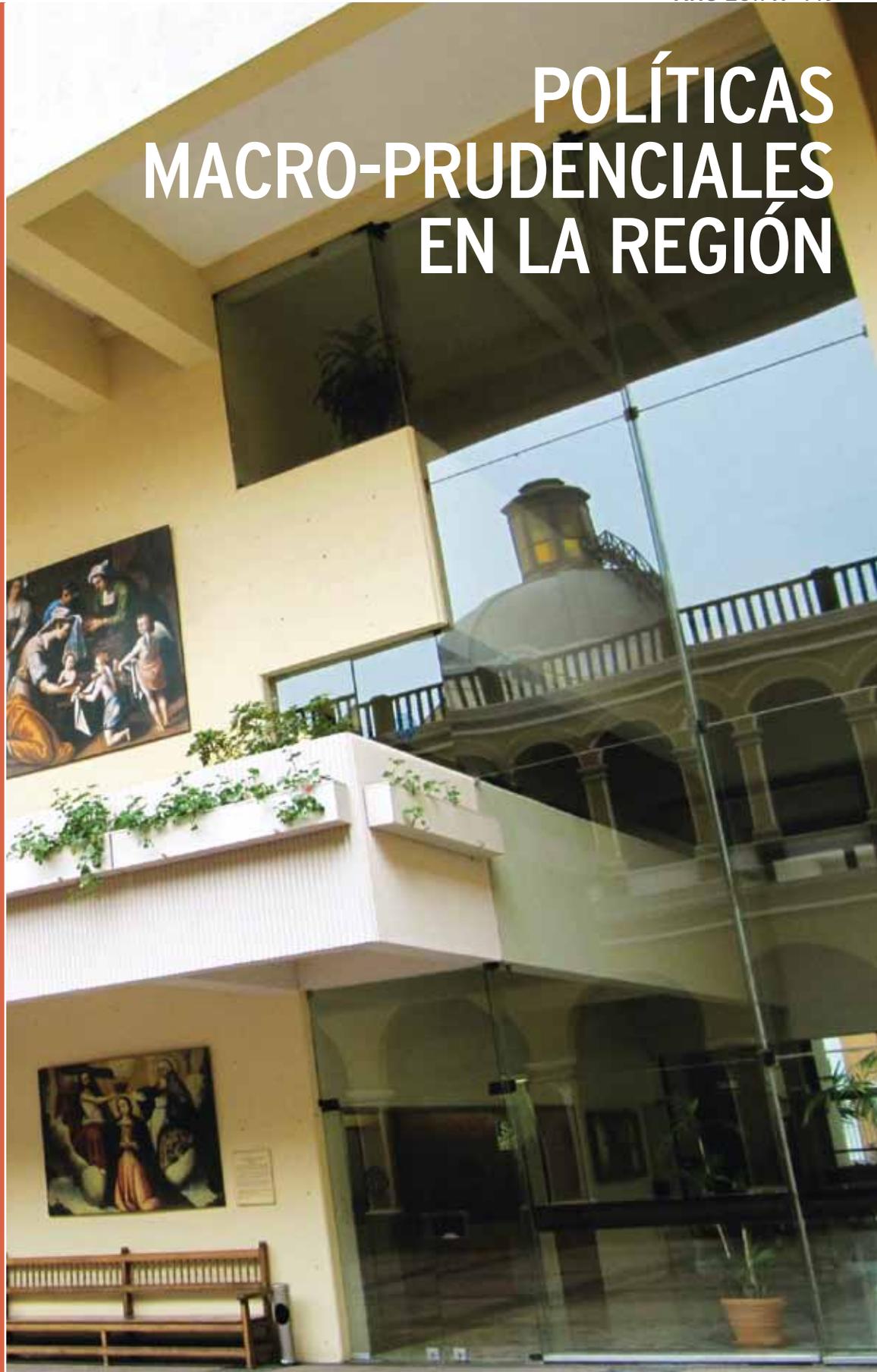
POLÍTICAS MACRO-PRUDENCIALES EN LA REGIÓN



● ● ●
**MERCADO
LABORAL**
Tendencia en las
horas trabajadas

● ● ●
POLÍTICA SOCIAL
Pobreza y
déficit calórico

● ● ●
CULTURAL
Patrimonio arqueológico

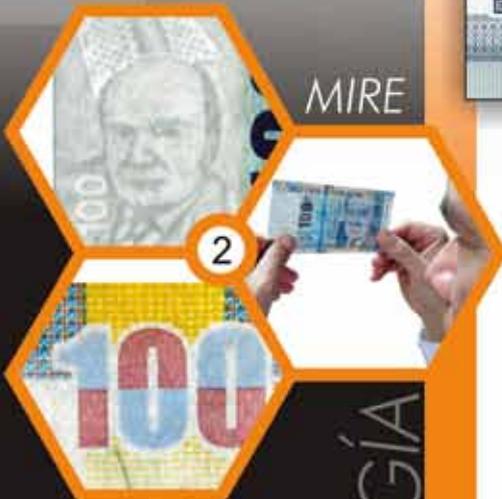


NUEVOS BILLETES PERUANOS

Seguridad en tus manos



La marca de agua sólo se ve al trasluz.



Complete el número, sólo se ve al trasluz.



Vea el movimiento de las figuras dentro del hilo.

Vea el cambio de color, de fucsia a verde.

Encuentre el número oculto.

Estos billetes circularán de manera simultánea con los actuales billetes.



TECNOLOGÍA



Sumario

MONEDA

Noviembre 2011



MONEDA
es una publicación del
Banco Central de Reserva
del Perú
www.bcrp.gob.pe

PRESIDENTE JULIO VELARDE FLORES /
DIRECTORES LUIS ALBERTO ARIAS MINAYA,
BEATRIZ BOZA DIBOS, JOSÉ GALLARDO KU, ALFONSO
LÓPEZ CHAU NAVA, ABEL SALINAS IZAGUIRRE,
JAIME SERIDA NISHIMURA / **GERENTE GENERAL**
RENZO ROSSINI MIÑÁN / **EDITOR DE LA REVISTA**
JOSÉ ROCCA ESPINOZA.

CARÁTULA DETALLE DEL PATIO ORNAMENTAL "SAN PABLO"
DE LA OFICINA PRINCIPAL DEL BCRP.
FOTO IRINA VALENZUELA.

ISSN (impreso): 1991 - 0592

ISSN (digital): 1991 - 0606

Hecho el Depósito Legal en la
Biblioteca Nacional del Perú N° 95-1359-1515.

❖ Las opiniones vertidas en esta revista son de
exclusiva responsabilidad de los autores.

❖ Jirón Miró Quesada 441-445, Lima.
Teléfono: 613 2061

4 POLÍTICA MACRO-PRUDENCIAL EN LOS PAÍSES DE LA REGIÓN
PAUL CASTILLO, ZENÓN QUISPE, ALEX CONTRERAS Y YOUEL ROJAS
Aplicación de políticas macro-prudenciales en los países emergentes y el contraste con lo realizado en las economías desarrolladas.

8 COMPETITIVIDAD EN EL PERÚ: SITUACIÓN Y AGENDA
RAFAEL VERA TUDELA
Presenta los principales resultados para el Perú de los estudios internacionales sobre competitividad del Foro Económico Mundial y del Banco Mundial, y señala los aspectos pendientes para la mejora de la competitividad del país.

13 TENDENCIA DE LAS HORAS DE TRABAJO EN EL MERCADO LABORAL PERUANO
NIKITA CÉSPEDES
Evolución de las horas trabajadas semanales en el Perú durante la primera década del presente siglo.

18 POBREZA Y DÉFICIT CALÓRICO, ¿CUÁL HA SIDO LA TENDENCIA?
JUDITH GUABLOCHE Y AUGUSTA ALFAGEME
Explicaciones para una mejor comprensión de las tendencias mostradas por los indicadores de pobreza y déficit calórico.

23 LAS OPERACIONES DE REPORTE Y EL DILEMA DE LA TRANSFERENCIA DE PROPIEDAD
GUILLERMO POTOZÉN
Tratamiento contable de las operaciones de reporte, que son instrumentos que implican la venta de valores y el compromiso de recomprarlos posteriormente, a fin de determinar su registro.

27 LOS SISTEMAS DE PAGOS EN EL PERÚ
MARYLIN CHOY
Explica lo que son los sistemas de pagos y la teoría detrás de ellos; así como presenta los nuevos retos que se avizoran.

32 NUEVA FAMILIA DE BILLETES PERUANOS: UNA MIRADA AL FUTURO
JUAN RAMÍREZ
Detalla el proceso que se siguió para el diseño y puesta en circulación de la nueva familia de billetes.

37 INDICADORES ECONÓMICOS

38 EL ROL DEL PATRIMONIO ARQUEOLÓGICO EN EL DESARROLLO SOCIAL EN EL PERÚ Y SU INCLUSIÓN EN LAS POLÍTICAS DE ESTADO
RUTH SHADY
Busca fomentar reflexiones sobre la responsabilidad de la sociedad y del Estado en cuanto a la protección y la defensa del patrimonio arqueológico.

46 LIBROS Y CERTÁMENES

P

olítica macro-prudencial en los países de la REGIÓN

PAUL CASTILLO* ZENÓN QUISPE**
ALEX CONTRERAS*** YOUEL ROJAS****

La severidad de las crisis financieras y la persistencia de sus efectos sobre la estabilidad macroeconómica están generando profundas reformas en los sistemas de regulación y supervisión financiera en las economías desarrolladas. Esta experiencia también ha motivado la creación de órganos de coordinación responsables de la política macro-prudencial, con el objetivo principal de prevenir la formación de riesgo sistémico y preservar la estabilidad financiera.

* Subgerente de Diseño de Política Monetaria del BCRP.
paul.castillo@bcrp.gob.pe;

** Jefe del Departamento del Programa Monetario del BCRP.
zenon.quispe@bcrp.gob.pe

*** Especialista en Política Monetaria del BCRP.
alex.contreras@bcrp.gob.pe

**** Especialista en Modelos Macroeconómicos del BCRP.
youel.rojas@bcrp.gob.pe

En las economías emergentes, los bancos centrales y las autoridades de política económica han reaccionado con mayor anticipación, en particular luego de las crisis Asiática y Rusa, ejecutando una serie de medidas de tipo macro-prudencial, principalmente, como complemento a la política monetaria y fiscal para aminorar los potenciales efectos negativos de reversiones repentinas de capitales.

El debate actual sobre la política macro-prudencial en la región se focaliza en los objetivos, las herramientas con las que disponen los bancos centrales, el uso de éstas, su relación con los instrumentos tradicionales de política macroeconómica y la eficacia de este tipo de medidas.

Recientemente, los trabajos de Gertler, Kiyotaki y Queralto (2011), Lorenzoni (2009), Korinek (2009) han señalado la necesidad del uso de políticas macro-prudenciales con la finalidad de reducir las distorsiones que genera el endeudamiento excesivo de los bancos, de las empresas del sector privado, y de las familias. Estas distorsiones están relacionadas con el hecho de que individualmente estos agentes no internalizan los riesgos que el incremento de sus niveles de endeudamiento generan al sistema. En estos casos, estos investigadores muestran que la aplicación de políticas macro-prudenciales, con instrumentos tales como los impuestos al endeudamiento excesivo, o subsidios a la emisión de capital, resultan convenientes para reducir tanto la probabilidad del surgimiento de riesgos sistémicos como los costos asociados a crisis financieras.

La literatura, sin embargo, todavía es silente sobre la combinación adecuada de instrumentos de política macro-prudencial. En la medida que la aplicación de estos instrumentos genera costos de segundo orden, un uso desmedido de las herramientas macro-prudenciales puede también generar costos importantes para el sistema financiero en términos de eficiencia. En ese sentido, resulta fundamental la discusión sobre la combinación apropiada de instrumentos de regulación macro-prudencial, de tal manera que se obtenga el objetivo deseado pero al menor costo posible.

1. OBJETIVOS DE LA REGULACIÓN MACRO-PRUDENCIAL

La política macro-prudencial tiene el objetivo fundamental de prevenir toda fuente potencial de riesgo sistémico, enfocándose en aquellos riesgos que surgen desde dentro del sistema financiero o aquellos que pueden ser amplificados por éste, evitando de este modo los posibles costos reales de dichos riesgos sobre la economía.

La política macro-prudencial está orientada a limitar el riesgo sistémico en dos dimensiones: la primera proviene de la dimensión temporal, y busca reducir la prociclicidad del sistema financiero, que se refleja en que los agentes privados durante las fases expansivas del ciclo económico tienden a tomar mayores riesgos, incrementar sus niveles de apalancamiento y exposición a descalses de madurez de activos y pasivos, incrementando así la vulnerabilidad del sistema financiero a choques endógenos y exógenos. La segunda, que proviene de la dimensión transversal e involucra la distribución del riesgo en un punto del tiempo, depende del tamaño de las instituciones financieras, su grado de concentración y sustituibilidad de actividades; así como el grado de interconexión entre ellas, cuyas interrelaciones directas e indirectas pueden afectar los riesgos de solvencia y la liquidez del sistema como un todo¹.

Este conjunto de objetivos y sus alcances contribuyen a minimizar la probabilidad de ocurrencia de crisis sistémicas y ayudan a evitar los efectos negativos que la inestabilidad del sistema financiero pueda imponer sobre la actividad económica real. Asimismo, se ha reconocido la importancia de objetivos macro-prudenciales adicionales como la promoción de políticas que desincentiven desalineamientos en los precios de algunos activos financieros, la reducción del carácter amplificador del sistema financiero y un seguimiento adecuado a los flujos de capital.

La aplicación y/o implementación de políticas macro-prudenciales requiere de un marco general que sirva como guía al accionar de las políticas, con



Los nuevos desarrollos se producen de acuerdo a las necesidades y coyunturas locales, así como a la idiosincrasia de la gente de cada país



¹ "Macroprudential Policy - An Organizing Framework". FMI. 2011.

objetivos que son consistentes con los objetivos generales de la política monetaria.

2. HERRAMIENTAS MACRO-PRUDENCIALES Y ASPECTOS INSTITUCIONALES

El FMI (2011)² menciona que los instrumentos macro-prudenciales pueden ser de dos tipos: (i) Instrumentos específicamente diseñados para mitigar el riesgo sistémico en sus dimensiones temporal y transversal; e (ii) instrumentos que pueden ser recalibrados con el objetivo específico y explícito de reducir el riesgo sistémico, y cuyo marco institucional de aplicación asegure que no serán usados para otros fines. Asimismo, el BIS³ señala que un instrumento macro-prudencial es aquel cuyo objetivo principal es el de promover la estabilidad del sistema financiero como un todo, con una perspectiva más amplia que los instrumentos prudenciales de regulación financiera. Sin embargo, la delimitación de un instrumento macro-prudencial está todavía en proceso de definición y puede cambiar dependiendo de la estructura de la economía y del sistema financiero.

Actualmente, dado que aún se vienen estudiando y evaluando la creación de instrumentos diseñados específicamente para mitigar el riesgo sistémico, los instrumentos utilizados para propósitos macro-prudenciales en los países emergentes, incluyendo los de América Latina, son en su mayoría instrumentos de política económica y de regulación financiera recalibrados para manejar las diferentes dimensiones del riesgo sistémico; con una mayor atención a los riesgos relacionados a la tendencia pro cíclica del sistema financiero y a fortalecer la resistencia del sistema financiero ante las vulnerabilidades inherentes a este.

Asimismo, debido a que un solo instrumento macro-prudencial no puede cubrir todos los aspectos del riesgo sistémico, diversos países de la región han utilizado una combinación de herramientas macro-prudenciales, que han sido adaptadas y/o recalibradas a cada una de las necesidades y a las estructuras financieras y económicas particulares. Dentro de este grupo de instrumentos se puede mencionar: requerimientos de capital y provisiones, límites al apalancamiento, requerimientos de liquidez, requerimientos de encaje, límites al *ratio* del

CUADRO 1 | Medidas Macroprudenciales

| Medidas\ Países | Argentina | Bolivia | Brasil | Chile | Paraguay | Perú | Uruguay | Objetivos | Reglas |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|----------|-----------------|-----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|
| Límites a la posición de cambio en moneda extranjera de las entidades financieras | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ ^{1/} | ✓ | ✓ | ✓ | Limitar riesgos de descalces de monedas y prevenir riesgos cambiarios derivados de posiciones especulativas. | - |
| Límites a la posición de productos derivados (Position in derivatives products) | ✓ | | ✓ | | | ✓ | ✓ | Disminuir la excesiva volatilidad del tipo de cambio y con ello reducir el riesgo cambiario | - |
| Requerimientos de encaje en moneda nacional y moneda extranjera | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ ^{2/} | | ✓ | | Mitigar el riesgo de liquidez y descalces de plazos entre activos y pasivos. Limitar los flujos de capitales. | - |
| Requerimientos de liquidez (Activos líquidos sobre obligaciones de corto plazo) | | | ✓ ^{3/} | ✓ | | ✓ | ✓ | Mitigar el riesgo de liquidez y exposiciones de monedas. | - |
| Provisiones crediticias dinámicas | | ✓ | | ✓ ^{4/} | | ✓ | ✓ | Acumular provisiones adicionales por riesgo de crédito y reducir el ciclo crediticio. | Bolivia(2008) Perú(2008). |
| Requerimientos de capital cíclicos y/o cambios en las ponderaciones por riesgo | Requerimiento adicional en función del tiempo y valor del préstamo. | | | ✓ | | | | Reducir la pro-ciclicidad del sistema financiero, fortalecer la solvencia del sistema financiero y prevenir excesivos niveles de apalancamiento. | Perú (2011) |
| | Requerimiento adicional en función del ciclo económico y riesgo de concentración de mercado. | | | | | ✓ | | | |
| | Incremento del capital en función de la utilidades. | ✓ | ✓ | | | | | | |
| Límites al ratio de préstamo con relación al valor del subyacente (Loan-To-Value ratio, LTV), y/o ratio de endeudamiento con relación al ingreso (Debt-to-income ratio, DTI) | Límite LTV para créditos hipotecarios otorgados con letras de crédito, mutuos endosables y no endosables | | | ✓ ^{5/} | | | | Reducir el riesgo de crédito y el apalancamiento de los agentes privados. | - |
| | Límite LTV para créditos hipotecarios colaterales de bonos cubiertos. | | | | | ✓ ^{6/} | | | |
| | Incremento en las ponderaciones de requerimientos de capital y provisiones en función del ratio LTV, DTI. | ✓ ^{7/} | | ✓ | | | ✓ ^{8/} | | |
| Límites a fuentes de apalancamiento | | | | ✓ | | ✓ | ✓ | Limitar el apalancamiento de las empresas financieras | |

1/ REQUERIMIENTO EXIGIDO VÍA RIESGO DE MERCADO.
 2/ REQUERIMIENTOS DE ENCAJE NO REMUNERADO.
 3/ NO EXISTE UN LÍMITE CUANTITATIVO, PERO SE EXIGE EL SUMINISTRO DE INFORMACIÓN DE ACTIVOS LÍQUIDOS Y OBLIGACIONES DE CORTO PLAZO.
 4/ ESQUEMA VOLUNTARIO DE PROVISIONES CONTRA-CÍCLICAS.
 5/ ESTE LÍMITE SE APLICA A CRÉDITOS HIPOTECARIOS OTORGADOS CON LETRAS DE CRÉDITO, FONDOS MUTUOS ENDOSABLES Y NO ENDOSABLES.
 6/ ESTE LÍMITE RIGE PARA LOS CRÉDITOS HIPOTECARIOS QUE SIRVEN DE COLATERAL PARA LOS BONOS CUBIERTOS.
 7/ INCREMENTOS EN LAS PONDERACIONES DE REQUERIMIENTO DE CAPITAL EN FUNCIÓN DE LOS NIVELES DE PRÉSTAMOS/VALOR DE LOS ACTIVOS A ADQUIRIR.
 8/ SE EXIGE UN PROVISIÓN ADICIONAL DE 20% SOBRE CRÉDITOS, DE CONSUMO Y VIVIENDA, CUANDO EL INGRESO NO SUPERE EL 3.33 Y 6.66 DEL PRÉSTAMO EN MONEDA NACIONAL Y EXTRANJERA, RESPECTIVAMENTE.

² "Macroprudential Policy - An Organizing Framework". FMI. 2011.
³ "Macroprudential Policy and Addressing Proclivity" BIS 80th Annual Report. 2010.



La literatura todavía es silente sobre la combinación adecuada de instrumentos de política macro-prudencial



préstamo en relación al valor del activo subyacente, además de medidas no convencionales de política monetaria y fiscal, dirigidas a reducir riesgos macroeconómicos y financieros con implicancias en la estabilidad financiera. (Ver cuadro 1).

Una característica particular de gran parte de los instrumentos macro-prudenciales usados en la región es su componente discrecional, que ha permitido mayor flexibilidad en su manejo, ante la incertidumbre para medir el riesgo sistémico. Si bien no existe una regla automática para muchos instrumentos que se usan de manera contracíclica, estos son modificados con esta naturaleza de acuerdo a la evaluación de diversos indicadores financieros. Bolivia y Perú tienen reglas de activación y/o desactivación de la acumulación de provisiones dinámicas; Chile y Perú tienen reglas para requerimientos adicionales de capital.

A diferencia de las economías desarrolladas, en la mayoría de las economías de la región, la aplicación de políticas macro-prudenciales ha antecedido a la formación de comités o consejos de estabilidad financiera. La aplicación de políticas macro-prudenciales ha sido iniciativa de los ban-

cos centrales y de otros organismos de supervisión bancaria, que han utilizado instrumentos como los encajes, los límites a las posiciones de cambio, y los requerimientos de liquidez de manera cíclica para enfrentar los potenciales desequilibrios que puede generar una masiva entrada de capitales de corto plazo.

En varias economías, los instrumentos macro-prudenciales han estado vigentes antes del surgimiento de la crisis financiera global 2007-2009. Muchos de estos se crearon a fines de los 90s, luego de la experiencia de la crisis Asiática de 1997 y Rusa de 1998.

Una parte importante de los instrumentos de política macro-prudencial, principalmente en las economías con alta dolarización, tiene como objetivo limitar los riesgos asociados a descalces cambiarios; aunque se observa menor énfasis al uso de instrumentos orientados a limitar el endeudamiento excesivo de las empresas y familias.

3. CONCLUSIONES

En las economías de la región, la implementación de herramientas macro-prudenciales ha antecedido a la formación de comités o consejos de estabilidad financiera, y se han venido implementando luego de las crisis Asiática y Rusa; principalmente a iniciativa de los bancos centrales, que han venido utilizando instrumentos como los encajes, los límites a las posiciones de cambio, y los requerimientos de liquidez de manera cíclica para enfrentar los potenciales desequilibrios que puede generar una masiva entrada o salida de capitales de corto plazo. En la región, las políticas macro-prudenciales han fortalecido el sistema financiero, mostrando su efectividad en la mayor resistencia frente a la reciente crisis financiera global. Los retos futuros de la política macro-prudencial se centran en la identificación de los mecanismos de transmisión hacia el logro de la estabilidad financiera y sus implicancias reales de corto y largo plazo. Existe también el reto de formular metodologías apropiadas para identificar y medir ex-ante los riesgos y vulnerabilidades de carácter sistémico. Otra discusión importante, todavía por realizarse, se refiere a la disyuntiva entre la flexibilidad operativa y la transparencia de las políticas macro-prudenciales. ■

REFERENCIAS:

- BIS, 2010 "Macroprudential Policy and Addressing Proclicity", 80th Annual Report.
 - FMI, Febrero 2011, "Policies for Macrofinancial Stability: Options or Deal with Real Estate Booms".
 - FMI, Marzo 2011, "Macroprudential Policy: An Organizing Framework".
 - FMI, Julio 2011, "Policy Instruments to Lean Against the Wind in Latin America".
 - Gertler, Mark, Nobuhiro Kiyotaki y Albert Queralto, 2011, "Financial Crises, Bank Risk Exposure and Government Financial Policy".
 - Korinek, Anton, 2009, "Systemic Risk: Amplification Effects, Externalities, and Policy Responses".
 - Lorenzoni, Guido, 2009, "Financial Integration and Liquidity Crises".
 - MERCOSUR, 2011, Encuesta sobre "Política macro-prudencial en los países de Mercosur, Bolivia, Chile, Perú y Venezuela: objetivos e instrumentos".
-

C

ompetitividad en el Perú:

SITUACIÓN Y AGENDA PENDIENTE

RAFAEL VERA TUDELA*

Rankings de competitividad referentes a nivel internacional califican al Perú en la primera mitad del mundo en términos de clima de negocios. Si bien el país registra significativas mejoras de competitividad durante el último quinquenio, la sostenibilidad de nuestro crecimiento económico demanda la aceleración de las reformas pendientes que incluyen los ámbitos de institucionalidad, capital humano, infraestructura, tecnología y regulaciones para los negocios.

* Jefe (e) del Departamento de Políticas del Sector Real del BCRP.
rafael.veratudela@bcrp.gob.pe

COMPETITIVIDAD GLOBAL EN EL PERÚ

La competitividad es definida por el Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés) como el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país. En este sentido, el fortalecimiento de la competitividad es condición necesaria para el crecimiento económico sostenido y la prosperidad de los países.

El Reporte de Competitividad Global 2011-12 del WEF, publicado en setiembre de 2011, califica al Perú en el puesto 67 entre 142 países. De esta forma, este *ranking* ubica al Perú en la mitad superior a nivel mundial por primera vez, con un 53 por ciento de los países analizados que registran un índice de competitividad inferior.

Ese resultado implica un ascenso de seis ubicaciones en relación al año previo, con lo que el Perú acumula una mejora de 19 posiciones en este *ranking* desde 2007 (ver gráfico 1).

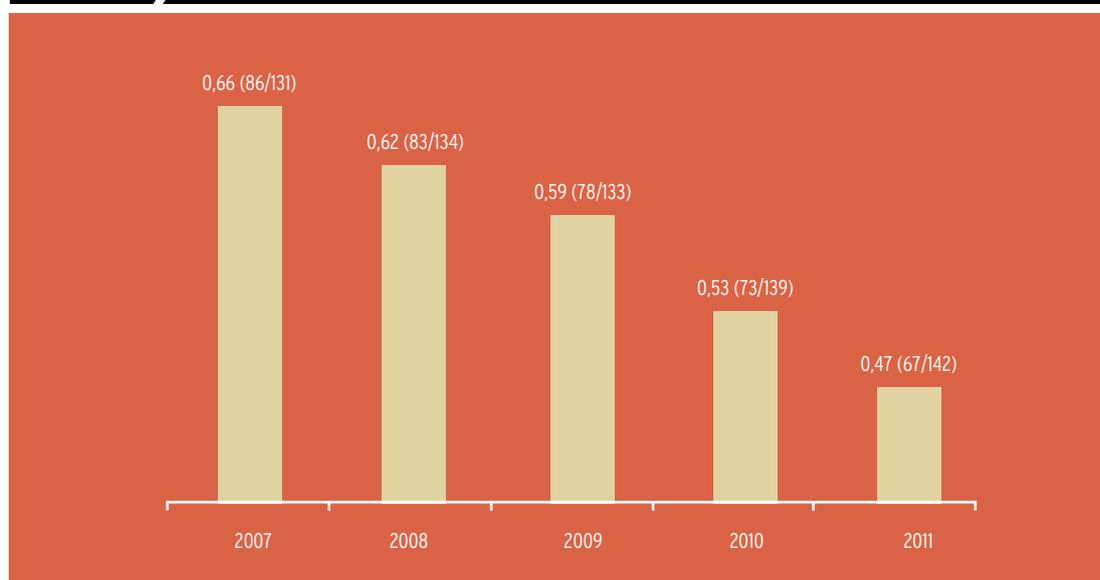
El Reporte de Competitividad Global, desarrollado sobre la base del cálculo del Índice de Competitividad Global (ICG), es publicado anualmente por el WEF y es uno de los referentes a nivel internacional en el tema de competitividad. El ICG tiene el objetivo de capturar los fundamentos micro y macro de la competitividad nacional mediante el análisis de tres sub-índices: i) requerimientos básicos; ii) refuerzos de la eficiencia y iii) factores de innovación y sofisticación. Los tres sub-índices, a su vez, se descomponen en 12 pilares de la com-

petitividad que son construidos a partir de 111 indicadores primarios¹.

Si bien el Perú está en la primera mitad mundial según este *ranking*, el país presenta resultados mixtos en su ubicación relativa a nivel de los 12 pilares (ver cuadro 1):

- El Perú está en el segundo quintil mundial en cuatro de los 12 pilares de competitividad: sofisticación del mercado financiero (puesto 38), eficiencia del mercado laboral (puesto 43), tamaño del mercado (puesto 48), eficiencia del mercado de bienes (puesto 50) y estabilidad macroeconómica (puesto 52). Entre las fortalezas específicas del país, definidas como los indicadores primarios en los que el país califica en el quintil superior mundial, resaltan: baja inflación, la solvencia del sistema financiero, la protección a la inversión nacional y extranjera; y la flexibilidad de la determinación de salarios. En particular, se resalta que el Perú comparte el primer puesto a nivel mundial en control de inflación junto a los países que registraron una tasa de inflación promedio de 0,5 y 2,9 por ciento anual en 2010 (1,5 y 2,1 por ciento de inflación promedio y fin de periodo en el Perú, respectivamente, dentro del rango meta del BCRP).
- No obstante, el país está calificado en el cuarto quintil mundial en cuatro de los 12 pilares analizados: innovación (puesto 113), salud y educación primaria (puesto 97), instituciones (puesto 95) e infraestructura (puesto 88).

GRÁFICO 1 ■ Perú: índice de competitividad global (Percentil, ubicación relativa)



NOTA: EL PERCENTIL (PUERTO ENTRE NÚMERO DE PAÍSES) RESUME LA POSICIÓN RELATIVA DEL PAÍS Y CORRIGE EL EFECTO DE LA VARIACIÓN DEL NÚMERO DE PAÍSES EN EL *RANKING* ANUAL. LA INFORMACIÓN PRESENTA LA UBICACIÓN GENERAL DEL PERÚ PUBLICADA POR EL REPORTE ANUAL CORRESPONDIENTE (NO CONSIDERA AJUSTES INTERANUALES POR CAMBIOS METODOLÓGICOS). FUENTE: GLOBAL COMPETITIVENESS REPORT (DIVERSAS EDICIONES).

¹ La metodología del ICG emplea como fuente de información primaria: i) 32 indicadores provenientes de data cuantitativa obtenida de datos oficiales y de organismos multilaterales y ii) 79 indicadores provenientes de data cualitativa obtenida de la Encuesta.

CUADRO 1 ■ Perú: índice de competitividad global

| Índice de Competitividad Global (Ubicación general) | 2011-12 67 | 2010-11 73 | Avance 6 |
|--------------------------------------------------------|---------------|---------------|-------------|
| A. Requerimientos básicos | 78 | 87 | 9 |
| 1. Instituciones | 95 | 96 | 1 |
| 2. Infraestructura | 88 | 88 | 0 |
| 3. Estabilidad macroeconómica | 52 | 75 | 23 |
| 4. Salud y educación primaria | 97 | 92 | -5 |
| B. Refuerzos a la eficiencia | 50 | 56 | 6 |
| 5. Educación superior y capacitación | 77 | 76 | -1 |
| 6. Eficiencia del mercado de bienes | 50 | 69 | 19 |
| 7. Eficiencia del mercado laboral | 43 | 56 | 13 |
| 8. Sofisticación del mercado financiero | 38 | 42 | 4 |
| 9. Preparación tecnológica | 69 | 74 | 5 |
| 10. Tamaño del mercado | 48 | 48 | 0 |
| C. Factores de innovación y sofisticación | 89 | 89 | 0 |
| 11. Sofisticación empresarial | 65 | 71 | 6 |
| 12. Innovación | 113 | 110 | -3 |

NOTA: UBICACIÓN RELATIVA ENTRE 139 Y 142 PAÍSES EN 2010-11 Y 2011-12, RESPECTIVAMENTE.
FUENTE: GLOBAL COMPETITIVENESS REPORT 2010-11 Y 2011-12.

Rankings internacionales califican al Perú en la primera mitad del mundo en términos de competitividad y facilidad para hacer negocios

Las principales debilidades del país, definidas como los indicadores primarios en los que el país califica en el quintil inferior mundial, se concentran en los pilares de instituciones y capital humano. En particular, destacan negativamente la calificación en ámbitos como la confianza en la clase política, protección a los derechos de propiedad intelectual, seguridad pública, independencia judicial, regulación gubernamental, calidad del sistema educativo en general; así como calidad de la educación primaria y de la educación en ciencias y matemáticas, en particular. Complementariamente, en el ámbito macroeconómico, el elevado diferencial de tasas de interés del sistema financiero contribuye a debilitar la posición competitiva del Perú.

En términos de los avances y retrocesos en los puestos relativos de los 12 pilares durante el último año,

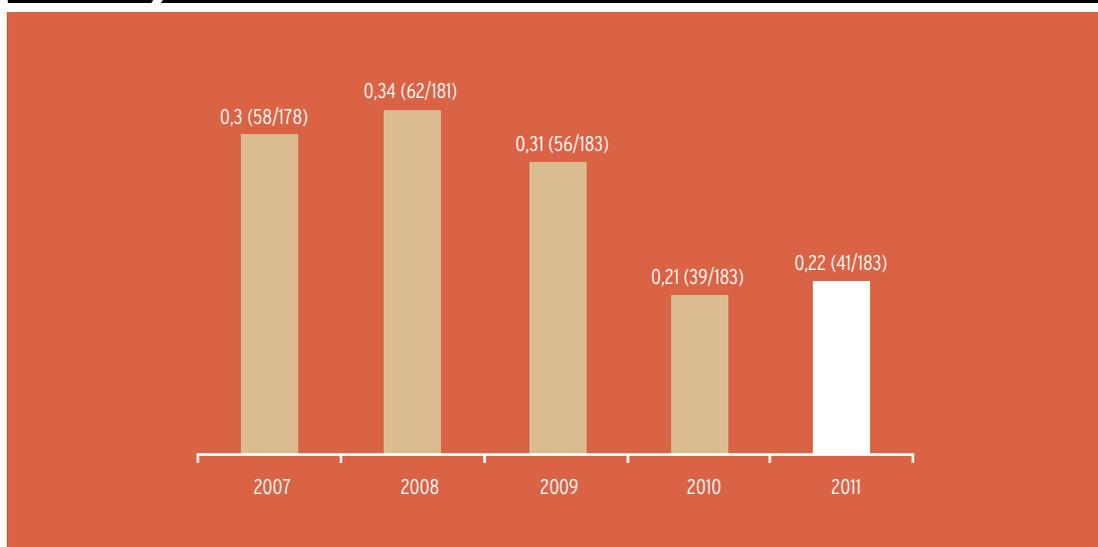
se registraron mejoras en siete y deterioros en solo tres de estos:

- Entre los avances destacan: estabilidad macroeconómica (+23 puestos), eficiencia del mercado de bienes (+19 puestos) y eficiencia del mercado laboral (+13 puestos). La mejora en estabilidad macro se explica esencialmente por la combinación de políticas fiscales y monetarias que coadyuvaron al avance en términos de control de inflación y decreciente deuda pública. El avance en el mercado de bienes es resultado de reducciones de los trámites burocráticos y los costos para abrir empresas. La mejora en el ámbito laboral se explica por la mayor participación femenina, mejoras en la percepción relativa a la confianza profesional y la menor fuga de talentos.
- Los retrocesos son: salud y educación primaria (-5 puestos), innovación (-3 puestos) y educación superior y capacitación (-1 puesto). En salud y educación primaria se observa el deterioro en la percepción sobre la calidad de la educación primaria. En innovación destaca negativamente el deterioro en la percepción sobre la colaboración empresa -universidad para Investigación & Desarrollo (I & D), el gasto empresarial en I & D, y la adquisición estatal de productos de alta tecnología. El retroceso en educación superior y capacitación se explica principalmente por el deterioro en la percepción sobre el acceso a internet en colegios y la calidad del sistema educativo en general.

FACILIDAD PARA HACER NEGOCIOS EN EL PERÚ

El clima de negocios es definido por el Banco Mundial como el conjunto de factores institucionales

GRÁFICO 2 ■ Perú: índice de facilidad para hacer negocios (Percentil, ubicación relativa)



NOTA: EL PERCENTIL (PUUESTO ENTRE NÚMERO DE PAÍSES) RESUME LA POSICIÓN RELATIVA DEL PAÍS Y CORRIGE EL EFECTO DE LA VARIACIÓN DEL NÚMERO DE PAÍSES EN EL *RANKING* ANUAL. CON LA EXCEPCIÓN DEL *RANKING* 2010, LA INFORMACIÓN PRESENTA LA UBICACIÓN GENERAL DE PERÚ PUBLICADA POR EL REPORTE ANUAL CORRESPONDIENTE (NO CONSIDERA AJUSTES INTERANUALES POR CAMBIOS METODOLÓGICOS).

FUENTE: *DOING BUSINESS REPORT* (DIVERSAS EDICIONES).

que configuran los incentivos que inducen al sector privado a invertir en proyectos socialmente deseables.

En el reporte *Doing Business* 2012, publicado en octubre de 2011, el Perú se ubicó en la posición 41 entre 183 países a nivel global, con lo que registra un avance acumulado de 17 puestos durante el último quinquenio. De esta forma, el Perú se encuentra en el tercio superior a nivel mundial en términos de facilidad para hacer negocios (ver gráfico 2).

El informe *Doing Business*, es publicado anualmente por el Banco Mundial y es un referente a nivel mundial acerca de la facilidad para hacer

negocios entre países. Sobre la base del análisis de las regulaciones nacionales e indicadores cuantitativos, el reporte estudia los aspectos micro relacionados al clima de negocios y estima la calificación relativa de los países en diez áreas específicas del ciclo empresarial (e.g. desde apertura de la empresa hasta el cierre de la misma, incluyendo aspectos como registro de propiedad, pago de impuestos y comercio exterior).

Si bien el país se encuentra en el tercio superior mundial según este *ranking*, el Perú registra resultados mixtos en su ubicación relativa (ver cuadro 2):

- El país se encuentra en el quintil superior a nivel mundial en tres de las 10 áreas analizadas: protección al inversionista (puesto 17), registro de propiedad (puesto 22) y acceso al crédito (puesto 24). Por su parte, como resultado de reformas recientes, el Perú actualmente se encuentra en el tercio superior a nivel mundial en las áreas de apertura de empresas (puesto 55) y facilidad para el comercio (puesto 56).
- Sin embargo, el país se encuentra todavía rezagado a nivel internacional en cinco de las 10 áreas: cumplimiento de contratos (puesto 111), permisos de construcción (puesto 101), cierre de empresas (puesto 100), pago de impuestos (puesto 85) y conexión de energía eléctrica (puesto 82).

En términos de los cambios registrados durante el último año en la ubicación general, el país retrocedió dos puestos. Cabe resaltar que el retroceso marginal de la ubicación relativa del Perú en el índice general, se explica por mejoras relativas del resto de países y no por el deterioro de la calidad regulatoria del país o la reversión en las reformas de simplificación burocrática aplicadas previamente.

La sostenibilidad del crecimiento económico del Perú demanda la aceleración de reformas en los ámbitos de institucionalidad, capital humano, infraestructura, tecnología y regulaciones para los negocios

En particular, se precisa que ningún indicador del Perú registra deterioro en términos absolutos con respecto al año previo.

A nivel de la ubicación relativa del país, se observan resultados mixtos:

- Los avances principales incluyen las mejoras en la ubicación relativa en pago de impuestos (+8 puestos) y protección al inversionista (+4 puestos).
- Los retrocesos en la ubicación relativa incluyen permisos de construcción (-5 puestos) y acceso al crédito (-3 puestos) y se explican esencialmente por las reformas aplicadas por otros países y no por deterioro de las regulaciones del Perú.

COMPETITIVIDAD DEL PERÚ EN EL ÁMBITO REGIONAL

En la región, según el Reporte de Competitividad Global 2011-12 del WEF, el Perú se ubica en el puesto siete entre 20 países (puesto 14 en 2007-08). El Perú es el país que registra, junto a Brasil, el mayor avance en competitividad a nivel regional durante el último quinquenio, dado que registra una mejora de siete puestos.

Según el reporte *Doing Business* 2012 del Banco Mundial, a nivel regional, el Perú es el segundo mejor país entre 32 naciones de América Latina y El Caribe en términos de facilidad para hacer negocios (puesto tres en *Doing Business* 2008), sólo superado por Chile.

APRECIACIONES FINALES

La competitividad del Perú, en el orden micro y macro, ha registrado significativos avances durante el último quinquenio. El desempeño positivo reciente de la competitividad nacional es consistente con el crecimiento económico regis-

trado por el Perú durante la última década.

Dado que los *rankings* descritos deben interpretarse como referencia de las fortalezas y debilidades de la competitividad nacional, el balance de estos sugiere que la agenda pendiente de reformas necesarias para sostener el crecimiento económico del Perú en el largo plazo incluye centralmente los ámbitos de institucionalidad, capital humano, infraestructura, innovación tecnológica y regulaciones para los negocios

En ese sentido, si bien el país registra avances recientes en competitividad, la mejora de la actual posición relativa de Perú demanda la aceleración de las reformas pendientes. Las oportunidades de mejora necesarias para continuar el avance de la competitividad del Perú, acorde a los estudios del Foro Económico Mundial y del Banco Mundial, incluyen la consolidación de las reformas en las siguientes áreas:

- Fortalecer la institucionalidad del país, lo que incluye factores como estabilidad política, derechos de propiedad, solución de conflictos judiciales, entre otros.
- Elevar la calidad de la educación básica y superior.
- Reducir las brechas de infraestructura física (transporte, principalmente).
- Incentivar la competencia en el sistema financiero.
- Facilitar el desarrollo del mercado de capitales.
- Fomentar la capacidad de adopción tecnológica y la inversión en I & D.
- Simplificar regulaciones para los negocios, tales como pago de impuestos, cierre de empresas, permisos de construcción y leyes laborales de firmas medianas y grandes. ■

CUADRO 2 | Perú: índice de facilidad para hacer negocios

| Facilidad para hacer negocios (Ubicación general) | 2011-12 | 2010-11 ^{1/} | Avance |
|---------------------------------------------------|---------|-----------------------|--------|
| Protección al inversionista | 17 | 21 | 4 |
| Registro de propiedad | 22 | 24 | 2 |
| Acceso al crédito | 24 | 21 | -3 |
| Apertura de empresas | 55 | 53 | -2 |
| Facilidad para comercio exterior | 56 | 56 | 0 |
| Conexión de energía eléctrica | 82 | 83 | 1 |
| Pago de impuestos | 85 | 93 | 8 |
| Cierre de empresas | 100 | 102 | 2 |
| Permisos de construcción | 101 | 96 | -5 |
| Cumplimiento de contratos | 111 | 110 | -1 |

^{1/} EL RANKING 2010-11 PRESENTA LA POSICIÓN RELATIVA ACTUALIZADA QUE CONSIDERA LOS AJUSTES METODOLÓGICOS DEL REPORTE 2011-12.

NOTA: UBICACIÓN RELATIVA ENTRE 183 PAÍSES.

FUENTE: *DOING BUSINESS* 2011 Y *DOING BUSINESS* 2012.

Tendencias de las horas de trabajo en el MERCADO LABORAL peruano*

NIKITA CÉSPEDES**

Las horas trabajadas a la semana¹ se han venido reduciendo de manera sostenida, de modo tal que en promedio la jornada semanal de trabajo a finales de 2010 es de dos horas menos respecto a inicios de la década. Esta tendencia se muestra en diversas categorías y/o características de los trabajadores y se presenta como una característica importante del mercado laboral peruano.

** Especialista en Investigación Económica del BCRP.
nikita.cespedes@bcrp.gob.pe

* El autor agradece los comentarios de Jorge Bernedo, Juan Chacaltana y Judith Guabloche.

¹ Correspondientes a actividades en el trabajo principal y secundario.

En el Perú, los trabajadores destinan en promedio 41 horas de su tiempo disponible a la semana a realizar actividades destinadas a generar ingresos en diversas actividades productivas². Las características estructurales de las horas trabajadas en el Perú no han sido muy difundidas pues, a la fecha, solo dos estudios se han dedicado a este propósito. El de Yamada (2005) y los reportes estadísticos del Instituto Nacional de Estadística del Perú (INEI, 2010; 2011). El primer estudio caracteriza las horas trabajadas en el Perú y estima una ecuación de horas trabajadas para el área urbana utilizando información de la ENAHO (2002) y de las ENNIVs (1997 y 2000)³. Los reportes del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) por otro lado ayudan a hacer un seguimiento de las tendencias de las horas trabajadas a nivel nacional. Finalmente, la Encuesta del Uso del Tiempo (EUT) del INEI (2009) permite ampliar los tópicos de investigación sobre las características del uso del tiempo en diversas actividades, siendo la actividad laboral solo una de ellas.

En este artículo se muestra las características estructurales de las horas trabajadas en el Perú, poniendo particular énfasis en las tendencias de esta variable en la década del 2000. Se utiliza la ENAHO como fuente de información primaria.

CARACTERÍSTICAS DE LAS HORAS TRABAJADAS EN PERÚ

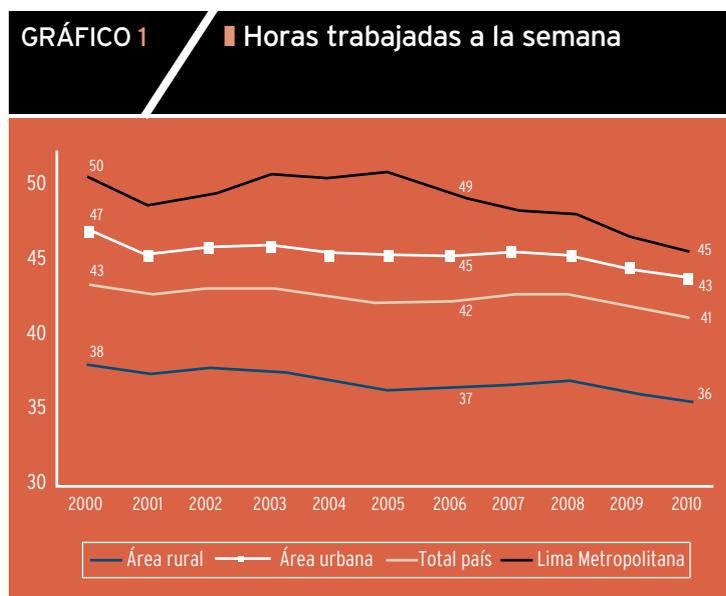
Las características fundamentales de las horas trabajadas no han cambiado significativamente

durante la década (Ver Cuadro 1). Se muestra, por ejemplo, que las mujeres trabajan en promedio ocho horas menos a la semana respecto a los varones. Los trabajadores de las áreas urbanas destinan en promedio siete horas más respecto a los trabajadores del área rural. Según nivel educativo, los trabajadores con educación secundaria y superior trabajan en promedio seis horas más respecto a los trabajadores con menor nivel educativo. Asimismo, los trabajadores que pertenecen a quintiles de altos ingresos trabajan en promedio 10 horas más a la semana respecto a los del quintil de más bajos ingresos. Según rango de edad, resalta la característica forma de U invertida de las horas trabajadas; en otros términos, trabajadores jóvenes y trabajadores de mayor edad tienden a trabajar menos horas respecto a los trabajadores de mediana edad. Esta es la característica del ciclo de vida de las horas trabajadas.

TENDENCIAS DE LAS HORAS TRABAJADAS

La tendencia de las horas trabajadas se muestra en el Gráfico 1, distinguiéndose según áreas geográficas. La principal característica que resalta es que las horas trabajadas se han reducido consistentemente. Se pasó de 43 horas a la semana a 41 horas, una reducción aproximada de 5 por ciento o equivalentemente 2,2 horas menos de trabajo por persona. Esta reducción es robusta y se trata tanto de la reducción en las horas trabajadas en el trabajo principal como en el trabajo secundario. Asimismo, la tendencia de las horas trabajadas es consistentemente decreciente en todos los años de la muestra y no parece ser producto de un cambio ocurrido en un periodo en particular, suceso que se podría atribuir a características muestrales de la encuesta.

En este artículo se discute algunas hipótesis que podrían ayudar a entender esta regularidad del mercado laboral peruano. La primera hipótesis que se plantea es que la tendencia se habría dado por influencia de algún acontecimiento ocurrido en un sector o grupo poblacional lo suficientemente grande como para influenciar la tendencia agregada de las horas trabajadas; se plantea pues que la heterogeneidad entre sectores y/o categorías podría explicar la tendencia negativa de las horas trabajadas. La segunda hipótesis que sugerimos se centra en la ocurrencia de algunos eventos económicos agregados que podrían haber influenciado la caída de las horas trabajadas. En este punto nos centramos en los efectos de la productividad agregada y en las ten-



² Se considera sólo a la población ocupada que declaró trabajar por lo menos una hora a la semana. Los datos del 2000 - 2002 corresponden al cuarto trimestre de cada año, mientras que para el periodo 2003 - 2010, los cálculos corresponden al promedio anual. Se hizo un cálculo para la década considerando solo la muestra del cuarto trimestre de cada año y los resultados son similares. La principal diferencia está en que la caída de las horas trabajadas que es ligeramente mayor con datos del cuarto trimestre, pero sin que las tendencias sean diferentes a las mostradas con los datos anuales. Los cálculos corresponden a las muestras expandidas a nivel nacional.

³ ENAHO: Encuesta Nacional de Hogares y ENNIV: Encuesta Nacional de Niveles de Vida.

dencias de la oferta laboral que podrían identificar la tendencia negativa de las horas trabajadas. Se discute asimismo otras posibilidades.

HETEROGENEIDAD:

La tendencia de las horas trabajadas en las áreas urbanas, rural y en Lima Metropolitana son similares de suerte que no existe una región en particular que tenga mayor contribución en la reducción de las horas trabajadas a nivel nacional (ver Gráfico 1). Por género tampoco parece haber una diferencia en la tendencia, las horas trabajadas de las mujeres se redujeron en una tasa de 7 por ciento, mientras que la de los hombres se redujo en 4 por ciento (ver Gráfico 2). Controlando por niveles de ingreso, las horas trabajadas se reducen en los cinco quintiles (ver Gráfico 3).

La reducción de las horas trabajadas tampoco parece ser exclusivo de algún grupo demográfico. Por rangos de edad, las cuatro categorías consideradas redujeron las horas de trabajo durante la década (ver Gráfico 4). Según niveles educativos, la reducción se da en todos los sectores con una mayor reducción entre los trabajadores con bajo nivel educativo (primaria y sin nivel) (ver Gráfico 5). Separando según tamaño de empresa, las reducciones se dan en todas las categorías; aunque los trabajadores que laboran en empresas de 100 y más trabajadores muestran una tendencia estable en sus horas trabajadas (ver Gráfico 6). Tendencia similar se muestra según categoría ocupacional, sectores económicos y según calidad del empleo (Resultados que no se muestran por falta de espacio).

En general, la reducción de las horas trabajadas no parece ser una característica específica de un sector o grupo demográfico en particular.

EVENTOS AGREGADOS:

Las tendencias casi generalizadas según diversas categorías hacen suponer que la reducción de las horas trabajadas es robusta a explicaciones basadas en determinadas categorías de la economía. Se trata de una caída generalizada que tendría sus raíces en los efectos extendidos de algún evento agregado en el mercado laboral. Usando el lenguaje de los macroeconomistas, se trataría de un choque agregado. Pero, ¿qué choque agregado podría tener los efectos generalizados en las horas trabajadas?. Se plantean algunas potenciales razones.

• **Ganancias de productividad y/o crecimiento económico.** Las ganancias de productividad hacen que el pago por unidad de trabajo ofertado sea mayor, generando que los trabajadores oferten menos trabajo dado que los retornos son mayores al ser éstos más productivos. Esta es una predicción de un modelo simple con individuos racionales que

deciden sobre consumo y ocio, y donde el efecto ingreso inducido por el incremento de productividad domina al efecto sustitución. Bajo el supuesto de que el efecto ingreso es lo suficientemente fuerte, supuesto que implica que las ganancias de productividad son generalizadas en la economía, los agentes tienden a consumir más consumo y ocio, y por consiguiente dejan de trabajar para aprovechar los mayores ingresos. En el Perú de la última década, las ganancias de productividad han sido muy significativas de suerte que la productividad total creció a una tasa promedio anual de 2,9 por ciento⁴.

Alternativamente, si utilizamos el salario mensual como una medida de la productividad de los trabajadores se encuentra que este indicador ha mostrado un crecimiento promedio de 5,3 por ciento durante la década⁵. Los dos argumentos son consistentes con la hipótesis de que las menores horas trabajadas se habrían dado por influencia de las ganancias de productividad. Sin embargo, se debe poner más atención a este punto e investigar más ampliamente el rol de la productividad agregada en las horas trabajadas durante la década en cuestión, tema que se deja como agenda de investigación.

• **Ciclos económicos.** Una primera impresión sugiere que las horas trabajadas estarían negativamente correlacionadas con el producto, ya que

CUADRO 1 ■ Horas trabajadas a la semana: promedio 2000-2010

| | Total trabajos | Trabajo principal | Diferencia |
|-----------------------------|----------------|-------------------|------------|
| Total | 42 | 39 | 3 |
| Género | | | |
| Mujeres | 38 | 36 | 2 |
| Hombres | 46 | 42 | 4 |
| Area | | | |
| Urbano | 45 | 43 | 2 |
| Rural | 37 | 33 | 4 |
| Quintiles de ingreso | | | |
| Q1 | 36 | 33 | 3 |
| Q2 | 40 | 37 | 3 |
| Q3 | 43 | 40 | 3 |
| Q4 | 45 | 42 | 3 |
| Q5 | 46 | 43 | 2 |
| Edad | | | |
| Menor a 25 años | 36 | 34 | 2 |
| 25 y más y menor a 40 | 46 | 42 | 4 |
| 40 y más y menor a 65 | 45 | 42 | 3 |
| Mayor a 65 años | 36 | 33 | 3 |
| Educación | | | |
| Sin nivel | 35 | 32 | 3 |
| Primaria | 41 | 37 | 4 |
| Secundaria | 44 | 41 | 3 |
| Superior | 44 | 41 | 3 |

FUENTE: ENAHO 2000-2010.

⁴ Estimado por Groningen Growth and Development Centre.

⁵ Evidencias internacionales sugieren que el ciclo económico está positivamente relacionado con el ciclo de las horas trabajadas, así en los Estados Unidos, la correlación contemporánea entre el ciclo de estas dos variables es de 0,62.

durante la década el producto creció persistentemente. Utilizando las técnicas tradicionales de estimación de los ciclos económicos (ver Cooley, 1995)⁶, se estimó el ciclo del producto y de las horas trabajadas (con datos trimestrales) y se encontró una correlación positiva entre los ciclos de ambas variables (coeficiente de correlación es 0,52). Asimismo, el ciclo de las horas trabajadas se muestra con cierto rezago respecto al ciclo del producto. Esta evidencia sugiere que las horas trabajadas tienen un comportamiento cíclico similar a lo reportado en economías desarrolladas (Cooley, 1995). En otros términos, en periodos expansivos las personas tienden a trabajar más, mientras que en periodos recesivos trabajan menos. Sin embargo, una razonable implicancia de los resultados es que existiría una correlación negativa entre las tendencias del producto y de las horas trabajadas. El argumento que se sugiere es que la tendencia de largo plazo de las horas trabajadas estaría relacionado con las ganancias de productividad de largo plazo de la economía.

OTRAS POSIBLES RAZONES

• **Sustitución de empleo:** La reducción de las horas trabajadas puede también ser consistente con la generación de mayores puestos de trabajo, o con el incremento de la fuerza laboral ocupada que se registra durante la década. En este contexto, sería interesante documentar las propiedades de los nuevos puestos de trabajo en términos de la duración de éstos y respecto a las horas de trabajo. Una manera de verificar esta hipótesis sería mediante el estudio de las propiedades de la rotación laboral media.

• **Oferta de trabajo más elástica.** La oferta de trabajo es más elástica para trabajadores con salarios bajos; en otros términos, la oferta de trabajo tiene una pendiente alta a nivel del salario mínimo. Incrementos de la elasticidad de oferta laboral para los trabajadores de bajos ingresos hacen que nos desplacemos a lo largo de la demanda de trabajo con mayores salarios y menores horas de trabajo. Si la elasticidad de oferta de trabajo se incrementa más entre trabajadores de bajos ingresos entonces esto sería una evidencia detrás de las mayores ganancias salariales a expensas de menores horas de trabajo. La hipótesis es que la oferta laboral en el Perú es más elástica entre los trabajadores de bajos ingresos, y además, que esta elasticidad habría mostrado una tendencia creciente.

Incrementos del salario mínimo pueden hacer que la oferta de trabajo sea más elástica para los empleos que pagan salarios bajos. En línea con el punto anterior, este argumento podría ayudar a explicar la coexistencia de mayores salarios con menores horas de trabajo; sin embargo, se requiere evidencias más robustas.

• **Trasferencias:** No descartamos, asimismo, el potencial efecto de las transferencias a los hogares sobre su valoración del tiempo. Las transferencias forman parte del ingreso de los hogares y éstos son sustitutos del ingreso por trabajo. Los trabajadores podrían trabajar menos horas o simplemente dejar de trabajar cuando el monto de las transferencias recibidas son cuantitativamente importantes. Se debe explorar en este sentido tres tipos de transferencias: a) Las transferencias privadas, b) las transferencias de origen externo (remesas), y c) las transferencias gubernamentales en dinero o en especie que se destinan mayormente hacia los hogares que se benefician de algún tipo de programa social (Juntos, Vaso de Leche, Desayuno Escolar, etc.). Todas estas categorías pueden potencialmente afectar las decisiones de las poblaciones objetivo bajo el canal tradicional (efecto ingreso). Los hogares sustituyen el ingreso por trabajo con los recursos provistos por los distintos tipos de transferencia. Estos temas son preguntas abiertas en el Perú y se muestran relevantes, ya que la mayoría de las transferencias afectan a poblaciones con bajos ingresos y con empleos de baja calidad, sectores donde se muestra una caída ligeramente mayor de las horas trabajadas.

• **Otras razones:** La discusión asimismo podría estar dirigida hacia la mayor efectividad de la regulación laboral. Los costos laborales pueden propiciar una reducción de las horas trabajadas por parte de las empresas que buscan hacerse más eficientes reduciendo las jornadas laborales o contratando trabajadores según la productividad de estos (destajo).

Un punto que no se discute en el artículo, y que podría ser relevante, es el uso del tiempo al interior del hogar y su relación con las tendencias de las horas trabajadas. Las horas disponibles como consecuencia de la reducción de las horas de trabajo puede emplearse en actividades productivas en el hogar. De darse una sustitución perfecta, la reducción en las horas de trabajo podría no tener los efectos positivos en el ocio y el bienestar que uno esperaría. Asimismo, los hogares podrían incrementar el número de perceptores para sustituir las menores horas de trabajo. El efecto neto de los dos argumentos requiere el estudio de las tendencias del uso del tiempo al interior del hogar; en ese sentido, la encuesta EUT (INEI, 2010), de realizarse periódicamente, podría ayudar a estudiar las tendencias en el uso del tiempo y del bienestar de los hogares desde la perspectiva del ocio.

Finalmente, la reducción de las horas trabajadas que se encuentra probablemente sea el efecto de la confluencia de diversos elementos, algunos de ellos listados anteriormente. La agenda de investigación debería pues propiciar el estudio de estos temas. ■

⁶ Evidencias internacionales sugieren que el ciclo económico está positivamente relacionado con el ciclo de las horas trabajadas, así en los Estados Unidos, la correlación contemporánea entre el ciclo de estas dos variables es de 0,62.

GRÁFICO 2 ■ Horas de trabajo según género

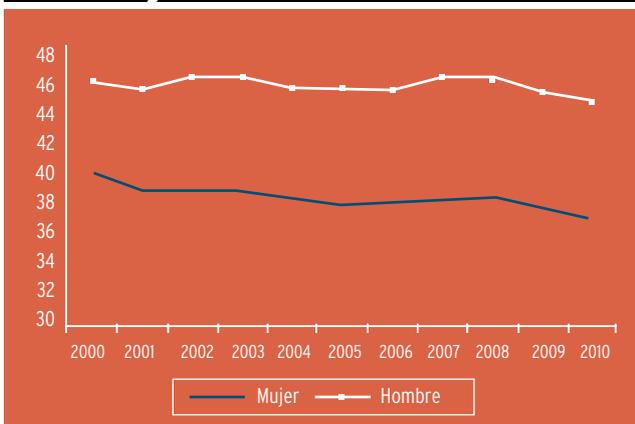


GRÁFICO 3 ■ Horas de trabajo según quintiles de ingreso

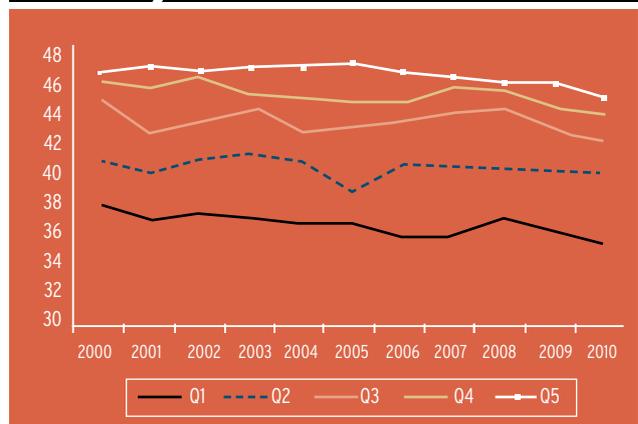


GRÁFICO 4 ■ Horas de trabajadas según rangos de edad

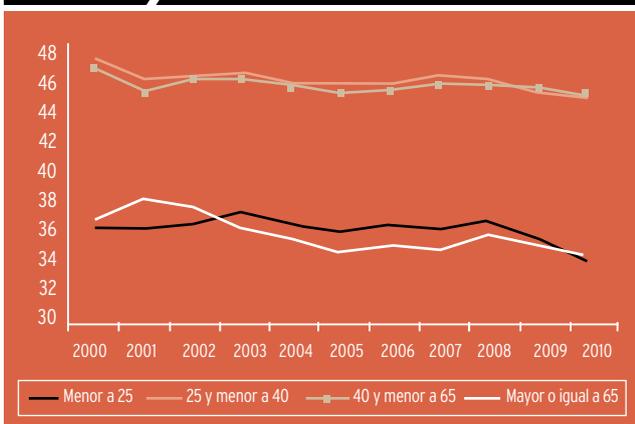


GRÁFICO 5 ■ Horas de trabajo según nivel educativo

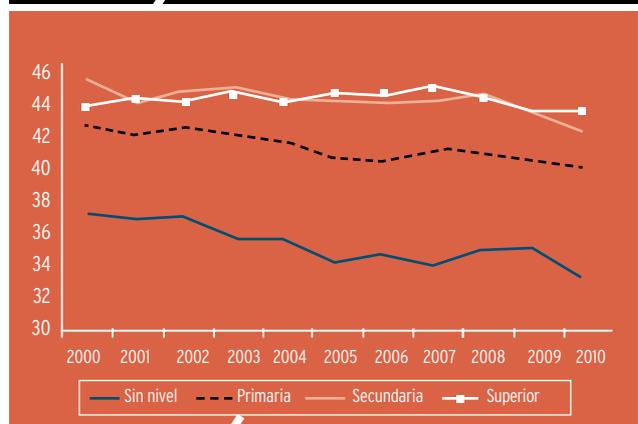


GRÁFICO 6 ■ Horas de trabajo según categoría ocupacional

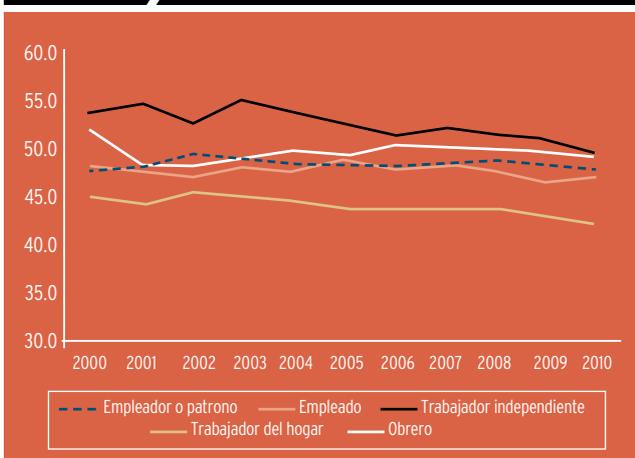
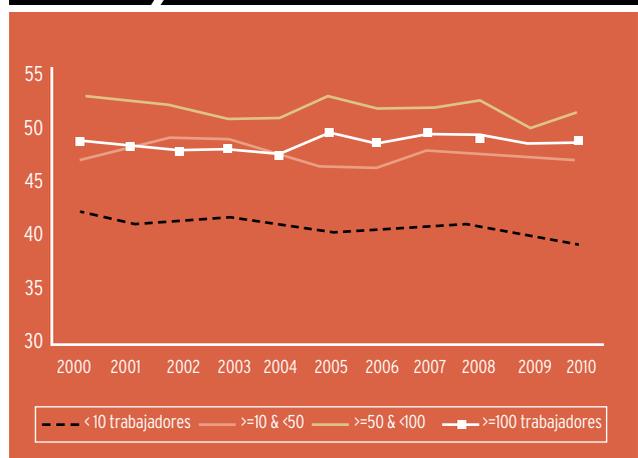


GRÁFICO 7 ■ Horas de trabajo según tamaño de empresa



REFERENCIAS:

- Cooley, T. (1995). *Frontiers of Business Cycle Research*, Princeton University Press.
- INEI (2000 - 2010). Encuesta Nacional de Hogares. Base de datos.
- INEI (2010). Perú: Evolución de Indicadores de Empleo e Ingresos por Departamentos, 2001-2009.
- INEI (2011). Encuesta Nacional Sobre Uso del Tiempo, 2010.
- Yamada, G. (2005). *Horas de Trabajo: Determinantes y dinámica en el Perú Urbano*. CIES.

Pobreza y déficit CALÓRICO ¿cuál ha sido la tendencia?*

JUDITH GUABLOCHE** Y AUGUSTA ALFAGEME***

En los últimos años, la evolución del déficit calórico ha mostrado algunas diferencias con la mayoría de indicadores sociales, lo que lleva a confusión en el análisis de la evolución de la pobreza.

** Jefe del Departamento de Políticas Sociales y Regionales del BCRP.

*** Especialista Senior en Políticas Sociales del BCRP.

* Las autoras agradecen los comentarios de Javier Escobal (GRADE) y Nikita Céspedes (BCRP).

Cuando se analizan las causas de las diferencias mencionadas, se encuentra que el indicador de déficit calórico tiene un serio problema metodológico, pues no se conoce el aporte calórico de los alimentos consumidos fuera del hogar, cuya participación en la canasta alimentaria ha aumentado, imputándosele el promedio del aporte calórico de los alimentos consumidos dentro del hogar. Por tanto, cuando una familia reemplaza el pollo que come en casa por un pollo a la brasa en un restaurante, este indicador podría mostrar un aumento del déficit calórico. En este artículo, sugerimos ésta y otras explicaciones que permitirán una mejor comprensión de los indicadores sociales.

1. MÚLTIPLES DIMENSIONES DE LA POBREZA.

En el análisis de la pobreza es importante reconocer su carácter multidimensional. Por ello, enfoques que consideren sus aspectos monetarios como los no monetarios son necesarios para entender la profundidad y dinámica de la misma.

Desde una perspectiva monetaria, en el Perú, se define como pobres a las personas que muestran un nivel de gasto insuficiente para satisfacer sus necesidades básicas (alimentarias y no alimentarias). Existen dos indicadores generalmente utilizados: la pobreza total y la extrema. La pobreza total mide el gasto total per cápita mensual requerido para satisfacer una canasta básica de consumo. En ese sentido, una persona es considerada pobre cuando su gasto de consumo es menor al valor de una canasta básica de productos compuesta por alimentos y no alimentos (o se encuentra por debajo de la línea de pobreza total) y, es pobre extrema, cuando su consumo es inferior al valor de una canasta básica de alimentos

que cubre requerimientos mínimos nutricionales (o de la línea de pobreza extrema)¹.

La dimensión no monetaria de la pobreza involucra otros aspectos de las condiciones de vida (que no se reflejan sólo en el nivel de ingreso o gasto de los hogares) como son el acceso a una buena nutrición, a los servicios de educación y salud, y a los servicios básicos de vivienda, como agua y electricidad, entre otros. Ello ha implicado la construcción de indicadores que buscan condensar varias de estas dimensiones en un solo índice como el de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) o el de Desarrollo Humano (IDH) y otros indicadores que recogen aspectos más específicos relacionados con la salud y nutrición, como la tasa de desnutrición crónica infantil, la tasa de mortalidad infantil, el déficit calórico, entre otros.

2. DÉFICIT CALÓRICO Y POBREZA

Uno de los indicadores que se aproxima a la dimensión no monetaria de la pobreza es el déficit calórico (indicador complementario al de pobreza extrema²). Este indicador mide la cantidad de calorías consumidas por un hogar de acuerdo a un patrón de referencia que considera un mínimo de subsistencia. En este caso, no se determina una línea de pobreza, sino una norma calórica y los requerimientos nutricionales asociados a ella. Con ello, se encuentra si un hogar presenta o no déficit calórico³.

En el Perú, los indicadores de pobreza y déficit calórico son estimados anualmente por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI)⁴ y si bien son conceptos relacionados, existen diferencias que se deben resaltar, las mismas que se muestran en el Gráfico 1.



FUENTE: INEI, SETIEMBRE 2011.
ELABORACIÓN: BCRP.

¹ Las líneas de pobreza son el valor monetario con el cual se contrasta el gasto per cápita mensual del hogar para conocer si se encuentra en situación o no de pobreza. En 2010, el valor de la línea de pobreza total fue de S/. 264 mensuales y de la línea de pobreza extrema de S/. 149 mensuales (INEI, mayo 2011).

² Considerado el indicador más relacionado, porque en situación de pobreza extrema, el gasto de una persona no cubre la adquisición de una canasta de alimentos con requerimientos nutricionales.

³ El monto de las calorías estimadas en cada hogar se compara con los requerimientos calóricos considerados óptimos según el número, edad y sexo de sus miembros establecidos por el Centro Nacional de Nutrición (CENAN).

⁴ Sobre la base de la Encuesta Nacional de Hogares sobre Condiciones de Vida y Pobreza (ENAHO).

Se observa, en primer lugar, que la proporción de personas que padecen déficit calórico en el país es consistentemente mayor que la proporción de la población que se encuentra en situación de pobreza extrema.

En segundo lugar, aunque con ritmos distintos, los indicadores de pobreza y déficit calórico siguen una tendencia descendente. En el periodo 2004-2010, la pobreza total y la extrema se redujeron en 17,3 y 7,3 puntos porcentuales, respectivamente; mientras que el déficit calórico lo hizo en 3,1 puntos. El determinante más importante en la reducción de la pobreza en los últimos años ha sido el alto crecimiento económico mostrado por el país, tal como se aprecia en el Gráfico 2.

En tercer lugar, entre los años 2007 y 2008, se presentó una situación diferente: la pobreza total descendió de 39,3 por ciento de la población a 36,2 por ciento (-3,1 puntos porcentuales), la pobreza extrema de 13,7 a 12,6 por ciento (-1,1 puntos) mientras que el déficit calórico aumentó de 21,9 a 25,4 por ciento (3,5 puntos porcentuales).

Existe interés en entender las razones por las que el indicador del déficit calórico no ha evolucionado en forma similar a los indicadores de pobreza; en particular al de pobreza extrema. La explicación a estas diferencias puede ser agrupada bajo dos aspectos: preferencias y hábitos de consumo, y metodología de medición.

• **Preferencias y hábitos de consumo**

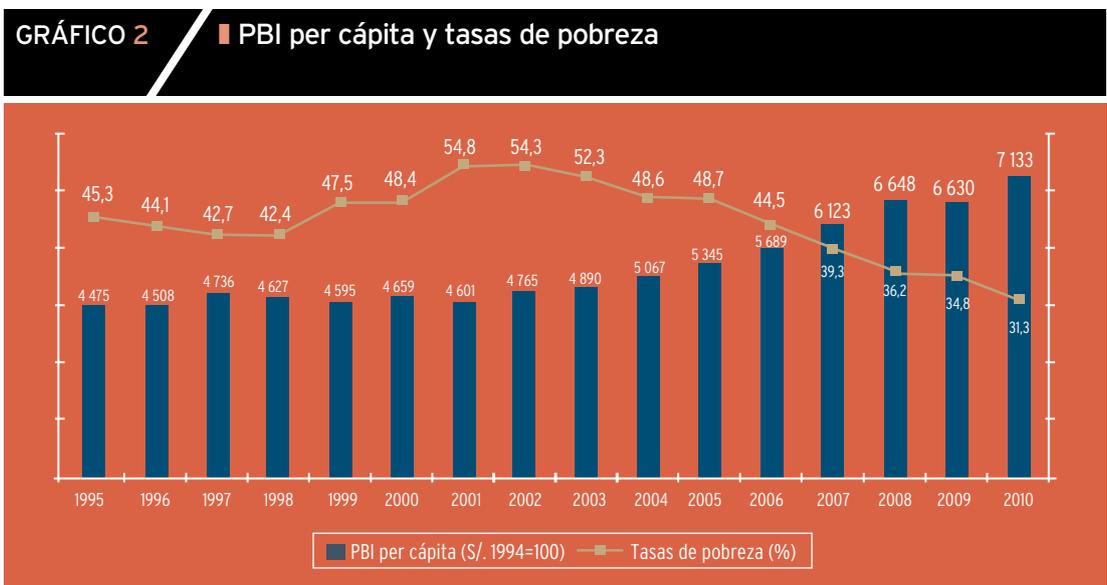
La existencia de déficit calórico puede depender de las preferencias de cada hogar y sus hábitos de consumo. Influye también, el nivel de conocimientos (particularmente el de la madre), los factores culturales, las características del hogar, el área geográfica y la capacidad o no de sustituir

alimentos por otros más baratos y nutritivos, entre otros.

También es posible que, en circunstancias especiales, las familias distraigan recursos en alimentos para otros gastos. En ese sentido, se suele argumentar que ante el incremento de necesidades diferentes a la alimentaria, las familias tienden a disminuir su gasto en alimentos para destinarlos a otros, como los de alquiler de vivienda, vestido y transporte⁵. Esta estrategia podría afectar el consumo de calorías si es que los hogares adquieren canastas alimentarias deficitarias en productos con valor nutritivo. Entonces, ante la presencia de heterogeneidad en las decisiones del gasto de alimentos de los hogares es posible suponer que, en la ingesta de calorías, los miembros de un hogar pueden tener diferentes aprovechamientos de las mismas.

Así por ejemplo, al calcular el porcentaje de población que presenta déficit calórico según condición de pobreza y área geográfica, se puede encontrar hogares no pobres en dicha situación. Como se observa en el Gráfico 3, en todas las áreas geográficas se da esta situación, resultando que a nivel nacional el 19 por ciento de los no pobres tiene déficit calórico en 2010. Igualmente, se aprecia que en todas las áreas geográficas consideradas existen pobres extremos sin déficit calórico (20,2 por ciento a nivel nacional).

Respecto al gasto total y de alimentos, se observa que la población en pobreza extrema, pero sin déficit calórico, destina una mayor proporción (70,3 por ciento) de sus gastos a la alimentación en el 2010⁶ (ver Cuadro 1). Ello ayuda a explicar por qué el 20,2 por ciento de pobres extremos no muestra, como podría esperarse, déficit calórico en el nivel nacional. Se puede argüir también que de la población con



FUENTE: BCRP E INEI. SETIEMBRE 2011.
ELABORACIÓN: BCRP.

⁵ Pizzolitto G, enero 2007.

⁶ La misma situación se presenta en años anteriores: de 65,7 por ciento en 2008, y en 2009, de 71,5 por ciento.

déficit calórico que es no pobre, además de tener el menor peso de su canasta en alimentos (36,1 por ciento), podría estar consumiendo alimentos con poco valor nutricional.

Sin embargo, estos resultados no son concluyentes. Existen serios problemas metodológicos en la estimación del déficit calórico que estarían determinando este comportamiento, aspecto que será tratado en el siguiente punto.

• Aspectos metodológicos

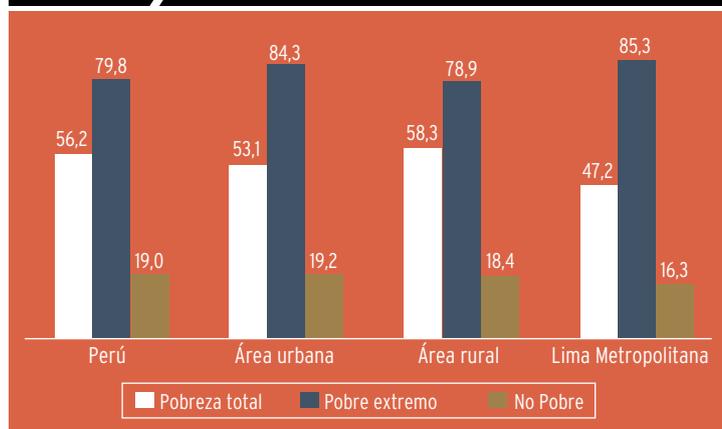
Otra explicación, y la principal en el caso peruano, se relaciona con los problemas detectados en la metodología utilizada para la estimación del déficit calórico. Como se señaló anteriormente, para la medición del déficit calórico se valoriza las calorías obtenidas en el consumo de alimentos dentro y fuera del hogar. En los alimentos consumidos dentro del hogar, la ENAHO presenta en detalle el gasto y la cantidad consumida de estos productos y sobre esa base, el INEI estima el contenido calórico. Sin embargo, en el caso de los alimentos consumidos fuera del hogar, donde no se conoce el detalle del alimento consumido, esta institución imputa un valor calórico promedio, según el gasto realizado. Además, la falta de actualización de los factores para esta imputación podría estar sesgando hacia abajo la estimación del consumo de calorías fuera del hogar; según el INEI, la asignación de calorías que corresponde a los nuevos niveles de gasto se mantiene constante como en 1998⁷. De acuerdo a lo anterior, como se mencionó al inicio, si una familia sustituyó, por ejemplo, el consumo dentro del hogar de un pollo por el consumo fuera del hogar de un pollo a la brasa, el indicador de consumo calórico podría indicar un menor valor en la ingesta de calorías.

La medición de las calorías no está tomando en cuenta que el crecimiento significativo del gasto real promedio per cápita mensual en alimentos entre 2004 y 2010 (19,7 por ciento) ha repercutido en un mayor gasto en alimentos fuera del hogar (46,6 por ciento) y, por ende, en un aumento de su participación en el total de alimentos consumidos, de 24,9 por ciento a 30,5 por ciento, en el mismo periodo como se aprecia en el Cuadro 2.

Este comportamiento se observa también por áreas geográficas y con mayor fuerza en el área rural. En esta área, la participación del gasto en alimentos fuera del hogar respecto al gasto total de alimentos aumentó de 20,2 por ciento a 28,0 por ciento entre 2004-2010 (7,8 puntos porcentuales).

En resumen, el mayor gasto de las familias registrado en este periodo (con un crecimiento de 27,5 por ciento en términos reales) ha permitido el aumento del consumo fuera del hogar. Sin embargo, este con-

GRÁFICO 3 Población con déficit calórico por áreas geográficas y pobreza monetaria 2010 1/



1/ INFORMACIÓN DEL DÉFICIT CALÓRICO DE LAS ENAHO TRIMESTRALES DE 2010 Y DE POBREZA CON LA ENAHO ANUAL 2010. FUENTE: INEI, ENAHO 2010.

CUADRO 1 Gasto per cápita mensual total y alimentos año 2010 según pobreza

| | Gasto Total (en nuevos soles) | Gasto en alimentos (en nuevos soles) | Gasto alimentos/ gasto total (en porcentajes) |
|---------------------------------------|----------------------------------|--------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| Población con déficit calórico | 306,9 | 127,3 | 41,5 |
| Pobre total | 156,9 | 85,5 | 54,5 |
| Pobre extremo | 105,6 | 64,2 | 60,7 |
| Pobre no extremo | 197,5 | 102,4 | 51,8 |
| No pobre | 509,4 | 183,8 | 36,1 |
| Población sin déficit calórico | 515,4 | 225,3 | 43,7 |
| Pobre total | 195,0 | 122,6 | 62,8 |
| Pobre extremo | 120,2 | 84,5 | 70,3 |
| Pobre no extremo | 207,4 | 128,9 | 62,1 |
| No pobre | 594,9 | 250,8 | 42,2 |

FUENTE: INEI, ENAHO 2000- 2010.

sumo y las calorías asociadas a él no han sido bien recogidos en el indicador de déficit calórico. Para superar esas limitaciones, el INEI está efectuando con el CENAN estudios especiales para mejorar su medición⁸.

Si bien el INEI publica el cálculo del indicador déficit calórico, lo hace señalando la atingencia que se trata de un dato referencial por los problemas metodológicos que contiene. En efecto, la medición del déficit calórico presenta limitaciones, y ésta sería una de las principales razones por las que su evolución difiere respecto a la pobreza y ante ello, el INEI y la Comisión Consultiva para la Estimación de la Pobreza⁹ consideran las cifras del déficit calórico en revisión.

⁷ INEI, setiembre 2011.

⁸ INEI, setiembre 2011.

3. OTROS INDICADORES SOCIALES

La mejora sistemática de las condiciones de vida es reportada también por otros indicadores sociales como la desnutrición infantil (ver Cuadro 3). La desnutrición crónica en niños menores de cinco años es un indicador más preciso del riesgo o insuficiencia alimentaria que el déficit calórico. Ya que al comparar la talla de los niños y niñas con la esperada para su edad y sexo permite observar que el retardo en el crecimiento se debe a los efectos acumulativos de una inadecuada alimentación o ingesta de nutrientes y episodios repetitivos de enfermedades como, por ejemplo, las diarreas (INEI 2009). En ese sentido, la desnutrición crónica infantil responde, además de la alimentación, a otros factores que, en el largo plazo, afectan a la población infantil y que deben considerarse para un mejor diseño de las políticas sociales. La tasa de desnutrición crónica infantil registró una disminución de 4,7 puntos porcentuales entre 2005-2010.

Asimismo, se aprecia que la población con al menos una Necesidad Básica Insatisfecha (NBI¹⁰) pasó de 37,2 a 26,4 por ciento entre 2005 y 2010, la tasa de mortalidad infantil se redujo de 23,5 por mil nacidos vivos en 2005 a 19,5 por mil en 2010, y el crecimiento del gasto per cápita real en este periodo fue de 27,5 por ciento. Estos indicadores muestran el avance en las condiciones de vida de la población peruana. Por otro lado, el Perú ha sobrepasado la meta esperada en los Objetivos de Desarrollo del Milenio de reducir la pobreza extrema a más de la mitad, al pasar de 25 por ciento en la década de los años 90 a 9,8 por ciento en 2010.

Sin embargo, ello no implica dejar de considerar la existencia de altas tasas de pobreza y profundas brechas en los niveles de vida entre regiones que exigen la presencia de una gama de indicadores que analicen con mayor precisión las múltiples dimensiones de la pobreza para plantear agendas de inclusión social más viables.

El déficit calórico es, sin duda, un indicador importante. Corregir el sesgo metodológico se torna imperativo, ya que la subestimación de las calorías de los alimentos consumidos fuera del hogar se contradice con el aumento del gasto real total y de alimentos de los hogares en los últimos años y los problemas de medición se acrecentarán cuanto mayor sea el consumo de alimentos fuera del hogar¹¹. En ese sentido, en los actuales momentos, utilizar el indicador déficit calórico puede llevar a conclusiones equivocadas mientras no se "re-estimen", con una metodología más adecuada, las calorías de los alimentos consumidos fuera del hogar.

CUADRO 2 ■ Perú. Gasto en alimentos promedio per cápita mensual, 2004-2010 (Soles constantes base= 2001 a precios de Lima Metropolitana)

| | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | Var. del gasto 2004-2010 (En porcentajes) |
|----------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------------------------------------------|
| Gasto en alimentos | 130,8 | 136,8 | 143,5 | 148,3 | 151,6 | 152,1 | 156,6 | 19,7 |
| • Dentro del hogar | 98,2 | 105,5 | 106,5 | 107,1 | 107,5 | 106,8 | 108,8 | 10,8 |
| • Fuera del hogar | 32,6 | 31,3 | 37,0 | 41,2 | 44,2 | 45,3 | 47,8 | 46,6 |
| Participación (%) 1/ | 24,9 | 22,9 | 25,8 | 27,8 | 29,2 | 29,8 | 30,5 | |

1/ PARTICIPACIÓN DEL GASTO EN ALIMENTOS FUERA DEL HOGAR SOBRE EL GASTO TOTAL EN ALIMENTOS. FUENTE: INEI, MAYO 2011.

CUADRO 3 ■ Perú: indicadores sociales y demográficos

| | 1980 | 1990 | 2000 | 2005 | 2010 |
|--------------------------------------------------------|------|------|------|------|------|
| Necesidades básicas insatisfechas-al menos una NBI (%) | - | 48,8 | 38,3 | 37,2 | 26,4 |
| Coefficiente Gini del ingreso | 0,54 | 0,53 | 0,52 | 0,51 | 0,46 |
| Mortalidad infantil (por mil) | 90,5 | 61,5 | 33,8 | 23,5 | 19,5 |
| Esperanza de Vida (años) | 60,1 | 65,6 | 70,5 | 72,4 | 73,7 |
| Desnutrición crónica (%) 1/ | 37,8 | 37,0 | 25,4 | 22,6 | 17,9 |
| Analfabetismo (%) 2/ | 18,1 | 12,8 | - | - | 7,1 |

1/ SE UTILIZA EL PATRÓN DE REFERENCIA NCHS QUE PERMITE CONSTRUIR UNA SERIE DESDE LA DÉCADA DE LOS AÑOS 80. 2/ DATOS PROVENIENTES DE LOS CENSOS DE POBLACIÓN Y VIVIENDA 1981, 1993 Y 2007. FUENTE: INEI Y CEPAL.

REFERENCIAS

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Panorama Social de América Latina 2010, 2011.
- Declaración de la Comisión Consultiva para la Estimación de la Pobreza y otros indicadores relacionados, julio de 2007 y mayo 2009.
- INEI, Encuestas Demográfica y de Salud Familiar (ENDES), 2005, 2007, 2008, 2009 y 2010.
- INEI, Encuestas Nacional de Hogares sobre Condiciones de Vida y Pobreza (ENAHO) 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009 y 2010.
- INEI, Informe Técnico, Evolución de la Pobreza al 2010, mayo 2011.
- INEI, Condiciones de Vida en el Perú, abril, mayo, junio 2011, Número 3, setiembre 2011.
- INEI, Censos de Población y Vivienda 1981, 1993 y 2007.
- Matuk Farid, Sabía usted que el hambre subió de 29% a 32% entre 2007 y 2008 (en <http://matuk.lamula.pe/tag/deficit-calorico>, obtenido el 19 de octubre de 2011), entre otros.
- Pizzolitto G., Curvas de Engel de alimentos, preferencias heterogéneas y características demográficas de los hogares: estimaciones para Argentina, Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales, Documento de Trabajo Nº 45, enero 2007.

⁹ Constituida en 2007 y conformada por representantes del Banco Mundial, MEF, BCR, UP, PUCP, CIES, GRADE, IEP, entre otros. Tiene entre sus objetivos garantizar la calidad, transparencia y confianza de la información sobre pobreza y otros indicadores relacionados.
¹⁰ Población que padece al menos una de las siguientes carencias: población que vive en viviendas con características físicas inadecuadas, población que vive en hacinamiento, población en viviendas sin servicio higiénico, población en hogares con niños que no asisten al colegio, población en hogares con alta dependencia económica (para más detalle ver INEI, mayo 2011).
¹¹ Un test para evaluar esta situación sería la desagregación del indicador déficit calórico según calorías consumidas dentro y fuera del hogar, lo que permitiría conocer de manera más rigurosa su evolución.

Las operaciones de REPORTE y el dilema de la TRANSFERENCIA DE PROPIEDAD

GUILLERMO POTOZÉN*

Las operaciones de reporte son instrumentos para el manejo de la liquidez que se han vuelto de uso muy común entre las entidades financieras; sin embargo, la peculiaridad de sus efectos financieros y legales genera dudas a la hora de efectuar su registro contable y reflejar apropiadamente la situación financiera de la entidad que participa de estas operaciones. Entonces, ¿cómo deben registrarse estas operaciones: como una venta inicial y una compra posterior, o como un préstamo garantizado?

*Jefe del Departamento de Contabilidad del BCRP.
guillermo.potozen@bcrp.gob.pe

¿QUÉ ES UNA OPERACIÓN DE REPORTE?

Una operación de reporte (comúnmente llamada repo) es la venta de un activo financiero con el compromiso, por parte del vendedor, de recomprarlo a un determinado precio –mayor al precio actual de mercado–, en una fecha futura¹ (ver Diagrama 1).

Esta breve definición, puede confundir a quién la lee por primera vez, puesto que una venta generalmente implica que el comprador tiene todos los derechos sobre aquello por lo que pagó. Pero, en esencia, lo que hay detrás de las operaciones de reporte son préstamos de corto plazo, en los cuales el activo financiero actúa como colateral o garantía², y por tanto, el vendedor del activo financiero o reportado, no tiene la intención de deshacerse del mismo, sino sólo necesita liquidez. Por su lado, el comprador del activo financiero o reportante, sabe que no obtendrá todos los beneficios económicos que produce el activo financiero, como intereses o dividendos, el beneficio que obtendrá será el del préstamo otorgado.

Estas operaciones son también una de las herramientas que utilizan los bancos centrales para manejar la cantidad de dinero en circulación, lo que las convierte además, en mecanismos útiles de los que se valen los bancos comerciales y algunos agentes de bolsa para manejar su liquidez.

Existen varios tipos de operación de reporte, siendo los más comunes los siguientes³:

Repo Overnight: aquel cuya duración va de un día hábil al día hábil siguiente y que generalmente se negocia con una tasa de interés fija.

Repo a plazo determinado: se refiere al repo con una determinada fecha de vencimiento, que puede ser de unos días, semanas, meses o incluso años. La tasa de interés para el período también suele ser fija.

Repo Abierto: no tiene una fecha de vencimiento sino que se renueva diariamente hasta que una de las contrapartes le ponga fin. La tasa de interés de este tipo de operación generalmente se ajusta a diario según la tasa *overnight*.

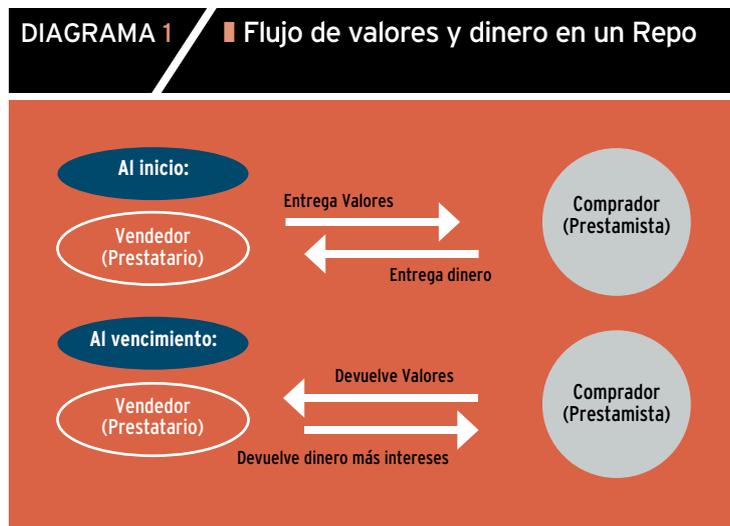
Repo de tres partes: se da cuando un custodio participa como intermediario entre los dos participantes de la operación de reporte. El custodio administra y asegura que la transacción se dé en forma simultánea y que se tomen las medidas de salvaguarda necesarias para proteger los valores involucrados en la operación.

Las características básicas de los repos son bastante simples. Aun así, las convenciones contractuales que las partes acuerdan para participar de estas operaciones han evolucionado a lo largo del tiempo para cubrir algunos de los riesgos que ellas implican. Por ejemplo: ante la posibilidad de que el valor de mercado de los valores transferidos en un repo caiga por debajo del importe desembolsado por el reportante, exponiéndolo a un riesgo no cubierto si el reportado incumpliera el compromiso de recomprar los valores (pues la posibilidad de vender los valores para resarcirse no cubrirá el total del importe desembolsado al inicio), surgió la exigencia de un “margen” de tal forma que el valor de las inversiones transferidas excediera el importe a desembolsar⁴ y se cubriera el posible riesgo al que se expone el reportante.

¿CUÁL ES EL DILEMA RELACIONADO A ESTAS OPERACIONES?

El dilema básico relacionado con estas operaciones gira en torno a su tratamiento contable y su reflejo en los estados financieros de las partes. En esencia, los contadores de las entidades participantes deben determinar si quien entrega valores a cambio de liquidez debe dar de baja en sus cuentas los activos transferidos (ver Diagrama 2) o si, sabiendo que los va a recuperar en un plazo determinado, debería sólo reclasificarlos y mantenerlos entre sus activos (ver Diagrama 3). Lo primero representa una venta definitiva de valores, mientras que lo segundo sería el reflejo contable de una operación de préstamo garantizado. Ambas posibilidades de registro son factibles, desde un punto de vista conceptual, dependiendo de algunas consideraciones tales como si se transfiere o retiene el control sobre los valores, o de si se transfieren o retienen los derechos a recibir los flujos de efectivo del activo financiero transferido.

Aun cuando las definiciones que los libros de texto incluyen para estas operaciones parecen ser lo suficientemente claras, los aspectos legales y contables de la operación de reporte han dado origen a



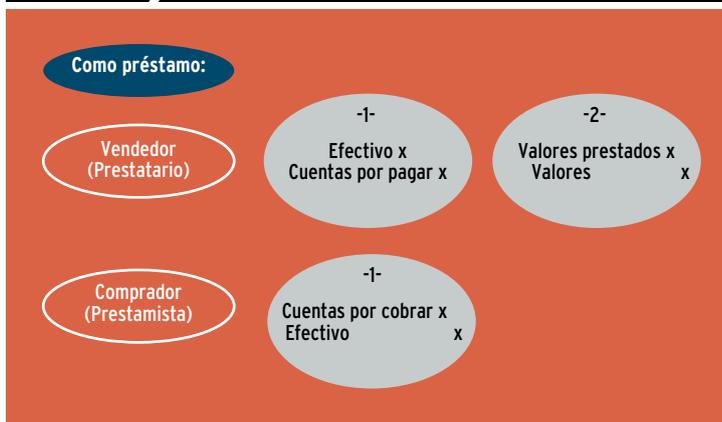
¹ Miguel Ángel Martín Mato; Mercado de capitales, pág. 120.

² Ídem.

³ Government Finance Officers Association (GFOA) Best Practice, Establishing a Policy for Repurchase Agreements (2003, 2006, 2008 and 2010).

⁴ Kenneth D. Garbade; The Evolution of Repo Contracting Conventions in the 1980s; Economic Policy Review - Federal Reserve Bank of New York; Mayo 2006; ABI/Inform Global, pg. 27.

DIAGRAMA 2 ■ Registro de un Repo como préstamo garantizado



muchas discusiones acerca de cuál de los conceptos característicos de este tipo de operaciones debe predominar: si el de una venta de valores unida a un forward para recomprarlo, o si el de un préstamo de efectivo garantizado mediante la entrega de un activo financiero.

Las disyuntivas legales y contables también han contribuido con la evolución de los repos. Por ejemplo, antes de 1982 en los Estados Unidos, luego de la quiebra de algunas empresas en ese año, una corte anunció que los repos de una de estas empresas en bancarrota serían tratados como préstamos garantizados y no como operaciones definitivas, lo que posteriormente llevó a la corte a emitir una restricción para que no se vendan los valores transferidos vía repo.

Esta decisión de la corte afectó al mercado de repos, pues los participantes supieron que la posibilidad de vender rápidamente los valores adquiridos vía repo podía verse obstaculizada por la aplicación de una ley, la de bancarrota. En respuesta a este impedimento, en el año 1984, el Congreso de los Estados Unidos exceptuó a los repos sobre valores del Tesoro y Agencias Gubernamentales de la aplicación de la suspensión automática permitida por la ley de bancarrota⁵.

En términos legales, los repos implican la transferencia de propiedad de los valores y la obligación de quien los recibe de devolverlos al vencimiento del acuerdo. Como cualquier otro contrato, los repos pueden devenir en no forzosos si las contrapartes carecen de la capacidad o autoridad para pactar estos acuerdos, o si están sujetas a restricciones que les impiden participar de acuerdos de este tipo. Para clarificar aun más los aspectos legales de estos acuerdos se considera como una buena práctica⁶ el uso de acuerdos legales estandarizados o master

agreements, como el *Global Master Repurchase Agreement* (GMRA) utilizado en muchos países.

NORMATIVIDAD CONTABLE APLICABLE EN EL PERÚ

La norma contable principal a tener en cuenta en el Perú para el registro contable de las operaciones de reporte es la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 39: Instrumentos Financieros, Reconocimiento y Medición, debido a que, según la Resolución N° 013-98-EF/93.01 emitida por el Consejo Normativo de Contabilidad, los principios de contabilidad generalmente aceptados en el Perú son las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), Como quiera que la mencionada resolución también establece la posibilidad de recurrir a los principios de contabilidad generalmente aceptados de los Estados Unidos (USGAAP) en caso que determinados procedimientos operativos contables no estén normados por las NIIF, es conveniente conocer también lo que establecen dichas normas contables.

Aun cuando la NIC 39 emitida por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad no describe explícitamente un tratamiento para las operaciones de reporte, sí menciona específicamente a los repos como un ejemplo de operaciones en las que no corresponde la baja en cuentas del activo transferido, lo cual implica que, para las NIC's, el tratamiento contable que corresponde a las operaciones de reporte es el de un préstamo garantizado.

El párrafo 20 de la mencionada NIC dice textualmente: "Cuando una entidad ceda un activo financiero, evaluará en qué medida retiene los riesgos y los beneficios inherentes a la propiedad del activo financiero. En este caso:

- (a) Si la entidad cede de manera sustancial los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de un activo financiero, lo dará de baja en cuentas y reconocerá de forma separada, como activos o pasivos, cualesquiera derechos y obligaciones creados o retenidos por efecto de la cesión.
- (b) Si la entidad retiene de manera sustancial los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de un activo financiero, continuará reconociendo dicho activo.

Mientras que en el párrafo 21 se aclara que "La cesión de riesgos y beneficios (véase el párrafo 20) se evaluará comparando la exposición de la entidad, antes y después de la cesión, a la variación en los importes y en el calendario de los flujos de efectivo netos del activo cedido⁷. La entidad habrá retenido de manera sustancial todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad de un activo financiero, si su exposición a la variación en el valor actual de

⁵ Ídem.

⁶ Government Finance Officers Association (GFOA) Best Practice, Establishing a policy for repurchase agreements (2003, 2006, 2008 y 2010).

⁷ Para entender hacia dónde apunta la norma, conviene precisar que la exposición a la que se refiere se manifiesta si es que los flujos de efectivo esperados asociados al activo financiero, cambian al pactar la operación de reporte. Nos referimos a flujos tales como los cobros de intereses, o del principal.

los flujos de efectivo futuros del activo financiero no varía de manera significativa como resultado de la cesión (por ejemplo, porque la entidad haya vendido un activo financiero sujeto a un acuerdo para la recompra a un precio fijo o al precio de venta más la rentabilidad habitual del prestamista)...”

En nuestro país existen también normas emitidas por otras entidades supervisoras que abordan el tema de las operaciones de reporte. Por ejemplo, en julio de 2005, la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones (SBS) aprobó un reglamento de operaciones de reporte y pactos de recompra⁸ donde aparentemente se ha tratado de acoger los lineamientos establecidos en los USGAAP, puesto que se propone un tratamiento contable para las operaciones de reporte y pactos de recompra que representan una transferencia de propiedad (en esencia el registro de una venta definitiva y un compromiso futuro) y otro para las operaciones de reporte y pactos de recompra que representan un préstamo garantizado (que implica el registro de un préstamo con garantía de valores).

NORMATIVIDAD CONTABLE APLICABLE EN LOS ESTADOS UNIDOS - USGAAP

Los principios de contabilidad de los Estados Unidos aplicables a estas operaciones incluyen el *Financial Accounting Standard No.140 Accounting for Transfers and Servicing of Financial Assets and Extinguishments of Liabilities* y el FAS No.156 *Accounting for Servicing of Financial Assets, an amendment of FASB Statement No. 140*.

El FAS No.140, claramente la norma principal, establece que una entidad debe reconocer los activos que controla y los pasivos en los que ha incurrido y, dejar de reconocer los activos financieros por los cuales se ha cedido el control o dar de baja los pasivos cuando los mismos se han cancelado. También se establecen criterios para distinguir las transferencias de activos financieros que representan una venta definitiva, de aquellas transferencias que constituyen

préstamos garantizados, para lo cual debe garantizarse el haber mantenido un control efectivo sobre los activos transferidos.

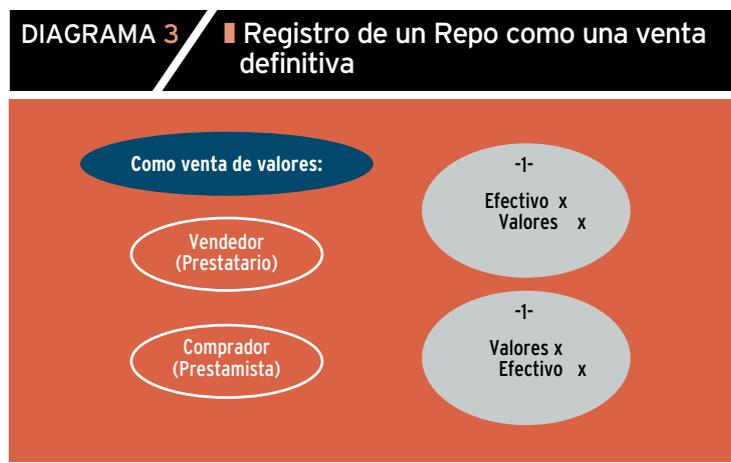
El requisito establecido en el FAS 140 respecto al intercambio de garantías colaterales para asegurar un control efectivo sobre los activos transferidos en las operaciones de reporte ha sido removido⁹ en abril de este año para entrar en vigencia desde diciembre de 2011. Esto pone de manifiesto que el Consejo emisor de las normas contables para los Estados Unidos ha reconocido indirectamente que las operaciones de reporte con garantías colaterales de, por ejemplo 103% o 105% y que se registraban como ventas definitivas de valores, en realidad habrían estado mejor registradas como operaciones de préstamos garantizados, en virtud del acuerdo contractual referido a la transferencia de los activos, el pacto de recompra o repo. Esta modificación, por otra parte, contribuye, tal como se indica en la misma norma, a la convergencia de los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos con las NIIF, ya que el requisito mencionado no forma parte de los criterios establecidos en la NIC 39.

COMENTARIOS FINALES

Las operaciones de reporte son operaciones que, como se dijo al inicio, se han vuelto de uso cada vez más frecuente y esto ha permitido que con el pasar del tiempo, evolucionen convirtiéndose en herramientas útiles para el manejo de la liquidez de las empresas en todo el mundo.

La evolución de estas operaciones se ha dado no sólo en los aspectos legales de los acuerdos que permiten aclarar los derechos y obligaciones de las contrapartes ante la eventualidad de algún tipo de incumplimiento, sino también en los aspectos relacionados con su tratamiento contable. Como hemos visto, los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos, recientemente han convergido hacia el criterio directriz que se establece en la NIC 39, Instrumentos Financieros, Reconocimiento y Medición: si una entidad vende un activo financiero y, al mismo tiempo acuerda la recompra del mismo activo a un precio fijo o al precio de venta más una rentabilidad, entonces dicho activo no se da de baja en cuentas. Esto se puede simplificar diciendo que el tratamiento usual recomendado para las operaciones de reporte es el de un préstamo con garantía de valores, lo que además encaja en el principio contable de realidad financiera, antes que realidad legal.

Una operación de reporte implica una transferencia de la propiedad legal de los valores entregados en la operación, pero financieramente y para efectos contables, salvo raras excepciones, representa un préstamo garantizado.



⁸ Resolución S.B.S. N° 1067 -2005, Reglamento de las Operaciones de Reporte y los Pactos de Recompra.
⁹ Accounting Standards Update No. 2011-03, April 2011; Transfer and Servicing (Topic 860), Reconsideration of Effective Control for Repurchase Agreements.

Los sistemas de PAGOS EN EL Perú*

MARYLIN CHOY**

Los sistemas de pagos son la infraestructura básica de los mercados financieros y como tal son imprescindibles para la actividad económica, ya que a través de ellos se canalizan cuantiosos pagos interbancarios que los agentes económicos efectúan entre sí por transacciones de bienes, servicios y valores.

** Gerente Central de Operaciones del BCRP.

* Discurso de inauguración del primer Curso de los Sistemas de Pagos en el Perú organizado por el BCRP. El objetivo de dicho curso es difundir qué son los sistemas de pagos y la teoría que hay detrás de ellos; así como promover los nuevos retos.

La importancia de los sistemas de pagos queda gráficamente ilustrada por Alan Greenspan en su libro “The Age of Turbulence”, en el que el autor narra que en la tarde del 11 de setiembre de 2001 estaba en un vuelo de regreso a Washington, luego de reunirse con representantes de la banca internacional en Suiza, cuando se le acercó el jefe de seguridad para informarle que, debido a que dos aviones se habían estrellado contra las dos torres gemelas del “World Trade Center,” el capitán del avión de Swissair en que viajaban había recibido la orden de regresar inmediatamente a Zurich. Aparte de su preocupación natural por la suerte de sus familiares y colegas en la Reserva Federal, Greenspan pensó en el posible daño que dichos ataques podrían haber ocasionado a la economía estadounidense, siendo una de sus principales preocupaciones la situación del sistema de pagos en esos momentos, ya que la Reserva Federal procesaba, en ese entonces, órdenes de pagos que transferían más de cuatro billones de US dólares (“\$ 4 trillion”) de fondos entre bancos en todo el país y en gran parte del mundo. Una de las reflexiones de Greenspan en su libro es que si se quisiera paralizar una economía bastaría con destruir su sistema de pagos. Así de importantes son los sistemas de pagos.

Además, estos sistemas son un pilar fundamental para la ejecución de la política monetaria al permitir la aplicación eficiente de los instrumentos monetarios. Así por ejemplo, la inyección y el retiro de liquidez inmediatos son posibles hoy en día gracias a los sistemas desarrollados para que los recursos fluyan en las operaciones interbancarias a través de las transacciones en los sistemas de pagos.

Pero ¿qué son los sistemas de pagos? Son un conjunto de procedimientos, reglas y acuerdos que establecen las bases para el traslado de dinero de la cuenta de un participante en el sistema a la de otro. La construcción y funcionamiento de estos sistemas requieren la participación multidisciplinaria de profesionales ya que es necesario dar cuenta de aspectos no sólo financieros y económicos, sino también legales que den seguridad jurídica a las transacciones, y tecnológicos que den un soporte técnico a los sistemas informáticos y cubrir, así, los riesgos económicos, legales y operativos.

Los sistemas de pagos suelen ser catalogados como de alto y bajo valor. Los sistemas de alto valor son típicamente sistemas de liquidación bruta en tiempo real (Sistemas RTGS por sus siglas de inglés) en donde las transferencias interbancarias se procesan y liquidan individualmente y en tiempo real. Estos sistemas tienen la ventaja de que eliminan el riesgo de crédito que podría resultar por la iliquidez o quiebra del banco orde-

nante, ya que el ingreso de la orden de transferencia al sistema es prácticamente simultáneo a su liquidación por el sistema. En cambio, los sistemas de pagos de bajo valor están típicamente configurados bajo lo que se conoce como sistemas de liquidación neta en tiempo diferido, en los que las órdenes de transferencia se compensan y se liquidan posteriormente en el día. Mientras mayor es el desfase de tiempo entre el ingreso de la orden al sistema y su liquidación, mayor es la exposición al riesgo de crédito.

Sin embargo, esta distinción entre sistemas de pagos de alto y bajo valor se hace cada vez menos evidente, resultando más tenue la línea que los distingue, ya que los sistemas de liquidación neta en tiempo diferido (que son los que liquidan los pagos de bajo valor y minoristas) tienden a incorporar más sesiones de liquidación en el día, con lo que reducen su exposición al riesgo de crédito, confiriendo una mayor inmediatez a los pagos que procesan y liquidan, beneficiando a los receptores de los pagos. Así, se tiene que en la actualidad existen sistemas de pagos de bajo valor que incluso se aproximan mucho a los sistemas de liquidación bruta en tiempo real, al contar con algoritmos sofisticados que les permiten ejecutar rápidamente la compensación de modo que la liquidación se efectúa con muy poco desfase de tiempo desde el ingreso de las órdenes al sistema.

El creciente valor y volumen de transferencias liquidadas a través de los sistemas de pagos en las últimas décadas, así como los eventos de crisis que los afectaron, han inducido a que los

Los nuevos desarrollos se producen de acuerdo a las necesidades y coyunturas locales, así como a la idiosincrasia de la gente de cada país

principales bancos centrales y organismos internacionales que velan por la conducción adecuada de los sistemas de pagos hayan reforzado los estándares internacionales a que se sujetan. Así, por ejemplo, como resultado de lo sucedido el 11 de setiembre, se revisó la gestión del riesgo operativo que deben tener los sistemas de pagos a fin de fortalecer sobre todo la fiabilidad operativa de los sistemas y su continuidad de negocios ante eventos de desastre, incluido el terrorismo.

A raíz de la experiencia adquirida luego de la crisis financiera internacional de 2008, el Comité de Sistemas de Pagos y de Liquidación del Banco de Pagos Internacionales de Basilea (el foro conformado por un determinado grupo de bancos centrales que se encarga de determinar qué principios deben regir el diseño y funcionamiento de los sistemas de pagos en todo el mundo) y la Organización Internacional de Comisiones de Valores presentaron en marzo del 2011, para consulta, un nuevo conjunto de estándares internacionales: “Principios para las Infraestructuras del Mercado Financiero”, para reemplazar y reforzar los estándares vigentes y que se aplicarían a los Sistemas de Pagos, Sistemas de Liquidación de Valores, Centrales Depositarias de Valores, Entidades de Contrapartida Central y Registros de Operaciones. Ello, porque se considera más efectivo que exista un solo compendio de estándares o principios, dada la similitud de las funciones de dichas infraestructuras para la compensación y liquidación de las transacciones efectuadas en los mercados financieros.

En el Perú han transcurrido once años desde que, bajo el liderazgo del Banco Central, se inició el proceso de reforma del Sistema de Pagos con la puesta en marcha del Sistema de Liquidación Bruta en Tiempo Real (febrero de 2000), que es el sistema de pagos de alto valor del Banco Central y que hoy en día procesa anualmente un volumen de transacciones que equivale a seis veces el PBI. En noviembre del mismo año, se puso en funcionamiento la Cámara de Compensación Electrónica, impulsada por el Banco Central y de propiedad de los bancos, para la compensación de cheques de forma electrónica.

Posteriormente, hemos ido perfeccionando el desarrollo de los sistemas y actualmente la Cámara de Compensación Electrónica compensa también las transferencias electrónicas minoristas. Además, en el año 2005 se incorporó un tercer sistema de pagos que nosotros consideramos sistémicamente importante por su relevancia para la estabilidad financiera, que se denomina el Sistema de Liquidación Multibancaria de Valores, donde se liquida las transacciones negociadas en la Bolsa de Valores. En el año 2007 se implementó un sistema similar de pagos para la negociación de los valores del Gobierno, de manera que, en



Es muy importante gestionar los diversos riesgos propios a los sistemas de pagos



ambos casos, tengamos un sistema seguro de liquidación de transacciones con valores sin el riesgo de contraparte, para lo cual se ha instrumentado esquemas de “entrega contra pago”. Por ahora esos son los tres sistemas que nosotros consideramos como sistémicamente importantes y que están dentro del marco de la Ley de los Sistemas de Pagos y de Liquidación de Valores.

En estos once años, el Banco Central ha venido trabajando en el desarrollo y la mejora de todos estos sistemas. Así, el 5 de setiembre de 2011 se puso en producción una segunda versión del Sistema de Liquidación Bruta en Tiempo Real, que permite ahora que los bancos conecten sus sistemas internos directamente a este sistema operado y administrado por el Banco Central, de manera que prácticamente los bancos puedan tener un sistema con procesamiento automático de principio a fin (*straight-through processing*), que permite el ingreso manual de la información de la transferencia una sola vez en un sistema automatizado y electrónico. Esto significa que si uno va a la ventanilla de un banco y pide transferir recursos desde su cuenta en Lima a una cuenta en otro banco en Chiclayo o donde fuera, los bancos ahora están en capacidad de procesar ese pedido electrónicamente desde la ventanilla para que culmine automáticamente con el abono en la cuenta del beneficiario, de modo que éste pueda retirar los fondos en la ventanilla de su banco, si así lo desea.

Si bien el público se beneficia de los avances que se han efectuado en los sistemas de pagos, que han costado mucho trabajo y esfuerzo realizado en conjunto con la banca, a la que agradecemos su colaboración, basta alguna falla en el

funcionamiento de dichos sistemas para que se interrumpa la cadena de pagos y las transacciones entre los diferentes agentes económicos.

Por eso es muy importante gestionar los diversos riesgos propios a los sistemas de pagos. Tal es el caso del riesgo operativo, cuya gestión debe resguardar la seguridad, fiabilidad operativa y continuidad de negocios, para lo cual se requiere contar con adecuados mecanismos de contingencia, así como de controles operativos, entre otros. Y en este aspecto, es fundamental el rol de los expertos en tecnología de la información.

Igualmente importante es gestionar el riesgo legal. Precisamente con dicho objetivo es que el Banco Central presentó un proyecto de Ley de Sistemas de Pagos y de Liquidación de Valores, que fue promulgado como Ley en noviembre del 2009. La importancia de dicha Ley radica en que se faculta al Banco Central la regulación y supervisión de los sistemas de pagos, con la finalidad de que funcionen de una manera segura y eficiente. Asimismo, dicha ley otorga protección jurídica a las órdenes de transferencia aceptadas por los sistemas, dándoles firmeza aún en caso de liquidación o intervención de la entidad ordenante. De otro lado, esta ley establece una serie de requerimientos en el diseño y funcionamiento de los sistemas de pagos que busca, entre otros, la adecuada gestión de los riesgos asumidos.

Asimismo existen los riesgos financieros que requieren también de una adecuada gestión a través de mecanismos apropiados, tal como lo relacionado al riesgo de crédito, al que ya nos hemos referido.



El desarrollo de nuevos instrumentos representa una muy buena oportunidad para ampliar la bancarización



Si bien se ha avanzado mucho en estos años, aún nos queda un largo camino por recorrer. Hay nuevos retos que en gran medida le competen a la banca enfrentar; por ejemplo, el desarrollo de nuevos instrumentos que ya existen en otros países, pero que todavía no los hemos incorporado en el nuestro.

Al respecto, en nuestra opinión los nuevos desarrollos se producen de acuerdo a las necesidades y coyunturas locales, así como a la idiosincrasia de la gente de cada país. Tomemos por ejemplo el caso de las domiciliaciones en España. Dicho instrumento surgió hace muchos años, facilitado por el adecuado nivel de bancarización en dicho país y cuando todavía no había un uso difundido de las tarjetas de pago. En nuestro caso, sin embargo, tenemos una situación distinta que se caracteriza por un bajo nivel de bancarización y en donde la existencia de una adecuada política de protección al consumidor está vigente sólo desde tiempos recientes. Por ello, si bien se ha trabajado mucho en nuestro medio para tratar de implementar estas domiciliaciones, creo que actualmente las condiciones y nuestras necesidades son distintas y quizá sea necesario el desarrollo de otro tipo de instrumentos de pago.

Por ejemplo, el uso de las tarjetas de pago está bastante más expandido en nuestro medio y también se está acentuando el uso de pagos por internet, de tal manera que los consumidores se sienten bastante más cómodos usando estos medios y vías de pago de los servicios recurrentes, que les da la sensación de un mejor manejo de su flujo de caja que el que tendrían con el uso del débito automático.

Cabe señalar que el desarrollo de nuevos instrumentos representa una muy buena oportunidad para ampliar la bancarización. Por bancarización me refiero al mayor uso del sistema financiero por parte del público en general. Para aumentar la bancarización los bancos tienen que poner mucho esfuerzo, voluntad e imaginación.

Por ejemplo, hace muchos años tratábamos de incorporar el pago de las planillas vía abono en cuentas, cuando las empresas prácticamente obligaban a sus empleados a tener su cuenta en el mismo banco. Nosotros señalábamos que si ya existía la Cámara de Compensación Electrónica, por qué no dejar en libertad a cada empleado para escoger el banco en que quisiera que le abonen su sueldo. La razón era que había que tener una visión más de futuro y que lo que se estaba queriendo transmitir era que se viera como un instrumento para ayudar a la bancarización, y que al haber más bancarización habría más servicios para el público y más negocio para los bancos.

En otras palabras, para innovar y crear más instrumentos de pago que ayuden a la banca-

rización hay que mirar no solamente el paso inmediato sino tener una visión del futuro. Y por eso hoy en día nos alegra ver en la televisión los comerciales sobre las cuentas sueldo, porque éstas representan efectivamente una línea de negocio favorable para todos, ya que no solamente brinda a los usuarios la facilidad para que se les abone sus sueldos en sus bancos, sino que también les beneficia a los bancos, al inducir a la gente a que se acostumbre a trabajar con ellos y a utilizar los servicios financieros que proveen, lo cual demuestra que cuanto más bancarización exista, mayores beneficios habrán para todos.

Algo similar sucede con el tema de los impuestos. Así como conversamos con la banca también nos hemos dirigido a organismos del sector público para desarrollar nuevos instrumentos que faciliten el pago de los diferentes tributos, utilizando la infraestructura y las ventajas que ahora proporcionan los sistemas de pagos.

Por ejemplo, por qué no inventamos un instrumento para que en vez de que una persona tenga que ir todos los meses a pagar el seguro social de las empleadas del hogar, se debite automáticamente su cuenta y se traslade ese pago a su destino. Así como ello, existe una serie de instrumentos que se pueden desarrollar y como hemos señalado, va a ser beneficioso tanto para los usuarios como para los bancos.

Quisiéramos mencionar que los sistemas de pagos no solamente son fundamentales para sostener la actividad económica, sino que ahora también son una herramienta importante para la inclusión de los pobres, idea que viene tratando de difundir el Banco Central resaltando el potencial que tienen los sistemas de pagos para incorporar a los sectores marginales al sistema financiero formal.

¿Por qué los sistemas de pagos son un gran instrumento de inclusión social? Porque gracias al desarrollo de la tecnología, los lugares más recónditos están hoy en día conectados y los sistemas de pagos pueden aprovechar estos desarrollos para ampliar el radio de acción de los sistemas financieros. Uno de esos medios son los teléfonos celulares, que están presentes en los lugares más apartados y aún en la población de escasos recursos. En países como Kenia se está desarrollando con mucho éxito el pago a través de celulares, siendo el país bandera en este tema.

Pero el uso de los celulares para ciertas transacciones bancarias que vienen promocionando algunos bancos es aún muy limitado porque consisten simplemente en el uso del celular en reemplazo de la computadora. No nos referimos a ello cuando decimos que los sistemas de pagos sirven también para la inclusión social. Más bien

nos estamos refiriendo a operaciones que permiten, por ejemplo, hacer traslados de dinero utilizando los teléfonos celulares. A través del uso del celular sería posible enviar dinero, remesas, desde Lima a un pueblito alejado del país donde no hay bancos.

En el Perú ya se está desarrollando el tema del agente bancario, que se debe difundir aún más para unirlos con un sistema de pagos a través de celulares. El agente bancario es una extensión de un banco y es una actividad que puede ser llevada a cabo por una bodega, una farmacia u otro establecimiento comercial en cualquier pueblo, como ya se viene haciendo en las ciudades. La combinación de estos agentes bancarios y el uso de los celulares para efectuar pagos permitiría acercar al sistema financiero formal a los lugares más alejados, a la gente pobre, que actualmente no tiene cerca a un banco. A ello es a lo que nos referimos cuando decimos que los sistemas de pagos son una herramienta de inclusión social.

Existe un estudio hecho en la Fundación de Bill Gates (que se ocupa de promover este tema), en donde se demuestra que es un mito pensar que los pobres no ahorran. En este estudio, basado en el seguimiento diario a un grupo de familias pobres durante un par de años, se ha evidenciado que las familias pobres sí ahorran y que su problema es que no tienen dónde colocar sus pocos ahorros, porque no tienen una institución financiera cerca. Obviamente estamos hablando de ahorros que podrían ser de un valor de cincuenta centavos o un sol diario, que es lo que se ha visto en el estudio efectuado en África. La gente, a pesar de no tener acceso al sistema financiero o no tener un banco cerca, de lo poco que gana, junta un poquito todos los días para que, cuando tenga lo suficiente, pueda comprar algo de primera necesidad. Pero no tienen dónde guardar estos ahorros de manera segura. En ese contexto, se han desarrollado sistemas informales de cuentas de ahorro. En algunos casos, los pobres pagan para que les guarden sus pocos ahorros en determinados lugares. Ahora con la tecnología existente, los sistemas de pagos permiten a los pobres ahorrar en sus teléfonos móviles, porque resulta ser un sistema seguro donde guardar dinero. Y efectúan y reciben pagos, transferencias de dinero y remesas usando el celular. Cuando decimos que los sistemas de pagos permiten la inclusión de los pobres, nos estamos refiriendo a esos sistemas.

En conclusión, los sistemas de pagos son tan importantes porque si no funcionaran podrían paralizar la economía, como dice Greenspan en su libro, y también son tan importantes que pueden hacer estos milagros de incluir a la gente pobre a los sistemas formales. ■



Nueva familia de billetes Peruanos: Una mirada al FUTURO

JUAN RAMÍREZ*

El 31 de agosto de 2011 se emitieron las tres últimas denominaciones de los billetes con nuevos diseños (S/. 50,00; S/. 100,00 y S/. 200,00) que, unidas a la emisión de las denominaciones de S/. 10,00 y S/. 20,00 que tuvo lugar el 30 de junio de ese año, completan las cinco denominaciones que componen la familia de billetes del nuevo sol. Este hecho es particularmente importante si tenemos en cuenta que el cambio de diseño se efectúa luego de 20 años de la puesta en circulación de los billetes del nuevo sol.¹

* Gerente de Gestión del Circulante del BCRP.
juan.ramirez@bcrp.gob.pe

¹ Ver Mejía, Silvia y Ramírez Juan, "El Nuevo Sol veinte años después", en Moneda N° 144, BCRP, junio, 2010, pp.25-29, Lima.

Existen diferentes razones para que la autoridad encargada de la emisión de billetes (y monedas) introduzca cambios en el diseño. Destacan la necesidad de incorporar nuevos elementos de seguridad, el incremento de la falsificación, el modificar periódicamente el diseño o un proceso inflacionario que lleva a la inclusión de nuevas denominaciones con un valor nominal más alto que el existente.

En este artículo, se detallará el proceso seguido en la emisión de la nueva familia de billetes peruanos.

ANTECEDENTES

La familia de billetes del nuevo sol está compuesta de cinco denominaciones (S/. 10,00; S/. 20,00; S/. 50,00; S/. 100,00 y S/. 200,00) y fue puesta en circulación progresivamente desde noviembre de 1991. Su emisión fue posterior al proceso hiperinflacionario de finales de la década de los 80. Un Nuevo Sol es equivalente a 1 millón de Intis, unidad monetaria que estuvo vigente entre 1985 y mediados de 1991.

El diseño de esa familia de billetes respondía a los elementos de seguridad que prevalecían en el mercado a inicios de los 90. Si bien a lo largo de los años se fueron incorporando diferentes elementos de seguridad en cada denominación; no cambió el diseño básico de los billetes.

MARCO LEGAL

De acuerdo con la Ley Orgánica del Banco Central de Reserva del Perú, la emisión de billetes y monedas es facultad exclusiva del Estado, el que la ejerce por intermedio del BCRP (Artículo 42) y el Directorio del Banco Central determina y regula la emisión, características, canje y retiro de los billetes y monedas que el Banco Central pone en circulación (Artículo 24, inc. h).

¿POR QUÉ UNA NUEVA FAMILIA DE BILLETES?

Si tenemos en cuenta que los falsificadores tienen acceso a las nuevas tecnologías de reproducción de imágenes y a bajo costo y que, además, han ganado experiencia pues el diseño básico se ha mantenido alrededor de veinte años, se hacía necesario evaluar la vigencia del diseño que estaba en circulación.

Varios países como Brasil, Costa Rica, Chile, Estados Unidos, Paraguay, México y Venezuela (próximamente, Canadá y Suecia), habían cambiado su familia de billetes y, en algunos de ellos, hasta se sustituyó el sustrato de algodón por polímero² en las denominaciones más bajas (o en todas, como lo ha anunciado Canadá).

En este marco, la Gerencia de Gestión del Circulante del BCRP formó un equipo técnico encargado



de evaluar el diseño de los billetes y, de ser el caso, proponer los cambios necesarios al mismo (ver Esquema 1).

EQUIPO TÉCNICO

El equipo técnico debía evaluar el comportamiento de la familia de billetes en circulación y proponer los cambios que permitan lograr un diseño moderno, que incluya elementos de seguridad de última generación, de fácil reconocimiento y verificación por parte del público y que dificulte su falsificación.

El equipo técnico estaba integrado por especialistas en diseño, en elementos de seguridad y en falsificación. Sobre esto último, la inclusión de técnicos de



² Los billetes de polímero tienen como sustrato al producto patentado con el nombre Guardian®, el cual es elaborado por la empresa Security.



Impresiones fluorescentes

la Oficina Central de Lucha Contra la Falsificación de Numerario (OCN) permitió conocer los diferentes instrumentos que los falsificadores usan para copiar los elementos de seguridad y cuáles de estos elementos podían reproducirse, con menor dificultad, con los avances de la tecnología.

DESARROLLO DEL DISEÑO Y LA ORIGINACIÓN

En el proceso de producción de los billetes existen diferentes etapas, probablemente las relacionadas al diseño y la originación son las más importantes. Las otras son la impresión, el corte y el empaque.

Dado que el Perú es un país sin fábrica de billetes, el diseño es elaborado en el Banco Central. El diseño involucra no solo la elección del tema que irá en cada denominación sino, también, las características técnicas (tipo de sustrato, tamaño del billete, entre otras) y los elementos de seguridad (en el papel y la impresión). Todo ello se plasma en un boceto, el cual es entregado a la fábrica de billetes para su originación, es decir, la transformación del boceto en los materiales originales a ser utilizados en la fabricación del billete.

En el diseño se deben conjugar los intereses de los “stakeholders” del billete: el Banco Central (billetes seguros); el público en general (elementos de seguridad visibles a simple vista y registro para invidentes);

las empresas del sistema financiero, transportadoras y comercios (elementos de seguridad fácilmente verificables) y los impresores de billetes (que el diseño esté de acuerdo con las tolerancias técnicas que manejan). A esto se agrega, el que el billete debe ser adecuado para las máquinas dispensadoras, ATM y procesadoras.

PROPUESTA

El diseño de los billetes, emitidos desde 1991, en cuanto a los elementos de seguridad en el papel y la impresión respondía a la tecnología vigente en los noventa. Por ello se evaluaron las características técnicas y los elementos de seguridad existentes en dichos billetes.

De otro lado, los desarrollos alcanzados en el campo de los elementos de seguridad, en términos de facilitar su reconocimiento y verificación por parte del público y de dificultar su reproducción, eran importantes. Sin embargo, el diseño vigente al ser poco flexible dificultaba su incorporación. Incluso, el diseño vigente no permitía cambiar la ubicación de los elementos de seguridad existentes ni aumentar el tamaño de alguno de ellos.

Se analizaron diferentes alternativas de diseño, que incluía cambiar al personaje principal y los reversos y evaluar los diferentes elementos de seguridad de última generación disponibles en el mercado (papel,

La marca de agua, completar el número (registro perfecto) y la tinta que cambia de color se pueden apreciar de un solo vistazo







CUADRO 1 Principales elementos de seguridad de los billetes

| Ubicación | Descripción |
|----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| En el papel | <p>Incorporación de una tercera área en la marca de agua en todas las denominaciones, que se agrega al personaje principal y a la denominación. Reproduce siluetas personalizadas para cada denominación (Por ejemplo: avión, libro, gallo, etc.).</p> <p>Incorporación, en el anverso, de un hilo con imágenes en movimiento en los billetes de S/. 100,00 y S/. 200,00. Girando levemente el billete, las imágenes del hilo (peces, iconografía pre inca) se desplazan de derecha a izquierda o de arriba hacia abajo.</p> |
| En la impresión offset | <p>Uso de nuevo registro perfecto personalizado para cada denominación que corresponde al valor en números del billete (completar el número).</p> <p>Cortes de color, tramas complejas y efecto iris</p> <p>Mayores áreas con impresiones fluorescentes en el anverso y reverso de los billetes. Se incluye en el reverso la palabra "BCRP" y en los reversos tres veces BCRP10; BCRP20; BCRP50; BCRP100 y BCRP200, para cada una de las denominaciones, respectivamente. La fecha y la serie y numeración también cambian de color bajo luz UV.</p> <p>Uso de un nuevo elemento de seguridad ubicado en el reverso de los billetes. A simple vista se aprecia una figura de un sólo color y bajo la luz UV refleja dos colores impresos a registro. La figura escogida (ceramio) está relacionada con la imagen principal del reverso.</p> |
| En la impresión serigráfica | <p>En el anverso, se incrementó el tamaño de la tinta que cambia de color y que se refiere a la denominación del billete.</p> |
| En la impresión en alto relieve | <p>Se mejoró el trabajo del grabado de los personajes, aumentando su tamaño e incorporándoles detalles finos y un mejor manejo de luces y sombras, para darles una apariencia de volumen.</p> <p>Incorporación en el anverso del registro para invidentes</p> <p>El uso de detalles finos en los grabados de los reversos. Para ello, se buscó imágenes ricas en detalles finos y texturas que la impresión en alto relieve ha destacado notablemente.</p> <p>Uso de cuatro colores calcográficos en el anverso de los billetes. La familia anterior empleaba tres colores.</p> |
| Otros | <p>Se concentró elementos de seguridad con la finalidad de facilitar su verificación. Así, la marca de agua, el registro perfecto y la tinta que cambia de color se pueden apreciar de un solo vistazo por el anverso del billete.</p> |

impresiones *offset*, de alto relieve y serigráfica) y los elementos de seguridad presentes en los billetes de diferentes países.

Se concluyó mantener los actuales personajes (anverso); incluir en los reversos, parte de nuestro rico patrimonio cultural; eliminar aquellos elementos de seguridad que los desarrollos tecnológicos han facilitado su reproducción e incorporar elementos de seguridad con fluorescencia. Igualmente, se mantuvo el sustrato 100 por ciento de algodón y el mismo tamaño (140mm x 65mm).

Ello tenía, de un lado, la ventaja de que la población ya estaba acostumbrada con los personajes principales y, de otro, promover la identificación de la población con nuestro patrimonio. Así, se buscaba una mayor identificación del usuario con el billete, el cual, qué duda cabe, es un instrumento de difusión masiva de nuestra diversidad cultural. Como resultado, se aprecia, en general, una aceptación del nuevo diseño por parte del público. No obstante, cabe señalar que tanto la antigua familia de billetes como la nueva circularán de manera simultánea.

En el cuadro N° 1, se describen los principales elementos de seguridad presentes en los nuevos diseños.

Es importante que el público conozca los elementos de seguridad, para ello puede visitar el portal del BCRP: www.bcrp.gob.pe/billetes-y-monedas/familia-de-billetes/nuevos-billetes



Detalles finos y cortes de color en la impresión en alto relieve

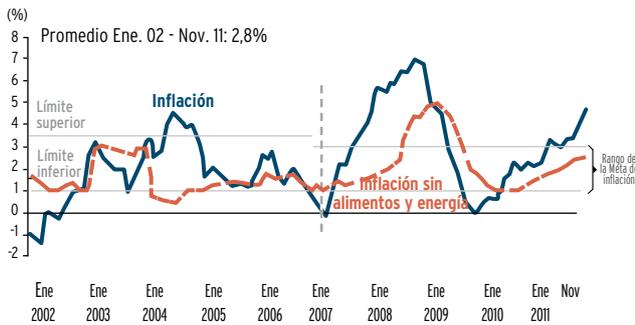


Marca de agua



Indicadores económicos

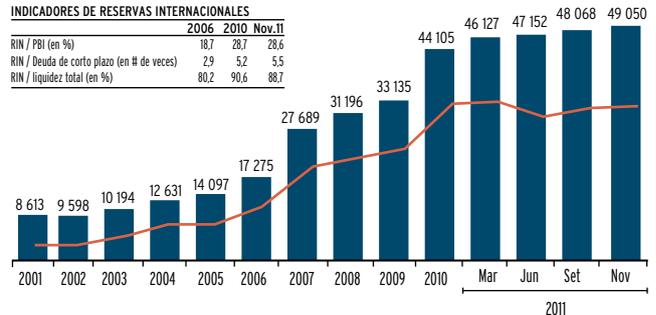
Inflación e inflación sin alimentos y energía (Variación porcentual últimos 12 meses)



Reservas Internacionales Netas y posición de cambio (Millones de US\$)

INDICADORES DE RESERVAS INTERNACIONALES

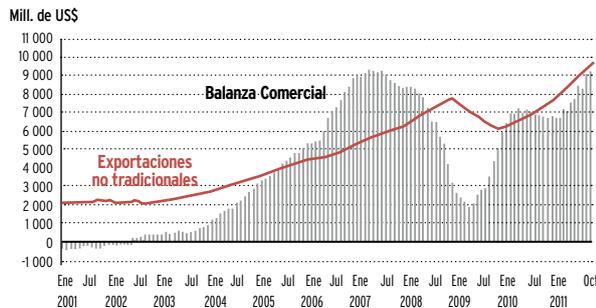
| | 2006 | 2010 | Nov.11 |
|--------------------------------------------|------|------|--------|
| RIN / PBI (en %) | 18,7 | 28,7 | 28,6 |
| RIN / Deuda de corto plazo (en # de veces) | 2,9 | 5,2 | 5,5 |
| RIN / liquidez total (en %) | 80,2 | 90,6 | 88,7 |



► Entre diciembre de 2010 y noviembre de 2011 la inflación anual se elevó de 2,08 a 4,64 por ciento, ubicándose transitoriamente por encima del rango meta. La aceleración de la inflación se explicó principalmente por el impacto en los precios domésticos de las alzas en los precios de los combustibles y alimentos desde los últimos meses del año 2010. En una medida más ácida, la inflación que excluye alimentos y energía pasó de 1,38 a 2,48 por ciento en este mismo período, con lo cual las presiones inflacionarias se mantienen acotadas por el lado de la demanda.

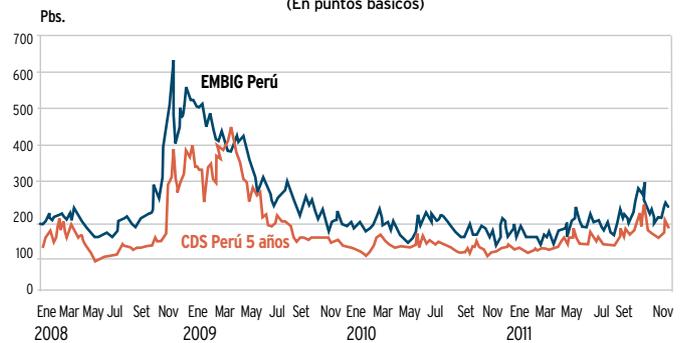
► Al 30 de noviembre de 2011 las RIN del BCRP ascendieron a US\$ 49 050 millones, nivel que garantiza la solidez de la economía peruana ante posibles choques reales y financieros. Por composición, se observa que al cierre de noviembre la posición de cambio del BCRP corresponde al 66 por ciento de las RIN. Dicho nivel reservas representa el 28,1 por ciento del PBI, respalda el 90,2 por ciento de la liquidez total de las sociedades de depósitos y es equivalente a 5,3 veces las obligaciones por deuda externa pública y privada a corto plazo. Estos niveles de cobertura de RIN se ubican entre los más altos de la región.

Balanza comercial y exportaciones no tradicionales anuales (Millones de US\$)



► Durante los primeros diez meses de 2011, la balanza comercial registró un superávit de US\$ 7,6 mil millones, mayor al resultado de US\$ 2,5 mil millones en el mismo periodo de 2010. Asimismo, las exportaciones no tradicionales sumaron US\$ 8,1 mil millones, monto mayor en 34,0 por ciento respecto a enero-octubre del año pasado, reflejando el incremento de los volúmenes exportados (22,4 por ciento) como por mayores precios (11,1 por ciento). En los últimos años se ha observado una creciente diversificación en las exportaciones y América Latina se ha constituido en el principal destino de las exportaciones no tradicionales. Asimismo, los sectores agropecuario y químico han venido ganando mayor importancia.

Indicadores de riesgo país (En puntos básicos)



► Durante el año, las medidas de riesgo del Perú presentaron un comportamiento relativamente estable hasta julio. Sin embargo, desde agosto, los spreads del EMBIG y el de los CDS se elevaron a sus niveles máximos de este año, impulsados por el recorte de calificación crediticia de EUA y los temores de contagio de la crisis de deuda europea. No obstante, en noviembre la percepción de riesgo del Perú ha vuelto a caer producto de un escenario de calma relativa en los mercados externos. Cabe indicar que la agencia calificadora de riesgo S&P elevó a fines de agosto la calificación para la deuda soberana de Perú en moneda extranjera a largo plazo pasando de "BBB-" a "BBB".

Indicadores mensuales

| | 2010 | | 2011 | | | |
|----------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | Dic. | Mar. | Jun. | Set. | Oct. | Nov. |
| PBI (Var. %) | 8,9 | 8,1 | 5,5 | 5,8 | 5,1 | n.d. |
| Inflación mensual (%) | 0,18 | 0,70 | 0,10 | 0,33 | 0,31 | 0,43 |
| Inflación 12 meses (%) | 2,08 | 2,66 | 2,91 | 3,73 | 4,20 | 4,64 |
| Tipo de cambio venta (S/. por US\$) | 2,816 | 2,780 | 2,765 | 2,745 | 2,732 | 2,706 |
| Tipo de cambio real (Dic 2001=100) | 98,1 | 98,4 | 99,5 | 96,8 | 95,3 | 93,6 |
| Tasa de interés de ahorros (% en S/.) | 0,5 | 0,6 | 0,5 | 0,6 | 0,6 | 0,6 |
| Tasa de interés Preferencial corporativa a 90 días (% en S/.) | 3,6 | 4,4 | 5,6 | 5,3 | 5,4 | 5,2 |
| Tasa de interés de ahorros (% en US\$) | 0,3 | 0,4 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 |
| Tasa de interés Preferencial corporativa a 90 días (% en US\$) | 2,1 | 2,8 | 2,3 | 2,5 | 2,3 | 2,2 |
| Balanza comercial (mill. US\$) | 1,027 | 873 | 952 | 568 | 623 | 6 |
| Exportaciones (mill. US\$) | 3 713 | 3 771 | 4 192 | 3 757 | 3 752 | 3 234 |
| Importaciones (mill. US\$) | 2 686 | 2 898 | 3 240 | 3 189 | 3 129 | 3 229 |

Indicadores trimestrales

| | 2010 | | | 2011 | | |
|-------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|
| | III Trim. | IV Trim. | Año | I Trim. | II Trim. | III Trim. |
| PBI (Var. %) | 9,6 | 9,2 | 8,8 | 8,9 | 6,8 | 6,6 |
| Consumo privado | 6,2 | 6,5 | 6,0 | 6,4 | 6,4 | 6,3 |
| Inversión privada | 28,6 | 24,1 | 22,1 | 15,4 | 16,0 | 8,5 |
| PBI de los sectores primarios | 0,0 | 1,1 | 1,1 | 3,9 | 3,1 | 6,5 |
| PBI de los sectores no primarios | 11,4 | 10,7 | 10,3 | 9,8 | 7,6 | 6,6 |
| Manufactura | 17,4 | 13,0 | 13,6 | 12,4 | 5,8 | 3,7 |
| Balanza en Cuenta Corriente (%PBI) | -2,3 | -1,3 | -1,5 | -2,0 | -2,5 | 0,3 |
| Sector Público (%PBI) | | | | | | |
| Resultado económico del SPNF | -1,1 | -5,6 | -0,5 | 5,9 | 5,5 | 1,2 |
| Ingresos corrientes del GC | 16,6 | 16,2 | 17,2 | 18,9 | 19,5 | 17,1 |
| Gastos no financieros del GC | 17,0 | 18,7 | 16,3 | 13,7 | 16,6 | 15,0 |
| Deuda pública total | 23,2 | 23,4 | 23,4 | 22,4 | 21,7 | 20,9 |
| Deuda pública externa | 13,6 | 12,9 | 12,9 | 12,6 | 12,1 | 11,8 |
| Deuda pública interna | 9,5 | 10,5 | 10,5 | 9,8 | 9,6 | 9,2 |

EL ROL DEL PATRIMONIO ARQUEOLÓGICO en el desarrollo social EN EL PERÚ y su inclusión en las políticas de Estado

RUTH SHADY*

Es necesario tener presente la importancia del patrimonio arqueológico como recurso imprescindible para promover el desarrollo inclusivo, por su significado histórico, social y cultural. Sobre esa base es posible incluirlo en las políticas de Estado y transmitirlo permanentemente a la sociedad actual, a través de textos, de la puesta en valor de monumentos, de exposiciones museográficas y de símbolos, como la impresión de sus íconos más representativos en billetes y monedas.

* Jefa de la Zona Arqueológica Caral / Ministerio de Cultura
Presidenta del Comité Peruano del Consejo Internacional de Monumentos y Sitios
rshady@zonacaral.gob.pe



CARAL: EL EDIFICIO
PIRAMIDAL MAYOR Y SU
PLAZA CIRCULAR HUNDIDA
© CHRISTOPHER KLEIHEGE.

Bajo esa perspectiva, en relación con el valor histórico, aquí señalamos aspectos relevantes de nuestras sociedades ancestrales en cuanto a su organización y al manejo del territorio peruano, de grandes contrastes, que ocuparon durante milenios, para compararlos con los realizados a partir del siglo XVI y que perduran hasta la fecha. El objetivo es fomentar reflexiones sobre los resultados que conduzcan a formular propuestas y a realizar cambios, sustentados en la realidad del país, en beneficio de todos sus habitantes.

Asimismo, destacamos el valor social de este patrimonio para mejorar la autoestima, y con esa seguridad lograda, acrecentar las contribuciones de la ciudadanía a la construcción del país. Nos referimos, también, al valor cultural requerido para fortalecer nuestra identidad y sentirnos integrantes de una misma nación, con derechos y responsabilidades compartidos. Finalmente, aludimos al valor económico del patrimonio arqueológico, que constituye la mayor fortaleza que poseemos los peruanos para promover el turismo, una de las industrias de más alta rentabilidad en el mundo y que no daña al medio ambiente.

EL VALOR HISTÓRICO: IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN, CONSERVACIÓN Y DIFUSIÓN DEL PATRIMONIO ARQUEOLÓGICO

Conforman el patrimonio arqueológico de la nación todos los bienes, muebles e inmuebles, es decir, objetos y sitios con edificios monumentales o sin ellos, que fueron manufacturados, construidos o habitados por las sociedades que nos antecedieron en la ocupación del territorio del Perú y que nosotros, la actual nación peruana, hemos recibido como herencia compartida. Por tanto, estamos obligados moralmente a preservar este patrimonio para transmitirlo a las siguientes generaciones, que tienen el mismo derecho que nosotros a beneficiarse de sus valores. Por ser estos bienes de todos y de cada uno, la sociedad y el Estado como su representante jurídico, tienen la responsabilidad de su protección y defensa.

El valor histórico es transmitido por la investigación arqueológica, que recupera la información acerca del manejo que las sociedades ancestrales hicieron del territorio del Perú, caracterizado por sus marcados contrastes a través del espacio y del tiempo: la Cordillera de los Andes lo atra-

viesa longitudinalmente en un 31,8% y está bajo los efectos, asimismo, del Anticiclón del Pacífico Sur, la Corriente de Humboldt, los Vientos Alisios, el Anticiclón del Atlántico, todos los cuales configuran la diversidad natural, tiene 28 climas de los 34 identificados en el planeta y 84 zonas ecológicas de las 104 reconocidas en el mundo, que ha requerido un tratamiento especial. Pero, además, el espacio geográfico ha estado sometido a periódicos cambios medioambientales y a movimientos sísmicos por encontrarse en el denominado cinturón de fuego del Pacífico Sur, los que han requerido, también, de reajustes sociales.

Desde su llegada a estas tierras hace doce milenios, los habitantes asumieron el desafío de la gran diversidad del espacio, mayormente accidentado, con variados climas y zonas ecológicas de diversos recursos; como también enfrentaron la ocurrencia de fenómenos climáticos cada cierto tiempo, de calentamientos y sequías o inundaciones y aluviones, cuya periodicidad aprendieron a predecir para mitigar sus efectos. Las evidencias indican que se esforzaron por permanecer en el territorio habitado y lo lograron; se configuraron, así, nacionalidades desarrolladas con culturas, idiomas y modos de vida distintivos. Este resultado sólo fue posible porque: a) acondicionaron y trataron los lugares donde se establecieron mediante el trabajo colectivo organi-

zados; b) crearon tecnologías apropiadas para cada hábitat; c) la cuenca fue considerada como el eje del sistema de integración de los grupos humanos allí asentados y, por tanto, la administración del agua para el riego de los campos de cultivo sustentó la necesidad de gobierno del colectivo social; d) la interacción e intercambio transversal, interregional, fueron los medios de complementariedad económica para hacer frente a la diversidad y la adversidad.

Esas maneras de manejar el territorio y sus recursos están evidenciadas desde la formación precoz de la civilización Caral, la más antigua del continente americano, que data de cinco mil años al presente, caracterizada por la agrupación de los habitantes en centros urbanos organizados, distribuidos en ambas márgenes y por secciones a lo largo de la cuenca del río Supe, en relación con la administración del agua; por una economía complementaria, de acceso a los recursos y bienes de poblaciones ubicadas en las diversas zonas ecológicas mediante la interacción transversal para el intercambio; y por sustentar a especialistas dedicados a la administración, la producción de conocimientos en ciencia y tecnología, y la religión.

Esta organización y manejo del territorio fueron aplicados, asimismo, por sociedades con diferentes modos de vida y culturas a lo largo de 4 500

“Nosotros, la actual nación peruana, hemos recibido este patrimonio como herencia compartida”



LA INDEPENDENCIA. LA PROCLAMACIÓN DE LA INDEPENDENCIA DEL PERÚ, 28 DE JULIO, 1821.



LA INDEPENDENCIA. SIMÓN BOLÍVAR, EL LIBERTADOR.

CONQUISTA
CORTALELACAVESAA
ATAGVALDATINGA VMATA CVCHV



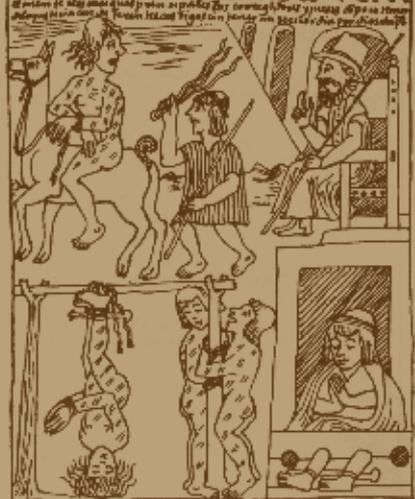
en un tiempo de
esta conquista se
mueren

DELOSTAMBOS
ESPANOLGVAGAM
do deste reyo como encatilla



para los

COREGIDORDEMINAS
COMOLOCASTIGACRV



castigo con el

EL VIRREINATO: RUPTURA POLÍTICA, DESTRUCCIÓN DEL TEJIDO SOCIAL Y VEJAMEN CULTURAL. LA CONQUISTA: LA MUERTE DE ATAHUALPA.

EL VIRREINATO: RUPTURA POLÍTICA, DESTRUCCIÓN DEL TEJIDO SOCIAL Y VEJAMEN CULTURAL. EL VIRREINATO: LA EXPLOTACIÓN DE LA POBLACIÓN INDÍGENA.

EL VIRREINATO: RUPTURA POLÍTICA, DESTRUCCIÓN DEL TEJIDO SOCIAL Y VEJAMEN CULTURAL. EL COREGIDOR DE MINAS: LOS CASTIGOS CONTRA LA POBLACIÓN ORIGINARIA.

MANEJO DEL TERRITORIO CON VISIÓN INTEGRADORA INTERREGIONAL Y A LARGA DISTANCIA.



años hasta el siglo XVI, y sustentaron un desarrollo socioeconómico armonioso en las diversas regiones y áreas del país. La recurrencia de tratar cada realidad de modo distinto, pero bajo una organización del colectivo poblacional, identificada a través de la información histórica recuperada en diferentes partes del país, derivó en sociedades con sus respectivas culturas, modos de vida, idiomas y gobiernos, que fueron constituyendo nacionalidades propias con gobiernos estatales. Han sido reconocidas, entre otras, las sociedades denominadas: Caral, Chavín, Moche, Nasca, Lima, Cajamarca, Huamachuco, Chachapoyas, Huarpa, Pucará, etc. o los idiomas quechua, quíqnam, mochica, aruymara, den, cat, chacha, puquina, etc.

Pero, no obstante la diversidad geográfica, cultural, lingüística y política, las sociedades participaron en esferas de interacción e intercambio, a lo largo y ancho del Perú, desde el litoral del Océano Pacífico hasta la cuenca amazónica, en los diversos períodos del proceso cultural peruano, y para ello utilizaron lenguas francas o de amplia relación, como el quechua en el área central, siglos después en el área norte y, posteriormente, en todo el espacio dominado políticamente por el imperio Inca; o el aymara en el área central sur, siendo extendido en el área sur; y el puquina en la cuenca del Titicaca y la zona del extremo sur.

Los resultados de la adecuación a la realidad de cada parte del país pueden apreciarse en las evidencias sobre las diversas tecnologías aplicadas para mejorar sus condiciones de vida. Al respecto, mencionaremos brevemente: en arquitectura e ingeniería, las construcciones antisísmicas; en la actividad agraria, las intervenciones genéticas para disponer de productos alimenticios, (variedades de papa, camote, yuca, arracacha, yacón, achira, zapallo, maní, guayaba, paca, lúcuma, chirimoya, guanábana, ají, etc.), medicinales (coca, achira,

cola de caballo, llantén hierba santa), industriales (fibras de junco, cortaderia, carrizo, algodón -de colores naturales: blanco, crema, beige, marrón, rojo, verde, azul, negro,); en las obras de acondicionamiento de los campos de cultivo (terrazas, andenes, camellones, cochas, mahamaes) o de irrigación para el aprovechamiento racional del agua originada en los nevados de las alturas de la cordillera (reservorios, amunas, galerías subterráneas, transvases de cuencas). Al respecto, es interesante mencionar la opinión del destacado ingeniero hidráulico doctor Charles Orloff, quien afirma que “los peruanos se adelantaron en conocimientos de ingeniería hidráulica en, por lo menos, seis siglos a Europa y al resto de América”. Similares constataciones pueden hacerse en sus conocimientos sobre astronomía para la elaboración de calendarios, la determinación de las estaciones en concordancia con las cuales programar las labores agrícolas y otras actividades; y para la predicción de los cambios climáticos, de cíclica ocurrencia.

Si bien el Perú es un país multiétnico, pluricultural y multilingüe, un sistema de caminos y tambos testimonian su integración socioeconómica a lo largo del proceso cultural milenario.

El propio imperio Inca, al extender su dominación en el amplio territorio, ocupado actualmente por las naciones de Perú, Ecuador, parte de Colombia, norte de Chile y noroeste de Argentina, continuó con las formas tradicionales de manejo del territorio y de organización social por adecuarse éstas a cada realidad donde impusieron su hegemonía política.

LOS VALORES SOCIALES Y CULTURALES Y LA SECUELA DE SU AFECTACIÓN

Con la conquista española del Perú en 1532, la ruptura política y la implantación del Virreinato en 1542, el impacto de este gobierno durante casi tres siglos ha sido demoledor y ha causado fuertes pérdidas demográficas, económicas, sociales y culturales. Se aplicaron modelos foráneos de gobierno que no se adecuaban a la realidad geográfica y social peruana; pero, además, se añadió la persecución y castigos impuestos a la población nativa por los extirpadores de idolatrías, en relación con la prohibición de mantener sus creencias y prácticas religiosas tradicionales, que mellaron la autoestima y afectaron la seguridad de las personas. Las sucesivas formas de gobierno impuestas en el interior del país: Encomiendas (1532), Corregimientos (1549) e Intendencias (1784) no resolvieron los problemas ocasionados por la desestructuración política, económica y social.

La Independencia (1821) y los sucesivos gobiernos republicanos no han reparado el tejido social y no han vuelto a implementar el manejo transversal del país y sus recursos. En consecuencia, casi han desaparecido las instituciones tradicionales de organización social para el trabajo colectivo: ayni, minka y mita; se gobierna al país por regiones, que replican el ámbito de los departamentos y éstos de antiguas intendencias virreinales, dándose preferente atención a las ciudades costeñas. Asimismo, continúa la actitud despectiva sobre los rasgos raciales de los nativos o



Challa - Litoral



Challa - Loma



Challa - Monte snow



Yunga



Quechua



Janka



Suni



Rupaupa o Selva Alta



Puna



Omagua o Selva Baja

| Región | Altitud (m.a.s.l.) |
|----------------------|--------------------|
| Challa o Costa | 0 a 500 |
| Yunga | 500 a 2300 |
| Quechua | 2300 a 3500 |
| Suni | 3500 a 4000 |
| Puna | 4000 a 6000 |
| Janka o Cordillera | 4800 a 6768 |
| Rupaupa o Selva Alta | 400 a 1000 |
| Omagua o Selva Baja | 80 a 400 |

TERRITORIO DE GRANDES CONTRASTES



“Se evidencia el crecimiento de la población, el abandono y progresiva destrucción de los campos de cultivo”

EL ESPACIO ANDINO: LOS DESAFÍOS ASUMIDOS FRENTE AL RECURSO SUELO. COCHA DE LLALLAGUA, PUNO.

mestizos, a quienes se califica de serranos, indios o cholos, como también acerca de las manifestaciones culturales tradicionales, a las cuales se consideran atrasadas y no se les reconoce ninguna contribución en la vida moderna. A diferencia de otros países, como ocurre en la misma España donde, por ejemplo, se conservan los idiomas catalán y valenciano en sus respectivas comarcas al lado del castellano, que es la lengua de relación de la nación, en el Perú, el quechua y los otros idiomas están desapareciendo porque los hablantes se avergüenzan de su uso. Otro caso comparativo es que en España no se observa referencia alguna a la dominación árabe, que la tuvieron durante ocho siglos; mientras que en el Perú, donde fueron tres siglos, es mención obligada dividir nuestra historia entre lo prehispánico, asumido sin desarrollo, y lo posterior hasta el presente. Es más, las carreras de formación universitaria, incluso en Historia, centran la formación de sus estudiantes en los acontecimientos a partir del siglo XVI y le dan más atención a la historia de Grecia o Roma que a la nuestra. Por estas debilidades, que afectan la

identidad cultural y ocasionan pérdida de la autoestima, no hay la necesaria cohesión e integración y la seguridad para emprender acciones que garanticen un desarrollo nacional armonioso, con inclusión social. Es relevante mencionar que si bien debemos conocer la historia de Grecia, es prioritario estar informados sobre nuestra propia historia porque ésta nos es necesaria para tomar en el presente las decisiones más adecuadas (José Martí).

Por la falta de reflexión para recuperar esa visión integradora del manejo del territorio y de la organización social, con sus consecuentes efectos, hemos estado destruyendo nuestros recursos en beneficio de unos pocos; son las “oportunidades perdidas”, no aprovechadas para promover el desarrollo del país, que menciona nuestro pensador Javier Tantaleán, recientemente fallecido, tales los casos del guano y el salitre (1841-1879), del caucho (1879-1912), cuando la Casa Arana esclavizaba a los nativos amazónicos, del *boom* pesquero, encabezado por Luis Bancharo Rossi (1955-1972). Cabe la pregunta, si estamos actualmente exponiendo al recurso minero

a una sobreexplotación, sin control de la contaminación ambiental con daños a la salud humana, a la producción agrícola y pesquera; y sin que las ganancias económicas sean invertidas en impulsar el desarrollo nacional integral.

VALOR ECONÓMICO Y DESARROLLO TURÍSTICO

El patrimonio arqueológico posee un valor adicional, asignado por la actividad turística y, en particular por aquella realizada en el área rural, donde está ubicada la mayoría de sitios y monumentos. Estos constituyen los principales atractivos turísticos del Perú; lamentablemente, todavía no suficientemente reconocidos como tales en las políticas de Estado, salvo pocas excepciones. La denominada “industria sin chimeneas” no daña el medioambiente y cuando en simultáneo está acompañada por una adecuada gestión del patrimonio, que asume la necesidad de preservarlo para las generaciones del futuro, que la hace sostenible, multiplica las oportunidades de trabajo y se convierte en el sustento de la economía rural. No hay otro país en América del Sur con una riqueza patrimonial comparable a la peruana; es nuestra fortaleza y en ella debemos invertir para poner en valor los monumentos, investigándolos, conservándolos y difundiendo su historia y significado, en el marco de una política armoniosa, con atención a la diversidad de nacionalidades identificadas en el proceso cultural peruano milenario. Con esta visión se generaran diferentes polos de desarrollo turístico, a lo largo y ancho del territorio, se contribuirá, también, a dinamizar la economía de la población rural, a disminuir la migración y a mejorar las condiciones de vida en el país.

LAS OPORTUNIDADES PERDIDAS. GUANO Y SALITRE (1841-1879).

LAS OPORTUNIDADES PERDIDAS. RECURSO: EL CAUCHO (1879-1912).

ALGUNOS INDICADORES DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA NACIÓN

La realidad nos muestra una serie de desequilibrios que causan problemas a la nación y al territorio

anteriormente habitado. Los censos indican una distribución demográfica desigual, de 27 412 157 habitantes, el 75,92% vive en centros urbanos y el 24,08% en el área rural. El departamento de Lima concentra el 31,81% de la población. A nivel urbano las desigualdades son, igualmente, marcadas. El 40% de las principales ciudades se encuentran en la franja costera, al pie de la cordillera, y las ciudades de Lima y Callao concentran el 30,91%. Es interesante consignar que la pobreza en el área urbana era de 37,1% y 59,8% en el área rural en 2004; en tanto ha sido de 21,1% y 60,3% respectivamente, en 2009 (INEI, 2008).

De estas cifras se infiere el crecimiento de la migración, el abandono y progresiva destrucción de los campos de cultivo, que fueron acondicionados por nuestras sociedades ancestrales en los relieves andinos y la carencia de una adecuada política económica del Estado. “Estamos matando una parte del Perú amado. La gran tierra que los antiguos hicieron producir, dominando como un semidios los abismos y las cumbres (...). Qué tarea más digna del ser humano que ésta de domesticar los Andes (...) los andenes que convirtieron los abismos en jardines” (José María Arguedas, 1962). Movimiento poblacional que, por otro lado, tampoco beneficia a quienes viven en las ciudades, en particular a Lima Metropolitana, que en 1624 tenía 26 400 habitantes, en 1861 creció a 100 000, en 1961 se elevó a 1 262 100, en 1993 a 5 363 270 y en 2007 a 7 833 624 (INEI, 2008). “(...) la capital crece con tentáculos harapientos que se extienden sobre los cerros (...) los serranos (...) se hacían en chozas de carrizo o de esteras (...) mientras la amada tierra de los pueblos deja de ser cultivada, se seca, y las casas vacías agonizan” (José María Arguedas, 1962).

OTROS DESACIERTOS Y ALGUNAS SUGERENCIAS

Además de lo indicado, se debe mencionar la tala indiscriminada de los bosques para la venta de





LAS OPORTUNIDADES PERDIDAS. RECURSO PESQUERO (1955-1972).



LAS OPORTUNIDADES PERDIDAS. RECURSO MINERO: ¿OPORTUNIDAD QUE PERDEREMOS?

“Es prioritario estar informados sobre nuestra propia historia porque ésta nos es necesaria para tomar en el presente las decisiones más adecuadas”

madera, en particular en territorio amazónico, sin consideración a la fragilidad del equilibrio ecológico, daño que afecta al medio ambiente no sólo del Perú sino de los países que comparten esta cuenca. Causan deterioro, también, las dragas de la minería informal en los ríos de la Amazonía; la explotación del gas natural y del petróleo cuando no se evita la contaminación de los ríos y del sistema ambiental. Finalmente, remarcamos el crecimiento urbano sin planificación, con asentamientos marginales o pueblos jóvenes, carentes de servicios públicos, agua, desagüe, luz, sin fuentes de trabajo y con serias limitaciones de nutrición, salud, acceso a la educación y adecuadas condiciones de vida para sus poblaciones. Situación que acentúa los problemas de identidad, autoestima, cohesión social y genera resentimientos y odios.

Es urgente voltear los ojos a nuestra historia para: implementar gobiernos interregionales, concordantes con la realidad del país; recupe-

rar el manejo integrado por cuencas; restaurar el tejido social mediante la reconstitución del colectivo organizado, integrado por el Estado y la sociedad civil en sus diferentes niveles y poner especial atención en la agricultura de las diversas zonas ecológicas en los actuales tiempos de crisis o depresión económica, aplicando tecnologías apropiadas.

Asimismo, se debe supervisar la extracción de la pesca con fines industriales para evitar la depredación del recurso marino; como también controlar la explotación minera, preservar el medio ambiente, la salud humana e invertir las ganancias en el desarrollo social; fomentar la industrialización dando valor agregado a nuestros recursos y dirigirla al mercado interno con el fin de cubrir las demandas del país y de América del Sur; y promover el turismo, sustentado en la principal fortaleza que tenemos, el patrimonio arqueológico en el contexto de otras expresiones culturales tradicionales. ■

REFERENCIAS

- **Arguedas, José María**
1962 “No destruyamos el Perú amado”. En El Dominical (Suplemento del diario “El Comercio”), Lima, 7 de octubre.
- **Instituto Nacional de Estadística e Informática**
2008 Resultados Definitivos Censos Nacionales 2007. XI de Población y VI de Vivienda. Lima: INEI.



libros y certámenes



► BRETTON WOODS

Del 17 al 19 de julio, se realizó en el Cusco, el seminario “Del colapso de Bretton Woods a una nueva era de vigilancia macroprudencial”. El seminario fue inaugurado por Julio Velarde, presidente del Banco Central y Marc Uzan, director ejecutivo del Comité de Reforma de Bretton Woods.

► “PERSPECTIVAS DE LA ECONOMÍA MUNDIAL Y SU IMPACTO EN AMÉRICA LATINA”

El 15 de agosto, el señor Augusto de la Torre, Economista Jefe para América Latina y el Caribe del Banco Mundial, hizo una evaluación de las economías emergentes como las de América Latina, que muestran interesantes niveles de actividad frente al contexto internacional.



► NUEVOS BILLETES DEL 50, 100 Y 200 NUEVOS SOLES

El 31 de agosto, el Gerente General del Banco, Renzo Rossini, presentó a los medios de comunicación los nuevos billetes de 50, 100 y 200 nuevos soles, con renovados diseños, los que circularán simultáneamente con los actuales e irán ingresando paulatinamente al mercado.

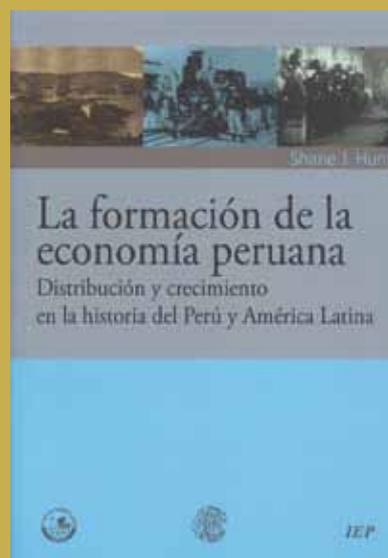
► “LA FORMACIÓN DE LA ECONOMÍA PERUANA”

El 26 de julio, se presentó este libro de Shane Hunt, académico norteamericano, quien dirigió en el Perú diversos proyectos de investigación para el desarrollo y también ha sido profesor visitante del Curso de Extensión Universitaria del Banco Central. Heraclio Bonilla, Adolfo Figueroa y Carlos Contreras comentaron el libro.



► “PRIMER CURSO ANUAL DE SISTEMAS DE PAGOS”

Los días 26 y 27 de septiembre se reunieron diferentes funcionarios del sector financiero para difundir y analizar los principales aspectos del diseño y funciones de los sistemas de pagos que operan en el país.



“LA FORMACIÓN DE LA ECONOMÍA PERUANA” DISTRIBUCIÓN Y CRECIMIENTO EN LA HISTORIA DEL PERÚ Y AMÉRICA LATINA

SHANE HUNT

Nada mejor para comprender los fundamentos y los problemas de una economía nacional que investigar su pasado. Tal es la convicción con la que han sido escritos los ensayos reunidos en este libro del profesor norteamericano Shane Hunt. Escritos en su mayor parte durante los años setenta, pocos de ellos fueron traducidos al castellano y menos aún circularon en publicaciones accesibles en el Perú. Algunos, incluso, permanecieron inéditos como Documentos de Trabajo que se guardaban en exclusivos centros de documentación. Para esta edición, la traducción de tales trabajos fue revisada por el autor, quien además corrigió y actualizó algunos datos que habían sido publicados anteriormente incompletos o con algunos errores de edición. Quien lea este libro se sorprenderá, no solo con el talento y la meticulosidad con que son abordados los problemas históricos de la economía peruana, tales como el subempleo, la desigualdad o la especialización primaria exportadora, sino además con la frescura que conservan estos artículos para el hace poco inaugurado siglo XXI.

NUEVOS BILLETES PERUANOS

Seguridad en tus manos



La marca de agua sólo se ve al trasluz.



Complete el número, sólo se ve al trasluz.



Vea el cambio de color, de fucsia a verde.

Encuentre el número oculto.

TECNOLOGÍA

Estos billetes circularán de manera simultánea con los actuales billetes.





Monedas de un Sol y de medio Sol

La ley 15740 del 19 de noviembre de 1965, dispuso la acuñación de las monedas de un sol y medio sol.

En el anverso, las monedas de todas las denominaciones de esta serie llevaron el Escudo Nacional al centro y en el exergo el nombre " Banco Central de Reserva del Perú" y el año de acuñación.

En el reverso, las monedas de un sol y medio sol incluyeron la figura de una vicuña y su valor expresado "Un Sol de Oro" y " 1/2 Sol de oro", respectivamente. Fueron acuñadas en una aleación de 70 por ciento de cobre y 30 por ciento de zinc.

La vicuña, en representación de la riqueza del reino animal, se encuentra en el Escudo Nacional, como una alusión a la variedad y unicidad de la fauna peruana.



MUSEO NUMISMÁTICO DEL PERÚ
Jirón Junín 781, Lima