

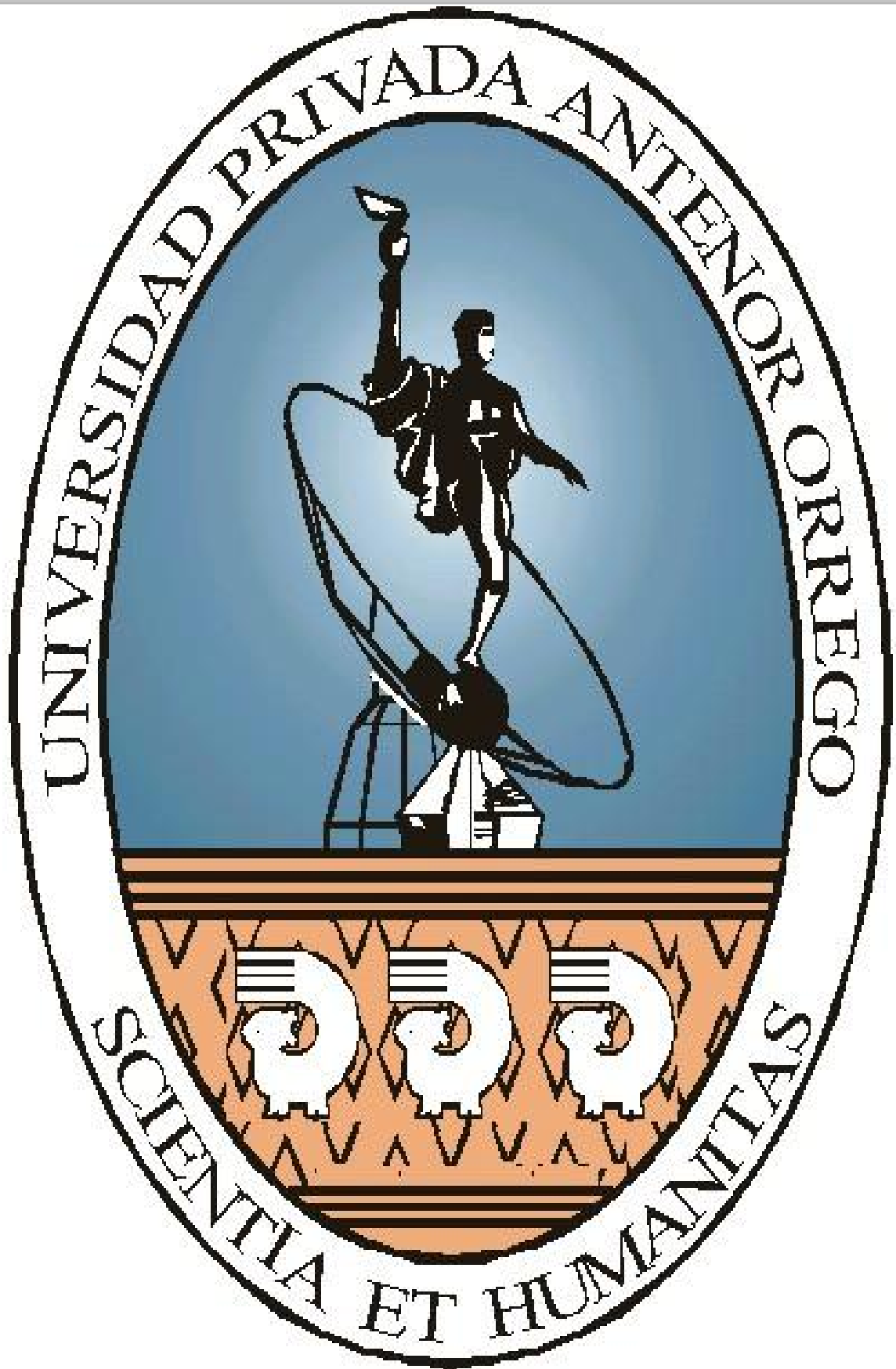
# ECOFINANZAS

**Economía y Finanzas:  
temas, problemas y  
trabajo a nivel global**



**REVISTA VIRTUAL DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE  
ECONOMÍA Y FINANZAS DE LA UNIVERSIDAD PRIVADA  
ANTENOR ORREGO**

# ECOFINANZAS



REVISTA VIRTUAL DE LA ESCUELA PROFESIONAL  
DE ECONOMÍA Y FINANZAS DE LA UNIVERSIDAD  
PRIVADA ANTEÑOR ORREGO



REVISTA VIRTUAL DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE  
ECONOMÍA Y FINANZAS DE LA UNIVERSIDAD PRIVADA  
ANTENOR ORREGO

**N° 3      AÑO II**  
**Marzo - 2009**

Es una revista virtual interesada  
en divulgar investigaciones y  
conocimientos relacionados con la  
Economía y las Finanzas que  
contribuyan al desarrollo  
sostenible local, regional, nacional  
y global.

**UPAO**

Av. América Sur 3145,  
Urb. Monserrate, Trujillo,  
La Libertad, Perú.

**Escuela Profesional de  
Economía y Finanzas**

Pabellón H, segundo piso,  
Teléfono: 044-604444  
Anexos 120, 245.  
**eamayal@upao.edu.pe**

**Editor responsable**

Héctor R. López Álvarez  
**hlopeza@upao.edu.pe**  
**rodolfo\_peru@yahoo.com**

**Carátula**

La actual crisis económica y  
financiera global es un tema  
recurrente de debate en UPAO y en el  
Perú. Los efectos son visibles:  
cientos de miles de trabajadores  
despedidos en EE.UU. y millones en  
el mundo: el águila imperial está  
maltrecha. La coyuntura obliga a  
renegociar y pensar el futuro a  
mediano y largo plazo.

**ÍNDICE**

|                                                                                                                          |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1. Editorial.....                                                                                                        | 5  |
| 2. Mutual Learning by Doing,<br>Ms. Luis E. Amaya Lau.....                                                               | 6  |
| 3. El aprendizaje en la empresa,<br>Carla Mostacero Oliden.....                                                          | 11 |
| 4. El lado oculto de la economía: Freakonomics,<br>Ms. Fernando Estrada Hora.....                                        | 15 |
| 5. Recomendaciones para el otorgamiento de<br>Créditos en la actual coyuntura de crisis,<br>Eco. Iván Lozano Flores..... | 21 |
| 6. La Crisis de 1929 y su impacto en la<br>Economía peruana.<br>Karla Gozzer Loyola.....                                 | 29 |
| 7. La economía mundializada,<br>Ms. Héctor R. López Álvarez.....                                                         | 38 |
| 8. Imágenes de actualidad económica.....                                                                                 | 44 |
| 9. Actividades de la Escuela Profesional de<br>Economía y Finanzas.....                                                  | 46 |
| 10. El Currículo de la Escuela Profesional de<br>Economía y Finanzas.....                                                | 48 |
| 11. Buenas noticias para las Instituciones<br>Educativas (colegios).....                                                 | 50 |

# ECOFINANZAS

REVISTA VIRTUAL DE LA ESCUELA PROFESIONAL  
DE ECONOMÍA Y FINANZAS



UNIVERSIDAD PRIVADA ANTEÑOR ORREGO

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR

**Dr. Guillermo Guerra Cruz**

VICERRECTOR ACADÉMICO

**Dr. Víctor Raúl Lozano Ibáñez**

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO

**Dr. Julio Chang Lam**

DECANA de la FACULTAD de CIENCIAS ECONÓMICAS

**Dra. Yolanda Peralta Chávez**

DIRECTOR de la ESCUELA de ECONOMÍA y FINANZAS

**Ms. Eduardo Amaya Lau**

## **Editorial**

Crisis económica, crisis financiera, crisis sistémica, todo esto no parece motivo de susto en nuestro país acostumbrado a vivir en largos períodos de crisis económica y con otros tipos de crisis que ya son crónicas (crisis moral, crisis institucional) Sin embargo, más de 90 meses de crecimiento continuo del PBI hace que por primera vez en la historia económica peruana, el país pueda resistir una crisis externa mundial; hasta un ex presidente norteamericano lo dijo en su reciente visita a Lima: “Perú es el único país en A.L. que disfruta de un crecimiento positivo a pesar de la crisis financiera”

Pero se debe decir que nos falta mucho pues, persiste una latente crisis microeconómica en donde las familias siguen teniendo regulares o bajos niveles de consumo, los costos y por ende, los precios de ciertos productos de necesidad básica no han bajado lo suficiente después de la inflación mundial del 2008, provocada por el alza del petróleo y de los commodities agrícolas, sumado a todo ello, subempleo crónico y lentitud en la ejecución de obras de infraestructura. Sin embargo, las crisis y/o problemas económicos como el actual siempre son cíclicos y la parte del ciclo en situación de recesión (PBI cercano a 0% de crecimiento) o de depresión (PBI con crecimiento negativo) podría desaparecer ya en el 2010.

Parece que tarde o temprano, estamos obligados a emprender, a cambiar nuestro futuro a través de negocios o empresas más o menos rentables que ofrezcan un servicio o que puedan producir un bien. No hay que olvidar que todo tiene un costo: el costo de hacer algo, el de emprender y/o crear una empresa y el costo de no hacer nada, de mantenerse en la inacción y/o pesimismo crónico, a la larga, el segundo tipo de costo es más elevado y uno se da cuenta tarde.

Les presentamos en este número, algunos artículos relacionados con finanzas, con la actualidad económica y como siempre relacionando economía, finanzas y empresa con el reto permanente de mejora y progreso que al final, mejoren la calidad de vida de personas y trabajadores.

**El editor.**

## MUTUAL LEARNING BY DOING

Eduardo Amaya Lau<sup>1</sup>

Con el término “*Mutual learning by doing*”<sup>2</sup> quiero incorporar una nueva forma de hacer docencia, la misma que debe formar parte de la cultura en la Escuela de Economía y Finanzas de la Universidad Privada Antenor Orrego. Creo que debemos incorporar, como parte de nuestra forma de vida, este nuevo paradigma de “**aprendiendo hacer las cosas de manera conjunta**” para obtener los éxitos esperados en la formación de profesionales competentes en nuestra Escuela. Es tiempo de cambiar realmente nuestra forma de hacer docencia universitaria por lo tanto, tenemos que ser conscientes que el trabajo docente de manera individual no es garantía de éxito en la formación de nuestros alumnos y egresados. Al contrario, hemos estado practicando las viejas costumbres con nuevos ropajes; hemos sido arrastrados por la histéresis de la vieja forma de educar y por eso hemos seguido enarbolando el individualismo como norte en la conducción de “nuestras asignaturas”. Seguro que habremos organizado a los alumnos en grupos de estudios para que de manera conjunta mejoren sus aprendizajes. De hecho que hemos dado la directiva que formado el grupo ahora es responsabilidad de sus integrantes de cumplir con lo señalado en clase o en el sílabo. Todo ello con el afán de lograr en ellos las capacidades que están propuestas en cada unidad del sílabo pero sobre todo, para que aprendan a trabajar en grupo y ser responsables por sí mismos. La pregunta que surge de inmediato es: ¿nosotros como docentes también practicamos lo que pregonamos en nuestras aulas cuando se trata de hacer aportes, investigación o proyección desde la escuela para la comunidad? Con dignísimas excepciones, diría que no.



---

<sup>1</sup> Director de la Escuela de Economía y Finanzas de la Universidad Privada Antenor Orrego.

<sup>2</sup> Citado por primera vez en la revista virtual ECOFINANZAS N° 2, publicación de la Escuela de Economía y Finanzas de la Universidad Privada Antenor Orrego.

Claro, debe haber alguna explicación de tener este comportamiento. Buscaré dar alguna, más adelante.

Sin ánimos de ofuscar los sentimientos de desconfianza y de “hazard moral” que están latentes en nosotros muchas de las veces, quiero poner como ejemplo una de las tantas falencias que hemos venido observando en la vida universitaria y que, en nuestra Escuela, ya nos hemos planteado corregir.



Si hacemos un somero inventario de las tesis universitarias que se han presentado y fueron aprobadas para obtener el respectivo título profesional en nuestra Región, entonces seremos testigos de que casi todas, por no decir todas, donde incluimos especialmente las que se presentaron como proyectos de inversión, fueron a parar en los estantes de la biblioteca de alguna universidad y, allí están durmiendo el sueño de los justos. Es necesario preguntarnos, ¿qué factores impidieron la puesta en marcha de estos proyectos? Seguro que encontraremos muchos pero, sin temor a equivocarme, quiero buscar el problema en el proceso mismo de integrar las diferentes asignaturas, tanto las relacionadas directamente con la elaboración y evaluación de proyectos como con las otras asignaturas que forman parte del Plan de Estudios de la Escuela. Si nos preguntáramos, ¿cuántas veces durante un año, coordinaron los profesores que llevaron los cursos de estudio de mercado, elaboración y de evaluación de proyectos?, la respuesta sería tal vez dos o una. Pero si somos más rigurosos en nuestro análisis y nos preguntamos, ¿cuántas veces los especialistas de esta área de investigación se reunieron para coordinar los trabajos que los alumnos presentan en cada una de las asignaturas relacionadas con el tema en cuestión, durante un semestre, para mejorar el proceso de aprendizaje-enseñanza?, la respuesta sería casi ninguna. Esto creo que se debe a no haber tenido en cuenta que los procesos de aprendizaje-enseñanza son acciones intencionadas, expresamente creadas y

planificadas, que deben ser provocadas. Pero sobre todo, dado que los futuros profesionales se desenvolverán en un medio social donde deben interactuar y prever el cambio, siendo ellos mismos protagonistas del cambio, es fundamental un método de enseñanza colaborativo, mediante el ***mutual learning by doing***, para que los alumnos adquieran las competencias, habilidades y destrezas pertinentes que les permita liderar los cambios en las organizaciones públicas y privadas donde laboren.

Nuestra sociedad moderna por muchos años ha sido impregnada por el “dejar hacer, dejar pasar”; desde los 90s en nuestro país se vinieron imponiendo los fundamentos de la economía liberal, aquella que deja que todo lo regule el mercado y que privilegia el individualismo como la mejor forma de conseguir el bienestar individual y social. En esta corriente nos hemos formado y en ella venimos actuando por lo tanto, es comprensible que nuestra actitud sea hacia el egoísmo; esto mismo se refleja en general, en la vida académica y en la vida cotidiana. La competencia se ha tomado en su concepto restringido de ser antítesis, lucha de contrarios, sin posibilidad de encuentros y colaboración conjunta; aquí no tendría espacio la teoría de juegos colaborativos que ahora tienen mayor vigencia desde su aparición con Nash<sup>3</sup>. En términos de capital social, de seguro que la desconfianza ha primado y por ello no se han podido potenciar las innovaciones educativas que hemos adquirido individualmente. Nos han faltado relaciones de confianza para formar un grupo cohesionado y de mayor amplitud, tal como lo plantea el concepto de capital social. De hecho que si el capital social está conformado por la inversión en infraestructura (donde incluimos la educación), por la participación de la sociedad organizada en instituciones y el grado de confianza que existe en ella entonces, el capital social es un indicador muy importante para comprender como éste actúa



---

<sup>3</sup> Una versión sencilla y muy bien ejemplificada se tiene en la película “Mentes brillantes”

en el agregado favoreciendo o retardando el crecimiento sostenido de la Región y del país.

### **GRANDES DESAFÍOS, MEJORES DECISIONES**

Los grandes desafíos se nos presentan continuamente, más aún, en épocas de crisis mundial o desaceleración económica del país. Tenemos que formar profesionales de éxito, pero estos profesionales deben ser primero ciudadanos y con una formación humanista. Por eso, en la Escuela de Economía y Finanzas de la UPAO, estamos dando prioridad a dos ejes transversales a la Carrera, los mismos que se basan en el “***mutual learning by doing***”, mediante lo cual nuestros egresados obtendrán las competencias específicas propias de la profesión.

Los dos ejes que atraviesan la formación del profesional de la Escuela son: Emprendimiento y Gestión de Proyectos de Inversión y Planes de Negocios. En cuanto al Emprendimiento se desarrollará como una actividad de proyección social, donde profesores y alumnos, en el curso de Práctica Pre Profesional III y mediante la participación de la Escuela en las asociaciones públicas y privadas, aplicarán sus conocimientos y competencias para cambiar, mejorar o potenciar a los microempresarios, pequeños empresarios o desarrollar proyectos de interés colectivo en aquellos territorios de mayor pobreza en la Región. Este será nuestro aporte de responsabilidad social universitaria.

El segundo eje, es la Gestión de Proyectos de Inversión y Planes de Negocios, mediante el cual pondremos a funcionar el binomio universidad-empresa en beneficio principalmente, de nuestros alumnos. La lógica que guía este eje sigue siendo el “***mutual learning by doing***”, mediante el cual profesores y alumnos se integran y colaboran para poner en ejecución un proyecto generado en las aulas, el mismo que es resultado de un proceso de aprendizaje significativo continuo a través de las clases, investigaciones, evaluaciones, controles de lo que debe haber surgido como una idea en el curso de Estudio de Mercado y

culminando con su ejecución después de haber pasado por el curso de Evaluación de Proyectos o de Gestión de Planes de Negocios, según sea el caso. Lo importante es que la Escuela de Economía y Finanzas de la UPAO, se caracteriza por generar empresas a la par que los alumnos van culminando sus estudios de pre grado. Es decir, no tenemos que esperar hasta el final de la carrera cuando el alumno presente una tesis para recién evaluar sus competencias en esta área, sino que el objetivo es hacer, de nuestros todavía alumnos, pequeños empresarios o microempresarios y que les permita tener un ingreso mientras siguen estudiando, pero fundamentalmente, porque estaríamos formándolos como emprendedores y con objetivos de mayor alcance y duración: que no se contenten con ser microempresarios, sino que busquen seguir dando a sus negocios mayor valor agregado hasta convertirse en grandes empresarios y con visión exportadora, aprovechando las oportunidades que brindan los tratados de libre comercio y la globalización: “domemos al toro de la globalización y aprovechemos su energía en bien nuestro y de la sociedad”

## EL APRENDIZAJE EN LA EMPRESA

Carla Mostacero Oliden<sup>1</sup>

Quizás los líderes creen que para que sus empresas aprendan, sólo es necesario articular una visión clara, proporcionar los incentivos correctos a los empleados y brindar mucha capacitación. Este supuesto es cierto pero riesgoso en un contexto de competencia que se agudiza, de avances en tecnología y de cambios en las preferencias de los clientes.

Las empresas necesitan aprender más que nunca a medida que enfrentan estas fuerzas en crecimiento. Cada empresa debe convertirse en una organización de aprendizaje, cuya finalidad es conseguir una visión convincente de una organización compuesta por empleados con la capacidad de crear, adquirir y transferir conocimiento.



Estas personas serían capaces de ayudar a sus empresas a cultivar la tolerancia, fomentar la discusión abierta, y pensar de manera sistemática. Las organizaciones de aprendizaje serán capaces de adaptarse a lo impredecible con mayor rapidez que sus competidores.

La impredecibilidad sigue muy presente hoy en día sin embargo, el ideal de la organización de aprendizaje aún no se ha hecho realidad. Tres factores han impedido su progreso:

1. Muchas de las primeras discusiones acerca de las organizaciones de aprendizaje eran descripciones de un mundo mejor más que prescripciones concretas. En consecuencia, las recomendaciones asociadas resultaron difíciles de implementar, y los ejecutivos no podían identificar la secuencia de pasos necesarios para avanzar.

2. El concepto estaba dirigido a los altos ejecutivos en lugar de estarlo a los gerentes de divisiones y unidades más pequeñas donde se efectúa trabajo organizacional clave. Esos gerentes no contaban con un sistema para evaluar como el aprendizaje estaba aportando a la organización en general.
3. Faltaban estándares y herramientas para la evaluación. Sin éstos, la empresa podía terminar declarando su triunfo antes de tiempo o adquiriendo el convencimiento de que progresaban sin primero explorar aspectos específicos o sin compararse rigurosamente con sus pares.

No se puede negar que estamos ante una transición en la que los conocimientos están remplazando al capital como recurso básico de las economías y que el elemento humano constituye el eje principal en torno al cual gira la moderna administración empresarial. Por tanto, es necesario que la gerencia moderna se vincule más con el recurso humano de la empresa donde labora, sepa utilizar adecuadamente ese potencial creativo y operativo con que se cuenta, no descuidando sus aspectos motivacionales, y por el contrario, incentivando el desarrollo de sus habilidades, capacitándolo, incorporándolo a la cultura organizacional moderna.

La Teoría del Capital Humano, concepción nueva del insumo trabajo, ha sido desarrollada principalmente por Gary Stanley Becker (Premio Nobel de Economía 1992) en el libro, *Human Capital: A theoretical and empirical analysis with special reference to education*, publicado en 1964, (Columbia University Press). En esencia, la idea básica es considerar a la educación y la formación como inversiones que realizan individuos racionales, con el fin de incrementar su eficiencia productiva y sus ingresos.

En el proceso de la integración del capital humano a la empresa se deben analizar cuatro principios:

1. **El liderazgo por sí solo no es suficiente:** Al modelar las conductas deseadas, cuestionamientos sin prejuicios, escuchar y pensar, considerar varias opciones, y la aceptación de opiniones encontradas, los líderes probablemente fomenten un mayor aprendizaje. Sin embargo, las conductas del liderazgo orientado al aprendizaje por sí solas no son suficientes. Las dimensiones culturales y de proceso del aprendizaje parecieran requerir intervenciones más explícitas y dirigidas.



El instalar procesos formales de aprendizaje y cultivar un clima que apoya el aprendizaje requiere de pasos que van más allá de modificar la conducta del liderazgo.

2. **Las empresas no son monolíticas:** Los ejecutivos deben ser sensibles ante las diferencias entre procesos y conductas de distintos departamentos a medida que se esfuercen por construir organizaciones de aprendizaje. Los ejecutivos deben ser sensibles a las culturas locales de aprendizaje, las cuales pueden variar sustancialmente entre las áreas de trabajo.
3. **El desempeño comparativo es el parámetro clave:** El simple hecho de que a una empresa se le otorgue un puntaje alto en un área específica de conductas o procesos de aprendizaje no quiere decir necesariamente que, esa área sea una fuente de ventaja competitiva. A veces, un puntaje alto transmite una información limitada acerca del desempeño. El puntaje más importante respecto de los atributos del aprendizaje crítico es relativo pues, la empresa se compara con competidores o sólo con datos referenciales.
4. **El aprendizaje es multidimensional:** Los esfuerzos de las empresas por mejorar el aprendizaje se concentran en una

sola área: más tiempo para la reflexión y más uso de las auditorías y de las evaluaciones.

No nos debe sorprender que se nos diga, que los cambios que diariamente surgen en el mundo influyen notoriamente en el diario accionar de cada organización; gracias a ello, cada uno de los componente de ella debe moldearse para ajustarse óptimamente a estos cambios. Cada factor productivo debe trabajar de manera eficaz en el logro de los objetivos que estos cambios conllevan; y es aquí donde se considera el tratamiento del recurso humano como capital humano, es a este factor a quien debe considerarse de real importancia para aumentar sus capacidades y elevar sus aptitudes al punto tal en que se encuentre como un factor capaz de valerse por sí mismo y entregarle lo mejor de sí a su trabajo, sintiéndose conforme con lo que realiza y como es reconocido.



La gestión de hoy en día ya no está únicamente basada en elementos como la tecnología y la información, sino que "la clave de una gestión acertada está en la gente que en ella participa".

Lo que hoy se necesita es desprenderse del temor que produce lo desconocido y adentrarse en la aventura de cambiar interiormente, innovar continuamente, entender la realidad, enfrentar el futuro, entender la empresa y la visión que se tiene de ella.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- David Garvin, Amy Edmondson: Evaluación del Aprendizaje en la Organización. Impact Media Comercial. 2006.
- <http://www.gestiopolis.com/canales5/rrhh/emcamano.htm>
- <http://www.monografias.com/trabajos/capital-humano/capital.shtml#CAPIT>

<sup>1</sup> Carla Mostacero Oliden es alumna de la Escuela Profesional de Economía del IX ciclo.

# EL LADO OCULTO DE LA ECONOMÍA: FREAKONOMICS

Ms. Fernando Estrada Hora<sup>1</sup>

*El verdadero viaje de descubrimiento consiste no en buscar nuevos paisajes sino, en mirar con nuevos ojos.*

*Marcel Proust*



A finales del mes de junio estaba en tránsito aéreo en el aeropuerto Arturo Merino Benítez de Santiago de Chile, procedente de Lima y con destino a Barcelona, teniendo en cuenta que el viaje tenía una duración media de 11 horas, decidí entrar a la librería del duty free del aeropuerto, estaba ojeando los últimos títulos de la zona de libros de bolsillo, encontrándome con autores cada uno más desconocido que otro, hurgando ubiqué dos títulos por los cuales me incliné, el primero era una última edición de "Crónica de una muerte anunciada" de Gabriel García Márquez, libro que leí por primera vez hace ya 17 años, y que en ese tiempo quedé encandilado por la trama, brillantez y sutileza de Gabo para contarnos la historia triste y sórdida del asesinato del fiel e "inocente esposo" Santiago Nasar. El otro título que me interesó fue un libro cuyo título era "**Freakonomics**", y que fue lo primero que llamó mi atención (como buen producto norteamericano), sus autores son Steven D. Levitt y Stephen J. Dubner, el primero un joven economista muy procaz e inteligente, profesor de Economía de la *Universidad de Chicago* y el segundo un periodista formal e inquieto del *The New York Times*, los cuales deciden juntarse para publicar ciertos estudios sobre aspectos de la vida cotidiana que se relacionan sin una coherencia a simple vista existente, pero que terminan por defender y aplicar con entereza las leyes básicas de la ciencia económica y la estadística experimental.

Debo confesar como economista formado bajo los estándares de la ciencia económica, la estadística, la exactitud y complejidad de

la econometría que, en un principio al leer el libro me pareció encontrar en éste un cierto nivel de inmadurez científica y hasta determinada dosis de imaginación y relaciones entre variables tiradas de los pelos, poco valederas y validadas; sin embargo y felizmente sucedió que la agudeza de los estudios, la valía de las relaciones y la visión oblicua y perspicaz que nos presentan los autores, me permitió ver más allá de teorías y fórmulas preestablecidas.

Permítanme como ejemplo citar alguna parte del libro que resulta más que dulce y provocadora para terminar devorando el libro con una lectura vertiginosa y voraz, que al llegar al final de la lectura de lo único que tenéis ganas es de volver a leerlo. En la contraportada del libro se puede leer la siguiente presentación:



*¿Qué resulta más peligroso: una pistola o una piscina? ¿Qué tienen en común un maestro de escuela y un luchador de sumo? ¿Por qué continúan los traficantes de drogas viviendo con sus madres? ¿En qué se parece el Ku Klux Klan a los agentes inmobiliarios?* Quizás éstas no sean las típicas preguntas que formula un economista, pero Steven D. Levitt no es un economista típico. Se trata de un especialista que estudia la esencia y los enigmas de la vida cotidiana y cuyas conclusiones, con frecuencia, ponen patas arriba la sabiduría convencional.<sup>2</sup>

### **Temas que desarrolla el libro:**

El libro propone seis temas centrales que son interesantes, cuestionables y hasta con ciertos puntos controvertidos. Ya que hablo de controvertidos y provocadores podemos empezar citando un ejemplo de un estudio que se inicia con una pregunta llamativa y que concluye con una respuesta impensada:

¿A dónde han ido a parar todos los criminales? Los autores presentan un estudio en el cual establecen que la reducción del índice de criminalidad en los Estados Unidos en la década de los

90's, se debió a una principal variable que viene a ser la legalización del aborto. Bajo este enfoque establecen la siguiente relación causal: La legalización del aborto en la década de los 70's, supuso menos hijos no deseados; los hijos no deseados suponen un alto índice de criminalidad por tanto, la legalización del aborto supone menos crímenes. Esta teoría que a simple vista puede parecernos poco sustentada e inválida, se ve documentada y validada en datos y estadísticas que se van hilvanando muy delicadamente sobre factores que terminan llevando a estas conclusiones.

Otra pregunta no convencional que se establece en el libro es:

¿Qué resulta más peligroso: una pistola o una piscina? Es una pregunta que probablemente tenga una respuesta lógica, (diríamos



que una pistola seguramente), empero y siempre en base a datos y estadísticas en Estados Unidos, los autores demuestran que la probabilidad de muerte de un niño menor de diez años es mucho mayor en una piscina, para ello comentan: "...muere un niño por ahogamiento por

cada 11000 piscinas particulares, en un país con seis millones de piscinas, esto significa que mueren 550 niños cada año por ahogamiento. Frente a que por cada millón y pico de armas muere un niño como consecuencia de un disparo. En un país en el que se calcula que existen 200 millones de armas, esto significa que alrededor de 175 niños mueren por jugar o manipular un arma. Es decir que la probabilidad de morir en una piscina, (1 entre 11000) frente a morir de un disparo, (una entre más de un millón) no es ni comparable. Por lo que se concluye que un niño tiene más probabilidades de morir en un accidente nadando en casa, que jugando con un arma de fuego."

Estos son dos claros ejemplos en que se basan estos autores para establecer preguntas una más disparatada que la otra, pero a la vez y en suma todas muy aventureras que generan un sinnúmero

de manejo y hasta manipulación de los datos que escrupulosamente van identificando en su análisis, llegando a una conclusión cierta y perpleja, que lo que nos mueve son los incentivos de cualquier y de todo tipo, demuestran que la economía, en el fondo, representa el estudio de los incentivos: el modo en que las personas obtienen lo que desean, o necesitan, especialmente cuando otras personas desean o necesitan lo mismo, ambos se proponen explorar el lado oculto de las cosas

### **A veces, las cosas no son lo que parecen:**

Otras preguntas no convencionales que establecen los autores, son:

- *¿Qué tienen en común un maestro de escuela y un luchador de sumo?*
- *¿En qué se parece el Ku Klux Klan a un grupo de agentes inmobiliarios?*
- *¿Por qué continúan viviendo los traficantes de drogas con sus madres?*
- *¿Qué hace perfecto a un padre?*
- *Sobre el cuidado perfecto de los hijos, segunda parte o ¿tendría una Roshanda un olor tan dulce si su nombre fuera otro?*
- *¿El miedo al Sida puede cambiar la preferencia sexual?*
- *Se esfumó ¿Qué le ocurrió al crack?*

### **Análisis y crítica de la obra:**

Por el estilo de los autores y su búsqueda constante por encontrar respuestas descabelladas a preguntas un tanto excéntricas viene a ser el talismán sobre el cual se basa su éxito, es una buena mixtura de conocimientos sobre economía y su aplicación a temas totalmente distintos a los ya estudiados, temas estereotipados y recurrentes.

Por otra parte, me pareció interesante la cita que hacen los autores en las líneas finales de su introducción, “...*Bien se dice que Adam Smith más que un economista en sus inicios fue un filósofo y moralista que escudriñaba el comportamiento a partir de la posición que adoptaba un individuo en función de los beneficios que le traería y como separaba el deseo individual y sus beneficios de las normas sociales preestablecidas, indagaba sobre los incentivos y el valor que tenía cada cosa según su beneficio.*”<sup>3</sup>



Por otra parte creo conveniente comentar que **Freakonomics** ha sido el flechadazo de partida para libros con categoría como lo son: ***El Economista Naturalista***, de **Robert Frank** (Premio Nobel de Economía, 1987); ***El Economista Camuflado***, de **Tim Hartford**; o ***Descubre al Economista que llevas dentro***, de **Tyler Cowen**.

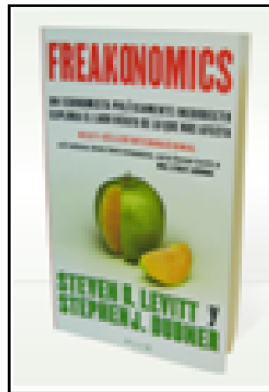
Decir que los estudios que presenta el libro son enriquecedores, tienen mucha esencia en su contenido y, creo que es un libro exquisito para el “paladar económico”, especialmente para nosotros los economistas de cuello y corbata, siempre es bueno dar un vistazo a lo que propone un “***economista políticamente incorrecto***” como lo cataloga *The New York Times* a Steven Levitt.

Finalmente comentar que he tenido que apelar al filón del economista que llevo dentro para digerir los preceptos de este libro, creo importante poder visualizar siempre enfoques nuevos en todos los aspectos de la vida, desde las teorías más fundamentales y fundamentalistas hasta las costumbres o hábitos transmitidos por jerarquía u obligación, y que sobre todo cuando tienes la experiencia de vivir en un nuevo contexto con nuevas aportaciones, llegas a entender que la vida siempre tiene nuevos y distintos enfoques, que cada quien desarrolla su propia percepción e interpretación que le permiten ver las cosas como

las quiere ver, y que al final la lección debe ser que todo es un aprender y aprehender persistente y permanente.

Las mentes son como los paracaídas, ¡Sólo funcionan cuando están abiertas!

*Sabiduría Popular.*



<sup>1</sup> Egresado de Escuela de Economía y Finanzas de UPAO. (2da. Promoción)  
Máster en Dirección Estratégica, Universidad Autónoma de Barcelona  
Máster en Dirección y Gestión de Recursos Humanos, Escuela de  
Administración de Empresas, Barcelona, España.  
barcelonajfeh@yahoo.es

<sup>2</sup> Contraportada del Libro Freakonomics. 2005 Steven D. Levitt y Stephen J. Dubner. Editorial Zeta Bolsillo. Barcelona, España.

<sup>3</sup> Introducción del Libro Freakonomics. 2005 Steven D. Levitt y Stephen J. Dubner. Editorial Zeta. Barcelona, España. Pág. 24 y pág. 25.

# RECOMENDACIONES PARA EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS EN LA ACTUAL COYUNTURA DE CRISIS.

Eco. Iván Lozano Flores<sup>1</sup>



En una reciente entrevista concedida por el presidente del grupo BBVA<sup>4</sup>, Francisco González, a la Revista América Economía, mencionaba como anécdota, las críticas que tuvo que soportar, por parte de algunos sectores, por su conducción demasiado conservadora del banco, posición ahora admirada por todos, por el crecimiento sano, holgada liquidez, elevada solvencia, reducida morosidad, recurrencia en resultados, control del gasto y eficiencia, alta rentabilidad y, sobre todo, el no contagio de productos tóxicos logrado por su representada, que le permite a la fecha esgrimir una posición envidiable en plena crisis global, que el mercado ha sabido reconocer, permitiéndole escalar y ubicar al BBVA entre los 10 mayores del planeta, en cuanto a valor de mercado.

Tal hazaña, obedeció al hecho de saber interpretar las señales de alerta a tiempo como fue “la creciente desconexión entre la economía real que crecía al 4% ó 6% a nivel global y la economía financiera, que crecía a tasas increíbles de un 100% o 200%; que no podía seguir así, por lo que entre muchas cosas, decidió que el grupo BBVA no debía participar en operaciones de apalancamiento excesivo”. Pero, lo más importante de sus reveladores comentarios viene aquí: “No era el único que pensaba

---

<sup>2</sup> El Grupo BBVA tiene una sólida posición de liderazgo en el mercado español, donde nació hace más de 150 años. Además, cuenta con una franquicia líder en América del Sur; es la primera entidad financiera de México y uno de los cinco grandes grupos internacionales con presencia en China. BBVA emplea a 112.000 personas en más de 30 países de todo el mundo, tiene más de 47 millones de clientes y 890.000 accionistas. En el Perú, es accionista mayoritario del Banco Continental.

así. Muchos otros lo pensaban, pero no actuaron con consecuencia y se extendieron un poco más porque su regulación se los permitía”.

Y como para culminar con broche de oro, mencionaba algo que vemos todos los días, aquellos que trabajamos en banca, que “cuando todos los competidores toman un riesgo que no quieres tomar, al final es muy difícil aislarse 100%”, peor aún cuando tienes una meta de ROE y ROA que cumplir, una meta de colocaciones y productos que lograr. Si la tendencia apunta hacia una misma dirección, lo más fácil es seguir el camino ancho del relajamiento de las previsiones, evitando el camino angosto de la previsión y cautela, dejando de lado lo que a la larga es la mejor vía, tal como lo demostró el BBVA.

Precisamente el presente artículo trata de evitar aquello, dando algunos sanos consejos a considerar al momento del análisis de los estados financieros para la toma de decisiones de otorgamiento de financiamiento.

Para un mejor análisis hemos considerado los dos tipos de financiamiento tradicional; para capital de trabajo y activo fijo.



## **I. Financiamiento de capital de trabajo:**

Las necesidades de financiamiento de capital de trabajo se originan principalmente por tres factores:

1. Por ciclo operativo negativo.
2. Por campaña.
3. Por motivos extraordinarios.
4. Capital de trabajo permanente.

## 1. Ciclo operativo negativo:

El ciclo operativo negativo se produce cuando los días promedio de pago no pueden financiar los días promedio de cobro e inventario:

$$\text{Ciclo operativo} = \text{DPP} - \text{DPC} - \text{DPI}$$

**Sí:  $\text{DPP} < \text{DPC} + \text{DPI}$ , Ciclo operativo es NEGATIVO**

**DPP : Días promedio de pago**

**DPC : Días promedio de cobro**

**DPI : Días promedio de inventario**

En caso de no ser suficiente el **financiamiento propio** esto es, el patrimonio proveniente, tanto de los aportes de los socios como de las utilidades acumuladas, la empresa recurre normalmente a **bancos** para solicitar **préstamos para capital de trabajo**.

La primera señal de alerta a considerar sería cuando la empresa trata de **reemplazar el financiamiento propio con préstamo de bancos** es decir, cuando empieza a desviar recursos que normalmente estaban en el negocio. Sí se trata de un activo fijo o una nueva actividad empresarial, deberíamos estar al tanto de la decisión a tomar, para evaluar su potencial efecto en su actividad actual.



En este punto también es importante comparar las políticas de crédito y de inventarios de la empresa, con las que realmente se suceden en la práctica (cálculo de los DPC y DPI), a efecto de conocer si realmente se aplican o no. Por ejemplo, sí la empresa otorga crédito a 30 días, pero sus días promedio de cobro arrojan 45 días, es una señal de relajamiento de la empresa y de posibles posteriores problemas de liquidez.

Sí los  $\text{DPP} > \text{DPC} + \text{DPI}$  no hay necesidad de otorgar financiamiento de capital de trabajo.

## **2. Por campaña:**

Normalmente, algunas empresas tienen temporadas de ventas pico, que coinciden con algunas fechas, tales como navidad, día de la madre; o meses, tales como, la campaña escolar. En tales ocasiones las empresas suelen solicitar a los bancos préstamos para capital de trabajo. El problema se suscita cuando el período de pago otorgado sobrepasa el máximo necesario, lo que origina que la empresa desvíe fondos hacía otras actividades.

Por ejemplo, sí el préstamo solicitado es para campaña escolar, el plazo no debe exceder el mes de abril (las clases empiezan en el mes de marzo).

El analista debe tener especial cuidado en el plazo máximo a otorgar.

## **3. Por motivos extraordinarios:**

En algunas ocasiones la empresa se ve obligada por competencia en el mercado, a aceptar excepcionalmente el pago con facturas o letras. Tal situación le genera iliquidez para futuras operaciones.

En caso de no poder descontarse la letra u otorgarse una operación de factoring, el financiamiento de tales operaciones debe coincidir con el plazo de pago de tales documentos.

En otras ocasiones, la empresa puede acceder a compras excepcionales de mercaderías, a precios altamente competitivos, para lo cual recurre al banco para financiar tales compras.

El plazo del financiamiento para la compra de tales mercaderías debe coincidir con los días promedio de inventarios o de venta y cobranza de dicha mercadería. Otorgar un plazo mayor podría implicar el desvío del dinero hacía otras actividades y dificultar el cobro.



#### 4. Capital de trabajo permanente:

Cuando el ciclo operativo negativo es permanente es decir, cuando las políticas de cobranza, inventario y de proveedores es constante, se hace necesario el otorgamiento de una **línea de crédito de mediano plazo**, para no descapitalizar al negocio.

Por ejemplo, cuando la política de crédito de mis proveedores es a 30 días, mi política de cobranza a 30 días y mis inventarios permanecen en promedio 30 días, se produce un ciclo operativo negativo permanente de 30 días, Mientras permanezcan invariables tales políticas, siempre existirá un ciclo operativo negativo de 30 días, por lo que se convierte en permanente.

#### II. Financiamiento de activo fijo:

Para el otorgamiento de financiamiento de activo fijo debemos considerar dos herramientas: el **EBITDA** y el **free cash flow** o **cash flow de libre disposición**.

##### a. El EBITDA:

**EBITDA = Utilidades Operativas + Depreciación – Impuestos**

Permite conocer si el negocio genera las utilidades suficientes para el pago corriente de sus obligaciones vigentes y de los compromisos crediticios que se pretende asumir.

Así podríamos calcular el EBITDA de sus EE.FF. históricos y proyectados y verificar si éstos le permiten cubrir sus obligaciones corrientes actuales y la parte corriente de la deuda propuesta.

##### b. Free cash flow:

En el caso de que la empresa tuviera gastos de capital relevantes, debería utilizarse, en vez del EBITDA, el free cash flow, que a grandes rasgos es el EBITDA menos los gastos en capital (adquisiciones de activos de larga vida útil como maquinaria, equipos y otros bienes que aparecen en el balance en lugar de

aparecer en la cuenta de resultados) Un análisis de tal naturaleza nos permitiría calcular la real capacidad de pago de la empresa.

**c. Flujo de caja neto (FCN)**

Otra forma de calcular la capacidad de pago actual de la empresa y de paso, evaluar si podríamos darle más financiamiento, es la siguiente:

$$\text{FCN} = \text{UO} + \text{D} - \text{I} - \text{A} - \text{T}$$

**UO : Utilidad operativa**

**D : Depreciación**

**I : Intereses anuales de la deuda para activo fijo**

**A : Amortización anual de la deuda para activo fijo**

**T : Impuestos**

Pero lo más importante, es que además de permitirnos evaluar la capacidad de pago de la empresa, si la relacionamos con el **ratio de deuda / ventas totales** nos permite conocer la liquidez del negocio.

Ejemplo:

Deuda total : \$.8 millones

Ventas totales : \$.5 millones

**Deuda / Ventas Totales : 1.6 veces.**

|                     |       |       |   |          |
|---------------------|-------|-------|---|----------|
|                     |       |       |   | % ventas |
| UO + D              | : 30% |       |   | 30.0%    |
| I (promedio anual): | 10%   | x 1.6 | = | 16.0%    |
| A                   | : 25% | x 1.6 | = | 40.0%    |
| FCN                 | :     |       | = | 26.0%    |

En el presente caso, **la empresa pierde caja en un 26% de las ventas al año**, lo que nos da una idea de la dificultad que atraviesa y de paso, la hace no sujeto de crédito.

## Ajustes a la Utilidad Operativa

Antes de culminar el análisis, como sabemos que los ingresos se registran independientemente de los pagos, no teniendo por tanto nada que ver con su cobranza, las utilidades de la empresa no necesariamente es dinero que recibe la empresa, es por eso que se hace necesario complementar el análisis del EBITDA con una herramienta que nos permita determinar los ingresos en efectivo que realmente genera el negocio para el pago de sus obligaciones.

Una alternativa que se podría utilizar sería el siguiente ratio (elaborado por el autor):

$$\text{EBITDA} = \text{Utilidad Operativa ajustada} + \text{Depreciación} - \text{Impuestos}$$
$$\text{Utilidad Operativa ajustada} = \text{U.O.} (1 - \text{DPC}/360)$$

Donde:

$$\begin{aligned} \text{U.O.} &= \text{Utilidad Operativa} \\ \text{D.P.C.} &= \text{Días promedio de cobro} \end{aligned}$$

Este nuevo ratio, netamente empírico, nos permitiría considerar únicamente las ventas al contado para el cálculo de las Utilidades Operativas, a reemplazar en la fórmula del EBITDA, lo cual nos acercaría más a la capacidad real de pago del cliente.

## Conclusiones

En la actual coyuntura, más que restringir el acceso al crédito, los bancos deberían centrar su atención en evaluar de manera más profunda las solicitudes de crédito, utilizando las herramientas más adecuadas y poniendo en práctica un antiguo consejo: nunca acepte los balances tal como se los presenten.

<sup>1</sup> **Eco. Iván Lozano Flores**

ilozanoflores@yahoo.es, nilozano@hotmail.com

Egresado de CENTRUM, Pontificia Universidad Católica del Perú, con Especialización en Mercado de Valores y Diplomado en Comercio Exterior, con más de 12 años de experiencia en banca, como Gerente de Oficina, Gestor Comercial y Analista de Riesgos Regional, en el BBVA Banco Continental e INTERBANK. A la fecha labora como Gestor Comercial en la Oficina Trujillo del BBVA Banco Continental.



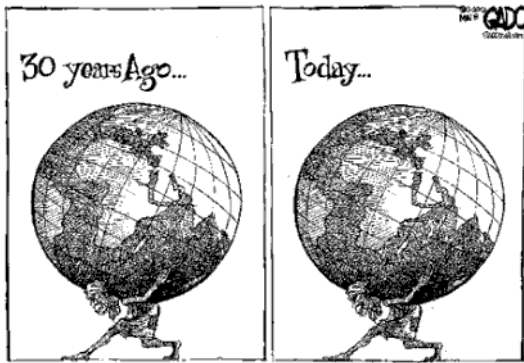
## **DOBLE TITULACIÓN: MAYOR COMPETITIVIDAD**

**El profesional egresado de la carrera de Economía y Finanzas:**

- **Obtiene doble titulación, Licenciado en Economía y, Licenciado en Finanzas.**
- **Su formación de alta calidad profesional y humana se sustenta en un sólido plan de estudios basado en el modelo por competencias.**
- **Podrá concursar para el curso anual de tres meses de Economía y Finanzas que da el Banco Central de Reserva del Perú.**
- **Sus estudios dan una capacidad crítica y analítica necesaria para gerenciar empresas en un mundo globalizado.**

# LA CRISIS DE 1929 Y SU IMPACTO EN LA ECONOMÍA PERUANA\*

Karla Gozzer Loyola<sup>1</sup>



El marco referencial de este análisis se ubica en el año 1929, precisando que el país hegemónico mundial era Estados Unidos que aplicaba un modelo económico donde la producción industrial era el fin del sistema capitalista, llegando a niveles de saturación en un mercado que colapsaba luego de ver imposibilitada su capacidad de compra.

El antecedente directo se dio el día jueves 24 de octubre de 1929, conocido en la historia como el “jueves negro”, que marca el inicio de la más devastadora crisis mundial, generada por el crecimiento desordenado y vigoroso de la industria americana y de su mercado financiero y bursátil, esto originó la más profunda depresión de la que sólo en 1934 comenzó a recuperarse.

El efecto se sintió en todas partes del mundo, a excepción de la Unión Soviética. Consecuencia de ello fue que, cayó el valor de las acciones, la producción disminuyó, se cerraron numerosos bancos y financieras (más de 5000 bancos), la reducción del crédito, la desocupación de cientos de miles de obreros y empleados, las huelgas, el hambre y la devaluación del dólar.

La implicancia y el impacto en la economía peruana fueron devastadores. El Perú, se había convertido en un país dedicado a exportar materias primas al gran mercado norteamericano, generando una fuerte dependencia en el consumo productivo además de un fuerte vínculo financiero debido a los grandes préstamos que le permitió al presidente Augusto Leguía, realizar numerosas obras de infraestructura, que terminaron por desestabilizar la economía peruana, haciendo crecientes las diferencias sociales y constituyendo un caldo de cultivo para el

movimiento social que se moverá en tres frentes: el obrero, el campesino y el estudiantil.

### **ANTECEDENTES DE LA CRISIS:**

La primera guerra mundial favoreció los intereses de prosperidad y consolidación del modelo económico norteamericano sustentado en la producción industrial, por tal razón EE.UU. se convirtió en el principal proveedor de materias primas, productos alimenticios y principalmente industriales. También era el principal acreedor del mundo y su influencia en Europa era fundamental para el proceso de reconstrucción post primera guerra mundial.



Esta guerra trajo para EEUU un importante crecimiento industrial que se calcula en un 15%, siendo los más favorecidos aquellos relacionados con la industria bélica, la industria de la construcción y la industria del automóvil. La agricultura también salió beneficiada y la flota americana se convirtió en la segunda marina mercante del mundo.

La prosperidad y el crecimiento avanzaron de una forma desbordante y se consolidaron los sectores industriales, la química y la petroquímica, la aeronáutica, la automotriz, el cine y la radiofonía.

Sin embargo la prosperidad indefinida y el optimismo se extendían por todas partes. Eran los años dorados de EEUU, el consumo crecía y la exaltación nacionalista también. Se creyó que se alcanzaba a ser una sociedad opulenta. Los negocios eran tan rápidos y buenos que los agentes de la bolsa se prestaban dinero de los bancos para prestarles a sus clientes, tomando como garantía sus mismos títulos valores. Pues con las buenas ganancias de las bolsas que llegaban a una ganancia de un 50%

anual y el interés que pagaban por los créditos bancarios era de 12%, las utilidades que obtenían eran grandes.

A medida que esa prosperidad aumentaba, los empresarios inversionistas ya no sabían qué hacer con tanto dinero, así que buscaban nuevos mercados de negocios. Prestaban dinero a Alemania y a otros países e instalaban sus industrias en el extranjero (Argentina, Brasil entre otros). También invertían en maquinaria que permitían aumentar la producción, como le advirtieron que tendrían dificultad en vender tanta mercadería, empezaron a invertir en bienes de lujo, como joyas o yates y en negocios especulativos. Esta situación no podría continuar indefinida, ya que dependía exclusivamente del alza de la bolsa y ésta era ficticia, fruto exclusivo de la especulación y de la mente y la creencias que la economía de los EEUU era inquebrantable.

### **CRISIS:**

Fue así que en los días finales de setiembre y comienzos de octubre de 1929 las cotizaciones fueron a la baja, pero aún se hacían buenos negocios.

A partir del 19 de octubre de 1929 la situación comenzó a ponerse color de hormiga, fue entonces cuando el jueves 24,



estalló el pánico en la Bolsa de New York , ese día se pusieron a la venta 12,894,650 acciones y la demanda fue casi nula. Un grupo de banqueros y hombres de negocios intentaron frenar la caída comprando acciones, gracias a ello el viernes y el sábado parecía que se iba a detener la baja, pero el lunes 28 comenzó el desastre, el índice del Times bajó 49 puntos y fue el más desastroso de la histórica de Wall Street, se ofrecieron a la venta 33 millones de títulos y los índices

de la actividad bursátil bajaron de nuevo. La Bolsa había quebrado y la crisis fue inevitable y se extendió al sistema

bancario, a la industria, al comercio y al agro estadounidense. Debido a la baja espectacular en los precios de las acciones, muchos particulares, empresarios perdieron grandes fortunas, sus consecuencias se sintieron en todo el mundo y perduraron hasta la segunda guerra mundial.

### ***EFFECTOS DE LA CRISIS:***

□ La crisis fue de tal magnitud que alcanzó niveles catastróficos y que repercutió económica y hasta socialmente en todo el mundo, en mayor o menor medida, salvo en la Unión Soviética

□ La producción industrial se redujo en un 50%, las ventas de automóviles cayeron en 65% y la desocupación aumentó de 1,5 millones a 13 millones de personas. La agricultura fue uno de los sectores más afectados.

□ Las acciones y los títulos de la deuda pública bajaron 5 a 6 veces su valor nominal, pues desde la década de 1870, no se había visto producido nada comparado.

□ Todo esto significó el alza del costo de vida, el quiebre de muchas entidades financieras, mas de 5000 bancos quebraron, la reducción del crédito, las huelgas, el hambre y la devaluación del dólar.

□ En las ciudades, la gente no era ajena a ella y millares de familias fueron desalojadas de sus hogares por no poder pagar los alquileres, terminaban durmiendo en las calles, en casas de cartón y lata.

□ Mucha gente, banqueros, inversores, ejecutivos, hombre comunes que habían apostado todo su dinero a la bolsa, pensaban en el suicidio.



## ***RECUPERACIÓN DE LA CRISIS:***

Franklin Roosevelt, puso en marcha un proyecto económico denominada “New Deal”, basado en los principios del libro “La Teoría General del empleo, el interés y el dinero” de J. M. Keynes, dando a la intervención del Estado y a las políticas de gasto público, un papel central en la recuperación del consumo, las inversiones, el crédito y la producción norteamericana. Nació así la teoría Keynesiana.

La concesión del crédito agrícola y los precios de refugio para el productor agrario, la intervención del gobierno para reducir la tasa de interés, el nuevo sistema bancario dirigido por la Junta de Reserva Federal, la ley de oro de 1934, los gigantesco trabajos de infraestructura, la oferta directa de empleo a través del Estado, así como el establecimiento del seguro social, el salario mínimo y el derecho a la negociación sindical, transformaron revolucionariamente el capitalismo competitivo de libre mercado total que había conducido a la crisis de 1929.



## ***IMPACTO EN EL PERÚ:***

El término de la primera guerra mundial (1914 – 1919) puso también fin a una excepcional coyuntura que permitió el desarrollo de la economía de exportación peruana y el fortalecimiento del tráfico peruano-norteamericano. De agosto de 1922 a 1929, las exportaciones peruanas se restablecen nuevamente, por una creciente función de capitales norteamericanos ligados al comercio exterior y por altos precios de ventas del azúcar. Esta recuperación empero, no llegó a los niveles alcanzados durante la primera Guerra Mundial.

Como promedio anual, el valor anual del comercio entre los Estados Unidos y el Perú entre 1922 y 1929, osciló alrededor de los 40 millones de dólares. Fue una expansión además atravesada por cortas recesiones como las de 1923, 1925 y 1926, las que se debieron a crisis estacionales, caídas de los precios del algodón y desajuste en el mercado monetario interno.

En esos años el algodón, el cobre, el azúcar y en grado creciente el petróleo constituyeron las principales mercancías exportadas desde el Perú.

Como se puede apreciar el mercado norteamericano era ya, el más importante para la colocación de las materias primas peruanas. Los bienes de capital, alimentos y bebidas constituían los principales rubros importados por el Perú desde los Estados Unidos.

Para ese entonces el Perú se encontraba bajo el gobierno de Augusto Leguía (1919 – 1930), quien tuvo la finalidad de desarrollar una impresionante política de construcción de obras públicas, asociada a una no menos impresionante política de corrupción pública, en la búsqueda de consolidación de su clientela política; las inversiones norteamericanas finalmente se centraron en el sector público, otra área importante para su colocación, sobre todo a través de diversos préstamos.

Por eso durante el “oncenio” de Leguía es cuando se da el mayor incremento de la dependencia financiera del Estado Peruano con los EE.UU.

El Estado Peruano empieza a depender fuertemente de los recursos de los EEUU y el resultado de todas estas operaciones fue el total endeudamiento del Estado peruano, proceso que una vez más termina con el colapso financiero y económico del Perú al cerrarse las fuentes externas de crédito como consecuencia de la Gran Crisis de 1929.

Por todo ello, el Perú no fue ajeno a esta devastadora crisis, en el ámbito económico-financiero y, esta crisis significó la casi bancarrota financiera del Estado, relacionada con menores ingresos públicos por la caída y reducción abrupta del comercio exterior, así también el corte del financiamiento externo y el bajo rendimiento de los impuestos.

Se produjo un drástico recorte de la inversión extranjera, el aumento de la desocupación la reducción de los salarios e ingresos de los trabajadores y productores. La caída de los ingresos originó la disminución del consumo interno.

Además, la depresión de 1929 – 1930 produjo la desestabilización y desequilibrio del sistema financiero y de la moneda nacional, reduciéndose el capital circulante, disminuyendo el número de bancos, sus capitales, reservas y utilidades, paralizándose las operaciones bursátiles devaluándose la moneda. Los importantes préstamos otorgados a los sectores de exportación no pudieron ser cumplidos por los productores.

De esta manera el primer efecto de la crisis norteamericana fue el derrumbe del sistema económico y político latinoamericano al haber entrado en crisis el gran comprador mundial, por eso el gobierno de ese entonces liderado por Leguía entró en recesión y afectó fuertemente a la producción del algodón y el azúcar.

La gran crisis del capitalismo de los años 30, con el golpe previo de 1929, es la crisis de la economía de Laissez faire. La caída de los precios mundiales agravó los problemas causados por la sobreproducción de materias primas. La quiebra del banco más importante del país (Banco del Perú y Londres, que colapsó en Octubre de 1930), junto con la falta de liquidez y la contracción de la ganancia, obligaron a los sectores exportadores de la economía a adoptar una tras otra, medidas desesperadas.

Adicionalmente hubo tres elementos que definieron inicialmente el escenario peruano afectado por la gran crisis del capitalismo: la desocupación, la reducción de los salarios y el auge de los

movimientos de masas. Tal vez el caso más palpable y evidente del primer elemento fue el de la minería, sector donde en el año 1929 laboraban más de 32 mil trabajadores y en el año 1932 apenas algo más de 14 mil.

Todas las evidencias señalan al trienio 1930-1933, (período gobernado por Sánchez Cerro) como la fase en la que la crisis hizo considerable mella sobre nuestra economía, afectando sus distintos sectores. No obstante, su brevedad en el tiempo (comparativamente con otros países de la región), fueron años de verdaderos reajustes y de angustias económicas, como también de pesimismo y alarma generalizados. Así lo percibió temprano e intuitivamente la Cámara de Comercio de Lima cuando señaló que esa situación no era un simple fenómeno temporal o pasajero, sino que acarrearía diversas y dolorosas consecuencias para la nación y por un tiempo más o menos prolongado.

De esta manera, a pesar de dicha invocación, el futuro económico del Perú se vio amenazado; amenaza que pervivió hasta inicios de 1934, cuando el diario El Comercio empezó a hablar de "la leve reacción producida en el Perú." Al año siguiente, el mismo diario señaló: "el movimiento económico y financiero se ha intensificado."

En este contexto, puede asegurarse que hacia fines de 1933 y comienzos del año siguiente, cuando el presidente Benavides imprimió nuevos rumbos a la política interna y externa del país, las cosas empezaron a mejorar de modo visible. Un ejemplo claro de ello fue que, a partir de ese momento, el deprimido mercado de valores comenzó a robustecerse, logrando significativos incrementos en sus precios. Por otro lado, si bien es cierto que los volúmenes y valores de exportación de 1928 recién se recuperaron significativamente hacia fines de 1944, también es verdad que una vez iniciada la recuperación progresiva (1934), esta se mantuvo con una tendencia de crecimiento constante hasta bordear la década de 1950.

Para el Perú, esta crisis fue un shock económico, debido a los fuertes lazos económicos-comerciales que nos unía a EE.UU. y el grado de dependencia que años siguientes fue acrecentándose hasta convertirnos en un país sin posibilidad de desarrollo y con una industria incipiente e hipertrofiada por la influencia mercantil de los Estados Unidos.

\* Artículo escrito en base a los temas tratados en el curso de Historia del pensamiento Económico.

<sup>1</sup> **Karla Gozzer Loyola, es alumna del IX ciclo de la Escuela Profesional de Economía, UPAO.**

## LA ECONOMIA MUNDIALIZADA\*

Ms. Héctor R. López Álvarez<sup>1</sup>

El debate actual sobre la crisis en EE.UU. tal como se explicó anteriormente, viene señalando como culpable a la falta de regulación del Estado y a la codicia de los banqueros y brokers de las Bolsas globalizadas. Sin embargo, viene desde hace dos décadas atrás una situación en países desarrollados la cual se explica a menudo por el descenso de la competitividad de las firmas residentes y de la economía nacional en general. Son los políticos de esos países que lanzan gritos de alarma contra las exportaciones de los países de bajo salario. Según Reich, esto parte de una visión desfasada de la economía mundial ya que el caso explicado anteriormente es el de la economía de Estados Unidos pero también, de muchos otros países.



Situar el problema en términos de competitividad de las firmas nacionales supone la existencia de empresas norteamericanas fundadas en la producción en masa, en la existencia de sectores industriales norteamericanos y de una economía norteamericana claramente distinta de las otras economías nacionales de tal manera que todos los trabajadores de la misma nación estarían, de alguna manera, “en el mismo barco”. Sin embargo, ésta descripción es anacrónica en la actualidad.

La empresa de producción en masa se ha transformado poco a poco en una empresa de producción personalizada. Las grandes firmas se inclinaron poco a poco y habitualmente hacia la satisfacción de las necesidades exclusivas de los clientes particulares. Es el caso por ejemplo para los servicios tradicionales, (banca, seguros, telecomunicaciones), siderúrgica, sector químico, el textil y sobre todo la informática. La competencia es demasiado fuerte en los productos que pueden ser

fabricados de manera uniforme o en masa. Para contrarrestar esto último, las empresas son por lo tanto, lanzadas en un tipo de producción que puede ser difícilmente copiado y que responden mejor a las necesidades de sus clientes exclusivos.

¿Pero cómo estas firmas o empresas pudieron hacer tal cambio? Las observaciones relatadas por R. Reich muestran que las firmas hacen un llamado a los conocimientos especializados de tres tipos de colaboradores: Los “identificadores de problemas” (economistas, especialistas en marketing), “Los solucionadores de problemas” (economistas, ingenieros y técnicos) y los “empresarios o inversionistas”, que juegan un rol de agentes de corretaje y estrategias entre los dos tipos de especialistas anteriores.

Así, la nueva firma no puede estar de ninguna manera organizada de manera burocrática y piramidal como a la antigua; la información debe poder circular rápida y eficientemente entre los tres grupos de manera a crear sinergias intelectuales y operativas que favorezcan las innovaciones.

Por lo tanto, la firma no es más una “gran empresa”, ésta se transformó en una red de empresas instaladas en muchos países donde el centro vincula los elementos entre estos países, capaz de ajustarse con agilidad a las nuevas situaciones que se presentan en el mercado. Esta nueva organización es posible debido a la mejora espectacular de las tecnologías de información y de comunicación,



que permitieron la eliminación de las fronteras para todo aquello que corresponde al movimiento de los capitales, de bienes y de how know.

Desde que esta evolución es comprendida, los verdaderos activos de la empresa de producción personalizada no son los objetos materiales, sino las competencias, habilidades, destrezas,

requeridas para dar solución a las necesidades particulares y, la reputación de haber salido con éxito de tales operaciones en el pasado. Entonces el poder en la firma no está ligado a una posición jerárquica determinada, sino éste depende de la capacidad de **aumentar valor** a las redes de la empresa. La idea que existirían firmas nacionales y aquella que todos los productos (materias primas, insumos) tendrían a un solo país como origen, es obsoleta.

La identificación y la resolución de problemas, así como el corretaje estratégico son llevados poco a poco a la práctica en todo el mundo, las tareas rutinarias se desplazan hacia el sur, sur-este asiático en general, hacia los países en vías de desarrollo, el movimiento de capital y el financiamiento proviene principalmente de Japón y de Europa.

Los cambios intervenidos en la división internacional del trabajo tienen como consecuencia que el nivel de vida de los norteamericanos no depende más de los resultados de la firma que los contrata, sino del tipo de empleo que ellos ocupan en el mercado que es más y más globalizado. Sobre estas bases, Reich reemplaza las antiguas clasificaciones sobre la división internacional del trabajo y establece a la escala mundial tres categorías de empleos (exceptuando los trabajos en agricultura, los empleos del Estado y las profesiones protegidas de la competencia mundial)

Estos son:

**a. Los servicios de producción corriente:** que corresponden a la producción en masa estandarizada, tratamiento simple de los datos en la computadora; los cuales pueden ser vendidos en el mundo entero. Este tipo de trabajo es proveído por trabajadores rutinarios, y se trata de trabajos repetitivos por los cuales algunos conocimientos de base son necesarios pero la virtud más apreciada en este tipo de trabajo es la capacidad de seguir las instrucciones. El salario está determinado en función del tiempo

de trabajo. Este tipo de trabajo representa aproximadamente 35% del total de empleos en Estados Unidos en los 90s, además éste está en disminución debido al efecto de la competencia de países donde la mano de obra es muy barata.

**b. Los servicios personales:** (empleados de comercio, hotelería, enfermeras) implican también tareas repetitivas y simples. Este tipo de trabajo está en fuerte aumento en EE.UU. debido a su carácter inmaterial, sin embargo su remuneración depende también del tiempo de trabajo empleado. Su virtud principal es además de seguir las órdenes, los trabajadores de servicios personales deben de tener paciencia y amabilidad, aún su clientela sea la más desagradable del mundo. Actualmente este tipo de trabajo representa un 40% del mercado de trabajo en E.U.A.



**c. Los servicios de “manipulación de símbolos”:** este tipo de trabajo depende netamente de las capacidades de los especialistas (identificadores y solucionadores de problemas, bróker-estrategas), de su creatividad pues estas personas comparten los riesgos o los beneficios en los cuales se han comprometido a afrontar. La demanda mundial por las ideas originales e innovadoras aumenta a medida que éstas pueden circular más rápidamente gracias a las técnicas de comunicación moderna. Los ingresos de los manipuladores de símbolos no están ligados al tiempo de trabajo empleado, sino más bien al resultado de sus estrategias exitosas; sus ingresos son considerables y aumentan conforme ganan prestigio. Su trabajo no está limitado por las fronteras nacionales de ningún país.

La observación de la realidad muestra una inmensa brecha cada vez creciente entre una élite y dos “clases” relativamente precarias: se trata de señalar aquí que esta brecha está ligada al tipo de estudios seguidos previamente por lo tanto, es crucial el rol de una educación de calidad.

La interdependencia de los intereses individuales llevó en los años 50 “a un compromiso nacional” entre las grandes firmas, con los trabajadores y el gobierno, pero esto no existe más ahora. Los ingresos de los trabajadores rutinarios y de los “ayuda personas” dependen siempre de los manipuladores de símbolos en tanto que éstos devienen cada vez más independientes en la sociedad. Concretamente sus ingresos dependen de su propia aptitud a agregar un valor a una economía mundial organizada bajo la forma de empresas - redes. Los manipuladores de símbolos no tienen más el sentimiento de pertenecer a una comunidad como sí las otras categorías de trabajo.

La riqueza de las naciones está basada desde ahora, en los conocimientos adquiridos por los trabajadores residentes, así teniendo como base a una sociedad liberal se subraya la importancia de la acción gubernamental en la educación y en las infraestructuras. Es relevante el rol de los manipuladores de símbolos y de la innovación considerada como un elemento esencial en la dinámica económica. Sin embargo la innovación no se hace más actualmente de la manera como lo observó Schumpeter (economía de producción en masa utilizando fuertes olas tecnológicas influenciando el ciclo económico), la empresa de producción personalizada se encaminó hacia un proceso de pequeñas innovaciones continuas para hacer frente a la competencia internacional.

La competencia internacional entonces, no está sólo en las personas o en los países sino, en el tipo de producción que hayan planteado los manipuladores de símbolos para lograr más competitividad. El caso más visible es el de la Toyota Vs. la General Motors. La primera, su producción en Japón está compuesta por insumos japoneses al 25% y 75% de productos made in world, en cambio la GM es lo opuesto, sólo 25% es made



in world y sin embargo, antes de esta última crisis, la Toyota pasó a ser la primera productora de automóviles en el mundo y además la más competitiva: menores costos de producción, mayores ventas en el mundo, automóviles de excelente calidad.

Otro caso visible es el de Apple-Macintosh, el gigante constructor de software y hardware mundial. En los 90s, Apple iba rumbo a la quiebra por mala conducción gerencial y sin embargo, a comienzos de la presente década, la empresa contrata a Steve Jobs, un conocido identificador y solucionador de problemas que, además de haber trabajado junto a B. Gates en sus inicios, pudo llevar a Apple a la vanguardia tecnológica, por ejemplo a través de creación y presentación del I-Pod.

La riqueza de las naciones, tal como la expuso Adam Smith por primera vez en 1776, no sólo está basada en la especialización de los países, ahora se trata de las empresas y las personas que pueden producir en cualquier lugar del mundo pero teniendo además a la competitividad como el credo supremo.

\*En base a la obra de Robert Reich: "The Work of Nations". Edit. Knopf, inc., NY., 1991.

<sup>1</sup> Ms. Héctor R. López Álvarez.

hlopeza@upao.edu.pe, rodolfo\_peru@yahoo.com, rodolfoperu@gmail.com.

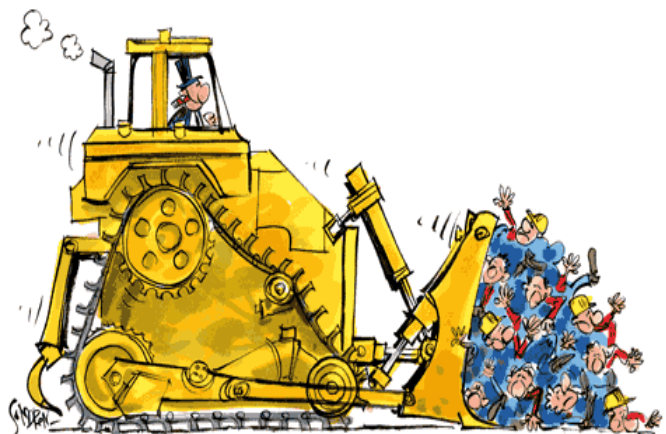
## Imágenes de actualidad económica\*

5000 empleos suprimidos en Microsoft de los cuales, 1400 trabajadores se enteraron el mismo día que acudieron a su trabajo. Es la primera vez que Microsoft despiden personal en grandes cantidades. “Mensaje de error, error 404: Sin trabajo, por favor limpiar su escritorio y reinicializar, luego hacer click en empleo terminado”



20 mil trabajadores de la empresa Caterpillar, (sede principal y filiales) fueron despedidos en pocos meses. La forma más fácil de reducción de costos y de generar ahorros comienza siempre por reducir personal. Lo más fácil nunca coincide con lo más humano.

CATERPILLAR LICENCE 20.000 PERSONNES ...



Japón en los años 90s también tuvo un problema similar al actual en los EE.UU., ellos le llamaron la década perdida. Las muy bajas tasas de interés en ese entonces, promovieron un consumo desenfrenado provocando una crisis de deuda que sólo acabó con la intervención del gobierno.



El euro se devalúa y el dólar se revalúa a pesar de la crisis norteamericana. Finalmente. El dólar sigue siendo una moneda refugio cuando existe tanta incertidumbre como en la actualidad, aunque el euro estaba sobrevalorado y la economía europea dejaba de ser competitiva.



China es el gran poseedor de bonos de la deuda pública norteamericana. Si los chinos quisieran vender dichos bonos se produciría una bancarrota mundial. La China que dispone de abundante liquidez, se transformó en la nueva locomotora de préstamos y de compras a

nivel mundial, a pesar de sus 20 millones de desempleados por la crisis norteamericana.



Las nanotecnologías llegan a los vehículos y este de la foto, producido por el grupo indio Tata sólo lo venderá a 2000 US\$. Este modelo fue presentado el 3 de marzo, 2009, en el Salón Europeo del automóvil, en Ginebra.

\* En base a Le Monde, Paris y, Financial Times, Londres.

<http://www.lemonde.fr>

<http://www.ft.com>

## Actividades de la Escuela Profesional de Economía y Finanzas

Durante el mes de febrero, la E.P. de Economía y Finanzas participó en la reunión de la AMEDIVAC, (Asociación de Mesa de diálogo de desarrollo local de las cuencas de los valles costeros de la región La Libertad) en Virú. La UPAO a través de la Escuela integra esta Asociación que busca promover el emprendimiento en los valles costeros de La Libertad, además del desarrollo sostenible. La Escuela estuvo representada por su Director, el Profesor Mg. Eduardo Amaya Lau, a quién se observa de pie en la siguiente foto:



El objetivo fue informar y concientizar a las autoridades y agricultores sobre las oportunidades que tienen los agentes económicos y las organizaciones para asociarse y poder aprovechar las oportunidades que da el mercado.

El representante del gobierno regional expuso sobre el caso de la maricultura en Puerto Morín, así como se presentaron dos testimonios de agricultores exitosos que han podido insertarse en las cadenas agroexportadoras que tiene Chavimochic. El evento

estuvo coordinado por la ONG Sara Laffose quien tiene un convenio institucional con UPAO y la E.P. de Economía y Finanzas. Este evento se llevó a cabo en el auditorio de la Municipalidad Provincial de Virú. La AMEDIVAC está compuesta además de la UPAO a través de la E.P. de Economía y Finanzas, por municipalidades distritales y provinciales de los valles costeros de La Libertad, el gobierno Regional, Cámara de Comercio y Producción de La Libertad, empresas como Danper y Camposol, Juntas de Usuarios y ONGs como Sara Laffose y CTTU.



## **El Currículo de la Escuela Profesional de Economía y Finanzas**

El Currículo de la E.P. de Economía y Finanzas que a continuación presentamos, es la suma de 66 cursos que el alumno de nuestra Escuela lleva a lo largo de 5 años de estudio sumando la cantidad de 209 créditos.

Como Usted podrá darse cuenta, la formación que se imparte durante estos 5 años en nuestra Escuela, busca dar una capacidad de análisis holística o sistémica al futuro economista a través de cursos muy diversos, entre los especializados: finanzas internacionales, PYMEs, finanzas, banca, planeamiento financiero, así como microeconomía y macroeconomía, proyectos de inversión, elaboración y gestión de planes de negocio.

También se incluyen cursos de matemática y estadística, tan necesarios para poder planificar y pronosticar las tendencias que enfrentarán las empresas y organizaciones internacionales. Pero además, hemos pensado que todos estos cursos pueden ser aplicados a través de las prácticas pre-profesionales que el alumno lleva, dirigido por el docente asesor.

Por último, existen otros cursos que desarrollan capacidades complementarias a las anteriores, los de sociología, contabilidad para ejecutivos, comunicación empresarial y filosofía de la ciencia entre otros.

Si desea explicaciones adicionales al respecto, no dude en hacer llegar sus preguntas a:

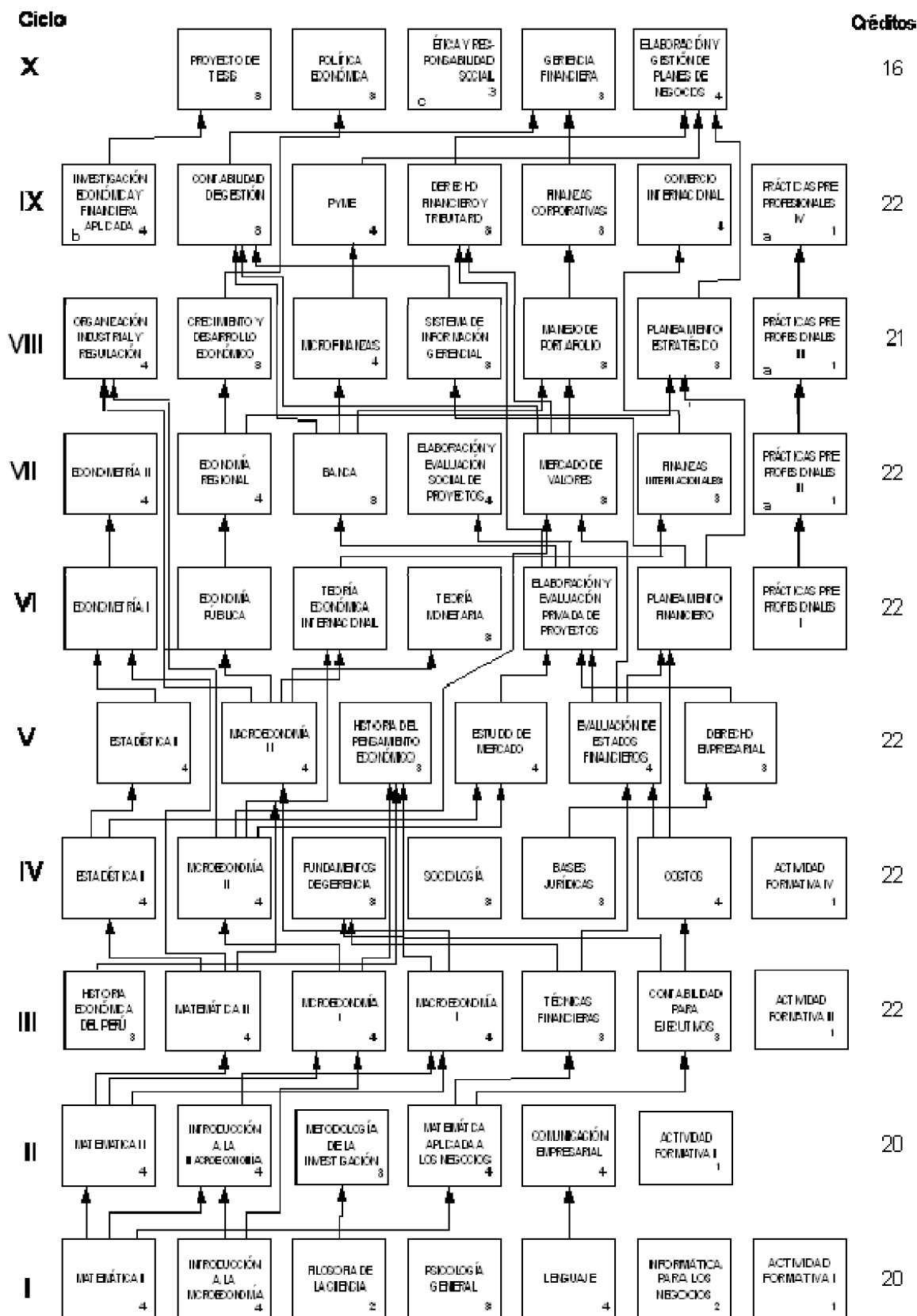
**eamayal@upao.edu.pe**

**hlopeza@upao.edu.pe,**

**rodolfoperu@gmail.com.**

# ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA Y FINANZAS

## Flujograma Curricular



a: Según Reglamento

b: Haber aprobado VIII c.

Total Créditos: 209

## **BUENAS NOTICIAS PARA LAS INSTITUCIONES EDUCATIVAS**

Atención a los:

SEÑORES DIRECTORES, SEÑORES PROFESORES

SEÑORES TUTORES de las Instituciones Educativas (Colegios)

La Escuela Profesional de Economía y Finanzas de la UPAO, ofrece cursos, charlas sobre temas relacionados con la economía y las finanzas, temas de actualidad económica, regional, nacional e internacional.

Por tal motivo, hay que comunicarse con el Sr. Profesor:

Magíster Eduardo Amaya Lau,

Director de la Escuela Profesional de Economía y Finanzas:

**eamayal@upao.edu.pe**

O con solicitud formal dirigida a esta Dirección de Escuela.

También les podemos explicar:

- Qué hacen los economistas y los especialistas en finanzas, en el mercado laboral peruano e internacional.
- La actualidad de las crisis en EE. UU., en el resto del mundo y sus efectos para la economía peruana.
- Cuáles son las posibilidades de trabajo para los egresados de Economía y Finanzas.
- Las oportunidades de inversión y/o negocios en los mercados local, regional, nacional y global.
- La relación de cursos, (Currículo) que estudian los alumnos de Economía y Finanzas – UPAO.
- Las oportunidades que tienen los estudiantes de Economía y Finanzas – UPAO.
- Las actividades de la Escuela Profesional de Economía y Finanzas, y de sus alumnos y profesores.