

A esto se responde que si la situación es insostenible (p.ej. por la presencia de una hiperinflación galopante) no se puede esperar a que los ajustes microeconómicos hayan tenido éxito, y se expanda la producción al nivel de la demanda, para comenzar a imponer los ajustes macroeconómicos requeridos.

Por otra parte, uno de los problemas microeconómicos por los que la oferta de bienes y servicios no ha crecido lo suficiente es la insuficiencia de inversión y, dada la incapacidad interna de financiarla, los recursos no llegarán hasta que las reformas macroeconómicas logren crear confianza en los inversionistas extranjeros.

En relación con la política fiscal, se han estudiado formas menos onerosas de reducir el déficit. Así por ejemplo los nuevos préstamos han reducido la carga de la deuda. Y en cuanto a la conveniencia o no de buscar la solución por la reducción del gasto corriente, se apunta que otras alternativas, tales como recortar los gastos de inversión, pueden paralizar el país a mediano plazo.

4) El ajuste -señala por fin la cuarta crítica- perpetúa las políticas equivocadas al auxiliar a los Gobiernos que se encuentran en crisis, en vez de dejar que se hundan y se vean obligados a cambiar de rumbo.

Los que formulan esta crítica olvidan que los programas de ajuste más bien tratan de ayudar a los Gobiernos a que corrijan sus políticas erradas, aunque no siempre lo logren porque es imposible imponer por la fuerza políticas más acertadas desde fuera del propio país. Por otra parte, no se puede dejar morir a un pueblo "para que aprenda el Gobierno".

Además hay que recordar que los programas de ajuste son tratamientos de *shock* ante una emergencia, pero no pretenden pronunciar la última palabra. Después de haber superado la enfermedad hay que pensar en fortalecer la salud para no volver a caer enfermo. Por eso los planes del Banco Mundial para los años por venir buscan avanzar en diversos campos tales como: lograr mayores tasas de crecimiento, intensificar la acumulación de factores productivos, trabajar para que los Gobiernos de los países que han pasado por la crisis no sólo no hagan las cosas mal sino que aprendan a hacerlas bien, educar para un mejor cuidado del ambiente, avanzar en cuanto a gobernabilidad para hacer viables las políticas necesarias.

No nos vamos a decantar a favor o en contra de una posición en esta interminable secuencia de dimes y diretes, donde siempre es posible ofrecer una imagen distinta según los elementos que se decida resaltar en el análisis.

En todo caso, al menos en lo que a América Latina se refiere, el balance de los años ochenta no es nada halagüeño.

Existen muchos estudios detallados sobre un conjunto de países. Así por ejemplo uno de los trabajos de Oscar Altimir⁸¹ analiza la evolución de la desigualdad en los últimos treinta años en diez países latinoamericanos: Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, México, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela.

John Bishop⁸² hace lo mismo en otros diez países, pero esta vez desarrollados: Australia, Canadá, Francia, Holanda, Noruega, Suecia, Suiza, Reino Unido, Estados Unidos y Alemania Federal.

George Psacharopoulos⁸³, tras recoger datos relevantes de 18 países latinoamericanos, concluye que en la década de los 80 sólo Chile y Colombia terminaron con un ingreso *per cápita* superior al inicial. La región como un todo decreció en un 11%. La proporción de pobres creció de 26,5 % en 1980 a 31 % en 1989. Sin embargo a partir de 1990 se perciben ciertos signos de recuperación. Esto permite aventurar que quizás 1989 coincidió con el fondo de una fase recesiva en el ciclo económico.

En cuanto a la relación entre crecimiento y pobreza, la mayoría de los países muestran un comportamiento *procíclico* de la distribución, de manera que un crecimiento del ingreso promedio va acompañado por una mejora en la distribución y viceversa. Hay signos de comportamiento anticíclico en Brasil (crece el ingreso y aumenta la desigualdad) y en Uruguay donde ocurre lo contrario.

La Cepal, en su reciente documento sobre "La brecha de la equidad: América Latina, el Caribe y la Cumbre Social" preparado para la Primera Conferencia Regional de Seguimiento de la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social, celebrada en Sao Paulo entre el 6 y el 9 de abril de 1997, reconoce también que la pobreza en

⁸¹ *El Trimestre Económico*, N° 241 (1994).

⁸² *Canadian Journal of Economics*, N° 3 (1993).

⁸³ *The Review of Income and Wealth*, N° 3 (1995).

la región disminuyó de 41% a 39% durante el primer quinquenio de los años noventa; pero esto no bastó para contrarrestar el incremento de 35% a 41% en la década pasada.

Sólo en dos países (Argentina y Uruguay) hay menos de un 15% de los hogares por debajo de la línea de pobreza. Chile, Costa Rica y Panamá se sitúan entre un 15% y un 30%. Brasil, Colombia, México, Perú y Venezuela entre el 31% y el 50%. Bolivia y Honduras alcanzan niveles de pobreza superiores al 50%.

Entre 1990 y 1994 sólo aumentó la pobreza en Venezuela. Desde 1994 se redujo en Brasil, Chile y Perú. Aumentó en Argentina, Honduras, México y Venezuela. Los demás países permanecieron más o menos en la misma situación.

Si comparamos la situación actual con la de 1980 sólo cuatro países mejoraron (Brasil, Chile, Panamá y Uruguay). Argentina, Honduras, México y Venezuela registran niveles más elevados de pobreza. En los últimos dieciséis años la indigencia o pobreza extrema apenas bajó del 18% al 17%.

La reducción de la pobreza es mayor en las ciudades, pero allí se concentra el 65% de los pobres. Una proporción a veces superior al 40% de los ocupados pobres trabaja en el sector formal.

Por fin el PNUD, en su Informe sobre Desarrollo Humano de 1997 ofrece un conjunto de estadísticas complementarias más esperanzadoras de carácter social.

"Desde 1960, la tasa de mortalidad infantil de los países en desarrollo se ha reducido en más de la mitad. Las tasas de malnutrición se han reducido en casi un tercio. La proporción de niños que no asiste a la escuela primaria se ha reducido en más de la mitad, a menos de una cuarta parte. Y el porcentaje de familias rurales sin acceso a agua potable se ha reducido de nueve décimos a alrededor de un cuarto".

Aún así, más de la cuarta parte de la población del mundo en desarrollo sigue viviendo en pobreza, y alrededor de la tercera parte vive con menos de un dólar diario.

"En América Latina y el Caribe la pobreza de ingreso es más generalizada que la pobreza humana - afecta a unos 110 millones de personas- y sigue creciendo". El Índice de Pobreza Humana (IPH), cuyo contenido hemos explicado más arriba, fue de un 15%; mientras que si se toma en

cuenta únicamente el ingreso, la pobreza asciende a un 24%.

A pesar de tan desolador panorama, el PNUD saca ánimos para afirmar que la situación actual nos permite pronosticar un "segundo gran ascenso" semejante al "primer gran ascenso" representado por la revolución industrial del s. XIX.

Se habrá notado, por otra parte, que el organismo mencionado tiene buen cuidado de hablar siempre de países "en desarrollo". Término de connotaciones más dinámicas que el resignado apelativo de "sub-desarrollados".

Con lenguaje que rememora treinta años más tarde los alientos primigenios de los sesenta, se proclama como "el mensaje más importante del Informe sobre Desarrollo Humano de 1997 ... que la pobreza ya no es inevitable. El mundo cuenta con los recursos materiales y naturales, los conocimientos y la gente para hacer realidad en menos de una generación un mundo libre de la pobreza".

Aun quienes con talante bíblico se esfuerzan en "esperar cuando no hay esperanza" (Romanos 4,18) deben reconocer que hace falta tener arrestos para seguir soñando, después de treinta años de fracasos.

En todo caso, nuestra tarea nos lleva ahora a escudriñar lo que los escritos recientes señalan como posibles vías de crecimiento y mejora del nivel de vida en América Latina.

3.4 Crecimiento

Toda solución a largo plazo del problema de la pobreza ha de intentar, al menos, que el ingreso crezca consistentemente a mayor velocidad que la población. Además, debe buscar que ese ingreso se reparta más equitativamente entre los componentes de la sociedad. Lo cual en situaciones extremas puede ser realizado por el Estado a través de políticas sociales redistributivas, pero ordinariamente tendrá que ser logrado mediante una inserción más remunerativa de la población en el proceso productivo. Esto requerirá, a su vez, intensificar la dedicación de recursos a la realización de programas destinados a mejorar la calidad del capital humano.

Esto es lo que vamos a considerar paso por paso en las páginas que siguen. Como trasfondo queda el panorama que hemos resumido con anterioridad, y un conjunto de preguntas a las que es preciso encon-

trar respuesta. ¿Por qué la región latinoamericana ha fracasado en sus esfuerzos por crecer? ¿por qué a unos países les ha ido mejor que a otros? ¿qué se puede hacer para revertir la tendencia de las últimas décadas, y encaminarse al fin por una senda de crecimiento estable?

Hagamos previamente unas observaciones generales, antes de tratar de ordenar los múltiples intentos parciales de respuesta.

En primer lugar, algunas de las recomendaciones pueden ser válidas tanto para el Primer Mundo como para el Tercero por lo que, ni a nivel internacional ni dentro de cada país, mejorar las tasas de crecimiento implica avanzar hacia la convergencia o la equidad.

Además, conviene distinguir en los aportes de los economistas en torno al crecimiento una doble tendencia que podríamos diferenciar como global y de detalle. La primera, se recrea con visiones panorámicas, y trata de enumerar el mayor número posible de condicionantes del crecimiento; pero se queda corta al indicar cómo se puede lograr concretamente poner en movimiento a cada uno de ellos. Las visiones de detalle, por su parte, se concentran en el estudio de los determinantes particulares del proceso global, y dedican esfuerzos significativos a cuantificar, con la ayuda de funciones y modelos, en qué grado un elemento particular influye en otro; pero dejan de lado las interrelaciones del conjunto, por lo que a veces los resultados de su arduo estudio tienen quizás más valor académico que impacto político. Por fin; ningún remedio funciona como panacea universal, por lo que no se puede concluir automáticamente que lo que ha tenido éxito en un país va a funcionar en otro, o ni siquiera que va a lograr siempre idéntico resultado dentro de un mismo país. La modificación de las circunstancias económicas, sociales y políticas del entorno, puede hacer que lo que una vez funcionó mañana fracase.

Reconocidos estos límites, vamos a seguir adelante en nuestra exposición.

A nivel general, podemos comenzar señalando las metas que traza Ricardo Ffrench-Davis si se quiere avanzar hacia un mayor crecimiento: mejor empleo de la capacidad existente; ampliación de la misma, sobre todo a nivel de capital; mayor productividad⁸⁴.

Por su parte, José De Gregorio nos recoge, a partir de una aparentemente sencilla ecuación econométrica, las influencias de diversas variables en el crecimiento del ingreso en los países de América Latina durante los últimos años⁸⁵.

La ecuación utilizada, empleando el método de los mínimos cuadrados generalizados, se reduce a:

$$y_{it} = \alpha_i + \beta x_{it} + u_{it}$$

Donde los subíndices se refieren a los diversos países (i) y años (t); "alpha" es la tasa de crecimiento del ingreso per capita en cada país; y "x" está conformada por una matriz de las variables explicativas.

Después de constatar que la tasa de crecimiento del ingreso en América Latina ha sido relativamente modesta en los últimos años, pone a prueba los determinantes más comúnmente mencionados en los diversos autores, para llegar a las siguientes conclusiones, que vamos a comentar brevemente.

1) El crecimiento ha sido mayor donde la proporción del producto manufacturero industrial en el PIB total, y el peso de las exportaciones, han experimentado un incremento más grande.

Esto confirma la tesis tradicional de la necesidad de la industrialización, y la prédica más reciente sobre la conveniencia de pasar de la sustitución de importaciones a la de exportaciones.

2) No existen pruebas que confirmen la presencia de una convergencia incondicional (sean cuales sean las condiciones previas de cada país) del ingreso *per capita* dentro de la región.

Más tarde comentaremos con más detalle la literatura que recientemente se ha producido sobre este debatido tema de la convergencia.

3) La remuneración a empleados y obreros absorbe entre el 50% y el 55% del Ingreso Nacional, lo cual supone una proporción considerablemente menor que la vigente en los países desarrollados.

A no ser que decidamos explicar estas diferencias únicamente por un mayor nivel de cruda explotación de la mano de obra, habrá que ver también en ese hecho un reflejo de la escasa preparación y consecuente baja productividad de la fuerza de trabajo.

⁸⁴ Revista de la Cepal, N° 60, (1996).

⁸⁵ El Trimestre Económico, Número Especial - Diciembre 1992.

4) En contra de lo afirmado por la teoría microeconómica neoclásica, la proporción del crecimiento explicada por el incremento de la productividad aumenta conjuntamente con la tasa de crecimiento.

Cabría mencionar como explicación de este hecho la influencia de la tecnología, y la pertinencia explicativa de las teorías de crecimiento endógeno, de las que hablaremos un poco más adelante.

5) La inversión extranjera es más eficiente que la nacional.

A no ser que otorguemos una capacidad intrínseca mágica y superior a los dólares o a las demás divisas extranjeras, se tiene que atribuir esta diferencia a una mayor eficiencia en la colocación y manejo de los recursos por parte de los inversionistas extranjeros. Esto, a su vez, se podría atribuir a una mayor preparación en sus niveles de gerencia y, quizás también, a que los capitales extranjeros están más habituados a la competencia que los capitales latinoamericanos, largamente acostumbrados a medrar en condiciones sobreprotegidas, por parte de Gobiernos que identificaban equivocadamente el bien del país con el lucro de su clase empresarial.

6) Los términos de intercambio no tienen un efecto significativo sobre el crecimiento del ingreso.

En efecto, normalmente tanto la CEPAL como otros organismos internacionales han visto el principal efecto del deterioro de la capacidad adquisitiva de las exportaciones tercermundistas, en términos de importaciones, como algo que afecta ante todo a la igualdad entre países y, en consecuencia, a la posibilidad de que alguna vez los países subdesarrollados alcancen el nivel de los desarrollados.

Por otra parte, cuesta creer que la pérdida consistente de la capacidad adquisitiva no incida negativamente sobre las posibilidades de crecimiento. En este y otros casos, cabe la posibilidad de que ese resultado se deba a un planteamiento deficiente del modelo, o a la utilización como variables "proxy" de unos datos insuficientes o inadecuados. El artículo no da suficientes detalles para avanzar más en el análisis.

7) El nivel de inflación y su variabilidad afectan negativamente al crecimiento.

Nada hay que decir al respecto, sino mostrarse conforme con una conclusión totalmente esperada.

8) El capital humano medido por la tasa de alfabetización ejerce un efecto positivo sobre el crecimiento, pero no hay relación positiva entre los índices de inscripción escolar y el crecimiento.

Posteriormente tendremos ocasión de mencionar a otros autores que en parte confirman y en parte matizan la conclusión anterior, diferenciando diversos niveles de educación unidos a otras variables concomitantes.

9) El grado de apertura comercial y la distribución del ingreso no tienen efectos significativos sobre el crecimiento.

Igualmente reservamos para más tarde la discusión un poco más amplia de la segunda afirmación. Por ahora basta decir que la poca incidencia de la distribución sobre el crecimiento refleja de alguna manera consecuencias económicas contrapuestas de la desigualdad. Para mencionar sólo las más evidentes, un nivel mayor de beneficios sobre el capital estimula la inversión, pero un nivel de salarios excesivamente bajo atenta contra la expansión de la demanda interna y, en último término, contra la estabilidad del sistema de convivencia social.

Por otro lado, y volviendo a la primera afirmación, el que no haya relación significativa entre apertura comercial y crecimiento implicaría que da lo mismo poner aranceles altos, o cualquier otro tipo de restricciones, que desmantelarlos por completo. Lo cual cuesta creerlo y, de ser verdad, necesitaría una explicación más detallada de cuáles son los fenómenos concomitantes que se contrarrestan entre sí, para no producir ningún efecto positivo o negativo. No es que no puedan existir. Los perjuicios causados en un primer momento a la industria nacional por la apertura irrestricta a los productos extranjeros, podrían estar acompañados por una mayor entrada de capitales que estimulase la producción interna. Pero esto, u otros efectos semejantes, tendrían que ser comprobados y analizados en cada caso concreto.

10) El efecto del consumo gubernamental es negativo. En otras palabras, lo más recomendable es privatizar.

No mencionamos aquí los coeficientes de las diversas variables incluidas en el modelo, porque en este tipo de análisis es más confiable lo que se nos dice sobre la relación positiva o negativa de algunos fenómenos (reflejada en los *signos* de los coeficientes), o sobre la mayor o menor

importancia de algunas causas (reflejada en la *magnitud* de los mismos coeficientes) que lo que se nos intenta comunicar sobre la relación exacta entre algunas variables.

Los mismos especialistas que elaboran los modelos suelen dedicar un espacio considerable para avisarnos que no los tomemos demasiado en serio, ya que los supuestos y los datos con los que se trabaja simplifican la realidad, en aspectos que a veces pueden resultar esenciales para interpretarla adecuadamente.

En este sentido Ross Levine ⁸⁶ nos alerta sobre el hecho de que, al comparar a través de regresiones las tasas de crecimiento que se dan entre diversos países, se encuentra muchas dificultades a la hora de construir los modelos y analizar las conclusiones, debido a que se aplican las mismas variables a países cuyas condiciones no son semejantes, o no se comprende bien cómo se ha de interpretar un coeficiente al que se hace permanecer constante por varias decenas de años, o no se sabe cómo introducir variables que reflejen adecuadamente las peculiaridades institucionales y políticas de cada país.

Por lo demás, debemos agradecer a De Gregorio el que haya mencionado en su modelo casi todos los condicionantes significativos del crecimiento (industrialización, exportaciones, dotación y calidad de los factores productivos, equilibrio en el nivel de precios, en el presupuesto fiscal y en la balanza de pagos), que nos haya confirmado la dirección de la relación previamente sospechada entre algunas de estas variables (que haya validado nuestras hipótesis), y que obligue a profundizar la investigación sobre algunas relaciones que aparentemente parecen evidentes y quizás no lo son tanto (recordemos lo que el modelo dice sobre la relación entre crecimiento y nivel educativo, distribución del ingreso, apertura comercial, o convergencia entre países).

En el tema que nos atañe más directamente, digamos por ahora que cualquier investigación sobre las causas y remedios de la pobreza en el contexto latinoamericano, tendrá que basarse sobre modelos y análisis que pongan a prueba las convicciones compartidas, para ver si se sostienen, y dejarse sorprender por conclusiones que pongan en duda afirmaciones aparentemente incontrovertibles, para ver en

cada caso si hay que mejorar el modelo o hay que atreverse a modificar la visión que cada cual tiene de su propia realidad.

Por lo demás, y volviendo al tema general y previo del crecimiento, también en los años noventa hay cierto sesgo por una u otra corriente económica a la hora de diseñar políticas. Joseph Ramos ⁸⁷ las clasifica en dos grandes grupos, a los que da el nombre de *neoliberalismo* y *neoes- tructuralismo*.

Los investigadores de uno y otro campo terminan por considerar como decisivas las mismas áreas: exportaciones, ahorro e inversión, empleo y capital humano, tecnología. Pero mientras la corriente neoliberal insiste más en la adopción por parte del Estado de una actitud pasiva con regulaciones mínimas; la neoestructural sigue creyendo en la necesidad de políticas activas de promoción, llevadas adelante básicamente por los Poderes Públicos.

No podemos extendernos mucho más en el análisis de la literatura escrita recientemente sobre cada uno de los posibles determinantes del crecimiento económico, pero sí vamos a decir algo sobre sus elementos más básicos que son los factores productivos (capital y trabajo) y su productividad.

El capital tiene en economía un doble sentido, ya que se puede referir a la dotación de equipos productivos (capital físico o real) y al acceso a recursos monetarios suficientes para alimentar la inversión (capital financiero).

En relación con este último, se ha escrito mucho en torno a la necesidad que América Latina tiene de la afluencia de capital extranjero.

Sobre este tema escribe un artículo el afamado economista Robert E. Lucas ⁸⁸, en el que se pregunta "¿por qué no fluye el capital de los países ricos a los pobres?".

La teoría clásica trabaja con funciones de crecimiento donde se da por supuesta la existencia de rendimientos constantes a escala ⁸⁹, y factores homogéneos en la

⁸⁶ *The American Economic Review*, N° 2 (1993).

⁸⁷ *Revista de la Cepal*, N° 50 (1993)

⁸⁸ *The American Economic Review*, N° 2 (1990)

⁸⁹ Para quienes no tengan formación económica, esto significa que si se multiplican ambos factores productivos en una cierta proporción, el producto resultante se incrementa en esa misma proporción. Por otra parte, si uno de los factores permanece invariable, o no

producción de un mismo bien ⁹⁰. Si los países pobres tienen menos productividad de la mano de obra que los ricos, eso se debe a que están dotados de menor cantidad de capital por unidad de mano de obra ⁹¹ (hay menor relación K/L), y por tanto gozan de una mayor Productividad Marginal del Capital y, en condiciones de competencia perfecta, donde cada factor es remunerado de acuerdo a su productividad, de mayores tasas de rendimiento. Se repite por tanto con mayor urgencia la pregunta inicial: ¿por qué no fluye el capital de los países ricos a los pobres?

Con una simple ecuación de Cobb-Douglas ⁹² que relaciona el producto por trabajador con el capital por trabajador ⁹³, Lucas concluye que la productividad marginal del capital debería ser cincuenta y ocho veces más alta en la India que en EE.UU. Si esto fuera verdad, nadie invertiría en EE.UU.

Es preciso, por tanto, hacer algunas correcciones a la teoría económica tradicional, para que las fórmulas concuerden con los hechos:

varía en la misma proporción que el otro, el factor más abundante tiene rendimientos marginales decrecientes, es decir, tiene que emplearse más a fondo y exige mayores costos para producir cada unidad adicional.

⁹⁰ Cada unidad de capital y trabajo es tan eficiente como las demás.

⁹¹ En los modelos convencionales de producción y crecimiento, el progreso tecnológico se manifiesta como una mayor relación Capital/Trabajo (K/L). Las teorías de crecimiento endógeno, de las que hablaremos un poco más adelante, hacen notar que la productividad mayor de la mano de obra no necesariamente se debe a que utilice más o mejor capital, sino a que ella misma esté mejor capacitada o más formada.

⁹² Una típica función de producción de rendimientos constantes es la ideada por C. W. Cobb y P. H. Douglas en 1928, en que $Y = A K^\alpha L^{1-\alpha}$, y donde Y es el Ingreso total; K y L la dotación de Capital y Trabajo, A un coeficiente que refleja el estado de la tecnología y α la variación porcentual del producto cuando el capital aumenta en un 1% (la elasticidad producto/capital).

⁹³ Es frecuente utilizar funciones intensivas de capital en las que se relaciona el producto por trabajador ($Y/L = y$) con el capital por trabajador ($K/L = k$). De esta manera la función de Cobb-Douglas queda reducida a: $y = A k^\alpha$.

1) Existen, en primer lugar, significativas diferencias en capital humano entre diversos países. El trabajador de EE.UU., dotado con el mismo capital, es cinco veces más eficiente que el de la India. Si recalculamos la función Cobb-Douglas tomando esta vez como dato el producto *efectivo* por trabajador, la diferencia en productividad marginal del capital entre ambos países se reduce de cincuenta y ocho a sólo cinco veces.

2) Conviene además introducir en los modelos las externalidades positivas derivadas del mejoramiento en el capital humano. Entre 1900 y 1959 el producto por persona ocupada creció un 1% más rápido que el capital por persona ocupada, debido fundamentalmente a los incrementos en educación. Por otra parte, un incremento del 10% en la calidad de quienes trabajan en el entorno de una persona ocupada, incrementa la productividad de esas personas en un 3,6%. Tomando en cuenta las externalidades, la diferencia entre la productividad marginal del capital en la India y los Estados Unidos es prácticamente nula, con lo que no hay incentivos para que fluya el capital de los países ricos a los pobres.

3) Además, la teoría convencional del flujo de capitales asume que cuando un país hace un préstamo a otro, esta pérdida de disponibilidad inmediata del capital por parte del prestamista se ve compensada por el pago de intereses, dividendos o bienes y servicios por parte del prestatario. Pero si el prestamista teme que el prestatario no vaya a honrar su deuda, tampoco enviará sus capitales a ese país. De más está decir que cualquier semejanza de este ejemplo con la realidad de la deuda externa en el Tercer Mundo *no* es pura coincidencia. Existe un "riesgo político" al invertir en los países pobres, que debe ser introducido como costo, porque disminuye la perspectivas de rendimiento del capital.

4) Sin embargo antes de 1945, cuando muchos países eran colonias y se podía exigir el pago lo mismo que dentro del propio país, no hubo flujo libre de capitales ¿por qué?

La hipótesis de Lucas, apoyada en el estudio de otros autores, es que en una situación monopólica, como era la de las metrópolis, el no trasladar mucho capital hacia la periferia mantenía baja la productividad de la mano de obra y por tanto su remuneración, por lo que las ganancias de los inversionistas eran mayores. Este poder monopólico se mantiene de alguna

manera después de la época colonial, ya que la desaparición de la subordinación política, a través de los procesos de independencia, ha dejado prácticamente intacta la dependencia económica.

Aunque en la época de las compañías transnacionales se podrían haber añadido otros elementos de análisis -utilizando por ejemplo variaciones del modelo del monopolio que trabaja con varias plantas- Lucas ha señalado aquí dos de las barreras fundamentales a la inversión externa en los países de América latina: su comportamiento reticente y errático en cuanto al pago de la deuda externa, y la conveniencia para los países industrializados de mantener en una relativa situación de retraso tecnológico a los países subdesarrollados.

Además, nos ha introducido también aquí algunos elementos de la *teoría del crecimiento endógeno* que él mismo ha desarrollado en los años recientes junto con los aportes de Paul M. Romer.

En su artículo clásico de 1986, donde además de justificar su teoría plantea un modelo matemático para justificarlo⁹⁴, Romer explica cuán importante es la formación del capital humano, las externalidades positivas de la inversión en investigación (ya que sus resultados no se pueden guardar siempre secretos o ser patentados por tiempo indefinido) y la acumulación de conocimientos, para modificar la teoría económica tradicional, y propugnar en cambio que la función de producción puede mostrar rendimientos siempre crecientes en los países líderes en tecnología.

Como evidencia empírica cita estudios donde se comprueba que la tasa de crecimiento de la productividad por hora/hombre aumentó en el Reino Unido entre 1785 y 1820 a razón de un 0,5% anual, y entre 1820 y 1890 al 1,4% anual. En los Estados Unidos, en el período comprendido entre 1820 y 1890 la tasa de crecimiento anual de la productividad de la mano de obra fue del 1,4%.

Si nos fijamos en el incremento del PIB de los Estados Unidos en diversos períodos, percibimos asimismo una tendencia creciente: 0,58% anual entre 1800 y 1840; 1,78% entre 1880 y 1920; 1,68 % entre 1920 y 1960 (están en medio la crisis de

los años treinta y la segunda guerra mundial); 2,47% entre 1960 y 1978.

Incluye también estadísticas para otros diez países desarrollados, que no vamos a recoger aquí.

En un artículo de 1990 explica, con ejemplos tomados de algunos juicios mercantiles entablados en tribunales estadounidenses contra trabajadores que filtraron información confidencial, el "valor de mercado" atribuido a las externalidades positivas. Este puede ser calculado por las compensaciones que estaban solicitando algunas grandes compañías en dichos tribunales⁹⁵.

Dos ex-trabajadores de la empresa trataron de extorsionar a Du Pont demandándole 10 millones de dólares para no ofrecer a compañías rivales información reservada sobre la fabricación de Lycra; Intel exigía indemnización porque se habían infiltrado datos sobre la elaboración de unos microprocesadores en los que había invertido 100 millones; General Electric reclamaba más de 200 millones por el robo de diseños y fórmulas aplicados en la fabricación de repuestos de paletas de turbina.

El hecho de que pueda haber inversiones con rendimientos crecientes a escala, hace que el estímulo para acumular el capital no cese nunca.

Hay que tener en cuenta, a este respecto, que el costo marginal de producir la primera unidad de un nuevo invento es muy grande, pero el de reproducirlo es casi nulo, por lo que los costos medios bajan persistentemente (hay economías de escala). Parte de las economías de escala reside precisamente en que, cuanto mayor es el nivel promedio de conocimiento, los costos marginales de los Departamentos de Investigación y Desarrollo son menores. Además, se puede proteger con patentes, al menos por un tiempo, la invención de un nuevo producto; pero nadie puede impedir que, con relativamente poco costo, se mejore un producto ya elaborado y se patente como nueva invención.

Esto tiene una serie de efectos en el comercio internacional que pueden acrecentar la competencia entre países del mismo nivel tecnológico, pero deja atrás a los países menos desarrollados.

⁹⁴ "Increasing Returns and Long-Run Growth". *Journal of Political Economy*, Vol 94 (October 1986) N° 5, pp. 1002 - 1037.

⁹⁵ *The American Economic Review*, N° 2 (1990).

En efecto, tal como lo señala Gene M. Grossman ⁹⁶ las ventajas comparativas hacen que algunos países se especialicen en la creación de conocimiento, y en la producción de bienes que usan intensivamente el capital humano y nuevas tecnologías; la amplitud del mercado mundial incentiva la búsqueda de innovaciones; dado lo rápido y barato de las comunicaciones, cada país puede beneficiarse de los hallazgos de otros, pero también otros pueden aprovecharse de los propios descubrimientos, por lo que no es posible mantener por largo tiempo el monopolio de un conocimiento; por otra parte, los mercados de capitales están ofreciendo posibilidades crecientes a la inversión en capital humano especializado, y en el consecuente flujo de nuevos inventos.

Pero la teoría del crecimiento endógeno tiene su reverso, que afecta especialmente a los países subdesarrollados.

Michael Kremer la caracteriza con lo que él llama la "Teoría del Anillo-O" del Desarrollo Económico ⁹⁷.

La idea parte de aquel fatídico 28 de enero de 1986, en que millones de telespectadores contemplaron atónitos cómo los siete tripulantes del Challenger 73, que minutos antes agitaban alegres las manos en una casi rutinaria despedida, saltaban en pedazos a los pocos segundos del despegue. Las investigaciones posteriores descubrieron que el origen de la tragedia se encontraba en una pequeña falla en uno de los anillos (el Anillo-O) que debían sellar una juntura. Esto originó un escape de gas que causó una explosión incontrolable.

El Challenger tenía miles de componentes bien ensamblados. La falla de sólo uno de ellos hizo perder siete vidas, y frenó por largos años los viajes espaciales tripulados.

Algo semejante ocurre en los países del Tercer Mundo. Así como el trabajar con gente capacitada crea externalidades positivas, el trabajar con personas incapaces genera externalidades negativas.

No es posible sustituir calidad por cantidad. Un trabajador calificado (*skilled*), entendiendo por "calificación" la probabilidad de que complete con éxito la tarea

encomendada, no puede ser sustituido por muchos no calificados.

Esto resulta más complejo aún en una sistema de producción en cadena, donde el resultado de uno depende del éxito logrado en los eslabones anteriores; o en la sociedad moderna donde unas industrias dependen de otras y proveen a su vez de bienes y servicios a procesos ulteriores de producción.

Los obreros más calificados, que no abundan precisamente en los países subdesarrollados, usan tecnologías más de punta, con lo que producen más y ganan mayores salarios. En los países subdesarrollados, en cambio, hay mucho trabajo doméstico y de pequeñas empresas, lo que disminuye a su vez la productividad y los salarios.

Además, los más capacitados se buscan entre sí, como en los matrimonios. Esto explica que los países desarrollados se especialicen en tareas complicadas; que determinadas industrias se concentren en algunas ciudades, ya que los capaces no abundan (Fred Astaire y Ginger Rogers -dice Kremers-, nacidos en Nebraska y Missouri respectivamente, tuvieron que ir a New York para encontrarse); y que sea tan frecuente en los países subdesarrollados la fuga de cerebros. Quienes se quedan en el tercer mundo carecen de estímulos para mejorar su capacitación; además ganan menos porque otros eslabones de la cadena hacen descender la productividad general ⁹⁸.

David Richardson llega incluso a afirmar ⁹⁹ que, a pesar de que la idea resulte incómoda y sea aún tenida como opinión minoritaria, la apertura al comercio internacional perjudica a los obreros no capacitados de los países desarrollados, por lo que también en el Primer Mundo las actuales tendencias aperturistas están incrementando la desigualdad.

Esto nos lleva al siguiente tema, que tiene que ver con las relaciones que existen o deben existir entre crecimiento y equidad.

⁹⁶ Véase también en Jan Fagerberg (*The Journal of Economic Literature*, N° 3, 1994), un resumen comentado de varias obras recientes, sobre la relación que existe entre tecnología y crecimiento.

⁹⁹ *The Journal of Economic Perspectives*, N° 3 (1995). Otros artículos dentro de ese mismo número de la revista insisten sobre el tema.

⁹⁶ *Ibidem*.

⁹⁷ *The Quarterly Journal of Economics*, N° 3 (1993).

3.5 Equidad

Es evidente que aunque el crecimiento sea útil y hasta necesario para aliviar los niveles de pobreza, nada garantiza que el crecimiento y la equidad avancen al unísono. Más bien existen experiencias suficientes para comprobar que muchas veces pueden progresar en dirección contraria.

Oscar Altimir¹⁰⁰ piensa que los modelos de desarrollo implantados en América Latina no solucionan los problemas relacionados con la equidad por tres razones básicas:

i) La primera tiene bastante que ver con lo que hace un momento hemos comentado acerca del crecimiento endógeno. La estructura productiva moderna trabaja con un uso intensivo del factor capital y demanda personal especializado, capaz de manejar procesos tecnológicos complejos. Esto trae como consecuencia la mejora de salarios entre los trabajadores calificados, y el consiguiente deterioro de los menos capacitados.

Se vuelve a repetir después de varias décadas lo que Kuznets anunciaba a mediados de los cincuenta. La diferencia está en que él veía esa etapa como transitoria, hasta que el progreso técnico permeara a todos los factores productivos y estratos sociales, mientras que los analistas contemporáneos no están tan convencidos de que el proceso conduzca progresivamente hacia la convergencia.

ii) Los patrones de consumo, imitativos de los niveles primermundistas, hacen que el aparato productivo se vuelque desproporcionadamente hacia la generación de bienes de lujo, y descuide los de consumo masivo. Paralelamente, la baja productividad de los sectores pobres hace que sus ingresos no avancen al mismo ritmo que los precios de la cesta básica.

De esta manera se une entre los estratos más bajos una escasez de oferta con una insuficiencia de demanda, que se alimentan mutuamente.

iii) Hay que resaltar además la incapacidad del Estado, por falta de recursos y deficiencias administrativas, para llevar a cabo eficientemente sus políticas redistributivas.

Por otra parte, varios autores resaltan cómo una sociedad desigual está minando a mediano plazo sus posibilidades de crecimiento.

¹⁰⁰ *Revista de la Cepal*, N° 40 (1990).

Alberto Alesina¹⁰¹ llama la atención sobre el error de quienes piensan en términos de una distinción estricta entre economía y política, donde se atribuye a la primera la misión de expandir la torta, y a la segunda la de repartirla.

Se caería en el mismo error cuando, dentro de la economía, se razona diciendo que se deben separar los dos procesos, ya que no se puede satisfacer a todos si no hay con qué responder a sus demandas; por lo que en una primera fase habría que concentrarse en el crecimiento dejando de lado la equidad, y sólo más tarde habría que preocuparse por la forma en que se reparte el producto total.

Como ya lo habían percibido los clásicos, el proceso de producción es inseparable del de distribución.

Además, la configuración inicial de recursos en una economía da forma a la lucha por la redistribución, lo que a su vez afecta al crecimiento a largo plazo. Ocurred con más probabilidad luchas distributivas dañinas para el crecimiento, cuando los recursos estén distribuidos de manera desigual.

De hecho, los servicios prestados por los Gobiernos son normalmente financiados con impuestos sobre el capital¹⁰². Cuantos más pobres hay, más quieren éstos que se peche al capital, con lo que disminuyen las posibilidades de inversión y crecimiento. En cambio, cuanto más equitativa es una distribución, el votante medio tendrá más participación en los beneficios del capital y preferirá una política tributaria menos restrictiva de la actividad privada, y por tanto menos impuestos.

Han sido numerosos, en los últimos años, los estudios sobre el tema del "votante medio" y su influencia en las políticas

¹⁰¹ *The Quarterly Journal of Economics*, N° 2 (1994)

¹⁰² Es bastante claro que Alesina está pensando preferentemente en la situación de los países desarrollados. En los subdesarrollados es frecuente que proporcionalmente sea más onerosa la carga tributaria de los asalariados, pues se les descuenta el impuesto directamente de la nómina, y tienen menos posibilidades de evasión. Eso sin tomar en cuenta casos especiales como el de Venezuela, en que la renta petrolera ha sido la gran financiadora del gasto público.

redistributivas del Estado ¹⁰³, pero no es éste el tema específico en el que ahora nos queremos detener. En todo caso, los levantamientos populares ocurridos en los últimos años en varios países latinoamericanos, han hecho que los Gobiernos, e incluso los organismos internacionales, estén mucho más atentos a las consecuencias político-sociales de sus medidas, ya que les puede ir en ello la propia supervivencia.

No cabe duda de que la CEPAL ha sido una de las instituciones más preocupadas por el tema del crecimiento con equidad. De alguna manera su estudio de 1992, titulado *Equidad y Transformación Productiva: Un Enfoque Integrado*, ha funcionado como consigna de sus programas posteriores, y ha servido también de catalizador de otras ideas y actividades producidas en el continente.

Recogemos aquí brevemente algunas de las propuestas de dicho estudio.

Se comienza por afirmar que, así como la equidad no puede alcanzarse en ausencia de un crecimiento sólido y sostenido, el crecimiento exige un grado razonable de estabilidad socio-política, lo que implica a su vez ciertos requisitos mínimos de equidad.

La equidad implica a su vez disminuir y minimizar el número de pobres, promover la igualdad de oportunidades mediante el desarrollo de los talentos potenciales existentes, y buscar la desconcentración del poder y la riqueza.

Se rechaza tanto la visión monista como la dicotómica. La primera de ellas no ve contradicción entre crecimiento y equidad. Esta es la tesis llamada del "derrame" o "goteo", que hemos mencionado más arriba, según la cual hay que comenzar por crecer, y de esta manera con el paso del tiempo se alcanzará casi automáticamente una mayor igualdad. Por otra parte, la tesis dicotómica considera que la política económica se debe separar de la social; la primera es básicamente neutra y la segunda corrige las eventuales desviaciones que se puedan presentar en la actividad económica ordinaria.

Como contraste y síntesis se propone un enfoque integrado, que trata de avanzar al unísono en ambos terrenos, privilegiando las políticas económicas que favorecen la equidad, y las políticas sociales

que estimulan la productividad y la eficiencia.

Existen tres grandes conjuntos de políticas que favorecen la equidad: creación de empleos productivos que sepan aprovecharse del progreso técnico, inversión en capital humano, y transferencias. Sólo el tercero se logra hasta cierto punto a expensas del crecimiento.

En contra de las corrientes prevalecientes en muchos círculos económicos y políticos, que ven en los ajustes de mercado el camino ideal para solucionar todos los problemas, hay que insistir en que los precios "correctos" o de equilibrio no son suficientes para lograr estos objetivos. Hace falta también cierta intervención selectiva que promueva cambios institucionales.

Por otra parte, nadie duda sobre la importancia de mantener los equilibrios económicos básicos para lograr la meta del crecimiento con equidad.

Se insiste particularmente en los efectos nocivos de la inflación y se apuntan algunos remedios generales para contrarrestarla.

a) Control de la demanda agregada, para lo cual es necesario efectuar un ajuste fiscal. Su costo mayor o menor dependerá del éxito que se tenga en quebrar los factores inerciales y las expectativas.

b) El control de las expectativas puede exigir una política transitoria que controle los ingresos y precios críticos: salarios, tasas de cambio y de interés, precios de productos clave.

c) Corrección de precios relativos. En estos procesos hay peligro de que se rezaguen las tasas de cambio (desequilibrio de la balanza), las tarifas públicas (desequilibrio fiscal), los precios agrícolas (freno al crecimiento de productos básicos), las tasas de interés (desestímulo al ahorro, y transferencia desde los ahorristas a los deudores), los salarios reales (distribución regresiva, contracción de la demanda y de la producción de bienes no comercializables).

d) Políticas distributivas compensatorias.

e) Reformas institucionales, cuidando los procesos de descentralización. Hay tendencia a que los déficit descentralizados se transmitan hacia el centro, mientras los superávits tienden a quedarse donde se originan. Conviene también eliminar la costumbre de aprobar gastos sin asegurar

¹⁰³ Algunos de estos aportes fueron recogidos y analizados en Ortiz (1994).

simultáneamente las fuentes para su financiamiento.

f) Orientaciones de más largo plazo. Al mismo tiempo que se realiza el ajuste, hay que señalar al menos las líneas centrales de la estrategia de crecimiento, tales como la inversión y la competitividad internacional, en un contexto de equidad y sustentabilidad ambiental.

Dentro de la política fiscal se insiste en la recaudación tributaria progresiva, y en una mayor atención al gasto social.

En cuanto al comercio internacional, para las corrientes estructuralistas la apertura se hace necesaria ya que la exportación, sobre todo de productos no tradicionales, es la etapa natural siguiente para aprovechar la plataforma industrial creada por la sustitución de importaciones. Las ventajas comparativas no deben proceder de la posesión de recursos naturales o mano de obra barata, sino de un esfuerzo de modernización y penetración de mercados, a través de una incorporación sistemática y deliberada del progreso técnico.

Se espera que la apertura no genere mayor concentración en la distribución del ingreso, pues por el encadenamiento productivo entre diversas actividades, también la producción de no transables (no comercializables) mejorará su competitividad.

Para incrementar las remuneraciones del trabajo, a través de una mayor productividad del mismo, se abren tres caminos: programas de capacitación a lo largo de toda la vida laboral; incorporación a la economía formal de la fuerza de trabajo secundaria, sobre todo femenina; y modernización de las relaciones laborales, mediante la introducción de sistemas de salarios participativos en los resultados de la empresa.

Hay también preocupación por el ahorro de los trabajadores para lo cual se necesita, además de incrementar los salarios y la productividad, la creación de programas accesibles y confiables de inversión.

Por fin, no podían faltar un conjunto de recomendaciones sobre la necesidad de invertir en recursos humanos, ante todo en salud y educación, así como en la mejora de la seguridad social y los sistemas de transferencias para proteger a los más necesitados.

Ugo Pipitone¹⁰⁴ trata de analizar cómo han evolucionado las experiencias de crecimiento con equidad en diversos países.

Divide al mundo en cuatro categorías, que curiosamente corresponden a cuatro regiones geográficas.

1. En el primer grupo se menciona un conjunto de países con tasas muy bajas de crecimiento (inferiores al 1%) o incluso negativas, y con una distribución del ingreso relativamente igualitaria o escasamente polarizada. Allí se incluyen varios países africanos, además de Bangladesh y Nepal. Se puede denominar a este grupo "Naciones de *no crecimiento con equidad*".

2. Nos encontramos en el segundo grupo con tasas de crecimiento entre bajas y medianas (de 1% a 3%), y con una polarización muy alta del ingreso. Allí se encuentran muchas de las principales economías latinoamericanas. Las podemos denominar "Naciones de *semicrecimiento sin equidad*".

3. Otro grupo goza de tasas de crecimiento elevadas (entre 4% y 6,5%), y una muy baja polarización del ingreso. Allí se incluyen varias economías del oriente asiático. Son "Países de *crecimiento elevado con equidad*".

4. Por fin, otros países tienen tasas de crecimiento medianas (1,5% a 3%), y una muy baja polarización del ingreso. Podemos mencionar los casos de Estados Unidos, Canadá y Europa Occidental, que se comportan como "Naciones de *semicrecimiento con equidad*".

¿Apunta esta disposición geográfica a una secuencia en el tiempo? se pregunta Pipitone. Si esto fuera así, en lo más bajo se encontraría África, con una situación de incipiente diferenciación social, y baja activación de factores dinámicos capaces de sostener los procesos de crecimiento. El primer salto, siguiendo una vez más a Kuznets, implicaría un mayor ritmo de crecimiento, y un empeoramiento en la distribución del ingreso. Allí nos encontraríamos los países de América Latina. El segundo salto, que corresponde a las naciones de Asia Oriental, indicaría que al transitar de tasas medias a tasas elevadas de crecimiento hay una mejora radical en la distribución, ya que la modernización exige la consolidación de un mercado na-

¹⁰⁴ Comercio Exterior, N° 7 (1996). Ver también los dos artículos de Massad (1992) en la Revista del BCV y en los Cuadernos del Cendes.

cional más integrado y más cercano a una situación de pleno empleo. Por fin el tercer salto, hacia el pleno desarrollo dentro de los parámetros actuales de la economía mundial, mantiene la equidad pero bajando el ritmo de crecimiento, debido a que estos países se topan con la frontera del conocimiento científico y la madurez tecnológica que permite el desarrollo presente de la humanidad.

Naturalmente que esta distribución del mundo no es estática. Y en todo caso exige en el caso latinoamericano, a corto plazo, una mejora en la distribución del ingreso.

Para Oscar Altimir ¹⁰⁵ ésta dependerá de la difusión de las mejoras en la productividad y de su apropiación efectiva por los hogares. Para eso se necesitan tres condiciones: ampliación del empleo en la economía formal, y un incremento consecuente de la productividad a mayor velocidad que el crecimiento de la fuerza de trabajo; además las mejoras en productividad deben traducirse en mejoras salariales; por fin, deberá elevarse el capital por trabajador en el sector informal y tradicional, así como en la pequeña empresa. Para ello se deben incrementar las calificaciones de los diversos segmentos de la fuerza laboral.

Lyn Squire ¹⁰⁶ elabora un pequeño modelo para responder a la pregunta de qué ha hecho crecer a los ingresos de los pobres, donde esto ha ocurrido. El estudio se concentra sobre todo en los países meridionales de Asia.

La ecuación indica que:

$$CHHI = -0,24 G - 0,01 HI$$

Donde CHHI refleja los cambios porcentuales en el *Headcount Index* o proporción de pobres en la población total, (G) es el "gasto medio" de los hogares y (HI) es el valor del índice de pobreza cuyos cambios se quiere analizar.

Sin meternos en problemas redistributivos, el modelo concluye que un 1% de crecimiento en G supone un cambio del 24% en HI (CHHI = 24; Desviación Estándar = -4,06). Por otra parte, cuanto mayor es la pobreza inicial (HI, DE = -2,90) mayor es la variación del índice de pobreza (CHHI).

¹⁰⁵ Revista de la Cepal, N° 52 (1994).

¹⁰⁶ The American Economic Review, N° 2 (1993).

La primera conclusión es, por tanto, que conviene fomentar el uso productivo del trabajo, para que las personas puedan incrementar su gasto o capacidad efectiva de demanda.

Por otra parte también (confirmando parcialmente las tesis de "convergencia" que consideraremos más adelante, y las aparentes fases de crecimiento implícitas en el estudio de Pipitone) cuanto más pobre se es, más visibles son los cambios producidos por un pequeño avance.

Pero es más fácil mejorar el ingreso que incrementar la esperanza de vida, reducir la mortalidad infantil y los índices de analfabetismo, o aumentar la proporción de la población inscrita en la educación primaria. Las deficiencias fundamentales de los países subdesarrollados están en la inadecuada provisión de servicios públicos.

Aigo de eso habíamos dicho al comienzo de este capítulo, al indicar cómo en la medición de la pobreza se debían incluir otros elementos además del ingreso.

Squire analiza también la política de transferencias.

Percibe que la no focalizada es más costosa que la focalizada; pero esta última puede no alcanzar a sectores que la necesitan realmente.

Menciona un tema que también ha sido debatido ampliamente en estos años ¹⁰⁷. Se trata de decidir si, para evitar el efecto disuasorio que sobre la búsqueda de trabajo pueden tener los subsidios, se debería exigir a los receptores de esas transferencias algún trabajo comunitario, pagándoles algo menos de lo que recibirían en un trabajo formal.

En Sri Lanka se ha comprobado que los subsidios en alimentación reducen de 2 a 2,4 días por mes el trabajo masculino, en el área rural y urbana respectivamente. En conjunto, un tercio de los subsidios se traduce en reducción de empleo.

Claro que, en el caso en que se optara por este tipo de trabajo comunitario como contraprestación por la recepción de subsidios, el Gobierno debería entregar también los materiales necesarios y supervisar la labor realizada. La ventaja de esta forma de financiamiento estriba en que, después de haber entregado el subsidio, quedan para disfrute público los activos pro-

¹⁰⁷ Ver por ejemplo los artículos de Besley y Garnier citados en la bibliografía.

ducidos en ese tiempo, y además no se vulnera tanto la autoestima del subsidiado, ya que éste no se percibe como un receptor de limosnas sino como un asalariado especial al que se le paga por su tarea.

Por otra parte, esta modalidad de subsidio no excluye el mantenimiento de ayudas de emergencia para los pobres que, por una razón u otra, decidan no trabajar.

Es bueno además, concluye Squire, subsidiar los servicios de salud y educación. Un estudio realizado en Perú demuestra que, al duplicar las cantidades cobradas por estos servicios, la proporción de personas del cuartil inferior que dejaría de acudir a ellos sería del 96%, mientras que en el cuartil superior sólo sería de un 2%. Se puede concluir, por tanto, que el encarecimiento de los servicios públicos afecta mucho más a los sectores pobres.

Claro que podría haber un sistema diferenciado de cobros según estratos sociales, con lo que entraríamos otra vez en el tema de la focalización, sus beneficios y sus costos, en términos de personal dedicado a programar y controlar un sistema de precios múltiples.

Concluyamos esta sección sobre crecimiento y equidad tocando dos temas que de alguna manera son complementarios: el de los *fondos sociales*, y los *fondos de pensiones*.

Los primeros guardan cierta semejanza con lo que hemos mencionado hace un momento, relativo a los subsidios condicionados a un tipo de trabajo comunitario. Los segundos comenzaron como una forma diferente de manejar el problema de la seguridad social y las jubilaciones de los trabajadores, pero se han ido convirtiendo en los países que los han implantado en un poderoso instrumento de acumulación de capital.

Con el término *Fondos Sociales* nos referimos a los fondos creados por los Gobiernos para paliar la pobreza y amortiguar los efectos de las medidas de austeridad y ajuste.¹⁰⁸

Implican la promoción de proyectos especiales, y la obtención de financiamiento, bajo la forma de préstamos blandos, procedentes de organismos internacionales, tales como el Banco Mundial, El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) o el PNUD, o el apoyo de algunos países desa-

rollados, generalmente bajo la modalidad de subvenciones.

El primero de estos Fondos fue creado en Bolivia en noviembre de 1986.

Su objetivo ha sido crear empleos transitorios a través de la ejecución y gestión de proyectos de infraestructura social y económica, y de satisfacción de las necesidades básicas. Se ha tratado de que las labores realizadas favorezcan a comunidades pobres. Los proyectos productivos se han canalizado generalmente a través de Organizaciones No Gubernamentales (ONGs), que dan a los donantes externos más garantías de un manejo honesto y focalizado de los fondos.

Muchas veces estos Fondos actúan como intermediarios financieros, que evalúan y supervisan los proyectos con cierta independencia del Departamento Público al que están adscritos. El diseño y ejecución de los proyectos se transfieren al sector privado. Con todo, no siempre se ha podido evitar la politización en el manejo y asignación de los recursos disponibles, pues de alguna manera se debe contar con la benevolencia y el apoyo del Gobierno de turno para que los proyectos sean viables.

Estos Fondos no pretenden ofrecer soluciones estructurales, sino remedios coyunturales contra la pobreza. Tampoco alcanzan a toda la población necesitada. Por otra parte no son meramente asistenciales sino que pretenden generar nuevos puestos de trabajo.

Quizás su principal deficiencia es que no se ocupan del mantenimiento de las obras financiadas por ellos, por lo que a veces éstas pueden deteriorarse rápidamente con el paso del tiempo, por falta de recursos.

La literatura sobre el funcionamiento de los *Fondos de Pensiones*, primero en Chile y luego en otros países latinoamericanos es muy abundante. Aquí nos limitamos a mencionar el tema, y a resaltarlo como una innovación prometedora, aunque siempre habrá que recordar que la economía chilena tiene unas características particulares -en las que nos detendremos brevemente más adelante al hablar de los Paradigmas- que han favorecido significativamente el éxito del sistema. Además, una experiencia de este tipo necesita tiempo para consolidarse, antes de que se pueda proferir un juicio más definitivo sobre sus ventajas y posibles inconvenientes a mediano plazo.

¹⁰⁸ Gabriel Siri. *Revista de la Cepal*, N° 59 (1996).

En todo caso, la opinión general es que resulta mucho más satisfactoria que los sistemas alternativos vigentes en otros países de la región.

La presentación que de ellos hace Andras Uthoff¹⁰⁹ se concentra en el efecto de los fondos de pensiones sobre el alivio de la pobreza y el crecimiento económico.

Pero señala a su vez que al hablar de los beneficios de este tipo de fondos no deben ocultarse sus costos. Con cifras de 1993, se concluye que para poder dar a todos los mayores de 65 años (hayan contribuido o no al seguro social) una pensión equivalente al producto *per cápita* de cada país, los trabajadores tendrían que aportar alrededor del 30% de su salario en Argentina, Uruguay y Ecuador, y un porcentaje próximo al 15% en la mayor parte de los países restantes. El programa absorbería asimismo cerca del 50% del gasto social de estos países.

Para mantener este aporte sin incrementar la tasa de cotización, los salarios reales y la productividad tendrían que aumentar a una tasa anual promedio del 1,5%. Sólo para ocupar productivamente a los nuevos trabajadores, el producto debería crecer al 3,3% anual durante los próximos 35 años.

Existen en general dos sistemas alternativos de pensiones cuyas ventajas e inconvenientes conviene evaluar.

En el sistema tradicional, que podemos llamar *de reparto*, todos los trabajadores aportan a un fondo común durante sus años de trabajo, pero las pensiones de los jubilados dependen significativamente de lo que aporten los trabajadores futuros, es decir, los que están trabajando mientras ellos reciben la pensión.

Con una explicación simplificada, que no se debe tomar al pie de la letra. Uthoff indica que las pensiones de los trabajadores de un período inicial (1) son iguales a las contribuciones de los trabajadores del siguiente período (2) divididas entre los que fueron trabajadores en el período anterior (1). Naturalmente, los períodos no se refieren necesariamente a años de 365

días, sino a generaciones, o a la relación entre años de trabajo promedio por persona y años de jubilación.

En cambio el nuevo sistema, al que se denomina de *capitalización individual*, retribuye al trabajador de acuerdo al rendimiento de sus contribuciones individuales capitalizadas.

Para inclinarse por una u otra alternativa, cada país tendrá que tomar en cuenta la relación entre tasas activas y pasivas por una parte, y el crecimiento del producto por la otra. Si el rendimiento de los capitales supera al crecimiento del producto hay más incentivos para inclinarse por el sistema de capitalización individual.

Pero así como abundan los panegíricos que exaltan las ventajas del sistema de pensiones, hay que dejar claras las dificultades que conlleva su puesta en marcha y su funcionamiento fluido y adecuado. Incluso en el caso de que todo marchara bien, no hay que pasar por alto las fluctuaciones inevitables del mercado de capitales, y la actitud promedio de la población trabajadora ante el riesgo financiero (aversión o atracción). Están además los problemas administrativos tan frecuentes en este tipo de fondos, tales como el retraso en el pago de los contribuyentes, o la mala administración.

También existen divergencias en el papel que se debe otorgar en la administración, supervisión y aseguramiento de los fondos al sector público y al privado, o en la proporción en que el financiamiento de las pensiones solidarias (las destinadas a los no contribuyentes) debe recaer sobre los trabajadores o sobre el Estado.

Por fin, sea cual sea el sistema de pensiones utilizado, el mismo incremento de bienestar que produce el crecimiento en cuanto a los indicadores de salud complica el panorama, ya que cada vez la longevidad es mayor por lo que la carga que deben soportar los trabajadores para mantener a los pensionados es cada vez más onerosa. Más aún si se quiere proteger no sólo a los antiguos contribuyentes al Seguro, sino a todos los mayores de edad.

De hecho, varios países mantienen un sistema híbrido donde funcionan parcialmente ambos tipos de pensiones.

En todo caso, el monto acumulado por dichos fondos y, en consecuencia, el bienestar del que puedan gozar en el presente y en el futuro los trabajadores, depende en gran medida de los salarios que perciban durante su vida productiva, lo

¹⁰⁹ *Revista de la Cepal*, N° 56 (1995). Véase también Carlos Urdaneta (1993) donde se resalta el papel que juegan las pensiones como "difusoras de la propiedad" entre los trabajadores. La *Revista Comercio Exterior* dedica al tema un número monográfico, que hemos citado en la bibliografía como AA. VV. (autores varios).

cual dependerá asimismo de los programas de formación del capital humano, que mejoren su productividad.

Es éste el tema que vamos a abordar en la sección siguiente.

3.6 Capital Humano

Aunque ningún autor atribuya una influencia exclusiva a los niveles de educación sobre las remuneraciones en el trabajo, son muchos los que consideran que ejerce un efecto significativo, aunque maticen al mismo tiempo su alcance ¹¹⁰.

Existe una primera aproximación al tema que no vamos a considerar en este contexto. Nos referimos al entrenamiento en el trabajo ¹¹¹.

En el mundo actual existe la convicción compartida de que ya no basta tener un título universitario o un diploma de postgrado. El profesor universitario debe estudiar constantemente para mantenerse actualizado, y el empresario o el empleado de un cierto nivel deben recibir frecuentemente cursos especializados para realizar bien sus tareas. En todo el mundo las grandes empresas se han hecho conscientes de esta realidad, y han organizado ellas mismas planes de formación continua para su personal.

Pero no son precisamente los pobres quienes más se aprovechan de estas ventajas. Su efecto es más bien el de incrementar las remuneraciones de quienes ya estaban a un nivel medio o alto en la escala social.

En un estudio sobre la pobreza, los análisis se suelen concentrar más bien en el número de años de educación convencional que el trabajador promedio ha logrado completar.

El problema no afecta únicamente a los países del Tercer Mundo. En un estudio sobre la evolución de los salarios en los Estados Unidos durante los veinte últimos años, Barry Bluestone ¹¹² comprueba que

¹¹⁰ Birdsall y Londoño (1997) ven además en las desigualdades educativas una razón más importante que la insuficiente acumulación de capital, para explicar las bajas tasas de crecimiento económico en América Latina.

¹¹¹ Véase por ejemplo Ki-Seong Park "A Theory of On-the-Job Learning". *The American Economic Review*, N°1 (1997).

¹¹² *The American Economic Review*, N° 2 (1990).

ha crecido su desigualdad, a pesar de que había ido disminuyendo consistentemente desde la Segunda Guerra Mundial.

Al buscar las causas de esta reversión, rechaza las explicaciones basadas en el ciclo económico o en variables demográficas, ya que el descenso se ha dado en periodos de expansión y recesión, y tanto en hombre o mujeres como en jóvenes y adultos.

Las explicaciones habría que encontrarlas más bien en modificaciones sustanciales de las tendencias en la oferta y la demanda de trabajo. Por el lado de la oferta, se ha dado en los últimos años una tasa de retorno creciente en la educación, lo cual ha hecho que el número de años de escolarización afecte significativamente a los salarios, y se acrecienten por tanto las diferencias entre los trabajadores más calificados y los menos preparados. Por el lado de la demanda de trabajadores por parte de las empresas, se percibe un consistente traslado de mano de obra desde la manufactura a los servicios, donde la sindicalización es más débil; una competencia cada vez mayor por parte de otros países, que obliga a privilegiar internamente a la mano de obra especializada; e incrementos en la productividad, que exigen la contratación de menos trabajadores para producir las mismas cantidades.

Concentrándonos en los efectos de los años de educación sobre las diferencias en las remuneraciones, tenemos que entre 1963 y 1973 disminuyó la varianza o dispersión en los salarios, de acuerdo con una disminución semejante en los años de escolaridad. Pero en cambio entre 1973 y 1987 aumentó la dispersión de los salarios, mientras que la de años de educación siguió decreciendo, aunque a una tasa menor. Esto indica que en los últimos años la *cantidad* de años de escolaridad tiene una influencia mucho menor en los ingresos recibidos, y los elementos *cualitativos* ejercen cada vez mayor influencia.

Ya en 1975 Lester Thurow desarrolló un modelo de "competición entre trabajos" (*job competition*) donde demostraba que los incrementos en educación mejoran los salarios relativos de cada individuo, pero no su nivel absoluto en el mercado de trabajo.

Comparando, por otra parte, la relación entre los salarios pagados en el sector manufacturero y el de servicios, Bluestone señala que en los servicios la media del salario es menor, y la varianza superior. Por otra parte, la desigualdad en salarios

es casi doble, a pesar de que la dispersión en años de educación es menor, lo cual confirmaría la hipótesis de que hay que considerar la calidad de los estudios, además de su cantidad.

En un estudio de objetivo más limitado Marvin H. Koster ¹¹³ llega a la conclusión de que la educación y experiencia en el trabajo explican la mitad de las diferencias en los salarios. En los años ochenta disminuyó el salario real de quienes tenían doce años de educación o menos; y aumentó el de quienes tenían más de 12 años de educación. Aquí la cantidad habría tenido una clara influencia.

Donal O'Neil ¹¹⁴ aborda más directamente el tema de la cantidad y calidad de la educación, a los que él llama "efecto cantidad" y "efecto precio" (incidencia sobre las remuneraciones) de la educación.

Confirma la teoría de Thurow, aunque aplicada a nivel internacional, al comprobar que los niveles de educación pueden igualar los ingresos dentro de cada país, pero no disminuyen las diferencias entre países.

En Europa, a semejanza y diferencia de lo hallado por Bluestone para los Estados Unidos, a partir de la mitad de los años setenta hay una divergencia en salarios cuando hasta entonces se había percibido una convergencia (semejanza), pero en el caso europeo se da también en esos últimos años una divergencia en niveles educativos (diferencia).

En los países menos desarrollados, dada la mala calidad de su educación, sus rendimientos son bajos. Por otra parte, los nuevos procesos productivos exigen gente cada vez más capacitada, y eso perjudica a los países pobres, que se tienen que limitar a la producción de bienes y servicios marginales, donde la productividad y los salarios son menores. En dichos países el efecto cantidad de la educación es sólo el 28% del efecto precio. En otras palabras las mejoras en ingresos por calidad educativa casi cuadruplican a las mejoras obtenidas por la cantidad de años cursados.

Hay que tener además en cuenta otro elemento. Entre 1960 y 1985, en los países desarrollados el nivel de educación creció en un 40% pero el promedio de años de escolaridad era de 8 años. En

cambio en los países subdesarrollados, aunque la escolarización creció en un 60%, el promedio de años de estudio de la población era de apenas 3,37 años.

Las razones por las que la calidad educativa es inferior en los países subdesarrollados pueden ser múltiples. Tienen que ver tanto con la capacidad del transmisor (maestros y profesores) como con la del receptor (alumnos).

Mary Corcoran nos habla en este contexto de la "pobreza hereditaria" ¹¹⁵, y abre su estudio con una serie de opiniones divergentes sobre la influencia de la familia en las posibilidades de salir de la pobreza.

Con un humor negro de dudoso gusto, Michael Harrington opina que "la explicación real de por qué los pobres son lo que son, está en que cometieron el error de nacer de padres equivocados". Para Christopher Jenks, en cambio, "existe prácticamente la misma desigualdad entre hermanos educados en el mismo hogar que entre la población en general". También Gary Becker piensa que no existen motivos contundentes para afirmar que los salarios bajos son transmitidos de padres a hijos.

Corcoran está más de acuerdo con Harrington, y piensa que la poca importancia dada a la "herencia" en los estudios sobre pobreza y desigualdad es atribuible a la imperfección de las muestras usadas en muchas investigaciones. Ella elabora un modelo para calcular cuánto de la dispersión total en los ingresos de un grupo es común a miembros de la misma familia, y qué relación hay entre la dispersión de los ingresos de los hermanos y la de sus padres. Las relaciones obtenidas son bastante significativas.

Por otra parte, no se ve muy claro cómo influye la familia en la transmisión de la pobreza. Se citan como determinantes, aunque sin incluirlos ni ponerlos a prueba en el modelo, la carencia de recursos económicos, la discriminación, la falta de oportunidades, las fallas culturales y psicológicas padecidas por haber crecido en entornos adversos, y hasta las políticas asistenciales de los Gobiernos que favorecen la procreación de hijos ilegítimos, y refuerzan la dependencia crónica de los subsidios.

Los trabajos de George Psacharopoulos sobre educación y pobreza, tienen una

¹¹³ *Ibidem*.

¹¹⁴ *Journal of Political Economy*, N° 6 (1995).

¹¹⁵ *The American Economic Review*, N° 2 (1990).

excelente y merecida reputación en todo el mundo. Citamos aquí únicamente uno de los más recientes, referido a la evolución de la pobreza y la distribución del ingreso en América Latina, durante la década de los ochenta ¹¹⁶.

En él estudia el comportamiento del ingreso de los trabajadores, tratando de medir los efectos sobre la desigualdad distributiva de cuatro variables: edad, nivel educativo, tipo de empleo (obrero, gerente, patrono) y sector económico donde se trabaja. Las cuatro explican en total entre un 47%, en los primeros años del estudio, y un 42,4% en los últimos. Es decir, cada vez explican menos.

Sólo la educación explica en promedio un 25% de las desigualdades. Quizás la importancia de este indicador se deba a su relativa estabilidad dentro de cada persona, es decir, a que si tomamos en cuenta únicamente los años de escolaridad, y no los cursos de mejoramiento en el trabajo, no es frecuente que una persona adulta siga estudiando; y en cambio es más frecuente que cambie de empleo o de sector económico. De edad, cambia a la fuerza.

Un año adicional de educación disminuye en un 3 ó un 4% la probabilidad de pertenecer al 20% más pobre. Los que no cuentan con ningún tipo de educación tienen una probabilidad del 56% de estar en ese quintil; los que sólo han cursado primaria, un 27%; los que tienen estudios de secundaria, un 9%, y los universitarios, un 6% (que no es una proporción nada baja, si recordamos que nos estamos refiriendo al 20% más pobre de cada país).

En promedio la probabilidad para el hombre es de un 15% y para la mujer de un 34%. También los indios y los negros (menciona explícitamente a Brasil) tienen mayor probabilidad de caer en el quintil inferior.

En el campo la probabilidad de estar entre los más pobres es un 15% mayor que en la ciudad. Al principio de los ochenta había en términos absolutos más pobres en el campo que en la ciudad. Al final cambió la situación: en América Latina hay 69 millones de pobres urbanos y 64 millones en el campo. A pesar de todo, esto implica mayor pobreza relativa en el campo, pues las migraciones internas ha-

cen que en las ciudades la población total crezca más que el número de pobres.

Otras estadísticas nos vuelven a recordar la teoría de Kuznets sobre una mayor desigualdad en las primeras etapas del desarrollo, cuando sólo son unos pocos los que se pueden aprovechar de la nueva situación. Comparando años de educación con variaciones en el coeficiente de Gini, Londoño - Székely ¹¹⁷ nos dicen que "las primeras fases de crecimiento de la educación están asociadas con mayor desigualdad: por ejemplo el paso de 1 a 2 años de educación de la fuerza de trabajo está típicamente asociado con un aumento de 3 puntos en la desigualdad; el paso de 4 a 5 años está asociado con un aumento de 1 punto. Se presenta un punto de quiebre cuando la educación alcanza entre 5 y 6 años. La desigualdad disminuye a partir de allí. Al pasar de 6 a 7 años la desigualdad se reduce en medio punto. Al pasar de 9 a 10 se reduce en dos puntos".

Un problema adicional en relación con la educación, indica Psacharopoulos, es que las políticas dirigidas a mejorar el capital humano no siempre van acompañadas por políticas orientadas a crear más puestos de trabajo productivo que absorban a la nueva mano de obra.

Al margen de los años de estudio, se ha mencionado una y otra vez como explicación al menos parcial de la baja remuneración salarial en el Tercer Mundo, la mala calidad o poca productividad del trabajo. En la discusión de este tópico, ha ocupado siempre un lugar especial la preocupación por el exceso de *ocupación informal* en los países subdesarrollados.

Un trabajo de Guillermo Rosenbluth se concentra en este punto ¹¹⁸, y resalta desde un comienzo la ambigüedad que existe en la definición de los términos más elementales.

El sector informal puede ser definido como aquel segmento de la fuerza de trabajo que desempeña trabajos inestables y de baja productividad. Pero puede también abarcar, y ése es el criterio seguido al menos parcialmente por las estadísticas oficiales, cuatro tipos de actividad no del

¹¹⁶ *The Review of Income and Wealth*, N° 3 (1995) En la bibliografía del trabajo de Klaus Vathroder se pueden encontrar citados muchos otros estudios de Psacharopoulos.

¹¹⁷ Documento preparado para la Oficina del Economista Jefe del BID, y utilizado en el Seminario anual de la Institución, celebrado en Barcelona (España) en marzo de 1997, bajo el título: "Latin America after a decade of reform: what are the next steps?".

¹¹⁸ *Revista de la Cepal*, N° 52 (1994).

todo uniformes: trabajo por cuenta propia, trabajo familiar no remunerado, microempresas donde trabajan hasta un máximo de cinco personas, y servicio doméstico.

Según el enfoque estructuralista, seguido por el autor, este tipo de empleo se genera por la importación de tecnología desarrollada en los países del Primer Mundo, para responder a la escasez relativa de mano de obra que existe en esos países, debido a la disminución drástica en las tasas de crecimiento de su población. Trasladada a Latinoamérica donde se da, por el contrario, un acelerado crecimiento de la fuerza de trabajo, esta tecnología genera más desempleo. Por otra parte las estructuras poco flexibles que prevalecen en el mercado de trabajo tercermundista, impiden que las mejoras en la productividad se traduzcan en disminución de precios, con lo que la distribución del ingreso queda afectada doblemente: impide una mejora en los ingresos de los trabajadores, y no reduce sus gastos.

Existen también otros enfoques para explicar este proceso. El neoliberal atribuye el empleo informal a las excesivas regulaciones estatales sobre la legislación laboral, que cohiben a las empresas a la hora de ampliar su fuerza de trabajo. Por otra parte, una nueva visión de las relaciones industriales basada en las "nuevas formas de organización del trabajo", achaca el incremento del empleo informal en los países subdesarrollados a la constitución de una nueva estructuración de la producción que, con el fin de abaratar costos, acude a la descentralización y desconcentración de actividades, y a la subcontratación de tareas específicas a pequeñas empresas.

En el caso de América Latina, Rosenbluth trata de probar que "mientras mayor sea el desarrollo de un país, menor será la proporción de informales en la fuerza de trabajo". Para ello agrupa a los diversos países de acuerdo a dos criterios que luego se combinan entre sí. Uno de ellos se refiere al grado de desarrollo de las fuerzas productivas [superior al promedio (S), promedio (P), inferior al promedio (I)] y el otro a la orientación básica de la economía [hacia el sector interno (IN), o hacia el externo (EX)].

El resultado de la clasificación es el siguiente:

S-EX: Panamá, Venezuela y Chile.

S-IN: Argentina, Brasil, México y Uruguay.

P-EX: Costa Rica, Ecuador.

P-IN: Rep. Dominicana, Bolivia, Colombia, Perú.

I-EX: Honduras, El Salvador

I-IN: Guatemala y Paraguay

Adicionalmente analiza dos modalidades de desarrollo, a las que denomina "financiera" y "agraria", y señala las razones distintas por las que en uno y otro tipo de países (más desarrollados los primeros y menos los segundos) existe empleo informal.

En los países de desarrollo superior, el capital financiero ha adquirido progresivamente una presencia dominante, que ha afectado la orientación de la producción, y favorecido la concentración de los recursos. En estos países la ocupación informal se ve estimulada por la insuficiente absorción de mano de obra en el sector moderno, que utiliza una tecnología superior más automatizada; por la inestabilidad de la ocupación, sobre todo en algunos sectores más afectados por el ciclo económico (construcción, agricultura, pequeñas y medianas industrias más vulnerables a las variaciones en las condiciones crediticias); y porque el incremento del consumo experimentado en las capas altas y medias de la sociedad favorece la creación de espacios para desarrollar actividades por cuenta propia, tales como ventas ambulantes de todo tipo, y talleres de reparación de automóviles y artefactos domésticos.

En estos casos el empleo informal actúa como anticíclico, es decir, se incrementa en períodos de recesión y permite así que no crezca tanto el desempleo. Esto se debe, entre otras razones, a que en situaciones de crisis las personas que normalmente compraban en establecimientos formales, donde los costos y precios son más altos, se trasladan a puestos de venta informales y más económicos. Además, la menor rotación de los equipos y bienes de consumo durable, típica de las fases recesivas, exige más reparaciones de los mismos, y por tanto propicia que se incrementen el trabajo de técnicos que muchas veces trabajan por cuenta propia. Por otra parte la oferta de estos servicios tiene posibilidades de incrementarse, ya que la reabsorción de los miembros desplazados de la economía formal revitaliza las empresas familiares en las que son reubicados.

Así como la expansión del sistema financiero corre paralela con el desarrollo del país, la magnitud del sector agrícola actúa en sentido inverso. En este caso el

incremento de la economía informal se explica por la presencia de regímenes donde la tenencia de la tierra está muy concentrada, y la mayor parte de la población trabaja en terrenos pequeños y poco fértiles, que apenas dan para el autoconsumo. Este régimen desigual de la propiedad configura a su vez las relaciones sociales y políticas en el proceso de modernización, marginando a amplios sectores que ni siquiera se plantean en sus horizontes la posibilidad de superarse e integrarse al circuito de la economía formal.

Aunque esta primera parte del artículo tiene una orientación más socio-política que económica o estadística, en la segunda mitad se incluyen un conjunto de cifras, donde de algún modo se confirma la tesis general que relaciona mayor ocupación informal con menor desarrollo.

Fijándonos únicamente en un par de ellas, podemos mencionar la proporción que en la fuerza laboral total ocupaban en 1980 los trabajadores por cuenta propia y los familiares no remunerados. Las cifras varían entre el 18% en Argentina y el 57% en Paraguay (Venezuela, 27%). Estudios posteriores de algunos países (1990) reflejan una disminución consistente de la ocupación informal en todas sus modalidades (trabajadores por cuenta propia, familiares no remunerados, empresas con menos de 5 empleados, servicio doméstico).

Cuando se calcula la proporción de la fuerza de trabajo agrícola, las relaciones corren casi paralelas, aunque con alguna pequeña reubicación entre los diversos países. También aquí el país con menor proporción era en 1980 Argentina (13%) pero las cifras más altas (57%) las ocupaban dos países centroamericanos: Guatemala y Honduras. La cifra para Venezuela era de un 16%.

La última parte del artículo de Rosenbluth alerta, por otra parte, contra el simplismo de identificar sin más informalidad con pobreza. Un análisis bastante detallado, en cuyos pormenores no entramos aquí, indica que no todos los informales son pobres, ni todos los pobres son informales. Aunque también es verdad que los niveles de pobreza entre los informales son ligeramente superiores a los del sector formal.

Fijándonos sólo en las cifras de Venezuela para 1990, eran pobres el 39% de la población urbana total, y el 22% de la población urbana ocupada. Los porcentajes mayores se daban en las microempresas

(35%) y en el servicio doméstico (30%). Entre la población formal el porcentaje de pobres coincide con el promedio general (22%). Quedan excluidos de estos cálculos los profesionales y técnicos.

Tanto en el empleo formal como en el informal, la pobreza es significativamente más alta entre quienes trabajan en la industria y la construcción, que entre los empleados en el sector servicios (un 4% más en el sector formal: 24% vs. 20%).

Lo dicho anteriormente sobre las pocas posibilidades que tienen los países subdesarrollados de alcanzar a los más desarrollados, nos introduce directamente en el debatido tema de la *divergencia*. En realidad, los estudios sobre crecimiento hablan de *convergencia* pero, como veremos enseguida, casi todos ellos terminan por negarla.

3.7 Convergencia

Podríamos decir que la convergencia equivale en macroeconomía internacional a lo que en el análisis microeconómico significa el equilibrio general. En este último caso se supone que, en competencia perfecta y con libre movilidad de los recursos, a mediano plazo se igualarán en todos los mercados las tasas de rendimiento de los factores (salarios, intereses, beneficios). Esto hará desaparecer en todos ellos los beneficios extraordinarios (superiores a los costos económicos, donde se incluye el costo de oportunidad de los factores).

De manera semejante, la teoría de la convergencia supone que los factores productivos, y más especialmente el capital, se trasladarán desde los países donde la productividad es menor a donde la productividad es mayor, por lo que a largo plazo todos los países obtendrán tasas de rendimiento semejantes, lo que a su vez implicará acumulaciones de capital y niveles de crecimiento similares.

Claro que no podemos esperar en los años noventa una repetición tan ingenua de esta teoría como la reflejada en algunas versiones desarrollistas de los años sesenta. Ya al hablar al final de la sección 4 de este capítulo sobre el crecimiento endógeno, hemos citado la crítica de Lucas a semejante concepción.

De todas maneras el tema sigue surgiendo una y otra vez en la literatura de los últimos años, unas veces para matizarlo y otras para rechazarlo.

Podemos comenzar mencionando los pros y contras de esta hipótesis a nivel teórico, para pasar más tarde a alguna constatación prácticas.

La mayor parte de quienes la propugnan se apoyan en los modelos neoclásicos de crecimiento, y más específicamente en la formulación que de ellos hacen Solow y Swan ¹¹⁹. La idea básica es que el capital, debido a su mayor productividad, crece más cuanto menor sea su dotación inicial.

Sin embargo R. Barro ¹²⁰, que es uno de los responsables principales de este resurgimiento del modelo, introduce una modificación esencial al hablar de convergencia absoluta, que es la que se deduciría de una aplicación literal de los modelos neoclásicos, y convergencia relativa, que se aplica únicamente para países cuyas condiciones económicas subyacentes son similares o idénticas ¹²¹.

Puesta la teoría en esos términos, lo único que se concluiría es que los países desarrollados tienden a converger entre sí, e igualmente los subdesarrollados. De todas formas, tendremos pronto ocasión de encontrar a quienes, basándose en la evidencia empírica, están también en desacuerdo con esa modificación por considerarla insuficiente.

Continuando con las razones que podrían justificar la convergencia, hay quienes la basan en el flujo de tecnología y capital humano que se da entre los países más avanzados y los más retrasados ¹²². Ya hemos visto sin embargo, al hablar del crecimiento endógeno, que muchos autores consideran precisamente a la tecnología como una de las causas fundamentales de la divergencia, ya que los nuevos procesos productivos exigen mano de obra con una preparación nada común en los países subdesarrollados. Y en cuando al flujo de capital humano, más bien va de

los países subdesarrollados a los desarrollados (fuga de cerebros). Hasta entre las naciones primermundistas, basta leer la lista anual de los Premios Nobel en diversas disciplinas, para ver cuántos de ellos residen en los Estados Unidos, habiendo nacido en otro lugar.

Otras razones de la convergencia, citadas por Roberto P. Korzeniewicz ¹²³ son que el desarrollo de las organizaciones en el Primer Mundo inhibe el crecimiento, al enfrentar intereses intensos de grupos sociales en conflicto; y que la tecnología cada vez utiliza mecanismos más complejos, y más difíciles de ensamblar, sustituir y mejorar, por lo que las perspectivas de crecimiento en los países más desarrollados son cada vez más exiguas.

En contra se pueden citar las razones aducidas por las diversas corrientes estructuralistas, y que de una u otra manera han sido ya mencionadas con anterioridad: los beneficios obtenidos en la periferia no se reinvierten, sino que se remiten como dividendos a los países del centro; la mano de obra de los países subdesarrollados tiene muy baja productividad; hay además en estas regiones un crecimiento demográfico desproporcionado, que hace prácticamente imposible incrementar consistentemente el producto *per cápita*; se dan además constreñimientos institucionales que inhiben el desarrollo de las potencialidades existentes.

Hay también una teoría de la convergencia en relación con la pobreza, que vemos representada en los años 60 por H. L. Anderson ¹²⁴, y que refuta en los años 90 Eugene Smolensky ¹²⁵.

Anderson señalaba que conforme la media del ingreso en los hogares de un país se aleja hacia arriba de la línea de pobreza, la mayor parte de las familias estarán a gran distancia de ella, ya que el ingreso sigue una distribución *lognormal* con varianza constante y reducida. En esos casos, el crecimiento tendrá cada vez menos influencia sobre el número de personas que cruzan la línea de pobreza.

¹¹⁹ Entre los numerosos artículos donde los autores desarrollan su teoría, podríamos citar las Lecturas 7 y 9 del libro de Amartya Sen sobre *Economía del Crecimiento*.

¹²⁰ Véase el cap. 1 de su *Economic Growth*.

¹²¹ Una aplicación reciente de esta teoría al contexto latinoamericano, en Andrés Palacios (1997). Una visión también latinoamericana, pero sin acudir al modelo de Solow, en Sergio Aranda (1996).

¹²² O' Neil, en el artículo citado más arriba (nota 51) atribuye esta opinión a Romer y Tamura.

¹²³ *American Journal of Sociology*, N° 4 (1997).

¹²⁴ "Trickling Down. The Relationship Between Economic Growth and the Extent of Poverty Among American Families". *Quarterly Journal of Economics* (November 1964) pp. 511 - 524.

¹²⁵ *The Review of Income and Wealth*, N° 2 (1994).

Smolenski se apoya en datos estadísticos para probar que en los últimos años la pobreza ha crecido en los Estados Unidos. Por tanto también a nivel nacional el crecimiento puede reforzar las divergencias en la distribución del ingreso. El problema con el modelo de Anderson es que se apoya en un supuesto falso, que es la constancia de la varianza en los ingresos. De hecho ésta ha crecido progresivamente.

A David Landes¹²⁶ le preocupa que la tesis de la convergencia desestime el esfuerzo, al hacer creer a los sectores marginales dentro de cada país, y a los países pobres dentro del contexto internacional, que de alguna manera tienen derecho a que los remuneren igual que a los demás. Una insistencia desmedida en la igualdad de todos los hombres, llevaría a denunciar como injusto cualquier tipo de retribución que ponga a quien la recibe en una situación de inferioridad. Esto crea a su vez la costumbre de echar la culpa a otros del propio fracaso, lo que genera como respuesta en quienes han triunfado socialmente resentimiento y desprecio por las clases inferiores.

Caricaturizando el proceso Landes dice que existen dos líneas de explicación de las desigualdades. Los ricos dicen que eso se debe a lo buenos que son ellos (trabajadores, inteligentes, educados, disciplinados, productivos y eficientes) y lo malos que son los demás. Los pobres, por su parte atribuyen su situación a lo malos que son los demás (codiciosos, inmisericordes, explotadores, agresivos) y a lo buenos que son ellos (débiles, inocentes, virtuosos, maltratados, vulnerables).

Aun en los casos donde se está dispuesto a trabajar para alcanzar el nivel de los demás, la tesis de la convergencia tiende a generar impaciencia, lo que a su vez conduce a la comisión de errores que retrasan todavía más la superación de la pobreza.

"Si se pregunta a cualquiera de los países que parten de atrás, si están preparados a esperar 100 años para alcanzar a los que van adelante, se sentirán indignados. Pero ése es el tiempo que le tomó a Japón" llegar a donde hoy está.

La sabiduría convencional ha dicho siempre que es una ventaja comenzar más tarde, ya que los países que se integran con retraso pueden aprovecharse de la

experiencia y conocimientos de sus predecesores, y evitar sus errores. Confirmarían esta hipótesis los tigres asiáticos que durante décadas han crecido en términos reales entre un 7% y un 8%.

Por otra parte, el éxito moderado de bastantes países pobres, y el fracaso de otros muchos, está llevando hoy a concluir que el haber comenzado tarde es más bien un inconveniente. Las razones de esta desventaja son varias:

1) Dado el tamaño de la brecha que existe entre países ricos y pobres, los costos de entrada al mercado internacional son mayores conforme pasa el tiempo. Falta el conocimiento práctico (*know-how*). De las dos soluciones que se han propuesto para superar esta dificultad (alquilar personal extranjero o entrenar al nacional) la primera es demasiado costoso, y la segunda ha dado como resultado una constante hemorragia de cerebros, que son contratados en los países donde culminan sus estudios

2) Los países subdesarrollados siguen basando su potencial económico en la producción de bienes primarios, que cada vez son más fáciles de sustituir.

3) El efecto demostración, expandido sobre todo por los medios de comunicación, ha hecho a la población de los países pobres cada vez más impaciente, y a sus Gobiernos cada vez más sometidos a las presiones y demandas de sus ciudadanos, por lo que es frecuente que cometan errores que luego lleva bastante tiempo reparar.

"Los buenos Gobiernos no se logran con sólo querer, y ni siquiera con sólo saber. Tampoco se producen nombrando buenos asesores. El crear una burocracia eficiente y funcional lleva tiempo. A los países europeos les llevó siglos el lograrlo. Además en las naciones nuevas el proceso se ha complicado inmensamente por los agravios acumulados en siglos de subordinación y humillación; por la presencia de ideologías igualitarias que desaprueban el éxito individual y justifican el privilegio colectivo; por la impaciencia en hacer las cosas bien y ponerse al nivel de otros rápidamente; por la omnipresencia de un Estado que distorsiona los sistemas de recompensas y hace más fácil enriquecerse por la política más que por el esfuerzo, o por las relaciones sociales más que por el propio desempeño".

¹²⁶ *The American Economic Review*, N° 2 (1990).

Ya Robert Barro había llamado la atención sobre la lentitud con la que se desarrolla el proceso de convergencia.

Por deducciones que no viene al caso detallar aquí, él concluye que la velocidad de convergencia (β) es igual a:

$$\beta = (1 - \alpha) (x + n + \delta)$$

Donde (α) viene a ser la elasticidad producto/capital, (x) la tasa de crecimiento de la tecnología, reflejada en el incremento de la productividad de la mano de obra por unidad de capital, (n) la tasa de crecimiento de la población, y (δ) un parámetro de depreciación, como proporción fija del capital existente.

Dando a dichas variables un valor que Solow considera razonable en el caso de la economía estadounidense ($\alpha = 1/3$; $x = 2\%$; $n = 1\%$; $\delta = 5\%$) obtenemos un $\beta = 5,33\%$.

Esto significa que cada año se llenaría ese porcentaje de la brecha que separa la productividad de la mano de obra por unidad de capital en una situación inicial, y el valor de la misma en una situación de equilibrio. Por tanto, se necesitarían doce años y medio para llenar la mitad de la brecha, o para reducir el desequilibrio a la mitad¹²⁷.

Si, como parece indicar la experiencia de muchos países, la velocidad de convergencia es algo menor, el tiempo empleado en llenar la brecha cubriría más de una generación. Así, por ejemplo, con una $\beta = 2\%$, se emplearían 35 años para llenar la mitad de la brecha y 70 años para llenar las tres cuartas partes.

Por eso es comprensible que Lant Pritchett publique en uno de los boletines recientes del Banco Mundial un artículo con el título: "Olvidémonos de la convergencia"¹²⁸.

Para su autor, el rasgo más llamativo de la historia económica moderna es la abultada y creciente divergencia en ingresos *per cápita* que se da entre los países pobres y los ricos. Prevé además, a no ser que el futuro se diferencie significativa-

mente del pasado, que esta brecha se va a hacer cada vez mayor.

Usando datos de 93 países subdesarrollados, tomados del Informe sobre el Desarrollo Mundial 1995 del Banco Mundial, se pregunta cuánto tiempo les llevaría a estos países:

A) Alcanzar la máxima capacidad adquisitiva en términos reales que alguna vez lograron, tomando en cuenta la relación entre bienes comercializables y no comercializables que existe en cada país.

B) Alcanzar el nivel actual de los países desarrollados.

C) Alcanzar a los países desarrollados en el futuro, suponiendo que ellos sigan creciendo a la tasa actual.

La respuesta dada a estas tres preguntas es la siguiente:

A) A este paso, algunos de los países estudiados nunca recuperarán sus niveles de bienestar pasados. Más de la mitad de ellos tuvieron crecimiento negativo entre 1980 y 1993.

B-C) Tampoco parece probable que se alcance nunca el nivel actual de los países desarrollados, y mucho menos que se llegue a alcanzarlos en el futuro. En más del ochenta por ciento de los países analizados, las tasas de crecimiento fueron en el período de estudio menores a las de los países desarrollados.

Por poner un ejemplo, si Brasil creciera al 0,3% anual, le tomaría 33 años alcanzar su máximo bienestar anterior, y 487 años alcanzar el nivel actual de los países desarrollados. Aun La India que creció a una tasa del 3% en ese período (1980 - 1993), se acercaría al nivel actual de los países desarrollados sólo si pudiera mantener ese ritmo otros cien años, y llegaría a alcanzar en el futuro a los también crecientes países desarrollados después de 377 años. Otros países que han crecido más de un punto anual por encima de los países desarrollados podrían alcanzar su nivel actual en dos generaciones, y alcanzar su nivel futuro en algo menos de un siglo.

Eso no quiere decir que la convergencia sea totalmente imposible, indica Pritchett casi con un dejo compasivo. La década de los ochenta ha sido particularmente mala para los países pobres. No hay que olvidar tampoco que en el último medio siglo se han dado casos de convergencia entre países europeos, y que se ha estrechado asimismo la diferencia entre éstos y los Estados Unidos.

¹²⁷ El primer año la brecha total (100%) se reduce en un 5,33 % y queda en $[100 (1 - 0,0533)]$ un 94,76 % de la brecha inicial. Para que se reduzca a la mitad habría que calcular (n) en $[100 (1 - 0,0533)^n = 50]$. Se procede con cálculos semejantes para obtener los otros resultados que aparecen en el texto.

¹²⁸ *Finance & Development*, N° 2 (1996).

Barro respondería que eso prueba la vigencia de la convergencia relativa, pero que de ahí a defender la convergencia absoluta hay un abismo.

Viendo el problema desde el lado contrario, es decir, desde la perspectiva de los países ricos, Pritchett constata que muchos países desarrollados temen la convergencia o igualación con otros países más pobres, por difícil que resulte lograrla, pero no se dan cuenta de que la divergencia los está perjudicando. Por poner un ejemplo, en los Estados Unidos se presta más atención a los puestos de trabajo perdidos por la entrada de importaciones coreanas, que a la baja en las exportaciones por la caída drástica de la inversión en Latinoamérica. Pero los efectos de este segundo fenómeno pueden ser más catastróficos que los del primero.

Podemos concluir que últimamente hay "convergencia sobre la divergencia". Se está de acuerdo en que el cierre de la brecha entre países es prácticamente inalcanzable.

Si es que sirve de algún consuelo, el estudio de Roberto P. Korzeniewicz, citado más arriba ¹²⁹, concluye que en los años ochenta han sido mayores los incrementos de la desigualdad entre países que dentro de cada país. Y sugiere a este respecto que, además de las divisiones tradicionales trazadas entre Norte y Sur, habrá que añadir las divergencias que se están dando últimamente dentro del mismo Sur, ejemplificadas en las trayectorias tan divergente seguidas por los Tigres Asiáticos y Latinoamérica.

De estos y otros temas relacionados vamos a hablar en la próxima sección, donde además de comentar los casos de Corea y Taiwan, haremos algunas referencias a nuestro propio Tigre (Chile), y al fenómeno del subdesarrollo europeo surgido tras la caída de la Unión Soviética.

3.8 Paradigmas

En diversos campos de la actividad humana, es frecuente escuchar que conviene estudiar a los triunfadores para imitar su ejemplo.

A la hora de la verdad, las ventajas de este procedimiento no son tan evidentes. En primer lugar porque cada caso concreto tiene sus particularidades irrepetibles, y en segundo lugar porque a veces haciendo

las mismas cosas que otros, no se obtienen los mismos resultados.

Por poner un ejemplo de carácter económico, podemos preguntarnos cómo hizo Nicaragua para pasar en cinco años (1988 - 1993) de una inflación de 33.547,6 a otra de 19,5; pero quizás ni los mismos responsables de la política económica en aquel país saben con exactitud cuál fue la combinación de medidas y circunstancias que provocó el descenso.

Sin embargo, adoptaríamos también una postura extrema si afirmáramos de antemano que no tenemos nada que aprender de los demás. Por eso vamos a recoger a continuación la experiencia de algunos países que, en opinión de los analistas, han pasado en poco tiempo de ser países intermedios o subdesarrollados, a codearse con los más avanzados, y a superarlos consistentemente en su velocidad de crecimiento.

Quizás observándolos recojamos algunos elementos que nos ayuden a mejorar nuestra situación.

Entre las regiones que siempre son citadas como modelo, ocupa un lugar especial un conjunto de países del sudeste asiático, a los que convencionalmente se ha aplicado el calificativo de "tigres". Básicamente son, Corea, Taiwan, Singapur y Hong Kong.

El área de los dos últimos es minúscula, además de que Hong Kong ha pasado recientemente a formar parte de la República Popular China. Por eso la mayoría de los autores se fija sobre todo en los procesos de Corea y Taiwan.

Hablando en términos generales sobre las lecciones que nos pueden ofrecer los países asiáticos, Anne Krueger ¹³⁰ hace notar que se han dado en ese continente experiencias muy desiguales.

Quienes lograron mayor éxito, instrumentaron previamente una serie de políticas que favorecieran las exportaciones. Así por ejemplo, la tasa de cambio real recibida por los exportadores era más favorable que la manejada por quienes continuaban dedicándose a la sustitución de importaciones (en Corea llegó a ser un 6% superior). Se ofrecieron además facilidades especiales a quienes efectuaban importaciones, que iban a ser utilizadas posteriormente como insumos de bienes ex-

¹²⁹ Ver nota 63.

¹³⁰ *The American Economic Review*, N° 2 (1990).

portables. Se mejoró la infraestructura en puertos, transporte, servicios telefónicos y de correo, prestando especial atención a las comunicaciones con el exterior. En un principio se otorgaron también a los exportadores ventajas fiscales, y subsidios para la obtención de créditos, aunque más tarde se hicieron desaparecer estos incentivos para concentrarlos en la tasa de cambio. Hablando en términos generales, no se favoreció un tipo concreto de exportación, aunque más tarde veremos que la actuación del Gobierno en Corea fue, en este y otros aspectos, más intervencionista.

El mercado de trabajo funcionó "razonablemente bien", lo cual da a entender, por otros trabajos donde se toca el tema más explícitamente, que hubo bastante flexibilidad en la contratación y fijación de salarios, y que no se presentaron conflictos laborales de envergadura.

Como razones por las que la orientación exportadora pudo asociarse a una alta tasa de crecimiento del ingreso se pueden mencionar las siguientes: el paso de la sustitución de importaciones a la sustitución de exportaciones permitió a estos países aprovechar mejor sus ventajas comparativas; aumentó la productividad del capital (bajó la relación capital-producto), permitiendo que existiera crecimiento aun con tasas de ahorro constantes; se hicieron presentes las economías de escala¹³¹; la liberalización financiera estimuló la entrada de capitales externos. Además, la orientación hacia afuera obligó a las industrias a trabajar con mayor disciplina y tener más consistencia en sus políticas de producción.

Fijándose más específicamente en el caso de Corea, y comparando ocasionalmente su desempeño con el de algunos países de América Latina, Susan Collins¹³² señala cómo en esa nación, entre 1965 y 1990, el crecimiento anual del producto real fue de un 9% anual, y el manufacturero de casi un 19%. El Ingreso *per cápita* creció a una tasa del 6,4%, sólo superada por Omán, Botswana y Singapur.

Por otra parte, en 1981 Corea era el cuarto deudor del mundo después de Brasil, México y Argentina, con una relación

Deuda / PIB del 50%. Pero en 1990 el superávit comercial en la Balanza de Pagos le permitía estar al día con el pago de los intereses de la deuda e ir amortizando paulatinamente el principal.

La inversión creció a una tasa del 15,9% anual entre 1965 y 1980 (8,6% en América Latina), y al 10% entre 1980 y 1987 (en América Latina descendió en un 5,1 %). A partir de 1983 una parte significativa de esta inversión fue financiada con ahorro interno, y canalizada hacia las industrias con capacidad de exportación. En realidad, la situación mejoró tanto que se pudo exportar no sólo bienes y servicios, sino también capital.

La cantidad y calidad de los factores productivos influyó en un 50% en el crecimiento de la década de los 70, y en un 80% en los ochenta. La baja en el crecimiento del empleo fue neutralizada por el incremento de horas extraordinarias y las mejoras en educación.

Las razones de este éxito las atribuye Collins a la estabilidad de las políticas implementadas y, complementariamente, al espacio abierto para introducir reformas políticas cuando era necesario.

En general Corea, a pesar de algunos errores como el llamado "Big Push", que entre 1974 y 1980 trató de impulsar la industria pesada, pero tuvo efectos negativos al apreciar el tipo de cambio y causar una pérdida de competitividad en los mercados internacionales, ha desarrollado un conjunto de políticas económicas consistentes y estables.

Los déficit fiscales han promediado un 2,3% del PIB, y han oscilado entre los extremos de un 1% y un 4,2%. México y Argentina más que doblaron ese promedio, y las variaciones entre extremos en estos dos países y Brasil llegaron a ser de hasta un 10%.

Las tasas reales de interés han sido en promedio de 2,5% (México 13,4%; Argentina 22,3%), y sólo han sido negativas 2 años (6 en Argentina; 9 en México).

El mantener fijas las tasas nominales entre diciembre de 1974 y enero de 1980 creó, como hemos apuntado anteriormente, una apreciación real de la moneda de un 15%; pero en México, sólo entre 1977 y 1981, ésta fue del 23%; y en Argentina, entre 1977 y 1980, del 81%. La desviación estándar de la tasa de cambio en Corea, entre 1975 y 1985 ha sido de 6,5%; mientras que en Brasil fue de 14,7% y en Argentina de 16,7%.

¹³¹ Disminución progresiva de los costos medios, a medida que se incrementa la producción.

¹³² *The American Economic Review*, N° 2 (1990)

Lo anterior se refiere básicamente a la estabilidad de las políticas. Pero hubo también un espacio para las reformas ya que, a diferencia de lo que ocurrió en muchos países latinoamericanos, su estabilidad le permitió asumir programas de ajuste con crecimiento, pues los capitales extranjeros no dejaron de fluir cuando se quisieron corregir desequilibrios. Las políticas restrictivas pudieron venir después. Turquía (1980-82) e Indonesia (a mediados de los sesenta) corrieron la misma suerte. Pero no faltaron otros países que desaprovecharan la ocasión, ya que también ellos recibieron generosamente flujos de capital extranjero, pero fueron incapaces de asumir los programas de ajuste requeridos.

Yung Chul Park diferencia, dentro del panorama general, las distintas políticas seguidas por Corea y Taiwan¹³³ en sus procesos de crecimiento.

En pocas palabras, podemos afirmar que en Taiwan el Gobierno apoyó al sector privado, evitando en lo posible cualquier tipo de intervención directa. En cambio en Corea el Gobierno fue a la vez colaborador y coercitivo.

Corea se encontraba en 1960 en una situación donde las bajas tasas de ahorro y los déficit en la cuenta corriente de la Balanza de Pagos exigían fuertes flujos de capital externo, lo cual requería a su vez el establecimiento de sólidas garantías gubernamentales que incentivaran la inversión privada.

El análisis de la situación llevó a la conclusión de que el sistema financiero interno no estaba suficientemente capacitado para apoyar al sector exportador, y que era necesario entrenar a los empresarios nacionales, habituados a la sustitución de importaciones, para que asumieran un nuevo modelo basado en la sustitución de exportaciones.

Dada la escasez de recursos, y los enormes requerimientos tecnológicos de la nueva política, se optó por privilegiar a unas cuantas industrias que resultaron "ganadoras" en un proceso de selección, lo que permitió a su vez al Gobierno participar en las decisiones tomadas por sus consejos directivos, y favoreció por otra parte la concentración industrial (las 30 mayores empresas absorbían el 25% del empleo, y el 34% de la producción). En

este sentido hubo más preocupación por la eficiencia que por la equidad.

En los años setenta, después de que el nuevo modelo ya estaba funcionando, el Gobierno podía haber optado por aflojar el control sobre las empresas, pero decidió continuar su política intervencionista.

Las empresas exitosas se beneficiaron de créditos, no siempre carentes de riesgo, otorgados por los Bancos propiedad del Estado, bajo el pretexto de que la salud económica de la nación dependía del éxito de dichas corporaciones.

Además, el Gobierno intervino directamente como productor en los rubros de la industria pesada y el sector químico, lo que provocó a su vez un reforzamiento de la presencia del sector privado en esas mismas áreas, para no perder mercado. Esto ocasionó a veces la duplicación innecesaria de algunos tipos de inversión.

Los años ochenta dieron paso a una mayor liberalización, inducida en parte por algunos problemas surgidos en las empresas públicas. No obstante, la presencia gubernamental siguió siendo considerable.

Percibimos aquí un paralelismo bastante singular -en los problemas y la elección de caminos para enfrentarlos, más que en los resultados- entre la situación de Corea y la de bastantes países latinoamericanos por esos mismos años.

En Taiwan, en cambio, se partía de una tradición diferente, más estable y democrática. Se habían logrado niveles de ahorro satisfactorios, y la cuenta corriente de la Balanza de Pagos era superavitaria. Adicionalmente se habían mantenido políticas fiscales y monetarias conservadoras, la filosofía dominante era más igualitaria, y en la organización industrial predominaba la presencia de la pequeña y mediana industria.

Más del 98% de las empresas tenían en 1990 menos de 300 empleados, y el 48% empleaban menos de 5 trabajadores; la empresa mediana y pequeña producía el 30% de las manufacturas, en gran parte para la exportación. Por poner un ejemplo concreto donde se percibe la diferencia entre ambas naciones, en Taiwan el 60% del calzado era producido por empresas con no más de 300 trabajadores; en Corea sólo el 7%. Además, en este segundo país el sector público producía el 50% de las manufacturas.

Volviendo al caso de Taiwan, la presencia de empresarios preparados no exigió que se tuvieran que montar nuevas

¹³³ *Ibidem.*

fábricas con alto componente tecnológico, y más bien se utilizó tecnología intensiva en mano de obra. La desconcentración permitió además diseñar incentivos uniformes para todas las empresas, sobre la base del poder exportador de cada quien.

El basarse en empresas pequeñas y medianas podía disminuir las ganancias provenientes de las economías de escala, y hacer que los vendedores al por mayor tuvieran que negociar con varios proveedores a la vez. Pero Taiwan tenía la ventaja de la cercanía cultural (a pesar del antagonismo político) con la República Popular China. Los grandes comerciantes asentados en el continente, eran los encargados de recoger las órdenes de sus clientes y repartir los pedidos entre las pequeñas empresas. Su experiencia les había convencido de que con este sistema podían responder mejor a gustos y preferencias más diferenciados.

Por otra parte Taiwan ha tenido menos éxito que Corea en la sustitución de importaciones. No cuenta, por ejemplo, con una industria automotriz competitiva a nivel internacional. Hay también en este país una gran diferencia entre el sector productivo de bienes comercializables o exportables, más vigoroso y con manejo de mayores recursos, y el pequeño sector destinado a la producción de bienes no comercializables. Esto ha traído como consecuencia que la demanda interna sea relativamente escasa, y que se encuentren muy poco desarrollados los sectores de vivienda, y de infraestructura física y social.

La comparación entre la situación de Corea y Taiwan nos permite concluir que el tipo de política gubernamental implantada en cada país, está condicionado por las condiciones iniciales, así como por las características estructurales e institucionales propias de cada caso. Vemos también cómo, una vez que el Gobierno decide inmiscuirse e interferir en la política económica, encuentra muy difícil desentenderse del proceso, y evadir la responsabilidad de su culminación exitosa, asumiendo cargas que de otra forma podría haber soslayado.

En todo caso, el rápido y estable crecimiento que se ha dado en ambos regímenes indica que los diversos grados de presencia gubernamental han tenido aspectos positivos en ambos entornos.

Al buscar nuevos paradigmas, no tiene mucho sentido mirar dentro de Asia al caso de China, a pesar de su relación cer-

cana con algunos de los tigres, y más específicamente con Taiwan y Hong Kong; ya que la inmensidad de su territorio, la heterogeneidad de su población, y la original y pragmática mezcla de un sistema económico centralizado, con fuertes enclaves de producción económica abierta a los avatares del mercado, la hacen totalmente irrepetible y singular.

Cuando se escribe sobre su evolución, es inevitable que se resalten los datos que más favorecen la confirmación de la hipótesis previa de cada analista.

Si se deseara consultar dos perspectivas bastante contrapuestas, se pueden leer los aportes de Gregory C. Chow y Li Con mencionados en la bibliografía¹³⁴. Los mismos nombres de los autores (inglés-americano el primero, chino el segundo) permiten sospechar lo que sus escritos nos confirman: Chow es considerablemente más crítico que Con, que además resulta ser Editor Jefe del Instituto de Estudios Económicos y Políticos Mundiales de la Academia de Ciencias Sociales de China.

Más en concreto Chow percibe un significativo contraste entre los años sombríos del "Gran Salto Adelante" y la "Revolución Cultural" por una parte, y las perspectivas de crecimiento que se han dado con el reciente proceso de apertura. En el primer período se sacrificó el consumo en favor de la inversión, y la agricultura para proteger a la industria. El mecanismo utilizado para llevar adelante este proceso se apoyó en una estricta regulación de precios. Así se logró que entre 1952 y 1980 la inversión supusiera el 30% del producto, y que el producto real creciera en un 5,4% anual, mientras que el consumo sólo se incrementó en un 4,9%. Simultáneamente, el índice de precios de los bienes de consumo pasó en ese período de 100 a 791,8 y el de los de capital a 144,70. Por otra parte, se mantuvo constante la relación capital-trabajo, lo que es un claro signo de estancamiento tecnológico.

En cambio a partir de 1980 se fueron aplicando progresivamente incentivos a la producción basados en el respeto a la apropiación individual de los beneficios, lo que ha dado como resultado significativos progresos a nivel tecnológico. Estas afir-

¹³⁴ Respectivamente, *The Quarterly Journal of Economics*, N° 3 (1993) y la *Revista de la Cepal*, N° 53 (1994).

maciones se confirman con algunas cifras que permiten percibir esta tendencia.

Con señala también la mejora progresiva de la economía china, pero adopta un lenguaje más político, sin que falten los ribetes de propaganda oficial, y presenta el proceso total como una evolución gradual y continua, más que como un cambio de rumbo en la política económica.

Acercándonos más a nuestras latitudes, el ejemplo latinoamericano citado por todos con mayor o menor entusiasmo lo constituye Chile. Recogemos también aquí un par de aportes que nos introduzcan en el camino recorrido por ese país.

En realidad, el artículo de Donald G. Richards¹³⁵ es un comentario a seis libros donde se discuten los mismos tópicos pero se dan respuestas diferentes a idénticas preguntas. La discusión toca temas tan dispares como si Pinochet implantó el neoliberalismo, o mantuvo un sistema fuertemente intervencionista que subsidiaba a sus amigos; si el Gobierno democrático modificó la estructura de poder, o la dejó intacta; si los llamados "Chicago Boys" de la dictadura eran tales; y si tuvieron una influencia real en definir la política económica del Gobierno, o fueron relegados a labores puramente académicas.

Tratando de seguir una línea de pensamiento en medio de las divergencias, Richards considera que Pinochet implantó en los primeros años de poder una política drástica, donde se gobernaba por Decreto, y se estaba más preocupado por deshacer lo que había montado Allende que por construir un camino propio.

Cuando más tarde se comenzaron a implantar los programas de ajuste, el Gobierno militar pudo tomar sin mucho costo político medidas impopulares, ya que en esa época se reprimieron duramente las protestas, los sindicatos estaban desarticulados, y la legislación laboral tenía pocos miramientos con la estabilidad de los trabajadores.

Por el lado positivo, en esos años se diversificaron significativamente las exportaciones, que pasaron del cobre y los nitratos a estar representadas además por los productos del mar, madera y frutas. Entre 1975 y 1991, la proporción representada por los metales básicos en las exportaciones bajó del 64 % al 36%; en cambio los alimentos subieron del 6% al

12%, y los productos forestales y marinos de prácticamente nada al 16%. Aunque el costo de este proceso fue el incremento progresivo de las tasas de beneficio de las grandes compañías, la disminución drástica de las cooperativas, la destrucción del ambiente por falta de regulación y vigilancia, y la sobreexplotación de algunos recursos pesqueros sin darles tiempo para reproducirse.

La relación entre los ingresos del 20% más rico y el 40% más pobre, en los diversos Gobiernos de las tres últimas décadas, fue la siguiente: 5,69 con Eduardo Frei (1965-1970); 5,23 con Salvador Allende (1971-1973); 6,8 con Augusto Pinochet (1974-1989); y 6,09 a partir de la reimplantación de la democracia. Por otra parte, existen todavía grandes desigualdades en el acceso de la población a la vivienda y los servicios de salud.

Pero también se ha logrado vencer a la inflación, hay equilibrio en la Balanza de Pagos, existe capacidad de pago de la deuda externa, y son significativas las tasas anuales de crecimiento.

Por lo que acabamos de mencionar, hay más semejanzas entre el proceso chileno y el coreano que con el de Taiwan. Tanto en Chile como en Corea la presencia del Estado fue decisiva, hubo una clara conversión hacia el crecimiento y diversificación de las exportaciones (aunque este elemento es común a los demás tigres asiáticos), y se prestó más atención durante el proceso a la eficiencia que a la equidad. Además, Chile, como los países asiáticos exitosos, poseía de antemano una infraestructura y capital humano que le permitieron sacar provecho rápidamente de los cambios introducidos en su economía.

"¿Qué queda de la experiencia chilena que induzca a recomendarlo como un modelo para otros países que buscan 'el camino correcto' para desarrollarse con éxito?", se pregunta Richards al final de su trabajo. "Una lección parece ser que una fórmula comprobada para lograr la estabilización económica (con lo cual queremos decir básicamente estabilidad de precios) requiere de un estricto control de la política monetaria, junto a fuertes reducciones del gasto fiscal y de los costos laborales. Podríamos añadir que las perspectivas de ganarse la confianza de la comunidad financiera internacional se incrementarán si el Gobierno está dispuesto a asumir otros objetivos conducentes a la liberalización económica: reducción de los arance-

¹³⁵ *Latin American Research Review*, N° 1 (1997).

les u otros obstáculos al crecimiento, privatización de las empresas públicas y las funciones del Estado, apertura financiera, y la aprobación de leyes que aseguren la propiedad privada, lo que implica a su vez una política cambiaria estable y predecible".

Después de esta perorata quedan muy pocas dudas sobre la tendencia y recomendaciones del autor, de carácter marcadamente liberal, que por otra parte serían suscritas por gran parte de quienes hoy diseñan la política económica en el continente.

Kurt Weyland se concentra un poco más en la evolución de la política económica chilena en los últimos años, tras el paso de la dictadura a la democracia ¹³⁶.

También entonces el Gobierno contó con ciertas facilidades para implantar sus nuevas políticas, ya que la población estaba dispuesta a aceptar los sacrificios que éstas impusieran, y a soportar que la solución de los problemas sociales se abordara gradualmente. Esta actitud paciente, donde los Gobiernos cuentan con un sólido y prolongado voto de confianza, y gozan de gran amplitud para desarrollar sus programas, es típica de los países que están saliendo de una prolongada dictadura y vuelven a recuperar la democracia.

Complementariamente, y en parte por las mismas razones, los órganos representativos de la población, tanto a nivel político como laboral, todavía no estaban muy disgregados. La unidad política negociada para salir de la dictadura, se prolongó lo suficiente como para que unas pocas organizaciones pudieran presentarse como portavoces de una gran parte de la población. Esto permitió a su vez que las negociaciones entre diversos sectores resultaran más directas y fluidas.

Por supuesto, también ayudó el crecimiento del ingreso, que permitió expandir los programas sociales, e implementar una política tributaria progresiva sin grandes traumas.

Entre 1990 y 1992 los pobres bajaron de 5,2 millones a 4,4; y los indigentes o personas en pobreza extrema de 1,8 millones a 1,2. La "brecha de la pobreza" (necesidad de recursos para colocar a toda la población por encima de la línea de pobreza) pasó de suponer el 1,91% del PIB a significar únicamente el 0,94% del mismo.

¹³⁶ Ibidem.

Todavía la experiencia chilena no se ha consolidado suficientemente, pero por los momentos sigue representando un estímulo y un foco de luz para muchos países latinoamericanos que, aun reconociendo las diferencias de cada situación, confían en que puedan ser mayores las semejanzas en los resultados.

Vamos a concluir esta sección con un ejemplo que parece lejano, pero que podría representar en cierto modo el camino futuro de Cuba si, por una u otra razón, modificara en los próximos años su modelo de crecimiento, y se asimilara al sistema dominante en los demás países de la región. Nos referimos a la evolución reciente de los países de Europa Oriental.

Todavía ha pasado poco tiempo, y hay demasiado desorden y volatilidad en las políticas emprendidas, como para que se puedan sacar conclusiones válidas y duraderas sobre su evolución futura. Sin embargo puede resultar útil aislar algunas cuestiones clave que ha habido que enfrentar en estos primeros años, plantear algunas hipótesis, y señalar cuáles son los problemas más importantes aún no resueltos.

Para eso seguimos un artículo de Stanley Fischer ¹³⁷, que desarrolla su análisis en torno a dos perspectivas complementarias: el ritmo más rápido o más lento al que fueron introducidas las reformas, y la profundidad con la que fueron llevados a término los procesos de privatización.

1) En relación con el ritmo de las reformas, se debate si éstas deben ser introducidas gradualmente, o se debe aplicar más bien una terapia de *shock*. Los que están a favor de la primera alternativa suelen comparar el éxito obtenido por China con el fracaso de los países de Europa Oriental.

Los objetivos que hay que alcanzar se pueden agrupar en seis áreas: estabilización macroeconómica; liberación de precios y reforma del mercado; transformación de las empresas y del sistema productivo; liberación comercial y reestructuración de la Balanza de Pagos dentro de un modelo de apertura y convertibilidad de la moneda; implementación de políticas sociales compensatorias; y elaboración de un marco institucional y legal que haga posibles los ajustes necesarios. Algunas de estas medidas exigen un tiempo más

¹³⁷ *The American Economic Review*, N° 3 (1996)

largo (bienestar social, reforma institucional, modificación del aparato productivo) y otras hay que hacerlas más rápidamente, siempre que se cuente con un soporte político suficiente.

Es asimismo importante respetar el orden lógico en el que deben ser introducidas las reformas. La liberación de precios sin haber logrado antes una mínima estabilización, exacerba la inflación y no da tiempo suficiente para crear políticas compensatorias. La reducción de la inflación, el logro de unos déficit fiscales sostenibles, y la liberación comercial, sólo pueden ser alcanzados gradualmente, a través de etapas sucesivas.

Rusia liberó los precios prematuramente por razones políticas, para acabar con las colas y el racionamiento, para recortar la demanda, y para hacer que el proceso de cambio fuera irreversible. Por eso tuvo que enfrentar problemas muy graves. Otros cambios que en la Europa Occidental de la postguerra se fueron realizando en el transcurso de una década, se introdujeron en Europa Oriental en sólo un año.

Las decisiones que había que tomar no eran nada fáciles. Sin libertad de precios no se sabía cómo respondería el mercado, y se prolongaba la existencia de empresas e instituciones financieras ineficientes. Pero en un mercado concentrado y débil, tampoco los precios dan las señales adecuadas sobre el camino a seguir. Además una liberación prematura crea bancarrotas, quiebras y desempleo.

La liberación comercial se hizo en esos países con tarifas iniciales muy bajas, con lo que se eliminaron ingresos fiscales por aranceles que los Gobiernos necesitaban para sobrevivir, y se crearon distorsiones en la tasa de cambio que afectaron al nivel de precios y la inflación.

Pero la evidencia a favor de la gradualidad o la terapia de *shock* no es definitiva, porque las circunstancias de los países en los que se siguió uno u otro camino tampoco eran idénticas. La recesión en Ucrania y Hungría, que optaron por la gradualidad, ha sido tan fuerte como en otros países que introdujeron las reformas más abruptamente. Por otra parte, los países más sólidos, como Hungría y Checoslovaquia, han resistido los ajustes mejor que Albania o Rusia. Alemania Oriental es un caso aparte ya que, aunque tuvo que ajustarse más aceleradamente que sus vecinos, contó con un conjunto de apoyos por parte de la entonces Alemania Fede-

ral, de los que otros países no pudieron gozar.

En cuanto a comparar la rapidez de las reformas en Europa Oriental con la lentitud en introducir nuevas políticas económicas en China, habría que comenzar por afirmar que el pretendido gradualismo chino no lo fue tanto. En la agricultura, cuya presencia en el producto nacional es todavía muy significativa, las reformas se efectuaron con relativa rapidez por la eliminación de las comunas. También en la industria la transformación fue rauda a nivel de nuevas empresas, aunque sigue siendo todavía importante el peso del sector público. En cuanto a lo político, la actitud del Gobierno chino sigue siendo controladora y represiva.

Uno de los peligros que acechan a Europa Oriental es que, debido a la impaciencia en llevar a término los cambios sin eternizarse en discusiones y negociaciones sobre los pasos intermedios, se tenga la tentación de acelerar el proceso mediante la adopción de regímenes fuertes o dictaduras, siguiendo el modelo que en diversos momentos de este siglo utilizaron países como Chile, Corea o España.

2) En relación con los procesos de privatización, éstos se han logrado más fácilmente a nivel de las pequeñas industrias y comercios que en las grandes empresas.

Las dificultades para llevar a feliz término el proceso provienen de varios frentes. En primer lugar, puede ser que falte todavía capacidad administrativa para implementar con éxito unas transformaciones tan complejas. Además, en el nuevo sistema el control efectivo de las empresas se ha trasladado a los gerentes y trabajadores, que no están interesados en privatizar, pues perderían su situación de poder recientemente conquistada. Se tiene miedo además de enfrentar los despidos masivos y las quiebras inevitables que pueden presentarse en el camino. Por fin, los Gobiernos no tienen poder suficiente para ejecutar las medidas.

Habrà que buscar nuevos caminos (constitución de empresas cooperativas, venta de acciones a los trabajadores), así como compensar y reentrenar a quienes pueden quedar desempleados en el proceso. Algunas grandes empresas tendrán además que ser reestructuradas, antes de que puedan ser vendidas (se calcula que sólo en Rusia este saneamiento financiero y administrativo previo puede alcanzar a más de 100 grandes empresas). Por fin, se necesita tiempo para fortalecer el aparato

financiero, de manera que sea capaz de conceder los créditos que exigirá la nueva política de compras, a no ser que estos países se resignen a ser vendidos a los extranjeros; cosa que en la situación actual no es previsible.

En todo caso, al buscar nuevos modelos no hay que olvidar cuáles fueron los motivos principales de la caída de las economías centralizadas. Estas fallaron porque cada vez fueron más incapaces de atender a las demandas de su propia población; por su modelo extensivo de desarrollo que se concentró excesivamente en el crecimiento de la inversión, sacrificando el consumo; y por su incapacidad innovativa, con la consiguiente disminución de la productividad del capital y desaparición progresiva de incentivos. Estos sistemas, en que unos pocos toman decisiones por toda la población, pueden también acrecentar las ocasiones de corrupción. Todo esto, unido a la debilidad del sistema financiero y el fracaso en las políticas de distribución, que supuestamente son privilegiadas en un sistema socialista, hicieron al sistema insostenible.

Siempre se podrá decir que todos estos problemas son prácticamente idénticos a los que enfrentan las economías de mercado. En todo caso, no hay que olvidar que el sistema socialista se desmoronó internamente, y que al menos en un primer momento casi no tuvo dolientes. La evolución económica que seguirá el mundo en los próximos años es difícil de predecir: puede ser que se consolide el sistema de mercado, pero puede también ocurrir que sus deficiencias inocultables obliguen a un nuevo ciclo de regímenes mixtos, y a un repunte de las economías dirigidas aunque bajo nuevos parámetros.

El persistente vaivén de los resultados electorales en los últimos años, incluso entre los países desarrollados, indica sobradamente que el mundo no está del todo satisfecho con lo que le ha tocado vivir, que desconfía radicalmente de las propuestas que se autoproclaman salvadoras, y que todavía está buscando una puerta mágica que no logra encontrar.

3.9 Ética y Política

Parecería petulante intentar siquiera asomarse en unas pocas páginas a dos temas tan amplios y polifacéticos y que, cada uno por sí sólo, ocupan áreas completas del saber académico y universal.

Pero lo que aquí se pretende es mucho más modesto. Sólo se quiere explicitar algunos elementos que ya estaban presentes en las páginas anteriores, relativos a las relaciones de poder en las que se toman las principales decisiones económicas; y a los juicios de valor que, más o menos conscientes y asumidos, subyacen a toda decisión humana y, en nuestro caso específico, a toda elección de las mejores alternativas para crecer con equidad.

En relación con el tema político haremos apenas unas observaciones que resalten temas ya tocados anteriormente, o apunten hacia otros que no ha sido posible desarrollar.

Precisamente la tendencia actual de los economistas a privilegiar el lenguaje matemático, y a distanciarse en consecuencia del análisis social, siempre más ambiguo, imprevisible e inabarcable que las ciencias exactas¹³⁸, hace cada vez más difícil entablar un diálogo interdisciplinar fructífero con los especialistas de la sociología, la antropología o la política. Y esto puede hasta cierto punto justificar la actitud de algunos Gobiernos latinoamericanos, que toman muy poco en cuenta la opinión de los economistas a la hora de tomar decisiones transcendentales de política económica.

Habría que decir también que la política es tan importante que de hecho ha suplantado a la religión o la ética como estructuradora de la jerarquía de valores por los que se mueve una sociedad, aunque sólo sea porque cuando, como ocurre inevitablemente en las sociedades modernas, diferentes grupos sociales tienen opiniones divergentes sobre los objetivos que debe perseguir una sociedad, y los medios para lograrlos, la "teoría" que se impone es la que, directa o indirectamente, goza de un mayor poder de voto, o una mayor capaci-

¹³⁸ Para ser más justos, y afinar mejor las afirmaciones anteriores, habría que reconocer por una parte que la economía utiliza instrumentos matemáticos (estadística, investigación de operaciones, teoría de juegos) donde las restricciones y la incertidumbre desempeñan una función esencial; y afirmar por otra parte que las llamadas ciencias exactas son cada vez más conscientes de la relatividad, condicionalidad y provisionalidad de sus axiomas, teoremas y modelos.

dad de imponer, por negociación o por la fuerza, sus propias convicciones ¹³⁹.

Adicionalmente, no está de más recordar que la actividad política, entendida como relaciones de poder, penetra de una u otra manera todas las actividades humanas, y que en relación con el tema que nos ocupa es fundamental para lograr acuerdos, y para hacer viables las medidas que se considere necesario adoptar y llevar a feliz término.

Pero también es verdad que gran parte de los escritos sobre economía y política se concentran en la actividad del Estado, sobre todo en las áreas de incremento y redistribución del ingreso, y en la capacidad que tienen los diversos agentes económicos para lograr que éste los favorezca en mayor grado que a los demás.

Recientemente, Anthony de Jassay ha escrito sobre estos temas un libro penetrante y cargado de sugerencias ¹⁴⁰, donde comienza por recordarnos que es frecuente ver al Estado como instrumento al servicio de diversos fines que afectan a los ciudadanos, olvidando que también él persigue sus propios fines, que a veces coinciden y a veces coliden con los de sus súbditos.

En relación con la política económica, ésta puede oscilar entre dos extremos que ahí se llaman Estado "capitalista", mínimo, sin políticas, donde la propiedad no viene regulada por la necesidad o la escasez sino por el precio y, en el lado opuesto, un Estado "adversario", donde unos pocos mandan y los demás obedecen, y el Estado posee poder coercitivo para imponer sus normas.

Fijándonos un poco más en la función redistributiva del Estado, que en las páginas anteriores ha estado poco presente, porque no constituye una solución definitiva y perdurable al problema de la pobreza, ésta se da bajo normas que reflejan el equilibrio de fuerzas e intereses implicados. Aquí no sólo cuenta el poder de voto, sino las influencias.

Por otra parte, cuando se dice que el Estado debe promover la igualdad, se puede debatir si lo que conviene igualar son las situaciones iniciales (igualdad de oportunidades) o finales (igualdad en el

ingreso, sea cual sea el aporte de cada cual a la producción del total que se debe repartir). Por supuesto que, puesta así la alternativa, parece poco práctica. Pero el inclinarse en una u otra dirección tiene consecuencias de una gran importancia, porque en el fondo pone en entredicho si es posible o deseable lograr la igualdad.

Parece evidente que la igualdad final o en el reparto, no sólo es políticamente inviable, sino que resulta inconveniente, ya que estimula a todo nivel la proliferación de parásitos (¿fue este un motivo adicional del colapso de las economías socialistas?). Pero la igualdad inicial es totalmente inoperante, porque no se tardará veinticuatro horas en restablecer las desigualdades, ya que no todos tienen la misma capacidad, suerte o ayudas para aprovechar las oportunidades que se les puedan presentar.

¿Cuál es entonces el tipo de igualdad que se debe perseguir, si es que se puede siquiera buscar la igualdad como ideal?

De Jassay hablará pragmáticamente de la "compra del consentimiento". Para el Estado, lo ideal sería contentar al 50,1% de los votantes quitando dinero al 49,9%. Cualquier otra posibilidad sería menos atractiva, pues habría que repartir entre más personas lo recaudado de un número menor de personas. Claro que este análisis se hace más complejo, y admite salidas diversas, cuando no se divide a la sociedad en dos extremos, sino que se toma en cuenta el poder de la clase media para establecer alianzas e inclinar en uno u otro sentido la balanza de poder ¹⁴¹.

Por fin, vamos a concluir este breve intrusión en las actividades del Estado mencionando el costo que supone para la sociedad el problema de la "redistribución adictiva". Cuanto más se ayude a una persona necesitada, más dependerá su conducta de esa ayuda y menos capaz será de ayudarse a sí misma. Además, el retiro de la ayuda se hace progresivamente más difícil de soportar. Venezuela, acostumbrada por largos años a vivir de la renta petrolera, tiene experiencia de lo traumático que resulta ese proceso, cuando el Estado es incapaz de mantener el nivel de subsidios con el que anteriormente funcionaba.

¹³⁹ Esto se encuentra bastante más desarrollado en el capítulo I de Ortiz (1994).

¹⁴⁰ El Estado. *La Lógica del poder político*. Alianza, 1993.

¹⁴¹ Se puede encontrar un interesante análisis de este tema en Lorenzo Kristov. *Journal of Public Economics*, N° 2 (1992).

Claro que todo lo anterior se puede ver desde una perspectiva meramente política, donde la mejor solución es la que permite apropiarse de una mayor cuota de poder con el menor costo; y desde una perspectiva más humanista, en el que la persona tiene una dignidad y goza de unos derechos, y donde en último término es mejor equivocarse por sobreproteger al necesitado que por dejarlo indefenso.

Pero estas consideraciones loables tienden a pasar por alto que quienes toman las decisiones económicas y políticas son por lo general poco altruistas, y que no se pueden diseñar políticas viables para combatir la pobreza si se dejan de lado aspectos fundamentales del comportamiento real de las personas y los grupos sociales.

Sobre algo de esto han pretendido llamar la atención los párrafos anteriores. Sean cuales sean los temas concretos que se discutan, o los ejemplos que se aporten, una investigación sobre las causas y remedios de la pobreza debe tomar en cuenta quiénes son los interlocutores en las propuestas de solución, cuáles son sus intereses, y qué se puede hacer para llegar a una solución satisfactoria a partir de ellos.

La ponencia que presentó Guillermo O'Donnell en el Taller sobre "Pobreza en América Latina: problemas y nuevas respuestas" celebrado en el Instituto de Estudios Internacionales Hellen Kellogg en 1995 (30 septiembre - 1 octubre)¹⁴², profundiza algo más sobre estos conflictos de intereses que dificultan cualquier intento de redistribución.

En su opinión, la desigualdad es un impedimento mayor para la democracia que la misma pobreza, ya que genera polarizaciones sociales y promueve modos de comportamiento autoritarios y represivos. Vemos un símbolo de este proceso en la proliferación de "guetos de los ricos", que se protegen con alcabalas y vigilancia privada de los marginales, a quienes perciben como peligrosos o criminales.

¹⁴² Dicho Instituto pertenece a la Universidad *Notre Dame* de Indiana. Curiosamente, el encuentro fue financiado por la Coca-Cola, lo que indica que el tema preocupa también al empresariado y a las transnacionales, como lo resalta precisamente O'Donnell en su intervención. La ponencia está resumida en Ippolito O'Donnell pp. 6-8 (ver bibliografía).

Como remedio, sugiere algunas estrategias que deben utilizar los promotores de reformas, para convencer a los privilegiados de que esto no puede seguir así. La primera es apelar a sus temores: si no se reducen la desigualdad y la pobreza, el pueblo se puede alzar¹⁴³. La segunda apela a sus intereses: si los trabajadores no están suficientemente capacitados, no será posible competir a nivel internacional. La tercera invoca el interés común en que las democracias sobrevivan.

Piensa O'Donnell, como tantos otros analistas, que la clase media juega un papel fundamental en el establecimiento de alianzas que permitan modificar la situación presente, pero teme que el empobrecimiento progresivo de estos sectores intermedios los pueda hacer cada vez más reticentes a contribuir con sus impuestos para el financiamiento de programas sociales dirigidos a aliviar la pobreza.

En todo caso, es necesario también modificar la escala social de valores. "La pobreza y la desigualdad sólo pueden ser atacadas si se crea colectivamente un sentimiento efectivo de solidaridad, basada en el reconocimiento de la dignidad humana".

De este cambio de actitud es de lo que tratan precisamente muchos de los debates sobre *ética*, que recientemente han proliferado entre los economistas y otros científicos sociales. Más bien uno se siente sorprendido por el resurgimiento del tópico en infinidad de escenarios que aparentemente nada tienen que ver entre sí. Lo cual mueve asimismo a albergar algunas dudas sobre las motivaciones últimas de esta nueva tendencia, o a que se cuele al menos la sospecha de que no todos los preocupados por el tema están interesados en lo mismo, ni buscan primordialmente el establecimiento definitivo de una convivencia humana basada en la justicia y la misericordia.

En todo caso, vamos a adentrarnos brevemente en el tópico, fijándonos sobre todo en lo que tiene que ver con la asunción de principios éticos en la toma de decisiones económicas y políticas.

Comencemos con un artículo de Irma García-Serrano¹⁴⁴ que, con sus reflexiones desde una especialidad que no había

¹⁴³ Menciona como ejemplo concreto la situación que se vive en Chiapas (México)

¹⁴⁴ *Journal of Community Psychology*, N° 1 (1994).

entrado hasta ahora explícitamente en nuestras reflexiones -la psicología- nos ofrece una serie de definiciones, y a partir de ellas diserta sobre la importancia que tiene la formación de valores al entablar relaciones de poder.

Ella diferencia los conceptos de *ética* y *moralidad*, dando a la primera un carácter más teórico, y otorgando a la segunda una función más práctica e inmediata en la formación de los valores. Según esta distinción, la ética se refiere a la teoría que explica, clarifica o investiga la esencia de la moralidad, sus orígenes históricos, las condiciones en las que ocurre un acto moral, la naturaleza y fuente de la moralidad, los criterios que clasifican los actos como morales o inmorales, los principios que dirigen los cambios en los estándares morales. En cambio la moralidad se refiere al desarrollo y justificación de los valores particulares y las normas aceptadas y reconocidas por una comunidad particular, como aquéllas que deberían guiar o dirigir la conducta. Los valores, a su vez, son las concepciones individuales o compartidas de lo deseable.

Puestas las nociones básicas, ve con cierto desaliento las escasas relaciones que se dan entre las normas morales y la psicología comunitaria, cuyo fin principal es, de acuerdo a su percepción, "la promoción del cambio social con el fin de modificar situaciones injustas y opresivas".

"Los principios y normas éticas que guían normalmente a la psicología en general no conducen necesariamente a los cambios sociales perseguidos por la psicología comunitaria sino que, muy por el contrario, los socavan".

La anécdota que da pie a sus reflexiones sería para muchos un asunto trivial. Se refiere a un conflicto con las autoridades, sobre si el derecho a la privacidad de que deben gozar los informes oficiales, obliga a un funcionario a mantener reservada una información referente a la posibilidad de que un hospital de enfermos mentales, en Puerto Rico, sea afectado por una inundación, y deba ser en consecuencia reubicado.

Ve ahí un asunto de "poder", entendido como una relación social caracterizada por la presencia de dos agentes con una base material históricamente asimétrica, que entran en conflicto por un recurso que uno de los dos posee y el otro desea poseer. La "base material" es la distribución actual de los recursos, y los medios institucionales por los que una distribución dada existe

y se mantiene. Los "recursos" son, a su vez, todos los elementos disponibles en una sociedad, para la satisfacción de las aspiraciones y necesidades humanas.

Como podemos apreciar, un caso particular le ha servido a García-Serrano para plantear un principio general, que tiene de hecho mucho que ver con problemas como la distribución del ingreso dentro de una población determinada.

Las relaciones de poder, continúa la autora, se manifiestan cuando un agente muestra su interés en controlar un recurso que el otro posee. Para que se den estas relaciones, uno de los agentes debe percibir la situación inicial como desigual e insatisfactoria, y al recurso como transferible. El conflicto surge en la lucha por controlar el recurso.

Las relaciones de poder podrían modificarse si se cambiaran los valores que las mantienen vivas.

Con este trasfondo, podemos acercarnos un poco más a definir las relaciones que existen o deben existir entre ética y economía.

A este respecto, Daniel Hausman reseña un conjunto de aportes recientes de economistas y filósofos morales, que se preguntan si interesa tomar en cuenta la moralidad al hacer análisis económicos¹⁴⁵.

En economía política, una postura extrema defiende que la ética determina los fines y la economía los medios. Pero esto es una caricatura de la realidad. Para ser asesor y proponer medios adecuados, hay que conocer los fines que persigue el asesorado, a fin de asumirlos o, si fuere el caso, rechazarlos aportando razones convincentes. Más aún, se deben tomar en cuenta no sólo las motivaciones de los asesorados, sino de aquéllos que van a ser afectados por las medidas recomendadas.

Además, gran parte de las teorías económicas tradicionales están transidas de valoraciones implícitas, y la postura tomada ante ellas depende de los principios morales que guían al investigador. Recomendamos algunos ejemplos.

La economía del bienestar convencional descansa sobre presupuestos morales muy discutibles, como el *Principio de Pareto* según el cual sólo se puede afirmar que una situación es incontrovertiblemente preferible a otra, si mejora al menos la situación de una persona, sin desmejorar

¹⁴⁵ *Journal of Economic Literature*, N° 2 (1993).

un ápice la situación de todos los demás. Con esto prácticamente se cierra el paso a todo intento de redistribución.

La teoría de la demanda se basa en que los consumidores tienen como objetivo la maximización de la utilidad, y mide ésta por el dinero que las personas están dispuestas a pagar por cada unidad adicional de un bien. Los oferentes tratan a su vez de maximizar el beneficio. No se habla pues sólo de medios, sino también de fines. Se apoya además dicha teoría en las preferencias reveladas por los consumidores, y en la peculiar racionalidad de los agentes económicos, que no están dispuestos a sacrificar el logro de sus objetivos sin recibir compensación. Reconoce en fin que en situaciones de equilibrio tanto el oferente como el demandante pueden recibir un excedente de utilidad, medido por la diferencia que existe entre lo que habrían estado dispuestos a recibir como mínimo (o a pagar como máximo, según el caso), y lo que realmente reciben (o pagan).

Evidentemente ante estos hechos se puede adoptar una postura de mero observador y, cuando no se es capaz de modificar la situación, quizás sea ésa la postura más sensata para lograr el máximo posible con las restricciones existentes.

Pero como todo científico social, el economista corre el peligro de pasarse de observador a consolidador de las conductas ordinarias, y de tomar el comportamiento de las mayorías como el mejor camino a seguir. Es ahí donde se podría dar cabida a un diálogo fecundo con los filósofos sociales, en el que ambas partes deben estar dispuestas a ponerse en la perspectiva del otro, a fin de llegar a acuerdos mutuamente enriquecedores ¹⁴⁶.

Pero es que, además, hay muchas decisiones económicas en las que no hay

más remedio que optar entre diversas alternativas.

La ética o los valores tienen que ver con la asignación de recursos para la producción de bienes públicos y externalidades; los sindicatos y representantes laborales deben optar entre mejorar los salarios o incrementar el empleo; a los proyectos de inversión que buscan financiamiento con organismos internacionales se les exige una evaluación social, donde hay que maximizar variables que tienen que ver con el bienestar; la teoría de los juegos, cada vez más presente en el análisis de la toma de decisiones, se basa en el estudio de las opciones que toman las personas ante determinadas situaciones, y tiene que definirse en muchos casos entre el conflicto o la cooperación; los Gobiernos deben decidir cuál es la combinación más adecuada entre libertad de mercado e imposición de regulaciones para proteger al más débil.

La justicia tiene que ver también en muchos casos con la eficiencia, y hasta con la obtención de beneficios. La historia nos narra como, hace más de un siglo, cuando los capitalistas de la época clásica decidieron aceptar la reducción de las jornadas de trabajo, se encontraron con la sorpresa de que las empresas producían más. ¿Se debía la menor productividad anterior al agotamiento de los trabajadores, o a un sabotaje consciente o inconsciente que castigaba a quienes se percibía como explotadores? ¿No se repetirá esta situación en nuestros días, cuando los obreros que se sienten injustamente pagados pueden trabajar menos o peor?

No se trata en este momento de discutir si esta última reflexión es adecuada o se corresponde con la realidad, sino de enfatizar que, si quienes deben cooperar en el proceso productivo no están de acuerdo en una determinada escala de valores, el mismo crecimiento económico de las empresas y de las naciones se puede ver amenazado.

No es por tanto fácil ni conveniente separar la economía positiva de la normativa, ni privilegiar la primera como más objetiva y neutral, tal como lo hacen comúnmente los tratados y escritos económicos.

Claro que en toda esta discusión estamos pasando por alto un punto de suma importancia. Hablamos de la ética como si estuviese constituida por un conjunto de valores, principios y normas que todo el mundo acepta sin discusión. En la reali-

¹⁴⁶ En este desprecio por el diálogo interdisciplinar, los filósofos son con frecuencia tan displicentes de la perspectiva contraria como los economistas. Las bibliotecas están llenas de libros de moral económica y social escritos desde cubículos académicos, y sin ningún contacto real con los problemas concretos a los que se enfrentan los agentes económicos, que dan consejos y dictan principios sin prestar ninguna atención a los conflictos de supervivencia con los que se encontrarían los profesionales que se empeñaran en cumplirlos al pie de la letra.

dad, las divergencias entre diferentes corrientes de la ética son a veces tan numerosas e irreconciliables como las que existen en las ciencias sociales. Ni siquiera se está de acuerdo en cómo se forman las ideas morales ¹⁴⁷.

Por eso, si estuviéramos todos concordes en que hay que tomar en cuenta los principios éticos al optar por decisiones económicas, no habríamos avanzado mucho. Cada uno, aquí como en otros temas, buscaría el apoyo de los moralistas que estuvieran más de acuerdo con su forma de ver la vida.

En todo caso, la literatura sobre economía y ética suele concentrarse con frecuencia en la oposición entre egoísmo y altruismo, suponiendo que la teoría y la formación económica favorecen al primero en perjuicio del segundo.

Esa es, por ejemplo, la opinión reflejada en el libro de Samuel Brittan sobre "capitalismo de mercado y valores morales" ¹⁴⁸, donde se ve a éste como un sistema basado en la prosecución del propio interés, que origina en la sociedad consecuencias indeseables. "Las sociedades que relegan la mayor parte de su actividad económica a los mercados, se caracterizan por albergar pocos valores altruistas".

El altruismo se aprende en la familia y está directamente relacionado con la proximidad a otras personas. Es una apuesta en la que se puede ganar o perder, pero que bajo ciertas condiciones da ventajas a quienes lo poseen. Más aún; se puede combinar con la prosecución de fines egoístas, ya que si los hogares altruistas prosperan socialmente la población tenderá a imitarlos, con lo que serán más los beneficios recibidos que los sacrificios asumidos.

Volvemos, bajo una nueva perspectiva, a "la mano invisible" de Adam Smith, a la que por otra parte se asigna una gran responsabilidad, ya que si los individuos quieren gozar de los frutos de una sociedad liberal clásica, deben coordinar no sólo sus opciones individuales, sino también su conformación como seres sociales y éticos. El fundamento del éxito de una socie-

dad liberal clásica, estriba en la adhesión individual a una ética social común ¹⁴⁹.

Lo sorprendente del libro de Brittan es que, abordando un tema tan escurridizo y hasta cierto punto intimista como el altruismo, está de hecho recogiendo las "Conclusiones de la Sección F (Economía) de la Asociación Británica para el Progreso de la Ciencia".

Concluyamos este breve recuento con una curiosa y debatida serie de experimentos, en los que un equipo dirigido por Robert H. Frank trató de comprobar si "la exposición a modelos que buscan el propio interés, usados comúnmente por los economistas, inciden en la cantidad de veces que la gente actúa de manera egoísta".

Un primer conjunto de pruebas, confirmó que los estudiantes de economía de la Universidad en la que se estaban realizando éstas eran más proclives a actuar de manera egoísta que los de otras especialidades. Mencionemos algunos ejemplos.

Se entrega a un conjunto de estudiantes la misma cantidad de dinero y se les ofrece una doble alternativa: invertirlo total o parcialmente en un proyecto público o en uno privado. Si lo invierten en el privado, recibirán al final del experimento el total de su depósito. Si lo invierten en el público, el dinero entra en un fondo común que luego se multiplica por un factor mayor que uno, y se reparte por igual entre todos los participantes en el juego.

Desde el punto de vista social o colectivo, se saldría ganando si todos y cada uno colocaran la totalidad de su dinero en el proyecto público [si el factor multiplicador es, por ejemplo, (1,5) obtendrían \$ 1.500 = 1.000 x 1,5]; pero desde el punto de vista del interés individual hay más seguridad de no perder invirtiendo en el sector privado, ya que se recibe lo depositado en el fondo propio y la participación en el fondo común.

En promedio, el 49% de los no-economistas depositaron su dinero en el fondo público; pero entre los economistas sólo lo hicieron el 20%.

En otro experimento se preguntó a los participantes si consideraban que en los proyectos de inversión había que tomar en cuenta la honradez (*fairness*). Casi todos

¹⁴⁷ Se puede encontrar un excelente resumen de las principales teorías antiguas y modernas sobre este tema en Peter Singer (ver bibliografía).

¹⁴⁸ *The Journal of Economic Literature*, N° 4 (1996). En realidad se trata de una reseña del libro, escrita por Oded Stark.

¹⁴⁹ Este último párrafo corresponde a un artículo de Jerry Evensky sobre "la ética y la mano invisible", aparecido en *The Journal of Economic Perspectives*, N° 2 (1993).

los no economistas respondieron que sí. Entre los economistas varios dejaron la respuesta en blanco, y otros dieron explicaciones tan enredadas, que el lector quedaba con la duda de si no sabían qué significaba honradez, o simplemente pensaban que la pregunta era irrelevante y no estaban interesados en responderla.

En otra encuesta se les pidió a 1.245 profesores universitarios que dijeran cuál era su aporte promedio anual a obras caritativas. Los economistas fueron el segundo grupo menos generoso. Como curiosidad, el menos generoso estaba constituido por los profesores de matemáticas, ingeniería y computación.

Pero esto no probaba todavía una causalidad directa entre la formación recibida y la propia conducta, ya que pudiera ser que las personas de por sí egoístas estuvieran más inclinadas a elegir la carrera de economía. Por eso se hizo posteriormente otra serie de experimentos, para probar si el estudio de la economía inhibía los comportamientos cooperativos. Para ello se compararon las respuestas de estudiantes recién ingresados a la universidad y de otros próximos a la graduación, utilizando una versión del conocido dilema del prisionero, donde la respuesta cooperativa de todos los jugadores es más beneficiosa para el conjunto, pero la respuesta de deserción o abandono de la solidaridad puede aportar más ventajas individuales.

Se piensa que en general, el incremento de edad en ese período de la vida incrementa las respuestas cooperativas, o hace disminuir las no-cooperativas. Pero mientras que entre los no economistas esta disminución fue de 53,7% a 40,2%, entre los economistas sólo bajó de 73,7% a 70,7%. Estos resultados permiten aventurar una doble conclusión. En primer lugar, ya de entrada, los economistas son menos cooperativos; pero además los estudios de economía contrarrestan casi totalmente la tendencia hacia la cooperación, implicada en una mayor madurez adquirida con el paso de los años.

Aun quienes tiendan a identificarse con la hipótesis de que la teoría económica refuerza los comportamientos egoístas, podrían estar de acuerdo en que los experimentos utilizados dejan bastante que desear.

En el caso de las alternativas de inversión entre fondos públicos y privados, tanto los economistas como los no-economistas, pudieron salir del experimento convencidos de que los egoístas

tenían razón. Hagamos una simulación para comprobarlo, con 100 jugadores y 1.000 dólares por jugador.

Con un multiplicador de 1,50 como rendimiento de los fondos públicos (que indudablemente premia en exceso a los altruistas, ya que no es nada corriente obtener rendimientos reales del 50% en pequeñas inversiones) las 49 personas que colocaron sus fondos en el proyecto público recibieron cada una \$735 $[(1.000 \times 49 \times 1,5)/100]$, en cambio los egoístas participaron igual que los demás del pote común, y además obtuvieron los \$1.000 que habían depositado en su fondo privado. Esto permite concluir que los altruistas no eran muy perspicaces, o no se tomaron en serio el juego. Claro que todavía se podrían hacer simulaciones de si hubiesen ganado todos más en caso de ser altruistas¹⁵⁰, pero esa hipótesis no es muy real.

En cuanto a la pregunta de si en los proyectos de inversión hay que tomar en cuenta la honradez, cabría preguntarse si ciertos estudiantes, al responder que "sí", quisieron comunicar que ellos realmente actuarían honradamente, o simplemente se adaptaron a la respuesta que socialmente se consideraba como esperada y "correcta" en esas circunstancias.

Algo de eso objetaría Anthony Yezer tres años más tarde¹⁵¹ que, además de repetir experimentos semejantes con resultados contrarios, o al menos no tan claros en sus conclusiones como los de Frank, aborda algunos problemas más de fondo.

De hecho, no toda la teoría económica desincentiva la cooperación. Ya desde el tiempo de los clásicos se afirma que en las transacciones no tiene por qué darse siempre un ganador y un perdedor. Ambos pueden ganar.

¹⁵⁰ En este caso no, porque los egoístas obtienen \$1.735, y de la otra manera sólo habrían obtenido \$1.500; pero si el número de altruistas o el rendimiento de los fondos públicos hubiese sido menor, los resultados de la no cooperación no habrían resultado tan fructíferos.

¹⁵¹ *The Journal of Economic Perspectives*, N° 1 (1996). En ese número se publica también la réplica de Frank, que no añade nuevos elementos al debate, y centra más bien la discusión en la fragilidad de los experimentos con humanos, que no siempre se comportan en las pruebas como en la vida real.

Por otra parte, en los estudios de economía (podríamos añadir que de las ciencias sociales en general) los estudiantes perciben que la gente es menos cooperativa de lo que inicialmente creían que era. Esto les puede impulsar a protegerse del entorno, imitando el comportamiento promedio. En este caso los "malos" no serían inicialmente ellos, sino los demás.

Los economistas pueden también ser más sinceros (candorosos, dice el autor) en responder cómo actúan de verdad, mientras que los deshonestos engañan sobre su forma real de comportarse.

El debate podría continuar indefinidamente. Pero podemos concluir afirmando que, en las sociedades modernas, es difícil ponerse de acuerdo sobre las normas que deben guiar el comportamiento colectivo; aunque, al mismo tiempo, se ha ido despertando cierta preocupación por la anomia a la que puede llevar el dejar completamente de intentarlo.

En el caso concreto que nos atañe, se puede presuponer que quienes desean emprender juntos una investigación sobre las causas de la pobreza y los remedios más efectivos para combatirla, participan de ciertos criterios comunes en cuanto a la inhumanidad de la situación presente, y que tienen algunas ideas sobre cómo se podrían constituir unas relaciones sociales más justas.

Una tarea previa fundamental consistirá entonces en transmitir persuasivamente estas convicciones al mayor número posible de personas, especialmente entre quienes tienen mayor responsabilidad o capacidad de aportar soluciones u obstaculizar propuestas alternativas. Y al emprender esta tarea no estaría de más prepararse para asumir un esfuerzo arduo y prolongado, ya que entre los profesionales más directamente relacionados con el diseño y ejecución de las medidas económicas no es frecuente que proliferen el idealismo ni la generosidad.

4. Conclusión

4. Conclusión

Tan largo recorrido nos ha podido alejar un poco de nuestro objetivo inicial, que era construir un marco teórico que canalizara las futuras investigaciones, nacionales y regionales, sobre las causas y remedios de la pobreza en el contexto de América Latina.

Para recuperar las líneas maestras del conjunto, podemos recoger lo que dicen al respecto los tres organismos internacionales más implicados en el tema: el Banco Mundial (BM), la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Para elaborar este resumen, nos apoyamos en el trabajo que al respecto realizó recientemente Julio Boltvinik¹⁵².

El estudio se divide en tres partes: magnitud de la pobreza, raíces de la pobreza, y estrategias para combatirla.

La magnitud de la pobreza dependerá de si se toma un criterio restrictivo como el del Banco Mundial, donde se considera pobres a los que no alcanzan la canasta alimentaria mínima de supervivencia física; o se adoptan criterios más amplios, incluyendo también entre los pobres a quienes sobreviven en desnutrición, o a quienes no logran satisfacer una serie de necesidades básicas que van más allá de la simple alimentación. Todavía dentro de este criterio se puede ser más (PNUD) o menos (CEPAL) exigente en cuanto a lo que se consideran necesidades básicas.

Con el criterio más reducido (BM) a finales de los ochenta la pobreza alcanzaba a casi la tercera parte de la población latinoamericana (31,5 %). Con criterios más amplios podría alcanzar al 47% (CEPAL) o hasta al 61,8 % (PNUD).

Todos están de acuerdo en que durante esa década la situación empeoró considerablemente. La incidencia marginal de la pobreza, o incremento del número de pobres dividido entre el incremento de la población total en esos años, osciló entre

el 54 % (BM) y el 70,2% (CEPAL). Además el proceso de empobrecimiento afectó en mayor grado a los más pobres.

El Banco Mundial se propone combatir a la pobreza dentro de, o en complemento con, los programas de ajuste del FMI: prioridad de la estabilidad macroeconómica, reducción del papel del Estado, apertura comercial. Piensa que la sustitución de importaciones, y la intervención del Estado como productor y fijador de precios y salarios, impidió en el pasado una asignación eficiente de los recursos, dificultó la especialización de los países en los rubros donde gozaban de ventajas comparativas, y generó tasas incontrolables de inflación. Cree también que, en el presente, las naciones que han asumido coherentemente los programas de ajuste han funcionado mejor que quienes los aceptaron a medias o los rechazaron.

La CEPAL asigna al Estado un papel más interventor, e insiste en la necesidad de coordinar las políticas de crecimiento con las de equidad. Al menos parte del incremento de la pobreza se puede atribuir a que el empleo no ha crecido en estos años tanto como la población, y a la escasa productividad y remuneración del trabajo. El deterioro de la calidad de los servicios públicos de salud y educación, en relación con los privados, ha contribuido también al incremento de la desigualdad.

El PNUD ve a la superación de la pobreza como el objetivo central del desarrollo, y admite cierta heterodoxia (por ejemplo fijación de precios básicos) en las políticas macroeconómicas de transición hacia la estabilidad. Las raíces fundamentales de la pobreza se manifiestan en la incapacidad crónica para generar excedentes que satisfagan las necesidades de la población, debido a inversiones improductivas; rezago tecnológico y falta de espíritu empresarial; concentración de la propiedad; insuficiencia, ineficacia e inequidad del gasto público social.

Las estrategias presentadas por unos y otros insisten en mejorar la productividad de la mano de obra; proveer de servicios básicos a los más necesitados; programar transferencias y redes de seguridad bien focalizadas; invertir en recursos humanos; reformar el Estado; apoyar a la pequeña empresa en el campo técnico, crediticio y comercial.

¿Qué nos espera en el futuro?

A la hora de lanzar pronósticos, se pueden imaginar escenarios que satisfa-

¹⁵² *Enfoques de lucha contra la pobreza en América Latina*. UNAM, México, 1996. El autor no se coloca como observador neutral, sino que analiza al Banco Mundial y la Cepal desde la perspectiva propia del PNUD, a la que trata de presentar como superior a las otras dos. En lo posible, trato de eliminar en el resumen este polémico enfoque comparativo.

gan a todos los gustos. En las páginas anteriores hemos recogido distintas opiniones. Muchos piensan que en los próximos años va a aumentar la pobreza, y se va a incrementar la brecha entre sectores sociales y países; otros perciben cierta recuperación en los noventa, frente a la aguda situación de crisis de los ochenta, y esperan que esta tendencia positiva se fortalezca; por fin, no falta quien llegue a augurar que en menos de una generación se puede lograr un mundo libre de la pobreza.

Para decir toda la verdad, en la mayor parte de los análisis predominan las perspectivas siniestras.

Recientemente (abril del 97), Guillermo E. Perry, Economista Jefe del Banco Mundial para la Región de América Latina y el Caribe, se ha aventurado a ofrecer algunas cifras concretas¹⁵³.

"Actualmente estamos proyectando que seguirá la recuperación económica en Argentina y México en 1997. Después de un desvaído 1996, Brasil, Colombia y Perú retornarán a tasas de crecimiento más altas, pero todavía moderadas. Esperamos también que Venezuela logre al fin una tasa de crecimiento decente (*decent*), tras haber implementado recientemente programas de estabilización, aunque sus perspectivas son algo más inseguras. Para la región en su conjunto estamos proyectando tasas que sobrepasen el 4% en 1997, y el 4,5% en 1998".

Nada se dice de los niveles de pobreza, o de la distribución del ingreso.

En todo caso las visiones panorámicas -como la que hemos intentado ofrecer en este trabajo- tienen la ventaja de presentar con pocos trazos una imagen global que da una idea del conjunto, pero pueden resultar paralizantes. Los retos que habría que asumir son tantos y tan complejos, que no se sabe por dónde comenzar, o hasta se duda si merece la pena siquiera emprender un camino que parece no llevar a ninguna parte.

Vistas las cosas desde cerca, es más fácil percibir claros en el bosque. Es más factible, por ejemplo, mejorar la situación de un grupo concreto, que acabar con la pobreza del continente; y son estos pasos pequeños los que construyen las grandes marchas.

Lo difícil es mantener esta tensión de atender a lo particular y no perder de vista el conjunto; y ser ambicioso en las metas sin perder el realismo, aunque sólo sea por aquello de que, para lograr que una flecha llegue más lejos, hace falta apuntar con el arco más arriba.

Hemos comenzado este trabajo con un recuerdo de la quimera de El Dorado. Vamos a concluirlo con una conocida leyenda griega sobre la vida y el destino trágico de tres hermanos. Por supuesto, somos bien conscientes de que toda fábula ve hadas y dragones donde en la realidad sólo existen bienhechores y malhechores de carne y hueso.

Atlas, Epimeteo y Prometeo eran hijos del Titán Lapeto y de la Ninfa Clímenes.

El primero de ellos se alió un día con los otros Titanes, y se lanzó al ataque del Olimpo donde reinan los dioses. En castigo, fue condenado a llevar eternamente sobre sus hombros los cielos, la tierra, y los pilares que los separan entre sí.

Un día se le acercó Hércules -a quien se había encomendado, como uno de sus doce trabajos, apoderarse de las manzanas doradas que florecían en el jardín custodiado por las Hespérides, hijas de Atlas- y le prometió que asumiría su carga si él le ayudaba a conseguir su propósito. Atlas le entregó su peso y obtuvo fácilmente de sus hijas los frutos dorados. Al reencontrarse con Hércules, este último le pidió que recogiera otra vez por un momento su carga, porque se quería acomodar una almohada sobre los hombros para sentirse más cómodo; pero cuando Atlas la retomó, Hércules lo dejó sólo y se escapó con las manzanas.

Por su parte Epimeteo había recibido de los dioses la misión de repartir un conjunto de dones entre los animales y los hombres, pero fue tan generoso o tan descuidado que se le acabaron los atributos y facultades antes de llegar al hombre, por lo que éste quedó indefenso frente a los animales. Para colmo, más tarde su esposa Pandora derramó por error (otros relatos dicen que por curiosidad) un diluvio de males, de una cesta donde sólo quedó escondida la esperanza. Fue entonces cuando hubo que pedir ayuda a Prometeo, a quien no se le ocurrió nada mejor que subir al cielo y robar el fuego al sol para entregárselo a los hombres. Por tal atrevimiento, Zeus lo ató a una roca en el Cáucaso, donde un águila se alimentaba cotidianamente devorándole las entrañas.

¹⁵³ *Prospects and Challenges for Latin America and the Caribbean*. Keynote Speech (Mimeo).

Un día que Hércules pasaba por allá, Prometeo le pidió ayuda, y éste degolló al águila y lo liberó de sus cadenas.

Las historias de la mitología griega son siempre más prolijas e intrincadas; pero vamos a dejarlo aquí.

También en América Latina, algún genio inconsciente y desaprensivo repartió un día desigualmente los recursos escasos entre la humanidad, dejando a muchas personas desprotegidas e indefensas.

Nuestro reto es cargar sobre las espaldas el peso que las abruma; entablar batallas contra seres más fuertes, donde más de una vez nos van a derrotar; rescatar la huidiza esperanza; encender un fuego que no destruya, sino que ilumine y caliente; y entablar alianzas con poderosos héroes, cuidando de que no arrebaten a otros los frutos que han cosechado con su esfuerzo, sino que ayuden a combatir a las aves rapaces que se alimentan con la vida ajena.

Claro que eso es tarea de semidioses, superhombres o soñadores inquebrantables.

¿Estamos dispuestos a emprender el camino y no desfallecer?

BIBLIOGRAFÍA

- AA.VV.: "Reforma previsional en América ". *Comercio Exterior*. Vol.46 (1996) N.9
- Adelman, Irma. *Teorías del desarrollo económico*. Fondo de Cultura Económica, México, 1984.
- Alayón M, Rubén. "Sociedad, representación y pobreza". *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*. Vol I (Julio - Diciembre 1995) N° 1, pp. 97 - 117.
- Alesina, Alberto - Rodrik, Dany. "Distributive politics and economic growth". *The Quarterly Journal of Economics*. Vol CIX (May 1994) N° 2, pp. 465 - 490.
- Altimir, Oscar. "Desarrollo, crisis y equidad". *Revista de la Cepal* (Abril 1990) N° 40, pp. 7 - 22.
- Altimir, Oscar. "Cambios de la desigualdad y la pobreza en la América Latina". *El Trimestre Económico*. Vol.61 (Enero-Marzo 1994) N° 241, pp. 85 - 133.
- Altimir Oscar. "Distribución del ingreso e incidencia de la pobreza a lo largo del ajuste" *Revista de la Cepal* (Abril 1994) N.52, pp.7 - 32
- Amadeo, Edward J. - Banuri, Tariq. "Política económica y manejo del conflicto". *El Trimestre Económico*. Vol.57 (Enero-Marzo 1990) N°225, pp.241-274.
- Anand Shadir - S.M.R. Kanbur. "The Kuznets process and the inequality-development relationship". *Journal of Development Economics*. Vol.40 (1992) N°1, pp.25-52.
- Anand, Shadir - Harris, Christopher J. "Choosing a welfare indicator". *The American Economic Review*. Vol.84 (May 1994) N° 2, pp. 226 - 231.
- Anderson W. H.L. "Trickling Down. The Relationship Between Economic Growth and the Extent of Poverty Among American Families". *Quarterly Journal of Economics* (November 1964) pp. 511 - 524.
- Aranda, Sergio. "América Latina ¿avanza o se rezaga?". *Cuadernos del Cendes* Vol 13. (Enero - Abril 1996) pp. 35 - 48.
- Arellano, Fernando. *Las Lenguas Romances*. UCAT-UCAB, San Cristóbal-Caracas, 1996.
- Aturupane, Harsha - Glewwe, Paul - Isenman, Paul. "Poverty, human development and growth: an emerging consensus?". *The American Economic Review*. Vol.84 (May 1994) N° 2, pp. 244 - 249.
- Báez, René. *Teorías sobre el subdesarrollo*. Academia Nacional de Ciencias Económicas, Caracas, 1989.
- Banco Central de Venezuela. *Series estadísticas de Venezuela de los últimos cincuenta años*. BCV, Caracas, 1990 (6 vols.)
- Banco Interamericano de Desarrollo. *Progreso Económico y Social en América Latina. Informe 1994*. Washington.
- Banco Mundial. *Pobreza. Informe sobre el Desarrollo Mundial 1990*, Washington.
- Banco Mundial. *De la planificación centralizada a la economía de mercado. Informe sobre el Desarrollo Mundial 1996*, Washington.
- Baptista, Asdrúbal. *Bases cuantitativas de la economía venezolana. 1830-1989*. Comunicaciones Corporativas, Caracas, 1991.
- Bardhan, Pranab. "Economics of development and the development of Economics". *The Journal of Economic Perspectives*. Vol.7 (Spring 1993) N°2, pp. 129 - 142.
- Barro, Robert J. - Sala-i-Martin, Xavier. *Economic Growth*. McGraw Hill, New York, 1995.
- Barros de Castro, Antonio - Lessa, Carlos Francisco. *Introducción a la economía. Un enfoque estructuralista*. Siglo XXI, México, 1982 (37^a. Edición).
- Berceo Gonzalo de. *Milagros de Nuestra Señora*. Bruguera, Barcelona, 1980.

- Besley, Timothy - Coate, Stephen. "Workfare versus Welfare: Incentive arguments for work requirements in poverty alleviation programs". *The American Economic Review*, Vol.82 (March 1992) N°1, pp.249-262.
- Birdsall, Nancy - Londoño, Juan Luis. *Asset Inequality Does Matter: Lessons from Latin America*. Inter-American Development Bank. Office of the Chief Economist. Working Paper Series 344, Washington, March 1997.
- Bishop John A. - Formby, John P. - Thistle, Paul B. "Convergence of the south and non-south income distributions, 1969-1979". *The American Economic Review*, Vol 82 (March 1992) N° 1, pp. 262-272.
- Bishop, John A. - Formby, John P. - Smith, W. James. "International comparisons of welfare and poverty: dominance orderings for ten countries". *Canadian Journal of Economics*. Vol.26 (August 1993) N°3, pp. 707 - 722.
- Blomström Magnus - Björn, Hettne. *La Teoría del Desarrollo en transición*. FCE, 1990
- Bluestone, Barry. "The Impact of Schooling and Industrial Restructuring on Recent Trends in Wage Inequality in the United States". *The American Economic Review*. Vol. 80 (May 1990) N° 2, pp. 303 - 307.
- Boltvinik, Julio. *Enfoques de lucha contra la pobreza en América Latina. Análisis de los planteamientos del Banco Mundial y de la Cepal*. En Sosa Elizaga, Raquel (coordinadora). *América Latina y el Caribe: Perspectivas de su reconstrucción*. Asociación Latinoamericana de Sociología. UNAM, México, 1996.
- Bourguignon, François - Branson, William H. - De Melo, Jaime. "Adjustment and income distribution. A micro-macro model for counterfact analysis". *Journal of Development Economics*. Vol.38 (1992) N°1, pp.17-39.
- Brittan, Samuel - Hamlin, Alan. "Market capitalism and moral values" (Recensión bibliográfica por Oded Stark). *The Journal of Economic Literature*. Vol.34 (December 1996) N°4, pp. 1942 - 1943.
- Cardoso, Fernando H - Faletto, Enzo. *Dependencia y Desarrollo en América Latina*, Siglo XXI, México, 1969.
- Cartaya Vanessa - Yolanda D'Elia. *Pobreza en Venezuela. Realidad y políticas*. Cesap-Cisor, Caracas, 1991.
- Chica, Ricardo. "Ética y economía. Una relación simbiótica". *Desarrollo y Sociedad*. Marzo 1994, N° 33, pp. 47 - 62.
- Chow, Gregory C. "Capital formation and economic growth in China". *The Quarterly Journal of Economics*. Vol.108 (August 1993) N°3, pp. 808 - 842.
- Clark, Collin. *The conditions of economic progress*. Mcmillan, New York, 1951.
- Cohen, Ernesto - Franco, Rolando. "Racionalizando la política social: evaluación y viabilidad". *Revista de la Cepal*. (Agosto 1992) N°47, pp.177-186.
- Collins, Susan M. "Lessons from Korean Economic Growth". *The American Economic Review* Vol. 80 (May 1990) N° 2, pp. 104 - 107.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). "Notas sobre el Desarrollo Social en América Latina". *Notas sobre la Economía y el Desarrollo*. N°511/512, Julio de 1991.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). *Equidad y Transformación Productiva: un enfoque integrado*, Santiago de Chile, 1992.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). *Balance Preliminar de la economía de América Latina y el Caribe*. 1996. Santiago de Chile.
- Con, Li. "Evolución y perspectivas de la reforma y la apertura en China". *Revista de la Cepal* (Agosto 1994) N° 53, pp. 177 - 183.
- Concilio Vaticano II. *Constituciones, Decretos, Declaraciones*. BAC, Madrid, 1968
- Corcoran, Mary - Gordon, Roger - Laren, Deborah - Solon, Gary "Effects of Family and Community Background on Economic Status". *The American Economic Review*. Vol. 80 (May 1990) N° 2, pp. 362 - 366.
- De Gregorio, José. "El crecimiento económico en la América Latina". *El Trimestre Económico*. Vol.59 (Diciembre 1992, Número Especial) pp. 75 - 107.

- De Jasay, Anthony. *El Estado. La lógica del poder político*. Alianza, 1993.
- De Venanzi, Augusto. "El concepto de pobreza en el pensamiento sociológico". *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*. Vol. II (Enero - Junio 1996) N° 1, pp. 197 - 241.
- De Venanzi, Augusto. "El concepto de pobreza en la sociología latinoamericana. El Caso de Venezuela". *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*. Vol. II (Julio - Diciembre 1996) N° 2, pp. 72 - 116.
- Di Leo, Ana Maria. *La distribución del ingreso en Venezuela. Análisis de algunas investigaciones recientes* (Mimeo) Escuela de Economía UCAB, Caracas, 1995.
- Domar, Evsey. "Capital expansion, rate of growth and employment" *Econometrica*. Vol. 14, 1946, pp.137-147.
- Domar, Evsey. "Expansion and Employment" *The American Economic Review*. Vol. 37, 1947, pp.34-55.
- Evensky, Jerry. "Retrospectives: Ethics and the invisible hand". *The Journal of Economic Perspectives*. Vol.7 (Spring 1993) N°2, pp. 197 - 205.
- Fagerberg, Jan. "Technology and international differences in growth rate". *The Journal of Economic Literature*. Vol.32 (September 1994) N°3, pp. 1147 - 1175.
- Feres, Juan Carlos. "Notas sobre la medición de la pobreza según el método del ingreso". *Revista de la Cepal* (Abril 1997) N° 61, pp. 119 - 133.
- Fernández, Raquel - Rogerson, Richard. "Keeping People Out: Income Distribution, Zoning, and the Quality of Public Education". *American Economic Review*. Vol.38 (February 1997) N° 1, pp. 23 - 42.
- Ffrench-Davis, Ricardo. "Políticas macroeconómicas para el crecimiento". *Revista de la Cepal* (Diciembre 1996) N° 60, pp. 21 - 37.
- Fields, Gary S. "Data for measuring poverty and inequality changes in the developing countries". *Journal of Development Economics*. Vol.44 (June 1994) N°1, pp. 87 - 102.
- Fischer, Ronald D. - Serra, Pablo J. "Income convergence within and between countries". *International Economic Review*. Vol. 37 (August 1996) N° 3, pp. 531-552.
- Fischer, Stanley. "Socialist Economy Reform: Lessons of the First Three Years". *The American Economic Review*. Vol.83 (May 1993) N°2, pp. 390 - 395.
- Foster J. E. - Shorrocks A. F. "Subgroup Consistent Poverty Indices". *Econometrica*. Vol. 59 (1984) N° 3, pp. 687 - 709.
- Frank, Gunder. "El Desarrollo del Subdesarrollo" *Pensamiento Crítico* N° 7, La Habana, 1967.
- Frank, Robert H. - Gilovich, Thomas - Regan, Dennis T. "Does Studying Economics Inhibit Cooperation?". *The Journal of Economic Perspectives*. Vol.7 (Winter 1993) N° 2, pp. 159 - 171.
- Frank, Robert H. - Gilovich, Thomas - Regan, Dennis T. "Do Economists Make Bad Citizens?". *The Journal of Economic Perspectives*. Vol.10 (Winter 1996) N°1, pp. 187 - 192.
- Freyssinet, Jacques. *El Concepto de Subdesarrollo*. Universidad Central de Venezuela, Caracas 1976.
- Furtado, Celso. *Teoría y política del desarrollo económico*. Siglo XXI, México, 1979 (9ª edición).
- Galindo, Miguel Angel - Malgesini, Graciela. *Crecimiento económico. Principales teorías desde Keynes*. McGraw Hill, 1994.
- García-Serrano, Irma. "The ethics of the powerful and the power of ethics". *American Journal of Community Psychology*. Vol.22 (February 1994) N° 1, pp. 1 - 20.
- Garnier, Philippe - Majeres, Jean. "Fighting poverty by promoting employment and socio-economic rights at the grassroot level". *International Labour Review*. Vol.131, (1992) N°1, pp.63-75.
- Gaude J. - Watzlawick H. "Employment creation and poverty-alleviation through labour-intensive public works in least developed countries". *International Labour Review*. Vol.131, (1992) N°1, pp.3-17.
- Grossman, Gene M. - Helpman, Elhanan. "Trade, Innovation and Growth". *The American Economic Review*. Vol. 80 (May 1990) N° 2, pp. 86 - 91.

- Gutiérrez, Alejandro. "Las relaciones entre el ingreso, su distribución y el consumo de alimentos: El caso Venezuela en la década de los ochenta". *Cuadernos del Cendes*. N.21 (Septiembre-Diciembre, 1984) pp.59-81
- Hagen, Everett. *El desarrollo de los países nuevos. Agenda para las investigaciones*. Herrero Hnos., México, 1964.
- Harrod, Roy F.. "An essay in dynamic theory" *Economic Journal*. Vol. 49, 1939, pp.14-33.
- Harrod, Roy F.. *Hacia una economía dinámica*. Tecnos, Madrid, 1966.
- Harrod, Roy F.. *Dinámica económica*. Alianza, Madrid, 1979.
- Hausman, Daniel H - McPherson, Michael S. "Taking Ethics seriously: Economics and contemporary moral philosophy". *Journal of Economic Literature*. Vol.31 (June 1993) N°2, pp. 671 - 731.
- Hayek, Friedrich A. "La pretensión del conocimiento". En *Los Premios Nobel de Economía. 1969-1977*. Fondo de Cultura Económica, México, 1978.
- Heller, Peter S. - Bovenberg, A. Lans - Catsambas, Thanos - Chu, Ke-Young - Shome, Parthasarathi. *The Implications of Fund-Supported Adjustment Programs for Poverty*, International Monetary Fund, Washington D.C. May 1988 (Mimeo).
- Ippolito-O'Donnell, Gabriela - Markovitz, Brenda. *Poverty in Latin America: Issues and New Responses*. Kellogg Institute, Working Paper # 219, March 1996 (Mimeo).
- Izurieta, Alejandro - Vos, Rob. "Ajuste estructural y costo social en la América Latina. ¿Qué nos explican los estudios recientes?". *El Trimestre Económico*. Vol.61 (Enero-Marzo 1994) N° 241, pp. 27 - 84.
- Jones, Hywell. *Introducción a las teorías modernas del crecimiento económico*. Antoni Bosch, Barcelona, 1988 (2ª edición).
- Kaldor, Nicholas. *Ensayos sobre estabilidad y desarrollo económicos*. Tecnos, Madrid, 1969.
- Kaldor, Nicholas. "Modelos de crecimiento con progreso técnico inducido" En *Amartya Sen. Economía del crecimiento*. Fondo de Cultura Económica, México, 1979.
- Kaldor, Nicholas. "Un modelo de distribución" En *Amartya Sen. Economía del crecimiento*. Fondo de Cultura Económica, México, 1979.
- Kalecki, Michal. *Economía socialista y mixta*. Fondo de Cultura Económica, México, 1976.
- Kalecki, Michal. *Teoría de la dinámica económica*. Fondo de Cultura Económica, México, 1977.
- Korzeniewicz, Roberto Patricio - Moran, Timothy Patrick. "World-Economic Trends in the Distribution of Income, 1965-1992". *American Journal of Sociology*. Vol.102 (January 1997) N°4, pp. 1000-1039.
- Kosters, Marvin H. "Schooling, Work Experience, and Wage Trends". *The American Economic Review* Vol. 80 (May 1990) N° 2, pp. 308-312.
- Kregel, J.A. *Teoría del crecimiento económico*. Vicens-Vives, Barcelona, 1976.
- Kremer, Michael. "The O-ring theory of economic development". *The Quarterly Journal of Economics*. Vol.108 (August 1993) N°3, pp.551 - 575.
- Kristov, Lorenzo - Lindert, Peter - McClelland, Robert. "Pressure groups and Redistribution". *Journal of Public Economics*. Vol.48 (July 1992) N°2, pp.135-163.
- Krueger, Anne O. "Asian Trade and Growth Lessons". *The American Economic Review* Vol. 80 (May 1990) N° 2, pp. 108-112.
- Krueger, Anne O. "Trade Policy and Economic Development: How We Learn". *The American Economic Review*. Vol.87 (March 1997) N°1, pp.1 - 22.
- Kuznets, Simon. "Economic growth and income inequality". *The American Economic Review*. (March 1955) pp. 1-28.
- Landes, David S. "Why Are We So Rich and They So Poor?". *The American Economic Review* Vol. 80 (May 1990) N° 2, pp. 1-13.

- Lecaillon, Jacques - Paukert, Félix - Morrison, Christian - Germidis, Dimitri. *Distribución de la renta y desarrollo económico*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1987.
- Ledezma, Thais - Mateo, Cristina - Padrón, Carlos. "Repercusiones sociales del ajuste económico: La pobreza". *Boletín de Indicadores Socio-Económicos*. FACES-UCV, (1991) N°7
- Ledezma, Thais. "La línea de la pobreza. Estimaciones de la canasta alimentaria". *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*. Vol. I (Julio - Diciembre 1995) N° 1, pp.138-161.
- Levine, Ross - Zervos, Sara J. "What we have learned About Policy and Growth from Cross-Country Regressions". *The American Economic Review*. Vol.83 (May 1993) N°2, pp. 426 - 430.
- Lewis, W. Arthur. "Desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra" en *El Trimestre Económico* N° 108.
- Londoño, Juan Luis - Székely, Miguel. *Sorpresas distributivas después de una década de reformas: América Latina en los noventa*. Banco Interamericano de Desarrollo, Oficina del Economista Jefe, Febrero 13 - 1997 (Mimeo).
- Lucas, Robert E. "Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries?". *The American Economic Review* Vol. 80 (May 1990) N° 2, pp. 92-96.
- Maasland, Anne. "Consecuencias distributivas de las políticas de ajuste. Una revisión de metodologías". *Cuadernos de Economía*. Vol.29 (Abril 1992) N°86, pp.141-162.
- Márquez, Gustavo. *Pobreza y políticas sociales en Venezuela*. Simposio IESA - Corpoven, 27 y 28 de noviembre de 1992, Caracas (Mimeo).
- Martel, Armando. "La pobreza rural en Venezuela". *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*. Vol. I (Julio - Diciembre 1995) N° 1, pp. 162 - 172.
- Massad, Carlos. "Equidad y Desarrollo". *Revista BCV*. Vol.7 (1992) N°4, pp. 83 - 105.
- Massad, Carlos. "Equidad y transformación productiva como estrategia de desarrollo. La visión de la CEPAL". *Cuadernos del Cendes* (Septiembre- Diciembre 1992) N°21, pp.137-160.
- Meade, James E.: *Una teoría neoclásica del crecimiento económico*. Fondo de Cultura Económica, México, 1976.
- Medina-Smith, Emilio J. "Crecimiento endógeno. Una breve aproximación histórica". *Revista FACES*. (Valencia). Año 6 (Julio-Noviembre 1996) N° 13, pp.92-115.
- Meier, Gerald M - Baldwin, Robert E. *Economic Development. Theory, History, Policy*. John Wiley & Sons, New York, 1957.
- Myrdal, Gunnar. *Solidaridad o desintegración*. Fondo de Cultura Económica, México, 1956.
- Noe, Thomas H. - Rebello, Michael J. "The dynamics of business ethics and economic activity". *The American Economic Review*. Vol.84 (June 1994) N° 3, pp. 531 - 547.
- Nueva Biblia Española. Cristiandad, Madrid, 1975
- Nurske, Ragnar. *Problemas de formación de capital*. Fondo de Cultura Económica, México, 1965.
- O'Neill, Donal. "Education and Income Growth: Implications for Cross-Country Inequality". *Journal of Political Economy*. Vol.103 (December 1995) N°6, pp. 1289 - 1301.
- Oficina Central de Estadística e Informática. *Índice de Bienestar Social*. Caracas, 1992.
- Ortiz F, Eduardo J. *Política económica y distribución del ingreso*. Academia Nacional de Ciencias Económicas, Caracas, 1994.
- Ortiz F, Eduardo J. *La pobreza en el subdesarrollo. Causas y Soluciones*. Universidad Católica Andrés Bello, Caracas, 1996 (Mimeo).
- Oviedo y Baños, José. *Historia de la conquista y población de la provincia de Venezuela* (2 vols.) Cadafé, Caracas, 1982.

- Padrón, Carlos - Ledezma, Thais. "Evaluación del impacto social del programa económico: La pobreza". *Boletín de Indicadores Socio-Económicos*. FACES-UCV, (1990) N°6
- Palacios, Andrés. "Convergencia en los niveles de ingreso per-capita. Un análisis para el caso de los países latinoamericanos (1970 - 1990)". *Temas de Coyuntura* (Junio 1997) N° 35, pp. 81 - 124.
- Park, Ki-Seong. "A Theory of On-the-Job Learning". *The American Economic Review*. Vol.38 (February 1997) N° 1, pp. 61 - 82.
- Park, Robert Ezra. "Human Migration and the Marginal Man" *American Journal of Sociology*, N° 33 (1928).
- Park, Yung Chul. "Development Lessons from Asia: The Role of Government in South Korea and Taiwan". *The American Economic Review* Vol. 80 (May 1990) N° 2, pp. 118 -121.
- Perry, Guillermo E. *Prospects and Challenges for Latin America and the Caribbean* (Keynote Speech, Mimeo). The World Bank, Washington, April 1997.
- Persson, Torsten - Tabellini, Guido. "Is Inequality Harmful for Growth". *The American Economic Review*. Vol.84 (June 1994) N°3, pp. 600 - 621.
- Phipps, Shelley. "Perspectives on poverty". *The Review of Income and Wealth*. Vol.39 (September 1993) N°3, pp. 313 - 318.
- Pigou, Arthur C. *La economía del bienestar*. Aguilar, Madrid, 1946
- Pipitone, Ugo. "Crecimiento y distribución del ingreso en América Latina: un nudo irresuelto". *Comercio Exterior*. Vol.46 (Julio 1996) N°7, pp. 515 - 522.
- Prebisch, Raúl. "El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas". *Boletín Económico de América Latina*. Cepal, marzo 1961 y febrero 1962.
- Prebisch, Raúl. *Nueva política comercial para el desarrollo*. Fondo de Cultura Económica, México, 1964.
- Pritchett, Lant. "Forget Convergence: Divergence Past, Present, and Future". *Finance & Development*, Vol. 33 (June 1996) N° 2 (7 páginas).
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). *Informe sobre Desarrollo Humano 1997*, New York.
- Psacharopoulos, George - Morley, Samuel - Fiszbein, Ariel - Lee, Haeduck - Hill, Steven C.. "Poverty and Income Distribution in Latin America during the 1980s" *The Review of Income and Wealth* (September 1995) Series 41, N.3, pp.245-264
- Pulido de B, Mercedes. *Participación y Desarrollo Social en Venezuela*. Escuela de Ciencias Sociales-UCAB, Caracas, 1997.
- Ramírez, Guillermo (Compilador). *Lecturas sobre desarrollo económico*. Escuela Nacional de Economía, México, 1985.
- Ramos, Joseph. "¿Es posible crecer con equidad?". *Revista de la Cepal* (Agosto 1995) N° 56, pp. 13 - 24.
- Ramos, Joseph. "Crecimiento, crisis y viraje estratégico". *Revista de la Cepal* (Agosto 1993) N° 50, pp. 63 - 79.
- Rangazas, Peter "Redistribution and capital formation". *The American Economic Review* Vol.81 (June 1991) N°3, pp.674-682.
- Ravallion, Martin. "Measuring Social Welfare With and Without Poverty Lines". *The American Economic Review*. Vol.84 (May 1994) N° 2, pp. 359 - 364.
- Rawls John. *Teoría de la Justicia*. Fondo de Cultura Económica, México. 1993.
- Richards, Donald G. "The Political Economy of the Chilean Miracle". *Latin American Research Review*. Vol. 32 (1997) N°1, pp. 139-159.
- Richardson J. David. "Income inequality and trade: how to think, what to conclude". *The Journal of Economic Perspectives*. Vol.9 (Summer 1995) N°3, pp. 33 - 55.

- Romer P.M. "Increasing returns and long run growth". *Journal of Political Economy*. Vol.94 (October 1986) N° 5, pp.1002-1037.
- Romer, Paul M. "Are Nonconvexities Important for Understanding Growth?". *The American Economic Review* Vol. 80 (May 1990) N° 2, pp. 97-103.
- Romer P.M. "Endogenous technical change". *Journal of Political Economy*. Vol.98 (December 1990) pp.71-102.
- Rosenberg, Nathan. *Economía del cambio tecnológico*. Fondo de Cultura Económica, México, 1979.
- Rosenbluth, Guillermo. "Informalidad y pobreza en América Latina" *Revista de la Cepal* (Abril 1994) N.52, pp.157-177
- Rosenthal, Gert. "La evolución de las ideas y las políticas para el desarrollo". *Revista de la Cepal* (Diciembre 1996) N° 60, pp. 7 - 20.
- Rosenzweig, Mark R. - Wolpin, Kenneth I. "Inequality at birth". *Journal of Econometrics* Vol.50 (1991) Ns.1/2, pp.205-229.
- Rostow Walt W. *Las etapas del crecimiento económico. Un manifiesto no-comunista*. Fondo de Cultura Económica, México, 1956.
- Sainz, Pedro - Calcagno, Alfredo. "En busca de otra modalidad de desarrollo". *Revista de la Cepal* (Diciembre 1992) N° 48, pp. 7 - 39.
- Samuelson, Paul A. - Nordhaus, William D. *Economía*. McGraw Hill, New York, 1996 (15ª edición).
- Schumpeter, Joseph A. *Teoría del desenvolvimiento económico*. Fondo de Cultura Económica, México, 1976.
- Schumpeter, Joseph A. *Capitalismo, Socialismo y Democracia* (2 vols.). Orbis, Barcelona, 1983.
- Scott, Maurice FG. "Explaining Economic Growth". *The American Economic Review*. Vol.83 (May 1993) N°2, pp. 421 - 425.
- Sen, Amartya (Compilador). *Economía del crecimiento*. Fondo de Cultura Económica, México, 1979.
- Singer, Peter. "Ethics". *Encyclopaedia Britannica. Macropaedia* (15ª Edición, 1991). Vol.18, pp. 492 - 521.
- Siri, Gabriel. "Fondos de inversión social en América Latina" *Revista de la Cepal* (Agosto 1996), N.59, pp.71 - 81.
- Smeeding, Thimoty M. (et al.) "Poverty, Inequality, and Family Living Standards Impacts Across Seven Nations. The Effects of Noncash Subsidies for Health, Education and Housing". *The Review of Income and Wealth*. Vol.39 (September 1993) N°3, pp. 229 - 256.
- Smolensky, Eugene - Plotnick, Robert - Evenhouse, Eirik - Reilly, Siobhan. "Growth, inequality and poverty: a cautionary note". *The Review of Income and Wealth*. Vol.40 (June 1994) N° 2, pp. 217 - 222
- Solow, Robert M. "A contribution to the theory of economic growth". *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 70, 1956, pp.65-94
- Solow, Robert M. "Technical change and the aggregate production function". *Review of Economics and Statistics*. August 1957, pp.312-320.
- Solow, Robert M. *La teoría del crecimiento*. Fondo de Cultura Económica, México, 1976.
- Squire, Lyn. "Fighting Poverty". *The American Economic Review*. Vol.83 (May 1993) N°2, pp. 377 - 382.
- Summers, Lawrence H. - Pritchett Lant. H. "The Structural-Adjustment Debate". *The American Economic Review*. Vol.83 (May 1993) N°2, pp. 383 - 389.
- Sunkel, Osvaldo - Paz, Pedro. *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. Siglo XXI, México, 1982 (16ª edición).
- Székely, Miguel. "Poverty in Mexico during Adjustment" *The Review of Income and Wealth* (September 1995) Series 41, N.3, pp.331 - 348.

- Székely, Miguel. *Policy Options for Poverty Alleviation*. Inter-American Development Bank. Office of the Chief Economist. Working Paper Series 342, Washington, April 1997.
- Taylor, Frederick W. *Management científico*. Orbis, Barcelona, 1985.
- Tinbergen, Jan. "On the measurement of welfare". *Journal of Econometrics* Vol.50 (1991) Ns.1/2, pp.7-13.
- Urdaneta F, Carlos. *La derrota de la pobreza. Una propuesta de solución a la situación social y económica de América Latina*. San Pablo, Caracas, 1993.
- Urdaneta, Lourdes. "La distribución del ingreso en la era de la globalización". *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*. Vol II (Julio - Diciembre 1995) N° 2, pp.117-138.
- Uthoff, Andras. "Reforma a los sistemas de pensiones en América Latina" *Revista de la Cepal* (Agosto 1995), N.56, pp.43 - 58.
- Valecillos, Héctor. "Mercado de trabajo y redistribución del ingreso en condiciones de reajuste económico. Situación actual y perspectivas". *Revista BCV*. Vol.7 (1992) N°2, pp. 73 - 112.
- Van Praag, Bernard M.S. "Ordinal and cardinal utility. An integration of the two dimensions of the welfare concept". *Journal of Econometrics*. Vol.50 (1991) Ns.1/2, pp.69-89.
- Vathroder, Klaus. *Desigualdad escolar y sus efectos en la distribución del ingreso en Venezuela*. Universidad Católica Andrés Bello, Caracas, 1996 (Trabajo de Grado de Magister en Teoría Económica).
- Vivancos C, Francisco. *Para recuperar el crecimiento perdido en Venezuela*. Seminario Visión Nacional, UCAB - ILDIS, Caracas, Junio 1996 (Mimeo).
- Von Hoegen, Miguel (Coordinador). *Los pobres explican la pobreza: el caso de Guatemala*. IIES - Universidad Rafael Landívar, 1995.
- Weyland, Kurt. " 'Growth with equity' in Chile's New Democracy?". *Latin American Research Review*. Vol. 32, N°1, pp. 37-62.
- Wolfe, Marshall. "Perspectivas sobre la equidad". *Revista de la Cepal* (Agosto 1991) N° 44, pp. 7 - 22.
- Yates, Judith. "Imputed rent and income distribution". *The Review of Income and Wealth*. Vol.40 (March 1994) N°1, pp. 34 - 66.
- Yezer, Anthony M - Goldfarb, Robert S. - Poppen, Paul J. "Does Studying Economics Discourage Cooperation? Watch What We Do, Not What We Say or How We Play". *The Journal of Economic Perspectives*. Vol.10 (Winter 1996) N°1, pp. 177 - 186.
- Yoram, Amiel - Cowell, Frank A.. "Measurement of income inequality. Experimental test by questionnaire". *Journal of Public Economics*. Vol.47 (February, 1992) N°1, pp.3-26.
- Zambrano S. Luis - Riutort, Matías - Muñoz, Rafael - Guevara, Juan Carlos. "El ahorro privado en Venezuela: tendencias y determinantes". *Temas de Coyuntura* N° 34 (Diciembre 1996), pp. 7-79.
- Zañartu Mario (Compilador). *Seminario: Ética y Economía*. Universidad Católica Andrés Bello, Caracas, 1997.