

temas de coyuntura

- Pensamiento democrático en AD ■
- Política económica de los 90 ■
- Tamaño óptimo de institutos bancarios ■
- Distribución y producción ■
- Ineficiencias del mercado ■
- Tecnología y comercio exterior ■

30

Instituto de Investigaciones
Económicas y Sociales
UCAB

Temas de Coyuntura

30/diciembre 1994

Publicación del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Universidad Católica Andrés Bello

Indice

Presentación	5
I. El pensamiento democrático en las organizaciones políticas que antecedieron al partido Acción Democrática, 1931-1939. Luis Pedro España.	9
II. Base fáctica y teórica de la política económica en Venezuela (Una visión para los años 90). Luis Mata Mollejas.	23
III. Economías de escala y eficiencia en la intermediación en el sistema financiero venezolano. Gianfranco Tesone A.	45
IV. Distribución del ingreso y proceso productivo. Eduardo J. Ortiz Felipe.	67
V. ¿Es el mercado eficiente?. Francisco Rodríguez.	105
VI. Progreso técnico y competitividad internacional. Stefania Casalvieri.	123

Temas de Coyuntura 130

Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales

Facultad de Ciencias Económicas y Sociales

Universidad Católica Andrés Bello

Edificio de Post-Grado - 1er. Piso.

Montalbán. La Vega - Apartado Postal 29.068

Caracas 1021 - Venezuela

Depósito Legal pp 92-0498

Producción: PUBLICACIONES UCAB

Diseño de la Portada: MANUEL PONTE/IMAGINART C.A.

Composición y Diagramación: MERY LEÓN/PUBLICACIONES UCAB

Impresión: Grafisistem C.A.



PUBLICACIONES UCAB

Edificio de Biblioteca. Tercer Piso

Montalbán La Vega - Apartado Postal 29.068

Caracas 1021 - Venezuela

Tel.: 442.95.11 Ext. 189

Fax: 442.38.97

PRESENTACION

En los últimos meses, y desde la aparición del número 29 de *Temas de Coyuntura*, el panorama económico nacional ha adquirido ya cierta estabilidad y previsibilidad. No es que los problemas macroeconómicos fundamentales estén resueltos. Pero se han ido definiendo cada vez con mayor claridad las políticas que el Gobierno va a asumir para buscar una salida a la crisis, y en consecuencia se han ido conformando un conjunto de expectativas que en el futuro próximo van a modelar las reacciones y los juegos de poder de los agentes económicos fundamentales.

En este contexto el Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales de la UCAB ha organizado foros de política económica, a los que han sido convocados funcionarios públicos y especialistas académicos de diversas tendencias; se ha continuado colaborando en el diseño general de la política social, y en el perfeccionamiento progresivo de algunos de sus instrumentos, se ha asesorado a equipos técnicos que buscan la modernización y reestructuración de las macropolíticas laborales y sindicales; y hemos sido invitados a formar parte de la comisión que representó a Venezuela en la última Conferencia Internacional sobre Población y Desarrollo reunida en septiembre de 1994 en la ciudad de El Cairo.

Al mismo tiempo hemos continuado con diversos trabajos de investigación, y hemos permanecido abiertos a los aportes realizados por otras personas e instituciones cercanas a nuestras preocupaciones e intereses.

Es esta faceta, más alejada de lo inmediato, la que se ve mejor reflejada en los diversos trabajos que recogemos y presentamos en este número de la Revista.

Comenzamos con un artículo de **Luis Pedro España** sobre el pensamiento democrático en las organizaciones políticas que precedieron a Acción Democrática. ARDI, ORVE, el bloque de abril y el PDN fueron organizaciones en las cuales participaron los líderes fundadores de AD antes de su creación. Fueron espacios de discusión política privilegiados en los profusos años de pensamiento político que van de 1931 a 1939. El artículo sugiere que es precisamente en esos años y en esas organizaciones donde cuaja la idea de democracia de AD, y por lo tanto donde se echan las bases de un sistema

político que por más de treinta años permitió el avance modernizador registrado por el país, y que ha sido a la vez uno de los principales responsables de su actual agotamiento.

Esta perspectiva política es complementada desde la vertiente económica por el artículo de **Luis Mata Mollejas**. Tras considerar las bases macroeconómicas que sustentan los programas de estabilización de los 90, y evaluar la evolución de la economía venezolana durante los últimos cuarenta años, el autor intenta, bajo una óptica postkeynesiana, ofrecer proposiciones fiscales, monetarias y financieras para un programa a corto plazo cuyos objetivos serían disminuir el desempleo, aumentar el salario real y hacer atractiva la inversión reproductiva.

En el siguiente artículo **Eduardo J. Ortiz** examina, desde una perspectiva que podríamos llamar de largo plazo, los efectos redistributivos de las diversas opciones que se pueden tomar en torno a la reestructuración del aparato productivo. Esta cuestión se aborda desde diversas perspectivas complementarias: la influencia del crecimiento del producto en la distribución del ingreso; en contrapartida, la influencia de una determinada distribución del ingreso en el aprovechamiento de las capacidades productivas de un país; y por fin la interrelación del poder político y económico en la toma de decisiones. Se concluye con un estudio de las recientes políticas de ajuste y estabilización, y de su influencia directa e indirecta sobre la distribución del ingreso en los países a los que han sido aplicadas.

En la controversia sobre las bondades y siniestralidades de las políticas neoliberales como mecanismo ideal para actuar eficientemente en la toma de decisiones económicas, **Francisco Rodríguez** intenta demostrar, por medio de un modelo matemático, la ineficiencia del mercado para orientar a los países al óptimo social en el campo específico del comercio internacional. El autor concluye que, en una economía hipotética de dos países monoprodutores que comercian entre sí bajo condiciones de competencia perfecta, el óptimo social se alcanza si, en contra de la teoría de las ventajas comparativas, ambos exportan parte de su producción para diversificar el riesgo. Pero debido a la incertidumbre en cuanto al ingreso esperado, los individuos no diversificarán su producción óptimamente por sí mismos ni mediante subsidios. Por ello, el Estado deberá intervenir directamente asignando la producción y redistribuyendo el ingreso.

La reciente crisis del sistema financiero ha puesto también en duda la pretendida eficiencia de la iniciativa privada, y del libre juego de la oferta y la demanda, en la conducción de empresas estratégicas de servicios. Pero asimismo las salidas forzadas que esta crisis ha provocado, han reavivado la discusión sobre cuál es el tamaño óptimo que debe tener una institución bancaria para que pueda operar con solvencia. El artículo de **Gianfranco Tesone**, redactado antes del estallido de la crisis, prefigura sin embargo algunos de los problemas que más tarde se iban a desencadenar.

La aparición en el sistema financiero venezolano del fenómeno de la consorciación es ocasión propicia para tratar de entender en qué consiste ese proceso, así como para medir la eficiencia de la intermediación financiera en diferentes grupos bancarios. El

análisis se limita a los años 1990 y 1991, cuando el sistema ya ha tenido tiempo para absorber los impactos del programa de ajuste. Los resultados del análisis muestran que la consorciación es una reacción deliberada de los bancos para aprovechar economías de escala, ya que las elasticidades costo/producción de los conglomerados son inferiores a las de los establecimientos aislados. Al mismo tiempo las consorciaciones se encuentran más capacitadas para enfrentar las legislaciones limitantes de su actividad, y para obtener una participación más sustancial en el mercado.

Por fin **Stefania Casalvieri** presenta un trabajo en el que se desarrolla la importancia del progreso técnico como medio de lograr una más alta competitividad en el comercio internacional. El artículo ofrece un resumen de las teorías más significativas que intentan explicar por qué cada país se especializa intencionadamente en la producción de determinados bienes. A partir de lo inadecuada que resultaba la teoría de la diversa dotación de factores productivos para explicar los flujos básicos del comercio internacional (Heckscher-Ohlin), muchos autores trataron de explorar lo relacionado con el flujo de conocimientos científicos y tecnológicos como determinante fundamental de la conformación de las ventajas comparativas. Desde este enfoque, la autora se dedica a exponer diferentes teorías que intentan explicar el papel de la tecnología en la división internacional del trabajo: la teoría del ciclo del producto de Vernon, la interpretación de este mismo ciclo en el modelo de Hirsch, la contribución de Klein que utiliza el gasto en investigación y desarrollo de cada país como indicador de su progreso técnico, y las nuevas líneas de investigación propuestas por Franco Momigliano y Domenico Siniscalco, a través de la construcción de matrices de flujos de tecnología.

Todo un variado menú para responder a diversos intereses, que ojalá estimulen también en el lector el interés por participar activamente en un debate siempre abierto, y necesitado de nuevos aportes.

Eduardo J. Ortiz F.
Director del Instituto de Investigaciones
Económicas y Sociales

El pensamiento democrático en las organizaciones políticas que antecedieron al partido Acción Democrática, 1931-1939

Luis Pedro España N.

Introducción

Este breve ensayo tiene por objeto tratar de sistematizar la concepción de democracia que se desprende de las tesis políticas y programas de las organizaciones políticas, que retrospectivamente se identifican comúnmente como los antecedentes directos de lo que será, desde 1941, Acción Democrática (AD). Ellas son: Agrupación Revolucionaria de Izquierda (ARDI-1931), Movimiento de Organizaciones Venezolana (ORVE-1936), El Bloque de Abril (1936), Partido Democrático Nacional (PDN-1936) y Partido Democrático Nacional ilegal (PDN-1939).

Los años que median entre 1931-1939 es el lapso durante el cual cinco organizaciones políticas, con objetivos y funciones bien delimitadas entre sí, agruparán a un sector específico de la disidencia gomecista cuya cabeza más visible y principal ideólogo será Rómulo Betancourt. Estas organizaciones, cuyo hilo conductor viene dado por la pertenencia de ciertos líderes a ellas, nacen, desaparecen y se transforman atendiendo a coyunturas particulares que enfrentan la oposición política de los años 30 en Venezuela y, adicionalmente, a una evolución de su pensamiento político.

Si bien la depuración del proyecto político para Venezuela, que impulsa entre otros este sector, comprende aspectos de orden económico, social y político diversos; a nosotros nos interesa la evolución de la idea de democracia, dado que allí pueden encontrarse claves interpretativas del tipo de sistema político que terminará imponiéndose en el país a partir de 1958.

Tratar de ordenar y sistematizar lo que se va a entender por democracia en este período desde las organizaciones políticas aludidas, no es una tarea fácil. En muchas ocasiones el concepto se presenta como una consigna, semejante a lo que podría ser la idea de modernización como lema que engloba los cambios en la esfera económica, aunque esta última mucho más definida y elaborada que la idea de democracia.

Es la inmensa generalización que se condensa en el concepto democracia lo que dificulta el desentrañamiento de lo que con esto se quiere decir. Por tanto, para precisar la idea de democracia que se tiene en estas organizaciones y poder seguir su evolución,

se deben operacionalizar los elementos democráticos que se pueden desprender de las propuestas y reformas propiamente políticas que están presentes en el proyecto modernizador que propugna este sujeto, o sector de la oposición, de la primera mitad del siglo XX venezolano.

Serán cinco las categorías de análisis que nos permitirán develar el tipo de pensamiento democrático de estas organizaciones, a saber: 1) la idea de partido y organizaciones de interés; 2) movilización y participación de las masas; 3) la confrontación civil-militar; 4) los derechos civiles y 5) la transformación modernizadora.

Estas categorías no deben entenderse como unos parámetros desde los cuales encasillar dentro de alguna particular doctrina de pensamiento político (aunque la alusión a alguna de ellas será obligada) con el fin de etiquetar el tipo de democracia que auspiciará este sector. Simplemente lo que se pretende es sistematizar el esbozo de proyecto de sistema político que propugnarán estas organizaciones, entendiendo que desde esas ideas y su confrontación con la praxis política de varias décadas, se terminará definiendo el tipo de relaciones políticas vigentes en el país.

El Descubrimiento de la Importancia de una Organización: Plan de Barranquilla y ARDI (1931-1935)

En el contexto de los grupos opositores al gomecismo en el exilio, uno de ellos¹, los estudiantiles exiliados de la Federación de Estudiantes de Venezuela producto de los sucesos de 1928, orienta sus actividades disidentes al régimen de Gómez sin ningún otro programa o proyecto que no sea la acción concreta e inmediata contra el dictador.

El marco de referencia que se le presenta a estos jóvenes lo constituyen el resto de los grupos anti-gomecistas en el exilio. De estos grupos, dos de ellos podían operar como polos de atracción. El primero será constituido por el grupo de caudillos derrotados por Gómez, poco cohesionado pero que abrigan las esperanzas de invadir a Venezuela y derrocar al actual caudillo y, un segundo grupo, representado por los exiliados marxistas residenciados en México que fundaron el Partido Revolucionario Venezolano (PRV), en 1926.

El inconexo grupo de caudillos anti-gomecistas será uno de los primeros grupos a contactar por parte de los estudiantes del 28. La alternativa de acción directa en forma de invasión militar que ofrece este grupo junto a la admiración que genera en ellos, será determinante para que el estudiante activista encuentre una forma de canalizar su espontaneidad política.

1 Propiamente son tres los sujetos políticos opositores distinguibles en el exilio, ellos son: los caudillos opuestos a Gómez, los exiliados marxistas y los estudiantes exiliados. Cf. Arturo Sosa y Eloy Lengrand: *Del Garibaldismo Estudiantil a la Izquierda Criolla*, Caracas, Centauro, 1981.

El fracaso del "Falke" (1929) y el progresivo desaliento que provoca la cada vez más remota y lejana posibilidad de entrar en Venezuela por la vía armada, los hará desechar esta alternativa en favor de la larga y progresiva tarea de formular un proyecto doctrinario que oriente la acción de un grupo político organizado.

Un primer saldo de transformaciones cualitativas será pasar del activismo desarticulado de los primeros años de exilio al convencimiento de la necesidad de organización y prever un conjunto de ideas que orienten la acción transformadora de realizar en Venezuela.

Tal cambio se concreta en 1931 con la formulación del Plan de Barranquilla (suscrito por Betancourt, Leoni, Valmore Rodríguez y Ricardo Montilla), entre otros y la creación de ARDI en el mismo año.

El Plan de Barranquilla, las discusiones sobre el papel que debía cumplir ARDI y lo que podría ser la ampliación del Plan (programa de ARDI-1932²), son los primeros indicios de una formulación explícita del proyecto político a ejecutar en Venezuela cuando pudieran regresar al país.

Con respecto al Plan de Barranquilla hay al menos dos elementos que dotan de contenido inicial a la idea de democracia que va a estar presente en la discusión posterior al Plan. El primero de ellos es que el concepto de democracia y libertad se concreta sólo renovando las bases sobre las cuales se apoya la organización social de la Venezuela gomecista, lo cual va más allá de las simples reformas de la democracia liberal. El segundo tiene que ver con la responsabilidad asignada a la alianza latifundista-caudillista y del capital extranjero, el estado de atraso y la explotación de las masas venezolanas. Tal identificación "del enemigo" llevará a la postre a una asociación entre dictadura como régimen propio de militares y a la democracia como sistema regido por hombres civiles.

"Nuestra revolución debe ser social y no meramente política. Liquidar a Gómez y con él al gomecismo, vale decir al régimen latifundista-caudillista, entraña la necesidad de destruir en sus fundamentos económicos y sociales un orden de cosas profundamente enraizado en una sociedad donde la cuestión de injusticia esencial no se ha planteado jamás".

"Si en la alianza latifundista-caudillista se apoyaron primero al país, minar esa alianza, lucha contra ella hasta destruirla, debe ser la aspiración consciente de los venezolanos con un nuevo y menos gaseoso concepto de libertad que el profesado por los jacobinos de todos los tiempos de la república, convencidos ingenuos de que el sufragio universal, el juicio por jurados y otras conquistas de orden democrático bastan para asegurar el "respeto a la ley" y "la felicidad de los pueblos"³.

2 *Ibid.* pp. 137-138.

3 Plan de Barranquilla (1936), *Libro Rojo*, Caracas, Centauro, 5ta. Edición, 1979, pp. 290-291.

La democracia entendida como el derecho ciudadano de elegir a quiénes serán los que decidan, es vista como importante desde la perspectiva del "programa mínimo" en que se ubica el Plan de Barranquilla, pero a ser superada con la instauración del "programa máximo" socialista. Con este argumento defiende Betancourt el llamado a una asamblea constituyente que propone el 8vo. punto del Plan, frente a la crítica de los marxistas afiliados a la IIIª internacional. En otras palabras, se defiende la reforma democrática porque representa uno de los pasos previos que deben seguirse para poder llevar a cabo la transformación de la sociedad, que es lo que en definitiva está en juego.

"Otra de las majaderías de la IIIª internacional es su estigmatización, desde el VI Congreso, de las consignas de democracia política para los partidos semi-coloniales. Toda consigna de esa índole es pequeño-burguesa optimista. Los burócratas del PCV son leales a esa posición.

Es decir, ya no hacen la distinción (...) entre el programa mínimo de acción inmediata, donde las reivindicaciones de orden democrático ocupaban un papel importantísimo y el programa máximo socialista. Y al no hacerlo, se condenan irremisiblemente a ser un partido, sectario de minoría..."⁴.

El carácter subsidiario e instrumental de las reformas democráticas vistas como modo de llegar al poder o crear las condiciones para ello, parece ser evidente en estos años. A esta concepción se asocia la idea del partido político.

Propiamente ARDI no va a ser entendido como un partido; la distancia física de la agrupación con la realidad venezolana y la posibilidad lejana de entrar al país por la fuerza, hace de esta organización un espacio para la formación de líderes, para la discusión ideológica y el destino de un programa, que como tantas veces fue pregonado y expuesto para diferenciarse de los comunistas de la IIIª internacional, debía responder a la realidad venezolana.

"En síntesis, hermanitos, que en nuestro grupo ARDI debemos continuar. (...) nuestro grupo será hoy de trabajo, de organización, de estudio y también de combate. Ya mañana dentro de Venezuela, reunidos con los muchachos del castillo, con los ultra-radicales, con todos, en fin cuantos profecen los distintos matices de la izquierda, buscaremos un acuerdo"⁵.

"Le parece bien que demos a nuestra organización el nombre de ARDI (...) creo que abarca nuestras tendencias, como grupo que aún no es un partido ni le conviene definirse como tal hasta no tener una labor hecha y una plataforma bien estructurada..."⁶.

4 Carta a Valmore Rodríguez de Betancourt, 15-8-32, *Libro Rojo*, pp.182-183.

5 Carta de Betancourt a Valmore Rodríguez, Ricardo Montilla y Raúl Leoni, 27-1-32, *Libro Rojo*, p.142.

6 Carta de Betancourt a M. Picón-Salas, 10-2-32, *Libro Rojo*, p.153.

Si bien ARDI no es un partido, la necesidad de constituir uno apenas "cambie el decorado" en Venezuela para poder organizar las masas tras el partido, es una tarea inminente y determinante para hacerse con el poder.

"Lo que si no podemos nosotros pensar en ser es intelectuales sin partido: ni de vaina, hermanitos. Esa misma posición es demasiado asexuada para hombres como nosotros, ya fatalmente, biológicamente impulsados al campo de la política de masas"⁷.

Del tipo de partido del que se está hablando es del partido revolucionario leninista, casta de políticos profesionales dispuestos a organizar las masas desposeídas, que no abarca solamente al exiguo proletariado del país, sino también a los campesinos y a los grupos medios. Una masa guiada por el rumbo y la interpretación que haga la vanguardia de sus intereses.

"Los partidos, por más doctrinarios que sean, siempre van donde los llevan sus líderes. (...) Lenin aclaró y definió perfectamente el papel de los líderes de los jefes de partido. Y esa definición no es otra que esa: los partidos van por donde marchan sus dirigentes. Y los dirigentes del nuestro vamos a ser nosotros, y los que en el grupo tengan la decidida filiación socialista de nosotros. (...) el viraje a la extrema izquierda lo daremos en el momento que juzguemos oportuno, con la seguridad de que la masa mayor del partido se irá tras nosotros. Ese amorfo sector timorato del que habla Valmore es carne de cañón, que nos servirá para hacer bulto y que no me importa que se quede rezagado. El lastre siempre se bota"⁸.

En la disputa de ARDI con los miembros de la IIIª internacional, Betancourt trata recurrentemente de situar las críticas que recibe de pequeño-burgués y reformista, a costa de las reivindicaciones democráticas aludidas en el Plan de Barranquilla y posteriormente en el folleto "con quién estamos y contra quién estamos" donde se precisa más aún el sujeto político hacia quién va dirigida la propuesta, argumentando que se trata del programa mínimo leninista. Único desde el cual puede crearse la plataforma para la realización del proyecto socialista. Lo importante es hacerse con el poder, sea por medio de instancias democráticas liberales o a través de un asalto al poder apoyado en las masas. En cualquier caso la construcción de una base social de apoyo amplia sólo es posible con la instauración de reformas democráticas, que son posibles de instalar antes de dar el giro "a la extrema izquierda" y desprenderse de los sectores sociales que por interés de clase se quedan rezagadas del proceso revolucionario.

Según lo anterior, lo que fue la militancia de ARDI en el exilio, posee directrices democráticas desde la perspectiva inmediata del programa mínimo. Pero la verdadera, la que el grupo profesa es la que lleva a la transformación de la sociedad venezolana.

7 *Ibid.*, p. 152.

8 Carta de Betancourt. 3-5-32, *Libro Rojo*, p.156.

Del Exilio a la Organización de las Masas. ORVE y el Bloque de Abril (febrero-agosto, 1936)

Con la muerte de Juan Vicente Gómez en diciembre de 1935 y la transición hacia la designación de López Contreras como presidente de la República hay un natural momento de reacomodo del poder, que es aprovechado por los disidentes gomecistas en el exilio para regresar al país.

Las movilizaciones de febrero de ese año y el intento por frenar la continuidad del "gomecismo sin Gómez", va a dar nacimiento al Movimiento de Organización Venezolana que funda Mariano Picón Salas y Alberto Adriani.

A su llegada a Venezuela, Betancourt y Leoni pasan a integrar parte de esta agrupación política que pretende organizar las movilizaciones que se producen tras la muerte de Gómez y las que preceden a la designación en la presidencia al General López Contreras. Como su nombre lo indica, ORVE, tampoco es un partido, es un movimiento desde el cual se trata de aprovechar la coyuntura política del momento e introducir cambios "legales" y democráticos que permitan ganar espacio político a los grupos disidentes.

"La jornada cívica del 14 de febrero de 1936 abre una nueva etapa en la historia de Venezuela y la definitiva liquidación de una época.

Venezuela entera, en este instante vigila la conquista de sus libertades públicas, y se apuesta a transformarse en un Estado moderno"⁹.

Como movimiento incipiente de organización de las masas, su proclama es directa, concreta y dirigida a introducir reformas políticas, sociales y económicas que hagan de Venezuela un Estado moderno.

Tal pragmatismo organizativo los lleva a enfatizar su deslinde de fórmulas intelectuales, sin más inspiración que las propias realidades del país. Se trataba de introducir reformas democráticas desde la figura de un Estado que unifique y alcance el consenso entre la disidencia¹⁰. ORVE no es más que un movimiento reformista que, desde la óptica del Plan de Barranquilla, se acopla al necesario "cambio de decorado" que requería la cristalización del programa mínimo.

La escasa vida de ORVE termina propiamente con la creación del llamado Bloque de Abril del mismo año. Esta agrupación de partidos y movimientos (Unión Nacional Republicana, Bloque Nacional Democrático, Partido Republicano Progresista y ORVE), responde a un intento por cohesionar a la oposición de izquierda con el fin de evitar que la transición gomecista se complete.

⁹ Carta de Betancourt a Valmore, Ricardo..., *Op. Cit.* p. 143.

¹⁰ Manifiesto Programa del Movimiento de Organización Venezolana (ORVE). Naudy Suárez, *Programas Políticos Venezolanos de la Primera Mitad del Siglo XX*, Caracas, UCAB, Tomo I, 1977, p. 141-142.

Coherente con el objetivo que se proponía desde ORVE, El Bloque propugna esas reivindicaciones democráticas concretas, única posibilidad que tenían los disidentes de entorpecer la llegada definitiva de López Contreras al poder.

El Bloque de Abril solicitará formalmente que el Congreso que debía reunirse abordara ¹¹:

- a) La Elección del Presidente de la República.
- b) Convocatoria a Elecciones Generales para un Nuevo Congreso.
- c) Creación de los cargos de 1er. y 2do. Vice-Presidente y su Designación por Elecciones.
- d) Nueva Ley de Censo Electoral y Nueva Ley de Elecciones del Distrito Federal.

El destino de estas propuestas fue su no aceptación por parte del congreso y el gobierno, lo cual va a producir el agudizamiento de oposición a López Contreras. La lucha política adquiere entonces un rasgo definitivo donde el derecho a elecciones universales, secretas y directas, así como la exigencia de derechos políticos mínimos para la población se convertirá en la bandera privilegiada de reivindicaciones democráticas.

Abortadas las posibilidades de abrir el sistema político desde las proclamas y manifiestos, las organizaciones políticas que formaron el Bloque de Abril pasarán a constituir un partido político, donde la idea de unidad de la izquierda, formulada desde el exilio, se concrete.

Lo significativo de ORVE y El Bloque de Abril para el tema que nos ocupa, es que fueron movimientos que buscaban la cristalización de reivindicaciones democráticas. Más que por convencimiento, se podría hipotetizar, es por táctica dentro de una estrategia de hacerse con el poder la razón por la cual la oposición a López Contreras se inscribe, desde estas organizaciones, en la lucha por las reivindicaciones democráticas. Están convencidos que por esta vía llegarían a controlar al Estado que es lo que cuenta en definitiva.

Los Dos PDN, el Deslinde Marxista o el Apego al Programa Mínimo como Plataforma Definitiva (1936-1939)

En agosto de 1936, el debilitado Bloque de Abril intenta crear un partido único de izquierda. Perdida la batalla para la cual fue creado, el destino lógico era la creación de un partido político aglutinador de las potenciales fuerzas que llevara a que los antiguos rivales del exilio se unieran en un mismo partido. El Partido Democrático Nacional

11 Acta Constitutiva y Proclama del "Bloque de Abril" (marzo, 1936), *Ibid*, pp. 134-155.

(PDN-1936), el cual pasará a la clandestinidad tras la negación del gobierno a legalizarlo, dado su enfrentamiento y participación en la huelga petrolera de 1936.

El programa del PDN-1936 propugna en sus principios la eliminación de todo régimen absolutista y la restitución de la soberanía del pueblo mediante la elección de los representantes por el sufragio universal, como fase inmediata de la liquidación efectiva del gomecismo¹².

Aquí aparece por primera vez la idea de soberanía del pueblo, pero en un contexto que continúa la idea "vanguardista" del partido. En el punto primero del Programa del PDN-1936 se dice:

"Instauración de un régimen de gobierno auténticamente democrático, que sea la verdadera expulsión de la voluntad de las mayorías populares. Efectividad del principio de nuestro derecho público; único que puede servir de base a la ley: "La soberanía reside en el pueblo, que la ejerce por medio de los poderes públicos"¹³.

¿Quién controlará los poderes públicos? Se podría responder, el partido en el poder del Estado. En otras palabras, el pueblo es soberano mientras escoge al partido encargado de controlar los poderes públicos, más concretos aún, los líderes del partido encargado de guiarlo.

Ninguna otra organización distinta al partido tiene la posibilidad de ejercer soberanía a través de los poderes públicos, de allí que no resulta aventurado proponer que el pueblo opere como masa de apoyo sustentadora del partido que se hace con el poder y lo mantiene.

Puede argumentarse que los escasos niveles de movilidad y organización de la sociedad civil venezolana determinan una práctica democrática cargada de elitismo partidista, probablemente no podía ser de otra forma¹⁴. El partido está allí para organizar, movilizar y hacerse de apoyos para llegar al poder por vía de elecciones, único medio que se preveía permitiría el acceso al poder del Estado en ese momento. Sin embargo, a pesar de este determinante político estructural, el precepto de partido leninista está presente.

Sin negar lo anterior el sujeto del proyecto político transformador siguen siendo las grandes mayoría:

12 Programa del Partido Democrático Nacional (PDN Legal, 1936), *Ibid.* pp. 183-184.

13 *Ibid.*, p. 185.

14 Ricardo Combellas, Segundo Comentario a la Ponencia de José Luis Oropeza, "La Idea de Democracia en Rómulo Betancourt.", *Rómulo Betancourt: Historia y Contemporaneidad*, Fundación Rómulo Betancourt, Caracas, 1989, p. 57.

“... hacemos el llamamiento más enérgico hacia nuestras filas a todos aquellos hombres de trabajo, a todos los productores honrados, a los comerciantes e industriales progresistas, a los profesionales, intelectuales y estudiantes, a los obreros y empleados, a los campesinos y peones, a la ciudadanía consciente...”¹⁵

Precisamente este contenido no clasista del PDN-36 va a provocar la salida del partido de los militantes del antiguo PRP en 1937, para formar una organización política, donde la opción clasista se hiciera explícita y afiliada a la IIIª Internacional Comunista. Con esta división “voluntaria” el PDN quedará en manos de Betancourt y su grupo, quienes desde la clandestinidad organizarán por más de dos años a los militantes pedenistas. En 1939 el partido propone un nuevo programa y tesis política, parecido en algunos elementos al de su antecesor, pero cualitativamente distinto, al deslastrarse de la visión clasista y, por tanto, de resabios del programa máximo leninista.

El programa y la tesis política del PDN-39 pueden considerarse la refinación del Plan de Barranquilla por su estructura y similitud en algunos puntos, aunque infinitamente más desarrollados. Lo novedoso del documento que dio origen al “nuevo” PDN se encuentra en el análisis de clases que hace de la sociedad venezolana. Allí se distinguen los distintos estratos sociales desde el punto de vista de su forma de insertarse en el aparato productivo, pretendiendo con esto demostrar la vinculación de la gran mayoría de las clases sociales desde sus intereses al proyecto pedenista, excluyéndose sólo a la clase latifundista y al imperialismo (y su clientela) por tener intereses contrapuestos al interés generalizado de transformación modernizadora¹⁶.

Allí nuevamente se hace alusión explícita al presupuesto ahistórico que implica pretender crear un partido clasista obrero dada la inexistencia del proletariado en Venezuela;

“Debido al raquíto desarrollo industrial de Venezuela, el sector propiamente obrero o proletariado sólo existe en las escasas fábricas, en las explotaciones petroleras y en los campamentos auríferos de Guayana, en las pesquerías y en las centrales azucareros”¹⁷.

Esto, junto al sentimiento de inclusión que surge desde el análisis de clases del país, hace llegar a la conclusión del carácter policlasista que va a orientar desde ahora y sin ningún complejo pequeño-burgués la acción política del PDN y de Acción Democrática a partir de 1941.

“¿Qué sectores sociales están interesados en esta transformación? Debe afirmarse que las mayorías productoras nacionales. Porque será a ellas y no sólo a un sector o clase determinados a quienes beneficiará fundamentalmente ese cambio profundo que se opera en la vida de la Nación”¹⁸.

15 Programa del Partido Democrático Nacional, (PDN legal, 1936), N. Suárez, *Op. Cit.*, p.185

16 Tesis Política y Programa del Partido Democrático Nacional (PDN, ilegal, 1939), *Ibid.*, p. 245 - 252

17 *Ibid.*, p. 251

18 *Ibid.*, p. 261

Pero, en este proyecto aglutinador de transformación que se pregona, se beneficiará a las grandes mayorías del país; el lugar del partido sigue siendo de primer orden, y por supuesto determinante en la posibilidad de llevarlo a cabo. No bastaban las condiciones de opresión y miseria detectadas desde el análisis hecho en el documento y las fuertes dosis de malestar que esto generaba en la población para que se diera el cambio, se requerirá de la fuerza transformadora del partido.

“Las ya precitadas características de nuestro país eran suficientes para crear en amplios sectores nacionales un impulso de descontento permanente y de potencial rebeldía contra las formas de vida vigentes en Venezuela (...). Empero, se hacía necesaria la existencia de un partido político capaz de organizar y dirigir esos amplios sectores populares que intuían la necesidad de que la sociedad venezolana se asentara sobre las bases de democracia y justicia social...”¹⁹.

Pero este partido ya no es ni clasista, ni de tipo demo-liberal, ni totalitario o anti-democrático. Es ante todo popular, nacional y democrático²⁰.

“Por ser popular —y no clasista—, el PDN abarca en sus filas a las mayorías nacionales del país, formadas no sólo por obreros, campesinos y empleados, sino por todos los sectores venezolanos desvinculados de la oligarquía nacional y del capital extranjero”.

“... su programa de vitalización de la producción nacional en todos sus aspectos, y de justicia social (...) le permite incorporar a sus cuadros a los sectores medios y laborantes (...). Es por eso por lo que el PDN se puede calificar —al igual que por su independencia de organismos políticos extranjeros— como Partido Nacional. Su Doctrina, su Programa y su táctica reflejan exactamente los anhelos y necesidades de las mayorías de la Nación”.

“Y es democrático porque su Programa plantea una transformación de ese tipo en la política y en la economía de la Nación, y en los métodos para lograr sus objetivos. Asimismo (sic), es democrático el PDN porque su estructura interna rige métodos de control de la masa militante sobre los organismos de dirección que ella misma se da y cuyas actuaciones están regidas por una base programática”²¹.

De lo que se trata es de la creación de un partido de masas, donde la dirigencia tiene un papel que cumplir pero que no excluye a la base militante, aunque sigue siendo el partido el instrumento privilegiado de gobierno y de ejercicio de la soberanía del pueblo. Ciertamente, ya en el programa, donde las diferencias con el que presentó el PDN-36 son más bien pocas, la idea de ejercicio de la soberanía desde las instancias de los poderes públicos sigue presente.

Otros contenidos como el vínculo entre transformación social, y mejoras sustanciales a las mayorías empobrecidas, como un complemento indispensable de las meras

19 *Ibid*, p. 262.

20 *Ibid*, pp. 263-264.

21 *Ibid*.

reformas políticas democráticas, tiene que ver con la idea del qué hacer desde el Estado. El Estado es visto no sólo como aparato de poder, sino muy especialmente como instrumento de transformación e instauración de la democracia económica.

“La perspectiva de desarrollo de la industria petrolera -fuente principalísima del fisco venezolano- le asegura al Estado holgura estable para algunos años al menos, mientras no se agote el mineral en los 'criaderos' de donde mana, mientras la técnica industrial no combine en los laboratorios un sucedáneo sintético al aceite mineral(...). No tiene un simple interés académico este análisis del rol que juega el Estado en la vida nacional. De él se deduce, necesariamente, la idea de que el Estado está más capacitado en Venezuela que en otros países de América para ejercer, aún antes de que una transformación profunda de tipo democrático se opere en su estructura, una influencia determinante en la vida de la Nación”²².

Así pues, el binomio Estado-partido se complementa para realizar la transformación democrática del país, que tiene a una amplia base social como apoyo y que en respuesta al mismo, pone a disposición de los sectores sociales ganados para la modernización el potencial transformador del Estado y la fuerza organizativa del partido.

Este complejo modo de relacionar la acción del Estado con la movilización de masas del partido, será la idea que tendrá mayor desarrollo en los años venideros, producto de las variaciones y los modos de implantación que surgen de la praxis como gobierno durante el trienio, en la clandestinidad perezjimenista, y en el camino de la conformación de los consensos necesarios para consolidar definitivamente el sistema político venezolano a partir de 1958.

Resumen del pensamiento democrático entre 1931 y 1939

Visto en conjunto, desde el pensamiento político que se desprende de los programas y proyectos expuestos, lo primero que se observa es una profunda evolución en poco tiempo. La urgencia de los cambios que se dan en Venezuela en esos años, junto a la exigente coyuntura política de apertura, cierre y exilio, y una profunda vocación de poder que acompaña a los fundadores de estas organizaciones, son los catalizadores de este proceso.

Propiamente la evolución de ARDI al PDN-39 puede sintetizarse, sin ánimos de menosprecio alguno, como el predominio y consolidación de un proyecto cuyos contenidos fueron vistos al comienzo como una primera etapa de transformaciones necesarias para alcanzar la segunda. Nos estamos refiriendo a que el programa mínimo, como fue presentado el Plan de Barranquilla se transformó, por la lógica del desarrollo de su pensamiento en la corriente que hemos revisado, en el proyecto mismo, sin más desarrollo posterior que su profundización y avance desde las reglas que implicaba

²² *Ibid*, pp. 257-258

aceptar reformas democráticas y económicas dentro de los parámetros de la inclusión de la mayor cantidad posible de intereses distinguibles en la sociedad venezolana.

De suma importancia va a ser el interlocutor privilegiado de este proyecto. Los afiliados a la IIIª Internacional. Estos competidores de la oposición cada vez más serán el sujeto del cual diferenciarse, además de la élite cívico-militar en el gobierno. Del contraste permanente con éstos, la postura será a la definición cada vez más precisa de lo que se entendía por programa mínimo, hasta constituirse en proyecto definitivo. Por otra parte, el discurso aglutinador que profesaban debió (y de hecho así lo demostrarán las subsiguientes victorias electorales de esta corriente) brindar muchos más apoyos concretos que el que pudiera haber obtenido desde una postura excluyente de doctrina clasista. El análisis que ya estaba presente desde el Plan de Barranquilla así lo garantizaba y la historia posteriormente refrendaría su diagnóstico.

Sin embargo, no debe dejarse de lado los resabios leninistas que seguirá adoptando la figura del partido como ente privilegiado de acción política y ejercicio de la soberanía. La simple consulta legitimadora le bastará al partido para erigirse predominantemente sobre el soberano hasta llegar a sustituirlo por adjudicarse un papel interpretador de los intereses de los grupos diversos que constituirán su plataforma.

Por supuesto, esto no podrá evidenciarse sino hasta que la opción se convierta en gobierno, y además no sólo la inspiración leninista de este grupo será lo determinante en las formas de actuación del partido; también el bajísimo grado de organización de la sociedad desde lugares distintos al partido; así como, aunque en menor grado, los fuertes periodos de clandestinidad a los que estuvo sometido, contribuyó a reforzar las líneas de mando verticales, los escasos vínculos horizontales y los grandes niveles de lealtad solicitada a sus miembros.

Por último, la importancia del mejoramiento social de la población para el proyecto no puede divorciarse de los contenidos democráticos. Ambos van juntos y el segundo cristaliza en el primero. Esto, como muy bien se expresa en el análisis del Estado que se hace la tesis política del PDN-39, será una labor a realizarse desde un Estado muy bien dotado de ingresos fiscales gracias a la actividad petrolera. La experiencia de gobierno, en el trienio especialmente, demostró como fue posible mantener un proyecto policlasista sin desmejorar los intereses de un sector en favor de otro.

No cabe duda que ya a este nivel de desarrollo alcanzado en el pensamiento político de las agrupaciones anteriores a AD, el proyecto político que ha guiado la vida democrática del país está en sus líneas principales estructurado. Faltarán los errores y aciertos de la práctica política en el poder, lo que terminará por definir el conjunto de ideas que han configurado el concepto de democracia en Venezuela por poco menos de medio siglo. Por otra parte y visto en retrospectiva, el proyecto democrático definido se muestra inerte y carente de respuestas frente a su agotamiento actual. Sin embargo, esto ya forma parte de otra discusión, la cual deberá partir de la idea de democracia que hasta hoy hemos tenido.

Bibliografía

- CATALÁ, José Agustín (1981). *Acción Democrática 1936 -1941*. Centauro. Caracas.
- CENTRO GUMILLA (1988). *Los Partidos Políticos Venezolanos*. CFSP. N° 10. Caracas.
- FUNDACIÓN RÓMULO BETANCOURT (1989). *Rómulo Betancourt: Historia y Contemporaneidad*, Caracas,
Libro Rojo. (1979). Caracas. Centauro. 5ta. Edición.
- SOSA A., Arturo y Lengrand, Eloy (1981). *Del Garibaldismo Estudiantil a la Izquierda Criolla*. Caracas. Centauro.
- SOSA A., Arturo (1984). *Modernización y Programas y Sujetos Políticos en Venezuela*, Mimeo, Caracas,
- SUÁREZ, Naudy . (1975) *El joven Betancourt, Ardi y el Plan de Barranquilla*, Revista Nueva Política, 16. pp. 3-77.
(1977) *Programas Políticos Venezolanos de la Primera Mitad del Siglo XX*. Caracas. UCAB, Tomo I.
- VELÁSQUEZ, R.J. y Otros (1976). *Venezuela Moderna (1926-1976)*. Fundación Eugenio Mendoza, Caracas.

Base fáctica y teórica de la política económica en Venezuela (Una visión para los años 90)

Luis Mata Mollejas

Introducción

1. Desarrollo, Programas de Estabilización y Teoría Macro-económica para los Años 90

Durante los años 80 se ensayaron planes de estabilización o de búsqueda de los equilibrios macro económicos en casi todos los países importantes de América Latina; con resultados comprometedores para el desarrollo y con éxitos dudosos en cuánto a frenar la inflación y detener el deterioro del tipo de cambio.

Mucho de los programas de estabilización se acompañaron con intentos de reformas estructurales orientadas según el paradigma de mayor integración con la economía internacional, bajo la forma de libre comercio y de disminución de la participación estatal en los procesos económicos, para aumentar la eficiencia de los servicios públicos y disminuir los gastos del gobierno. En este ámbito los logros también son dudosos.

El balance de las políticas desde el ángulo de los indicadores del desarrollo económico y del bienestar de la población para comienzos de los años 90 no arroja avances en términos de la disminución del desempleo, de incremento de los salarios reales y en general de una distribución menos regresiva del ingreso. Por lo contrario, las brechas con relación a los indicadores del bienestar en los países industrializados se han ampliado (PNUD, 1992).

Así, el reto de la política económica en América Latina para los años 90 es aumentar el bienestar de la población y disminuir la inflación; aprovechando las lecciones brindadas por el fracaso relativo de las políticas puestas en práctica durante las últimas cuatro décadas.

Ahora bien, la realización de un balance completo de las políticas, además del de los logros, requiere de una análisis del basamento teórico que sirvió de apoyo o justificación de dichas políticas. Aún a riesgo de un exceso de simplificación puede afirmarse que, en última instancia, en las décadas comprendidas entre 1950 y 1979 el paradigma "desa-

rollista”, de inspiración keynesiana, generó posiciones “fiscalistas”, en las políticas preconizadas; mientras que el paradigma sustitutivo, basado en el “neo monetarismo” generó posiciones “monetaristas”¹.

Las observaciones mutuas, y los pobres resultados obtenidos con las respectivas políticas, en conjunto constituyen una crítica a la síntesis Neo Clásica. A la vez los resultados de la investigación empírica de los últimos 15 años, corroboran, en el sentido popperiano, las hipótesis de una nueva síntesis teórica del mecanismo del equilibrio general que podemos llamar *Síntesis Post Keynesiana*, que invalidan, para el futuro, la continuación acrítica de las políticas en boga.

La diferencia de la explicación que proporciona dicha síntesis con relación a las pre-existentes se resume en el esquema N° 1; el cual nos dice, en pocas palabras, que las explicaciones de los fenómenos económicos han evolucionado desde aquellos que requerían usar la hipótesis de precios flexibles, hasta la que supone una interacción entre la distribución de la renta y la viscosidad de los precios para el logro del equilibrio general.

Esquema N° 1
Contraste con otros modelos

Modelos prekeynesianos o de “Renta Fija”:	Explican nivel de precios.
Modelos Keynesianos o de “Precios Fijos”:	Explican nivel de renta y de empleo.
Síntesis Neoclásica o de “Exogeneidad Monetaria”:	Explica nivel de precios y de renta.
Síntesis Postkeynesiana o de “Tasa de ganancia dada”:	Explica nivel y distribución de la renta, la acumulación del capital y la viscosidad de los precios.

1 La polémica se remota a los trabajos de Milton Friedman (1969) y Ando-Modigliani (1965) entre otros.

Conviene entonces destacar los elementos relevantes de las teorías macro económicas, según las síntesis neoclásicas y post keynesianas, para explicar el mecanismo de obtención de dicho equilibrio general.

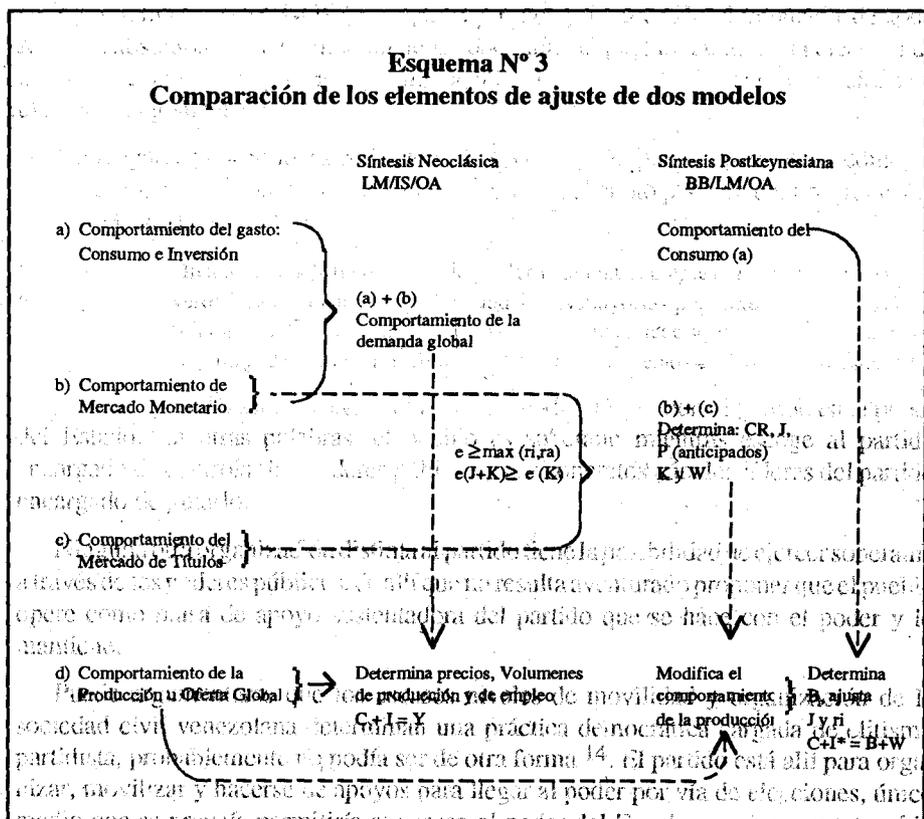
En el esquema N° 2, se puede observar que de los cinco tipos de mercados considerados en la teoría macro económica, a saber: el de bienes de consumo, el de bienes de capital, el de títulos, el del dinero, y el del trabajo; en los modelos pre keynesianos se hace hincapié en tres: mercancías, dinero y trabajo; en los modelos keynesianos, incluida la síntesis neoclásica se consideran cuatro: el de bienes de consumo, el de inversión, el del dinero y el del trabajo; mientras que en los modelos de la síntesis post keynesiana se hacen algunas redefiniciones, al considerar, en lugar del dinero, al conjunto de los llamados “pasivos monetarios” y en lugar de los títulos y de los bienes de capital, a una categoría común de “activos no monetarios”; conservando la interacción con los mercados de bienes de consumo y de trabajo. En todos los modelos al usar al dinero como “numerario” los diversos precios pasan a ser “relativos”.

Esquema N° 2 Elementos de teorías macroeconómicas			
Nivel de Agregación	Pre-Keynes	Keynes	Post-Keynes
Mercados			
Bienes de Consumo		Bienes de Consumo(P)	Bienes de Consumo (P)
Bienes de Capital	Mercancías (P)	Inversión (I/e) Títulos	
Títulos			Activos no monetarios (1/ri)
Dinero	Dinero	Dinero	Pasivos monetarios
Trabajo	Trabajo (W)	Trabajo(W)	Trabajo(W)
Condiciones de Equilibrio General	$MV=PQ$ $\sum P_i (D_i - S_i) = 0$	$I = S$ $C + I = Y$	$Bd = Bs$ $C + I = W + B$

En el esquema N° 3 se puede observar que en la síntesis neoclásica interaccionan la función (IS), relativa al mercado de bienes y la (LM), relativa al mercado de dinero, para conformar una de demanda global; la cual, a su vez, interactúa con la de oferta global para alcanzar el equilibrio general.

En la síntesis post keynesiana, interactúan la función (LM), relativa a los pasivos monetarios, con la función (BB), relativa a los activos no monetarios, para modificar la

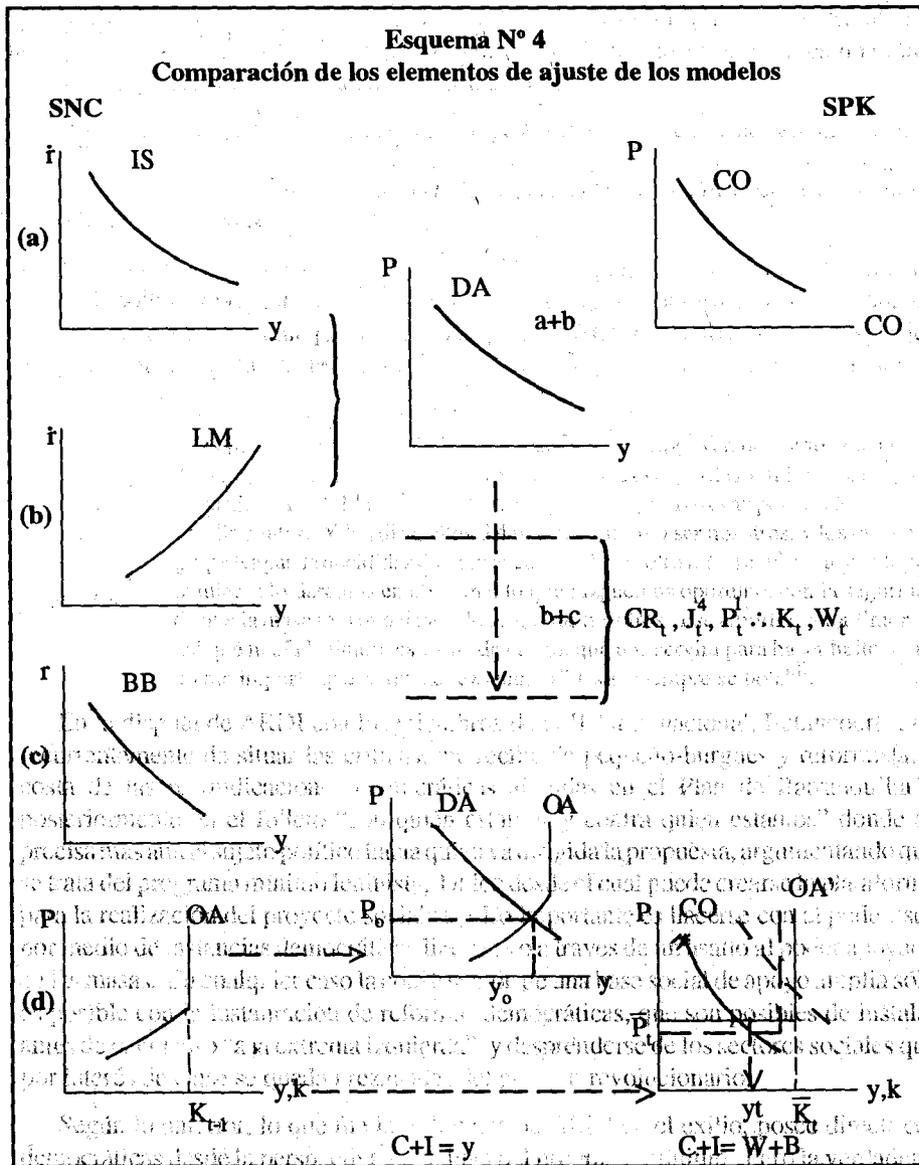
función de oferta global; la cual interactúa con la función de consumo para la obtención del equilibrio general.



De lo anterior resulta que la función dinámica por excelencia, en la síntesis neoclásica, es la función de demanda global; mientras que en la síntesis post keynesiana la función dinámica por excelencia es la de la oferta global; ya que la función de consumo tiende a ser relativamente estable.

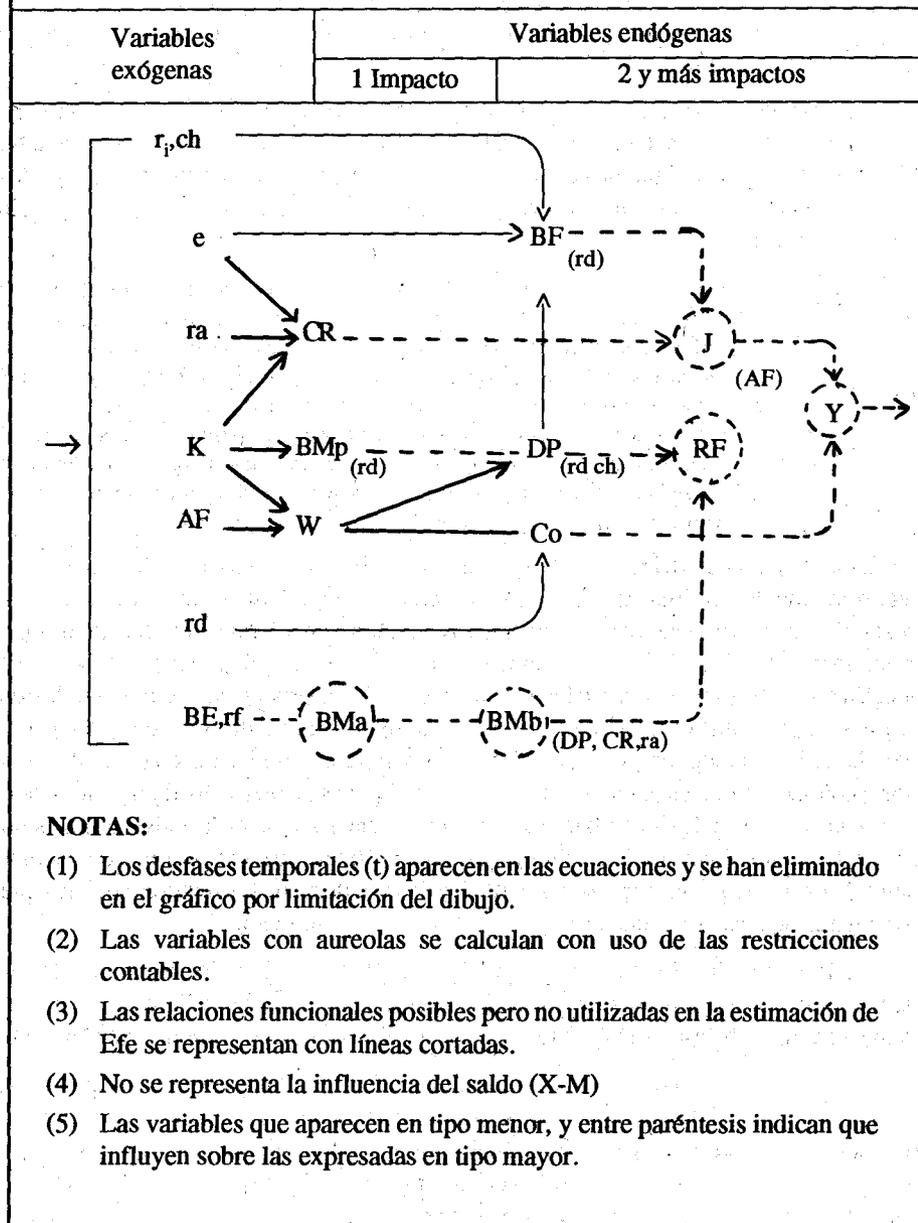
Tal como se evidencia en los esquemas N° 3 y N° 4 el dinamismo de la oferta global resulta de la interacción entre las condiciones financieras en el "margen" o de la interacción entre tasas de interés y de ganancia, lo cual induce a la viscosidad de los precios.

Cabe también destacar otro elemento relevante para la política económica. Aunque en ambas síntesis la demanda de mano de obra está asociada a la función de producción, el rol del nivel del desequilibrio en el mercado de trabajo es más importante en la síntesis post keynesiana que en la neoclásica, pues el nivel de empleo se relaciona dinámicamente con la función consumo.



En resumen, como se observa en el diagrama N° 5, la secuencia de impactos, o de influencias de una variable sobre otra están definidas con mayor precisión, para la formulación de las políticas económicas en la síntesis post keynesiana que en la síntesis neoclásica. Será entonces a partir del telón de fondo teórico proporcionado por la síntesis post keynesiana que deba abordarse la revisión o elaboración económica para enfrentar el desafío señalado para los años 90.

Esquema N° 5
Esquema de las interacciones dinámicas en el Modelo Efe
(Modelo reducido)

**NOTAS:**

- (1) Los desfases temporales (t) aparecen en las ecuaciones y se han eliminado en el gráfico por limitación del dibujo.
- (2) Las variables con aureolas se calculan con uso de las restricciones contables.
- (3) Las relaciones funcionales posibles pero no utilizadas en la estimación de Efe se representan con líneas cortadas.
- (4) No se representa la influencia del saldo (X-M)
- (5) Las variables que aparecen en tipo menor, y entre paréntesis indican que influyen sobre las expresadas en tipo mayor.

2. El Punto de Vista Fáctico

2.1. Los Resultado de Cuatro Década de Política Económica

Al comparar las situaciones económicas de los venezolanos en los años 50 con la de comienzos de los años 90 (Cuadro N° 1), pareciera no haber ocurrido mejoría alguna y aún estar peor preparados para enfrentar el futuro. En efecto, el índice del salario real (W/P) y el desempleo son casi idénticos; la participación del trabajo en la renta nacional (W/Y) es más regresiva. La proporción de inversión (I/Y) menor, la entrada de ahorros externos es negativa y el déficit fiscal creciente.

Lo sorprendente es que todo viene antecedido de mejoras significativas en la década de los años 60 y 70 y con un crecimiento sustantivo del PIB en el lapso 90-92. Esto último estaría indicándonos que es dudosa la tesis de la mejoría del bienestar por "filtración" del crecimiento.

¿Cómo explicar esta vuelta atrás en los niveles de bienestar? Atribuirlo todo al freno del crecimiento del valor de las exportaciones de petróleo parece muy simple y supondría:

a) Que fueron nulos los esfuerzos realizados en las décadas precedentes haciendo caso omiso de otros indicadores como el contar con un país urbano y evidentemente más industrializado, y

b) Lo que sería peor, supondría que de no ocurrir sostenidamente un auge petrolero el país se arruinaría cada vez más.

Lo anterior nos induce a buscar otra explicación en el derrotero seguido por la política económica.

2.2. Cuatro Décadas de Política Fiscal: La Insensatez Fiscal

Durante los años 50, la recaudación fiscal por concepto de la actividad petrolera, (incluidos e impuesto sobre la renta y el de explotación) representó un promedio del 10% de PIB. La totalidad de los ingresos fiscales provenientes de otros sectores fue, en promedio, de la misma magnitud. Ahora bien el gasto en inversión pública representa la misma proporción del PIB, y el gasto corriente casi lo mismo. Así podría afirmarse que en dicha década se cumplió la política de "sembrar el petróleo", establecida como paradigma de la política fiscal algunos años antes; sin incurrir en déficit y sin tener que destinar una parte sustantiva de los gastos a la cancelación de obligaciones financieras, más allá de las necesidades para el manejo de tesorería.

En los años posteriores esa sensata conducta de las autoridades, que les permitió mantener un tipo de cambio estable, una tasa de interés acorde con el mundo exterior y suficientemente baja para facilitar el crédito y la inversión privada, empezó a sufrir modificaciones, que nos ha traído a las circunstancias presente: deterioro continuo de la moneda, tasas de interés que hacen impracticable la operación crediticia y reducción de la inversión a lo que permita el autofinanciamiento.

Cuadro N° 1
Venezuela: Cuatro décadas de política económica

PERIODOS	Desarrollo Económico: Resultados							ELEMENTOS EXPLICATIVOS											
								Distribución de la renta			Ahorro/Inversión					Flujo Exterior		Actividad Fisca	
	% d	cd	Y	Pob (Y/Pob)	W/P	P		% W/P	% B/P	% DT/Y	% Sn/Y	% Sx/Y	% I/Y	% IG/Y	% IPn/Y	% Ix/Y	% CR/Y	% BT/Y	% VT/Y
1950-59	8.1	-	6.9	4.1	2.8	79.4	1.5	35.9	47.6	16.5	26.0	1.4	27.4	9.3	18.1	2.8	-1.4	0.0	0.1
1960-69	10.3	-	3.9	3.7	0.2	89.8	1.3	44.5	40.3	15.2	23.2	-2.8	20.4	7.8	12.6	-0.9	-1.9	1.5	-0.2
1970-79	5.7	37.0	4.5	3.2	1.3	108	6.3	40.1	48.6	11.3	30.6	2.0	32.6	9.7	22.9	-0.4	2.5	2.0	-0.1
1980-89	9.2	35.9	0.7	3.0	-2.4	97.2	23.1	38.1	49.7	12.2	24.2	-3.4	20.8	4.1	16.7	0.2	-3.6	2.4	-0.4
1990-92	8.8	40.6	5.8	2.4	3.4	67.0	35.4	32.7	57.1	10.3	18.6	-1.3	17.3	5.9	11.4	0.0	-1.3	2.8	-1.8

Símbolos: %d = Tasa de desempleo

Y = Incremento porcentual de la renta

Pob = Incremento porcentual de la población

(Y/pob) = Incremento porcentual del ingreso per capita

W/Y = Participación del trabajo en la renta

B/Y = Participación del capital en la renta

I/Y = Porcentaje de la inversión en la renta

P = Tasa de Inflación

IG/Y = Inversión pública

IPn/Y = Inversión privada nacional

S/Y = Porcentaje del ahorro en la renta

Sx/Y = Porcentaje del ahorro extranjero en la renta

CR/Y = Porcentaje del crédito exterior en la renta

Ix/Y = Porcentaje de la inversión extranjera en la renta

W/P = Índice del salario real

BT/Y = Porcentaje del déficit fiscal

BP/Y = Porcentaje del déficit en cuenta corriente en la renta

cd = Tasa de empleo del sector informal

VT/Y = Porcentaje de la variación del tesoro en la cuenta

Fuentes: Cálculos propios en base a datos tomados de:

BCV: Series Estadísticas de Venezuela de los últimos cincuenta años.

Caracas 1992.

BCV: Informe Económico. Varios años.

BATISTA, Asdrúbal: Bases cuantitativas de la economía venezolana.

Caracas, 1991.

OCEPRE: 40 años de presupuesto fiscal (1946-1988). Caracas, 1990.

OCEPRE: Resumen presupuestario (1992-1992)

CENDA: Boletín N° 44. Informe 1992

¿Cuáles han sido esas Modificaciones?

En los años 60 comenzó el financiamiento del gasto corriente vía el uso intensivo del crédito público; a pesar de que los ingresos fiscales originados en el petróleo aumentaron hasta representar durante los años 70 un 18,2% del PIB.

Por su parte la inversión pública nunca más fue equivalente, en proporción, al ingreso petrolero: descendió en los años 80 a la mitad de lo que se invertía en los años 50; mientras que el gasto corriente llegaba en promedio a sobre pasar el ingreso petrolero.

El reiterado uso del crédito público ha provocado un gasto por obligaciones financieras mayor que los ingresos por créditos nuevos durante los años 80 y 90.

Esta inconveniente estructura del gasto estuvo además acompañada de un incremento de los impuestos directos a los otros sectores, de la casi permanencia de la proporción de los impuestos correspondientes al conjunto de impuesto indirectos, tasas y aranceles, y del incremento de las llamadas "utilidades cambiarias"; es decir ingresos por la devaluación monetaria.

En síntesis, como lo demuestra fehacientemente el Cuadro N° 2, los cambios en la concepción de los presupuestos públicos, y su modo de financiarlo con créditos onerosos a pesar del incremento de los impuestos a la población y al sector petrolero, ha conducido al país a una situación en donde la especulación financiera aparece como más atractiva que la inversión productiva, acompañada de una inflación sostenida y de una crisis fiscal de naturaleza estructural. Dicha crisis se manifiesta, finalmente, en el creciente déficit de la tesorería pública, cuando, como es bien sabido el saldo de ingresos y egresos de cada año debe ser nulo o representar un superávit.

¿Cómo Solucionar Dicha Crisis y Sanear la Economía?

Los más irresponsables recomiendan la continuidad del endeudamiento; aunque las tasas de interés se eleven como cohete y la moneda nacional se derrita; otros insisten en aumentar la imposición indirecta (IVA y similares) aunque se alimente la inflación; y casi nadie aboga por la reducción del gasto corriente, por temor a los costos políticos en el corto plazo.

Por supuesto estamos conscientes de que la conducta desviada y los vicios de los últimos 30 años, no pueden corregirse fácilmente; pero el propósito final debería ser alcanzar la sensatez fiscal que privó en los años 50 si se quiere erradicar la inflación para finales del próximo quinquenio.

2.3. Cuatro Décadas de Política Monetaria: Las Contradicciones del BCV

En el caso venezolano las estadísticas monetarias de las últimas cuatro décadas señalan de nuevo como la pérdida de sensatez de las autoridades fiscales, ha estado acompañada por una creciente abulia de las autoridades del Banco Central; con lo cual

Cuadro N° 2
Venezuela: Cuarenta años de política fiscal

PERIODOS	Ingresos							TESORO	Gastos			
	% T/Y	% Tp/Y	% Td/Y	% Ti/Y	% Ts/Y	% Otros/Y	% BT/Y	% V/Y	% Gf/Y	% IG/Y	% Gc/Y	% G/Y
1950-59	18.7	9.7	1.1	4.7	1.1	2.1	0.0	0.1	-	9.3	9.4	18.7
1960-69	21.5	12.0	2.3 2.9	3.0	1.3	1.5	1.4	-0.2	1.7	7.8	12.2	21.7
1970-79	27.6	18.2	3.0	2.5	1.5	0.4	2.0	-0.1	3.1	9.7	14.8	27.6
1980-89	25.9	14.5	2.9	2.5	1.9	2.1	2.0	-0.4	5.5	4.1	16.5	26.2
1990-92	23.6	16.1	1.4	2.2	0.7	1.7	1.5	-1.7	2.8	5.9	16.6	25.3

Fuente: Cálculos propios a partir de OCEPRE: Cuarenta años de presupuesto fiscal (1948 - 1988).
OCEPRE: Resumen presupuestario (1982-1992).

Símbolos: Proporción con relación al P.I.B. de

T/Y = Los ingresos fiscales

Tp/Y = Los ingresos fiscales petroleros

Td/Y = Los impuestos directos

Ti/Y = Los impuestos indirectos

Ts/Y = Los subsidios

Otros/Y = Otros ingresos fiscales en la renta, producto de concesiones, de privatizaciones, devaluación y operaciones diversas.

BT/Y = Los empréstitos

V/Y = La variación del tesoro

Gf/Y = La inversión pública

Gc/Y = El gasto corriente público

G/Y = El gasto público total

a la crisis estructural fiscal hay que añadir el desorden monetario para explicarnos la difícil coyuntura económica que atravesamos yendo más allá del simplismo de achacar las dificultades a la coyuntura petrolera.

En efecto, como se observa en el Cuadro N° 3 durante los años 50, en promedio, las autoridades monetarias prefijaron la tasa de redescuento (r f) a la par o muy cerca, de la tasa internacional de referencia: básicamente el mercado de dinero de Londres o de Nueva York. La tasa activa se fijó cinco puntos sobre la de redescuento y en la práctica la importancia dominante de los depósitos a la vista hacía casi insignificante el costo del dinero para la banca privada. El tipo de cambio fijo hacía que en consideración a todas las otras tasas, el rendimiento de la inversión reproductiva fuese mayor que el de toda alternativa puramente financiera.

Cuadro N° 3										
Venezuela: Cuatro décadas de política monetaria										
PERIODOS	Tasas Bancarias				Especulación en Divisas %	Rendimiento de Valores		Margen para Créditos		% q
	rf	ra	rd	rx		r1	r2	ra-rf	ra-rd	
1950-57	2,00	6,60	1,00	2,16	-	-	-	460	5,60	26,9
1958-73	4,41	8,78	3,06	4,38	1,57	8,00	6,61	4,37	5,71	16,1
1974-78	8,58	11,47	6,46	8,89	-	19,99	9,42	2,89	5,01	21,3
1979-88	9,17	13,81	10,61	7,00	20,83	15,39	16,96	4,64	3,20	16,7
1989-92	33,50	37,05	31,41	5,25	14,88	33,01	33,39	3,55	5,91	22,10
1993	59,99	63,50	51,65	5,34	30,87	35,34	-	3,51	11,85	-

Fuentes: Cálculos propios a partir de:
BCV. Series estadísticas de Venezuela de los últimos cincuenta años.
FMI. Estadísticas financieras internacionales. Julio 1993.

Símbolos:
rf = Tasa de redescuento
ra = Tasa activa
rd = Tasa pasiva
q = Eficiencia marginal del capital (Beneficio/K) donde K es igual al acervo de capital.
rx = tasa pasiva externa
r1 = Tasa de rendimiento de los títulos públicos
r2 = Tasa de rendimiento de los títulos privados

Para los años 60, el margen entre la tasa activa y la de redescuento se redujo, y empiezan a aparecer costos significativos para la banca por el incremento de las cuentas remuneradas de depósitos. Los rendimientos de los bonos públicos se equiparán con las tasas activas; con lo cual la inversión financiera aparece como alternativa al crédito en la actividad bancaria.

Para los años 70 la tasa internacional sobrepasa a la de redescuento, abriendo perspectivas a la especulación a través de la adquisición de divisas.

A partir del año 1989, la creación de los llamados "Bonos Cero Cupón" por parte del BCV, con rendimiento aún superior a los bonos públicos y la elevación de la tasa de redescuento, acabó con la rentabilidad de las operaciones normales de crédito de la banca; y con ello redujo la posibilidad de mantener creciente a las nuevas inversiones reproductivas en el país, a pesar de la reducción, a niveles de los años 60, del precio del dinero en los mercados internacionales.

Así si en Venezuela se invierte poco hay que atribuírselo, en gran medida, a las acciones contradictorias de las autoridades monetarias; fomento de la reducción del crédito y estímulo a las expectativas de ganancias mediante la devaluación.

2.4. Desarrollo y Proceso Financiero

El estudio empírico de los comportamientos de los diversos mercados en el caso venezolano durante los cuarenta años que cubre la estadística (1950-1989) arroja resultados que corroboran la hipótesis Post keynesiana de que los procesos financieros fijan el sendero para la evolución de los mercados reales, según las evidencias proporcionadas por las estimaciones del modelo EFE, (Mata, 1992), tal como se describe a continuación.

2.4.1. La evolución del mercado monetario

La variación de la tenencia de base monetaria por el público se explica por las de su patrimonio, evaluado a través del stock de capital y por las de la tasa de interés pasiva. La influencia de esta última variable comienza a ser más significativa en la década 1980-1989, cuando la inflación se acentúa. Este comportamiento es consistente con el mostrado por los depósitos rentables que, al comienzo del período bajo estudio (1950-1969) sigue de cerca al de los flujos de ingresos evaluados a través de los salarios (w); mientras que al final se torna significativa la influencia de la tasa de interés y la relativa al tipo de cambio. *La conclusión relevante es que, objetivamente, el público venezolano se ha venido sensibilizando a la variación de precio del dinero en sus tres componentes: poder adquisitivo, tasa de interés y tipo de cambio.* Esta sensibilización, obtenida a lo largo de cuarenta años, implica que las autoridades monetarias y la banca privada deben manejar sus políticas considerando explícitamente la reacción probable del público a la variación de las tasas de interés y a su relación con el tipo de cambio.

2.4.2. La evolución del mercado financiero

El comportamiento del crédito muestra consistentemente que está influido por el del stock de capital y por el de la tasa activa de interés, acentuándose la importancia del stock de capital (presumiblemente la garantía) a partir de 1970. Observando que sólo en tercer

lugar aparece la influencia del rendimiento esperado del capital, pareciera existir un comportamiento "New View" por parte del sistema financiero, propicio a minimizar riesgos y maximizar beneficios. De allí que el período 1950-69 (cuando el crédito aparece más relacionado con el rendimiento esperado, corresponda al de auge del subsistema financiero público.

El anterior comportamiento indica que, de persistir la reducción del sistema financiero público, la obtención futura de crédito será más costosa debido a la exigencia de rénditos para los depósitos por parte del público vista en el mercado monetario y al comportamiento "New View" de la banca.

Por su parte, la tenencia de títulos muestra cambios consistentes o armónicos con los advertidos en el mercado monetario, pues a medida que se avanza hacia el final del período las expectativas de ganancias, evaluada a través de la interacción entre el rendimiento esperado en la inversión física y el de los depósitos rentales adquiere importancia, disminuyendo la influencia del flujo de ingresos.

Por ello la elevación de las tasas pasivas, ante un público alerta a los rendimientos nominales, afecta negativamente al mercado de capitales, disminuyendo las opciones para la inversión reproductiva y su concreción, como objetivamente ocurre, en el último decenio considerado.

2.4.3. La evolución de los mercados de bienes y factores

El comportamiento de la masa salarial obedece en forma preponderante al del stock de capital y sólo en segunda instancia a la nueva inversión física. Se trata entonces de un comportamiento de las empresas que trata de maximizar su provecho con las operaciones de sus activos. Un corolario de este comportamiento es que la variación de los salarios reales (por ser ex-post) no influye para nada en el incremento del empleo. Por su parte, el mercado de bienes evaluado a través del consumo (Co) resulta afectado por el patrimonio, por el flujo de ingresos y por la tasa de interés; sobresaliendo la preponderancia de los salarios y de la riqueza como era de esperar.

2.4.4. Una interpretación de la dinámica económica en Venezuela y consecuencias para la política económica

Los resultados anteriores permiten interpretar y explicar en breve síntesis, los acontecimientos del período bajo análisis.

En efecto, la armonía entre los resultados obtenidos, cuando los distintos comportamientos de los diversos agentes se evalúan en bolívares y dólares corrientes, reflejan la fuerte incidencia del tipo de cambio sobre la inflación en Venezuela. Así la causa eficiente del alza de precios resulta ser la variación del tipo de cambio y no el incremento de la liquidez; pues la inflación se acelera en el último decenio sin que la expansión del circulante haya alcanzado ritmo equivalente. Esta apreciación, es confirmada por el

comportamiento del público en el mercado monetario, quien ha preferido colocar el dinero en instrumentos rentables antes que mantenerlo.

Ahora bien, dado que el nivel del tipo de cambio en Venezuela está francamente influido por la actuación de las autoridades (gobierno y Banco Central) éstas son, en última instancia las responsables del proceso inflacionario experimentado. En otras palabras, el endeudamiento gubernamental para financiar el gasto es la causa inmediata o eficiente de la inflación en Venezuela.

Pero es necesario matizar dicha conclusión. El otorgamiento de crédito por parte del subsistema financiero público, en las primeras tres décadas consideradas, facilitó la expansión de la inversión real. En la década de los años 80 cuando asociado con el incremento del endeudamiento fiscal se elevan sustantivamente las tasas de interés, al tiempo que se disminuye el volumen de beneficios por la contracción del mercado (contracción del consumo, habida cuenta del alza de precios) se produce una lógica reducción del proceso privado de capitalización (disminución de la inversión).

Así la política gubernamental de los años 80 entrampó a la inversión reproductiva: las empresas se ven obligadas a elevar precios para recuperar pérdidas en términos de reposición de capitales producido por la sucesivas devaluaciones y por la reducción o restricción del mercado interno; con lo cual la eficiencia del capital en todo instante pasado resulta mayor que la eficiencia de un capital aumentado con nuevas inversiones. En otras palabras, la condición: de que el rendimiento esperado después de efectuada la inversión física sea mayor que antes de realizarla y que a su vez sea mayor que el rendimiento nominal de los títulos (acciones) y que las tasas activas, difícilmente se cumplen en la economía no petrolera durante el último decenio. Las excepciones vienen representadas por los sectores productivos o importadores de bienes de lujo; pues como es bien conocido la inflación en Venezuela también ha deteriorado la distribución del ingreso en contra de los asalariados.

Lo anterior ha tenido una doble consecuencia: los reducidos beneficios tienden a colocarse en activos monetarios rentables o a fugarse al exterior y la disminución del salario real, verdadera flexibilización forzada del mercado de habilidades (mano de obra), no ha producido el incremento del empleo que la teoría y la política neoliberal prometen.

Estos resultados, incongruentes desde el punto de vista de la síntesis Neo Clásica, encuentran explicación en nuestra tesis post keynesiana de que los procesos financieros señalan el sendero a los acontecimientos en los mercados reales.

Una reflexión final en relación al rol del mercado de capitales nos señala que en el caso de que el mercado de capitales fuera estrecho, como obviamente lo es el caso venezolano, el rol de guía se desplaza del mercado de títulos privados al mercado de títulos públicos, afectado por los precios y gastos "viscosos" del Estado. Al retomar esta consideración observamos que la actuación reciente del Banco Central, fijando precios remuneradores a los llamados Bonos Cero Cupón destruye, con cada nueva emisión, la

posibilidad de revertir el proceso de crisis, aún cuando ocurran shocks externos favorables como fue la Guerra del Golfo Pérsico.

En efecto, la presencia recurrente de los Bonos Cero Cupón al elevar la tasa de descuento que deba aplicarse a los bonos públicos ha elevado la tasa de interés para el crédito otorgado por la banca; y deprimido el mercado primario de capitales de la economía no petrolera, pues los títulos de las inversiones reproductivas aparecen menos atractivas que las financieras². Por lo demás, el alza del descuento de los títulos públicos incidirá en el déficit y en la inflación futura.

Así, la política monetaria ortodoxa, emprendida por las autoridades venezolanas, desde comienzos de la década de los años 80, no sólo se ha mostrado incapaz de disolver las presiones inflacionarias nacidas del endeudamiento y del gasto público sino que, además, se ha convertido en el freno al proceso de desarrollo y virtual instigador de la crisis sociopolítica presente.

3. Evaluación teórica de los programas ortodoxos de estabilización

Llamaremos programas “ortodoxos” de estabilización a los enraizados en la síntesis neoclásica, desde el punto de vista teórico, y a los relacionados con las recomendaciones del FMI, desde el punto de vista fáctico.

Los rasgos más importantes de estos programas según las síntesis de Lago (1991) son los supuestos que establece el modelo denominado “monetarismo global” para economías “pequeñas y abiertas”; lo cual significa, en otras palabras, que economías como la venezolana, o las latinoamericanas en general, representan un “agente aislado” en un mundo de competencia; por lo cual no pueden influir, mediante sus acciones, en los términos de intercambio con el resto del mundo.

En estas circunstancias se supone que el nivel de precios internos, dada una regla de fijación para el tipo de cambio, está condicionado por el arbitraje internacional. Pero si el tipo de cambio es flexible, el dinamismo de la demanda global y la política económica determina los precios internos y la paridad del poder de compra determinaría al tipo de cambio. Por su parte, en ambos casos, el rendimiento de los externos más el descuento en el mercado a futuro de la moneda nacional (paridad de las tasas de interés o “arbitraje cubierto”). El empleo, a su vez, dependería de la flexibilidad “instantánea” de los precios de los factores de producción y la inexistencia de costos entre estos sectores (Lago, 1991 pp. 11 y 12). Es decir, el telón de fondo es el proporcionado por la hipótesis de precios flexibles, propio de la Síntesis Neo Clásica.

2. Es interesante resaltar que los asesores de inversiones en Venezuela recomiendan inclinarse por los títulos de las inversiones reproductivas con miras al mediano y largo plazo, aunque en el corto plazo los salarios resulten “Rojos” de acuerdo con Profit (Dic. 1992 N° 1, p. 28) en *El Nacional* (Dic. 4-1992).

En estas condiciones los desequilibrios provienen del dinamismo de la demanda y ellos se reflejan en los resultados del cuadro de flujo de fondos; (Esquema N° 6) el cual puede sintetizarse considerando siete mercados, a saber: bienes, títulos, créditos externo, base monetaria, reservas internacionales, depósitos, redescuento; y cinco agentes: gobierno, banco central, banca, resto del mundo; sector privado (empresas y familias). Cada fila de la matriz así formada representa la restricción presupuestaria del agente correspondiente y la suma de sus elementos debe arrojar un saldo nulo. Por su parte la suma de los elementos de cada columna (mercado) debe reflejar su equilibrio demanda. Dado que las restricciones de presupuesto son nulas, la suma de todos los elementos de la matriz deben ser igual a cero; por lo cual los excesos de demanda de cada mercado, si lo hubieren, deben anularse.

Esquema N° 6 Identities in the general equilibrium simplified flow of funds								
PRECIOS	P	ri	rx	Num- rario	ch	rd	rf	RESTRIC- CIONES PRESUPUES- TARIAS
MERCADOS	BIENES	TITULOS	CREDITOS EXTERNO	BASE MONETA- RIA	RESERVAS INTERNA- CIONALES	DEPO- SITOS	REDES- CUENTO	
Gobierno	G-T	BTm	- BTxd	*	*	*	*	= 0
Bco. Central	*	*	*	- BMa	ODd		RF	= 0
Banca	*	CR	*	BMb	*	- DP	- RF	= 0
Resto de	(X-M) ch	*	(BTxs) ch	*	- ODs	*	*	= 0
Empresa y Familia	J+C-(Y-T)	- BE BFd-BEs	*	BMp	*	DP	*	= 0
Equilibrio Flujos	0	0	0	0	0	0	0	
Equilibrio Stock	-	CR+BF=BT+BE	BExd=BExs	BMr= BMp+BMb	OD=OD	DP=D	RF=RF	

Dado que la base monetaria sirve de numerario existen seis precios relativos: (P), (ri), (rx), (ch), (rd) y (rf), en donde ri representa varias tasas: la activa (ra) y los rendimientos de los títulos públicos (r1) y privados (r2).

Ahora bien los programas de estabilización ortodoxos se preocupan básicamente del precio de los bienes P , de las tasas de interés bancarias, del tipo de cambio ch y de la tasa de interés externa rx ; descuidando la interacción con los títulos $r1$ y $r2$, lo cual lleva implícitamente a ignorar el comportamiento del mercado de capitales asignándole poca importancia.

Así, la estabilización ortodoxa se supone reducida a un conjunto de medidas coordinadas de política en materia monetaria y de balanza de pagos. El ámbito fiscal, que incide en el mercado de capitales interno se reduce al ángulo del crédito externo ignorando su repercusión en el conjunto de las tasas de interés. Los Bonos Cero Cupón del BCV representan un ejemplo "crudo" de tal ignorancia; lo cual ha logrado aumentar, relativamente, el riesgo de toda operación crediticia, al presentarse el rendimiento de dichos bonos como "precio sombra".

Desde el punto de vista teórico se debe considerar:

- a) Que el equilibrio de flujo, no garantiza el equilibrio de los acervos; por lo cual y se supone arbitrariamente, que los agentes toman sus decisiones para gradualmente converger, en el largo plazo, en un equilibrio de acervos (Lago, 1991 p. 7).
- b) Que a pesar de que las autoridades pueden fijar exógenamente algunas de ellas como: G , T , rf y ch , las empresas, las familias y la banca responden a funciones de comportamiento tomando, "ex-ante", algún criterio de optimización.

En consecuencia, las reglas de paridad, para el tipo de cambio y para la tasa de interés pierden validez; pero lo que es más importante, el enfoque de corrección de la coyuntura a partir de la disminución de la demanda se encuentra limitado al no encontrar sustentación teórica para el supuesto de flexibilidad de los precios.

Así, si no bastase el frustrante resultado de las políticas de los años 80, o punto de vista empírico, lo anterior revela la escasa representatividad de los modelos basados en la Síntesis Neoclásica.

4. Agenda para un equipo de gobierno para los años 90

4.1. El equilibrio político

No cabe duda de que entre los objetivos económicos que debería perseguir la futura administración del país, está el reducir la inflación, o al menos, erradicar el peligro de hiperinflación relativa a que nos ha sometido la política instrumentada a partir de 1989 y el endeudamiento previsto en la "ley paraguas", (el "correr de la arruga"), mientras surte efecto el incremento de los impuestos indirectos; lo cual, para sus propiciadores, daría una oportunidad de enrumbar el comportamiento fiscal.

Pero en mi opinión, la crisis fiscal, sin menoscabar la incidencia del cuasi estancamiento de la imposición petrolera se origina en la presión de las obligaciones financieras y en el crecimiento del gasto político corriente.

Por ello juzgamos errónea la conjugación del déficit fiscal mediante la "flotación sucia" del tipo de cambio (Bs/\$) y del incremento del endeudamiento externo; todo lo cual conduce a incrementar la inflación. Lo mismo ocurre con el incremento de los impuestos indirectos y con el de las tarifas de los servicios públicos; por lo cual las acciones fiscales previstas con la ley paraguas impedirá la reducción de la persistente inflación (lo cual ha sido traumático para los hábitos económicos de los venezolanos), acentuando el ya desmedido peso del rigor de la inflación sobre los asalariados; mientras se privilegia, aunque precariamente, a algunos de los intermediarios financieros.

En otras palabras, de no corregirse significativamente la política vigente se incrementará la entropía social, al estimular el crecimiento de la pobreza.

Convendremos en que, a largo plazo, más allá del próximo quinquenio, el incremento de la productividad, la diversificación de las exportaciones la integración con mercados extranjeros, entre otros procesos, proponen un marco de referencia para el cambio estructural; no menos válido por haberse mencionado reiteradamente. Pero el beneficio esperable de las medidas de reforma estructural (que pasan por la esfera educativa entre otras) requieren, imperiosamente, poner en práctica acciones en el corto plazo, que no atenten contra las de largo plazo. Es decir, hay que establecer un fino equilibrio, o una política coherente entre ambos conjunto de acciones.

El examen de las tareas a realizar para el establecimiento de dichas acciones es el objetivo de los párrafos siguientes.

5. El paquete de elaborar un paquete para el corto plazo

Los objetivos coherentes con la impresión diagnóstica realizada y con los elementos teóricos proporcionados por la visión Post keynesiana son:

- 1) Disminuir el desempleo o aumentar el empleo productivo.
- 2) Aumentar el Salario Real o disminuir la inflación.
- 3) La tasa de ganancia de la inversión reproductiva debe encontrar un ámbito financiero que la haga atractiva.

Por su parte los instrumentos a examinar son: Fiscales, Monetarios, Financieros y Heterodoxos.

5.1. Acciones Fiscales

Básicamente se requiere eliminar los déficit operativo fiscal y de tesorería, los cuales se han convertido en un primer factor del proceso inflacionario.

Ello exige estudiar:

- 1) La sensibilidad de la recaudación impositiva interna al lograrse la inflación nula. Esto es, la evaluación del efecto "Olivera-Tanzi" entre otros.

- 2) La viabilidad de la reducción de los gastos corrientes; es especial los relacionados con las importaciones del Estado.
- 3) La viabilidad de substituir, mediante una reforma al ISLR el incremento de los impuestos indirectos, la elevación de los precios de ciertos servicios públicos que **aceleran la inflación**. No obstante, serían admisibles los incrementos a los impuestos de los productos como cigarrillos y licores, excluyéndolos del índice de precios del consumidor (IPC).
- 4) El efecto de la reducción de aranceles en virtud de los procesos de integración.
- 5) La viabilidad de una renegociación de las obligaciones financieras externa, y
- 6) La instauración de un préstamo "obligado" a tesorería en un % del ISLR pagado en el período anterior, en substitución de todo crédito bancario al gobierno.

5.2. Acciones Monetarias

Fundamentalmente se requiere establecer, como ancla de los precios, la fijación de un tipo de cambio nominal fijos; pues la inflación en Venezuela ha estado asociada al continuo deterioro del signo monetario. El fijar el tipo de cambio implica que el arbitraje de los precios internacionales sería responsable en parte sustantiva de la estabilización de los precios de los bienes que tenga un alto componente importado. De otra parte también deberá considerarse que a menor inflación habrá mayor demanda de dinero, sobre todo de crédito.

Lo anterior exige estudiar:

- 1) La conveniencia de combinar el establecimiento del "bolívar nuevo" (NBs) con la disminución del déficit fiscal en algún porcentaje.
- 2) El descarte de toda indización con respecto al tipo de "cambio real" ya sea en términos de intercambio comercial, ya sea en términos de salarios reales (Análisis "Ramos-Gil").
- 3) El establecimiento de algún **encuadramiento** del crédito privado en substitución de las operaciones perversas del "cero cupón" (Eliminado bajo cualquier supuesto) y el establecimiento del redescuento en tasas selectivas.

5.3. Acciones Financieras

En principio se busca minimizar el surgimiento de transferencias inesperadas de riqueza entre deudores y acreedores, al suponer una reducción eficaz de la inflación con el uso de la nueva moneda, si previamente se ha generalizado el uso de los contratos con precios futuros o indizados (dolarizados).

Esto exige estudiar:

- 1) La importancia de los contratos indizados.
- 2) El % de rescalonamiento en base a un período reciente de inflación.
- 3) Los costos legales de la introducción de las cláusulas de rescalonamiento.

5.4. Acciones heterodoxas

Los instrumentos heterodoxos se proponen en general, incidir en la coordinación de las expectativas desinflacionarias de los diversos agentes proporcionándoles información, por un lapso inferior a un año, sobre el comportamiento de los precios en algunos mercados seleccionados. Habitualmente, algún sector de bienes y servicios y el mercado de trabajo.

El uso de estos instrumentos ha sido exitoso en el arranque del proceso desinflacionario mediante la reducción de la demanda (Reducción en Frío) porque evita las peticiones de incremento de salario; pero en muchos casos el abuso de su empleo ha provocado el renacimiento o el empeoramiento de la inflación (caso de Brasil y de la Argentina). En todo caso existe certeza de que:

- a) Su uso exclusivo no conduce al logro de los objetivos propuestos.
- b) Que se requiere la existencia de un stock suficiente de bienes para evitar desabastecimientos, y
- c) Que las industrias son “formativas” de precios “viscosos”.

Lo anterior implica estudiar:

- 1) La sensibilidad de la influencia sobre la inflación de los precios de los mercados seleccionados; incluyendo precios máximos para productos “estacionales”,
- 2) El movimiento de los inventarios de los bienes a controlar,
- 3) El período de vigencia de la intervención de la “mano visible”, y
- 4) Las reglas sustitutivas.

6. ¿Existen Alternativas?

Estamos conscientes de que otros analistas tendrán preferencia por examinar algún otro conjunto de medidas; pero creemos que fácilmente existe consenso en la opinión pública sobre la prioridad de detener la amenaza de la hiper inflación; pues de sobrevenir se estaría poniendo en serio peligro la estabilidad del sistema democrático. Por supuesto las alternativas provendrían de un diagnóstico distinto, de la doctrina de su preferencia y de un cambio radical de circunstancias externas.

Pero el establecimiento de dichas alternativas pasa necesariamente, por el estudio, en profundidad, de las acciones señaladas: Una férrea disciplina fiscal, y un cambio

único y fijo para la divisa nacional. No estudiarlas equivaldría a eliminar la vigilancia e interpretación de los indicadores brindados por los instrumentos de un avión en plena turbulencia, confiando solamente en Dios. En dicho caso, ¿para qué se necesitaría el piloto, es decir la conducción política?

Bibliografía

- ANDO, Modigliani (1965). "The Relative Stability of Monetary Velocity and the Investment Multiplier". *The American Economic Review*, 55, 693-728.
- ALLAIS, M. (1989). "Las Teorías del Equilibrio Económico General y de la Eficacia Máxima". *El Trimestre Económico*. Vol. LVI (3), N° 223, FCE, pp. 657-729. México.
- ALLAIS, M. (1989). "Las Líneas Generales de mi Obra". *El Trimestre Económico*. Vol. LVI (4) N° 224 FCE, pp. 657-729. México.
- ANISI, D. (1988). *Modelos Económicos*. Alianza Edit., Madrid.
- ARTUS, P. (1992). "Taux d'interet reels éleves et financement de l'économie". *Revue Economique*. Vol. 43, N° 4, pp. 671-683.
- BAUMOL, W. (1964). *Dinámica Económica*. Marcombo. Barcelona (España).
- BONCOEUR-THOUÉMENT (1992). *Histoire des idées éconimiques*. Tomo 2. Edit. Nathan, París.
- BRUNO y OTROS (Compiladores) 1988. "Inflación y Estabilización: La Experiencia de Israel, Argentina Brasil, Bolivia y México". *El Trimestre Económico. Lecturas*. N° 62. México.
- CEPAL (1992) *Equidad y Transformación Productiva: Un Enfoque Integrado*. LC/G. 1701 (SES 23/3). Santiago de Chile.
- CEPAL (1990) *América Latina y el Caribe: Opciones para Reducir el Peso de la Deuda*. LC/G. 1605-P N° 5.90.II G.7. Santiago de Chile.
- CEPAL (1971). "La Intermediación Financiera en América Latina". *Boletín Económico de América Latina*. Vol. N° 2, pp. 145-198. México.
- DEL BÚFALO, E. (1989). *Las Teorías Macroeconómicas después de Keynes*. ANCE, Caracas.
- DIXIT, A. (1992). "Investment and Hysteria". *The Journal of Economic Perspectives*. Vol. 6, N° 1, pp. 107-132.
- FAND, K. (1969). "Some Issues in Monetary Economies". *Quarterly Review*/9.
- FRIEDMAN, M. (1969). *The Optimum Quantily of Money and Others Essays-Aldine Pnb*. Chicago.
- HICKS (1937). "Mr. Keynes and the Classics: A Suggested Interpretation". *Econométrica New Series* N° 5, pp. 147-159.

- KALDOR, N. (1962). *Ensayos sobre Desarrollo Económico*. CEMLA. México.
- KALECKI, M. (1956). *Teoría de la Dinámica Económica*. FCE. México. Bogotá.
- KITCHEN, R. (1990). *El Financiamiento en los Países en Desarrollo*. CEMLA. México.
- LAGO-GALLEGO, R. (1991). *Programación Financiera y Política Macroeconómica: Un Modelo Financiero de la Economía Mexicana*. CEMLA. México.
- LAYRISSE, I. (1992). *Macroeconomía de los Programas de Ajuste*. ANCE, Caracas.
- LOVERA y OTROS (1978). *El Mercado Monetario en Venezuela*. Colegio de Economistas del D.F. Caracas.
- MALINVAUD, E. (1980). *Reexamen de la Théorie du Chômage*. Calman-Levy. París. (Reedición de la Publicación de 1977).
- MARFAN, M. (1991). "Un Modelo Macrofinanciero con Restricción Externa" en *Inflación y Estabilización en América Latina*, Cap. 3. Tercer Mundo. Edit. Bogotá.
- MATA, L. (1992). "Influencia de los Procesos Financieros en el Desarrollo Económico". UCV. Mimeo. Caracas.
- MUNDELL, R. (1971). *Movilidad del Capital y Política de Estabilización con Tipos de Cambios Fijos y Flexibles*. Ensayos de Economía Internacional. Caves y Johnson Compiladores. Amorrortu. Ed. Buenos Aires. pp. 528-531.
- ONU (1952). *Problemas Teóricos y prácticos del Crecimiento Económico*. México. El CN.12/221.
- PONCET-PORTAIT (1980). *Macroéconomie Financière*. Dalloz. París.
- ROBINSON, J. (1979). *Contribuciones a la Teoría Económica Moderna*. Edit. Siglo XXI. México.
- SOLOW, R. (1956). "Una Contribución a la Teoría del Crecimiento Económico". *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 70.
- TOBIN, J. (1982). "Money and Finance in the Macroeconomic Process". Discurso del Premio Nobel.
- TOBIN, J. (1987). "La Combinación de Políticas Fiscales y Monetarias". *Revista del BCV*. Vol. 2 N° 1. Caracas, pp. 84-104.
- UNANUE, A. (1992). "Notas para la Interpretación de la Ruptura del Modelo de Dirección de la Economía Socialista y la Experiencia Cubana". CENDES-UCV. Caracas. Mimeo.
- VILLARREAL, R. (1986). *La Contrarrevolución Monetarista*. FCE. México.

Economías de Escala y Eficiencia en la Intermediación en el Sistema Financiero Venezolano

Gianfranco Tesone A.

La consorciación básicamente es el mecanismo dirigido a acrecentar y consolidar la presencia en el mercado de servicios financieros recurriendo al concepto de integración horizontal y, en cada vez más casos, a la integración vertical. Por consiguiente, dentro del marco de la especialización bancaria como restricción a superar, la oferta de cada unidad económica se exploya en la más amplia variedad de servicios factibles de ser requeridos por los consumidores que acuden a ese mercado.

Sobre el tema de las economías de escala en la provisión de servicios financieros, se han producido un variado número de investigaciones en las que se plantean una serie de discrepancias y se producen nuevos aportes en relación a aspectos como la definición del producto bancario, la naturaleza de las operaciones financieras o el cálculo en sí de las economías de escala.

1. Algunas Consideraciones Teóricas

Puede evidenciarse la presencia de economías de escala cuando los costos medios de funcionamiento decrecen a medida que es incrementa la producción (o volumen de operación en nuestro caso). En cambio las deseconomías de escala se expresan en una elevación más que proporcional de los costos totales al expandirse la producción. Cuando los costos crecen en exactamente la misma proporción que el producto se tienen rendimientos constantes a escala.

La medición de tales economías de escala en la manufactura se ha realizado utilizando básicamente tres diferentes metodologías. La primera consiste en el cálculo de una función de producción a partir del valor agregado del insumo trabajo y del insumo capital. Aún cuando la información estadística requerida es bastante precisa, según Stigler ¹, los resultados obtenidos no refieren al tamaño óptimo de una empresa determinada en un momento específico, sino que sugieren cual es la dimensión óptima

1 Ver Stigler, George J. *El Principio del Superviviente y las Economías de Escala*.

de nuevas plantas que se inician en la industria o la variación del producto cuando sólo se produce un aumento en la inversión.

Un segundo enfoque, que será utilizado en este trabajo, estima una función de costos sobre la base de la información estadística y contable de que se dispone. Una posible restricción de esta metodología se ubicaría en la influencia que sobre los resultados ejerce la incorrecta valoración de los servicios productivos.

En tercer lugar se cuenta con una proposición de George J. Stigler denominada la "Técnica del sobreviviente", con la que pretende enfrentar los inconvenientes arriba mencionados, asumiendo que los cambios de distribución de las empresas indicarán el tamaño óptimo (o la diversidad de tamaños) en virtud de que tanto las plantas instaladas como las nuevas tendrán el tamaño, o los tamaños, que permitan alcanzar el costo medio mínimo.

La técnica del sobreviviente resuelve el problema de establecer la dimensión óptima clasificando a las empresas instaladas en una industria según sus tamaños, y calculando la participación en la producción de la industria de cada clase de tamaño en el transcurso del tiempo. De esta forma, si la participación de alguna clase de tamaño desciende en el tiempo, ésta es relativamente ineficiente, y en general es más ineficiente cuanto más rápidamente baje la respectiva participación en el mercado.

El tamaño eficiente de una empresa, es aquel que permita enfrentar a los problemas con que se encuentra realmente el empresario: relaciones de trabajo sometidas a tensión, innovación rápida, regulación gubernamental, mercados extranjeros inestables, etc.²

El inconveniente, que no señala Stigler a este respecto, es la nula estimación de coeficientes de elasticidad costo/producción que permitan al investigador o incluso al gerente-productor predeterminar resultados aproximados en proyectos de expansión, regulación estatal o fusión de plantas empresariales en una industria.

1.1. Las Economías de Escala en la Actividad Financiera

Centrando algo más la atención sobre la prestación de servicios financieros, es conveniente señalar que la consideración del marco de restricciones legales en el que se desenvuelven las instituciones financieras, tiene una importancia considerable cuando se desea evaluar el nivel de eficiencia que se manifiesta en el mercado financiero.

Así por ejemplo, señala Nóbrega³ que "mercados financieros con similar grado de concentración, pero sometidos a marcos regulatorios distintos, han presentado diferentes niveles de competitividad y eficiencia en el uso de los recursos..". En consecuencia,

2 *Op. Cit.* p. 155.

3 Nóbrega S., Tobías. *Costos, Economías de Escala y Dimensión Óptima de los Bancos Hipotecarios en Venezuela.* p. 204.

la regulación bancaria puede promover una estructura bancaria socialmente óptima, al compatibilizar el funcionamiento del sistema como un todo con el desempeño eficiente de cada una de las partes integrantes (que buscan alcanzar la dimensión óptima de la firma), esencialmente si se manifiestan importantes economías de escala en la industria.

La idea de la regulación se toca aquí en razón de que el esquema de "especialización" en la provisión de servicios financieros es considerado como ineficiente a la vez que limita la competitividad del mercado, sobre todo si existen economías de escala a niveles altos de producción.

"Si bajo un esquema de banca especializada, el volumen de producción o el tamaño de la institución requerida para aprovechar las economías de escala es muy elevado en relación a la demanda total del mercado (o del segmento de servicios especializados), entonces se reducirán los niveles de competitividad, por cuanto los bancos pequeños tenderán a desaparecer y/o el mercado se concentrará, de existir restricciones de salida" ⁴. Es en razón múltiple como fórmula para atenuar las tendencias hacia la oligopolización del mercado.

La manifestación en el sistema financiero venezolano de un fenómeno como la consorciación ha sido interpretado como la reacción natural experimentada en el lado de la oferta del mercado en cuestión. Por lo tanto, vale la pena citar nuevamente a Nóbrega cuando señala: "...si se interpreta la integración de consorcios como fórmula de elevar el tamaño de la empresa (lo que implica que el consorcio bancario actúa como una empresa multiproducto en el mercado de servicios financieros), para así disfrutar de economías de producción a gran escala, se debe tener presente que, aún cuando hay una influencia entre tamaño de la unidad empresarial y economías de escala, no existen suficientes pruebas empíricas que demuestren claramente como, a partir de cierto nivel de producción la expansión del tamaño de la firma signifique el disfrute de economías de escala; es dependerá de múltiples factores, como el tamaño del mercado o los problemas de coordinación gerencial, pero más aún de las peculiaridades técnicas del tipo de producto al que se dedica la empresa. (...) En tal sentido, no se puede descartar la hipótesis de que el desarrollo de consorcios financieros haya sido consecuencia de la adaptación de los agentes financieros a las limitaciones y trabas del esquema de regulaciones" ⁵.

En consideración de esto, el presente trabajo intenta aportar alguna luz sobre el acervo empírico referido a la idea de las economías de escala en la actividad bancaria, enfocándolo desde el punto de vista de los consorcios financieros y de esta manera halar (o descartar) alguna justificación para la presencia de este fenómeno.

4 *Op. Cit.* p. 215.

5 *Op. Cit.* p. 216.

2. Antecedentes Teóricos de los Modelos de Estimación de las Economías de Escala

El tema de la dimensión de las instituciones financieras ha sido el objeto de numerosos trabajos adelantados a partir de mediados de los años cincuenta, aplicados principalmente a los mercados de EE.UU. e Inglaterra y auspiciados básicamente por los centros académicos de las autoridades monetarias y por los mismos banqueros. Y es que la importancia de este tema se ubica tanto en el interés de los gerentes bancarios en conocer sus costos para maximizar sus beneficios, como en el de las autoridades que, como ya se vio, buscan encauzar la actividad financiera dentro de criterios de eficiencia en la intermediación en una estructura de mercado socialmente óptima. Del mismo modo, las autoridades deben estimar el efecto de sus decisiones sobre los costos bancarios al regular el sistema (regulaciones sobre la entrada de firmas, competencia, sucursales, fusiones, etc.) lo cual es factible si se dispone de un adecuado modelo de las funciones de costo y producción.

Desde un principio, las estimaciones de economías de escala se realizan sobre funciones de costos neoclásicas, basadas en las funciones de producción y productividad marginal por lo que, bajo ciertos supuestos, se asume una determinada correspondencia entre ellas⁶. Así, su una función de costos presenta propiedades como homogeneidad lineal y concavidad en el precio de los factores, existirá sólo una función de producción implícita.

En razón de lo anterior, la estructura de la producción puede ser modelizada a partir de la función de producción o de la de costos. Para efectos prácticos la mayoría de las veces es más sencillo calcular la función de costos debido a que generalmente los datos disponibles están en términos monetarios.

Sin embargo, aún cuando lo hasta aquí expresado no ha sido desestimado en la teoría, los resultados alcanzados en los trabajos pioneros sobre economías de escala son excesivamente dependientes de la forma en que eran planteados los "experimentos" o métodos usados para medirlas. Se ha señalado incluso que los resultados de tales trabajos son en gran medida, función de los propósitos que se persiguen⁷.

Tal falta de consenso es el resultado de la carencia de uniformidad en el tratamiento de elementos teóricos como la medición del producto bancario, la naturaleza de las operaciones bancarias o a forma funcional y matemática en que se expresa la función de costos.

6 Es lo que se conoce como teoría de la dualidad, según la cual una específica función de producción implica una particular función de costos y viceversa.

7 Esta afirmación es reiterada en los trabajos de Benston, Humphrey, Suescún, Ferrufino y cualquier otra que abarque el tema.

No debe dejar de mencionarse que la discusión sobre esas cuestiones surge tras una evolución en la literatura y los trabajos sobre esta materia, evolución que se ha manifestado principalmente sobre la definición del producto bancario y sobre la fórmula o modelo funcional de los costos.

Así, los primeros estudios calcularon la relación de los costos bancarios con los préstamos e inversiones y los depósitos totales. Posteriormente se publicaron trabajos en los que se medía la producción a través de los ingresos totales bajo el argumento de que tal medición reflejaría el valor relativo de las diferentes categorías de cuentas.

En estudios posteriores, se mide el producto bancario mediante el número de cuentas atendidas en varias categorías de actividad bancaria, utilizando una función Cobb-Douglas para las diferentes categorías de actividad o servicio. Las categorías son definidas, tanto para cuentas pasivas como activas, según el plazo o el destino; así se tienen depósitos a la vista, de ahorros y a plazo; valores e inversiones; préstamos comerciales, industriales, a plazo y préstamos hipotecarios.

Una opción utilizada ha sido la de medir el producto a través del número total de cuentas ponderándolas según el costo relativo de la cuenta en cada categoría de actividad o servicio bancario, utilizando para este caso una función de costos translogarítmica.

Finalmente investigaciones más recientes se han dirigido a calcular los costos conjuntos en la producción de varios tipos de servicios bancarios (el enfoque multiproducto), utilizando igualmente una función translogarítmica⁸.

La razón por la cual se ha generalizado la utilización del número de cuentas como unidad de medida del producto bancario, reside en que el volumen de activos y/o pasivos no se relaciona tan directamente con los costos en el sentido de que un banco que atienda pocos clientes con cuentas muy grandes se mostraría como más eficiente que otro con el mismo volumen de activos y/o pasivos, pero con mayor número de clientes. Sin embargo, ya que "...algunas cuentas de depósito tienen mayor actividad que otras y el servicios de los préstamos mayores puede ser más costoso que el de los menores..."⁹, los costos bancarios se deben fundamentalmente a que se procesen muchos millones de piezas de papel y se atiendan a muchos miles de clientes.

No obstante lo señalado, existen pruebas de que cualquiera que sea la definición de la producción bancaria (cuentas servidas o unidas monetarias intermediadas), los resultados que se obtengan en cuanto a economías de escala son similares, ya que la curva de costos promedio de las instituciones financieras adopta la forma de U. Está claro pero, que el punto en el cual la curva de costos promedio alcance su mínimo será diferente según la definición que se use¹⁰.

8 Ver Gilbert, R. Alton quien presenta una revisión más completa sobre la evolución del conocimiento de los costos en la actividad financiera.

9 Benston, George. *¿Son más Eficientes los Bancos de Mayor Tamaño?*. p. 447.

10 Humphrey, D. B. *Costos y Economías de Escala en la Intermediación Financiera*. p. 263.

En lo que se refiere a la forma funcional de los costos utilizada para estimar las economías de escala, se han apreciado notables avances al respecto. Tal como se mencionó, la forma de estimación más utilizada desde un principio fue la función de costos de Cobb-Douglas, que de por sí se mostraba plenamente compatible con ciertas propiedades como por ejemplo el producto marginal decreciente de los insumos. Igualmente goza de ciertas ventajas como son su sencillez al adoptar, en su forma logarítmica, un carácter lineal además de la de presentar estimaciones no ambiguas de los parámetros que miden las economías de escala.

El principal inconveniente que presenta este modelo es su incapacidad para estimar una curva de costo promedio en U, ni aunque existiese en los datos, situación que lleva a la errada conclusión de que existen rendimientos constantes a escala.

Como consecuencia de esto, es que en los estudios más recientes se ha desarrollado una forma más flexible de la función de costos, como es la función translogarítmica, con la cual se logra superar los límites que impone la ecuación de parámetros en una función de costo medio con la forma de U.

Finalmente, se tiene que la última etapa en la evolución que ha experimentado el conocimiento científico sobre la idea de las economías de escala en la actividad financiera, introduce la noción de la firma bancaria multiproducto. Ello se hace sobre la base del modelo de complementariedad de los costos en la producción bancaria. Su importancia se traduce en el ahorro en los costos cuando se operan a escala diversas categorías de servicios u operaciones activas y pasivas conjuntamente. Es aplicable aquí el ejemplo de las instalaciones y oficinas bancarias que constituyen la estructura básica de una institución y que representan unos costos que no pueden ser prorrateados entre las distintas clases de servicios prestados.

En la sección que sigue se analiza el caso venezolano adaptando, según sus características y la información disponible, los más sólidos e importantes alcances presentados en la literatura que sobre el tema se ha revisado.

3. La Conformación de Consorcios Financieros y las Economías de Escala en la Actividad Financiera Venezolana

Tal como ya ha sido expuesto, la estructuración de grupos financieros en el mercado venezolano generalmente es interpretado como la reacción de tales unidades económicas para elevar la eficiencia en la intermediación, coarta por el esquema de especialización bancaria, y aprovechar las economías de escala que, se suponen, se presentan en la presentación de servicios financieros.

El objeto de este trabajo es, en consecuencia, aportar evidencia empírica sobre la existencia de tales economías de escala a fin de comprobar si efectivamente se constituyen en el elemento originante de la oligopolización del mercado financiero, expresado esto último en términos de la consorcialización

Para ello se estima en primer lugar los coeficientes de costo/producción de la banca comercial individualmente, como eje principal alrededor del cual se han ido conformando los consorcios financieros, para luego calcular las elasticidades señaladas en cada subsistema. Obtenidos ellos se irá calculando el mismo coeficiente agregando sucesivamente al primer resultado cada uno de los institutos financieros especializados que integran el consorcio elemental, definido metodológicamente para esta investigación, a saber: banca comercial, banca hipotecaria y sociedad financiera¹¹. La inclusión de las arrendadoras financieras no fue factible en la medida en que la combinación de información recogida de fuentes primarias y secundarias arrojó valores de las variables contradictorios que, al considerarlos dentro del modelo, tergiversarían demasiado los resultados.

Con el procedimiento señalado arriba, será posible ir evaluando el aprovechamiento paulatino de las economías de escala mediante la hipotética construcción de cada grupo financiero. Debe indicarse que originalmente se pretendía hacer esto discriminado los grupos según su tamaño, de acuerdo a la metodología utilizada en el capítulo anterior. Esta idea debió ser desechada ya que los estratos no contienen el número mínimo de observaciones requeridas (ocho) para hacer las estimaciones con el modelo de regresión utilizado.

Dado que la principal fuente de información para esta investigación es el balance de publicación de los institutos financieros, es prácticamente imposible eliminar el sesgo que crea la no especificación en dichos balances de las operaciones "intragrupo". Así por ejemplo, por el lado de los pasivos, una proporción de las captaciones de alguna de las firmas es obtenida del resto de las empresas del grupo lo que implica de por sí, en alguna medida, una reducción de costos; especialmente cuando las funciones operativas de las distintas instituciones son desempeñadas por la misma persona. Esta cuestión no es explícita en los balances de publicación, a menos que se presenten consolidadamente. Igualmente, el mercadeo de los servicios ofrecidos por una sociedad financiera o una arrendadora es realizado desde las oficinas y sucursales del banco comercial del grupo, cuyos costos generalmente no proratea entre las instituciones que les corresponde, y en los casos en que ello ocurre, esta información no es particularizada en los estados financieros¹².

Por tales razones, se considera que el empleo de la metodología expuesta es la más apropiada para minimizar de alguna forma las incorrectas interpretaciones que pueden derivarse de los resultados que se obtengan.

11 La dificultad de asimilar conceptualmente las variables del modelo para compañías de seguros, por ejemplo, con las de los intermediarios financieros limita la definición de consorcio a emplear empíricamente.

12 Tener en cuenta que ello es una práctica casi general en la totalidad el sistema bancario venezolano, obligaría a reconocer una compensación del sesgo, lo que no lo elimina.

En ocasión de definir el modelo a utilizar para la estimación de las economías de escala, es conveniente retomar las ideas que sobre la definición del producto bancario fueron esbozadas en el punto 2.

Como se expresó, existen dos definiciones alternativas del producto bancario a las que les corresponden correlativas definiciones del costo promedio. Así se tiene el costo por el número de cuentas (enfoque de producción) y el costo por monto de las cuentas (enfoque de intermediación). A pesar de las diferencias, ambos métodos para expresar los costos son apropiados. Lo que si debe quedar claro es que el enfoque de producción se refiere al costo promedio contando tan sólo los costos de operación por cuenta, mientras que el enfoque de intermediación rinde costos de operación más costos de intereses por unidad monetaria en cada cuenta. De esta forma, el primero se asimila a los modelos aplicados en las empresas manufactureras, donde se hace hincapié en la producción medida en unidades físicas, mientras que el segundo enfoque busca captar apropiadamente el proceso de intermediación más que el proceso de producción¹³.

Dado que ambos enfoques arrojaron resultados interpretativos similares, y dado que la información contable disponible no está suficientemente desagregada, se optó por utilizar el enfoque de intermediación en la cuantificación de las economías de escala para los consorcios financieros venezolanos, sin dejar de considerar que, por su naturaleza, tal enfoque tiende a sobrestimar en alguna medida los resultados que se obtengan.

3.1. Especificación del Modelo

En consideración a las ventajas que ofrece la función de costos translogarítmica sobre la de Cobb-Douglas, se pretendía aplicarla en un principio para la estimación de las economías de escala. Para ello se definió un modelo con la siguiente expresión:

$$\text{Ln}C = \alpha + \beta \text{Ln}Y + \delta^{1/2} (\text{Ln}Y)^2 + \varepsilon \text{Ln}Gp + \Phi^{1/2} (\text{Ln}Gp)^2 + \mu (\text{Ln}Gp \text{Ln}Y) + \pi \text{Ln}S + \sigma^{1/2} (\text{Ln}S)^2 + \gamma (\text{Ln}S \text{Ln}Y)$$

C: Representa los costos e incluye los egresos financieros, operacionales y laborales, egresos como impuestos, seguros, depreciaciones y en suma los egresos totales del estado de ganancias y pérdidas. No debe dejarse de señalar que en el sección de gastos operacionales de tales estados, se incluyen los gastos por provisiones y castigos aplicados, que van a provocar cierto sesgo en las estimaciones.

La cuantificación del costo (C), se realiza a través de la ponderación de la porción operativa de los egresos con las proporciones que representan las distintas modalidades de los depósitos que implican mayores erogaciones. La fórmula sería:

13 Para un planteamiento más completo ver David B. Humphrey, pp. 257-280.

$$C = CF + CL + (CO \cdot DV) + CO \cdot DA + CO \cdot DP1 + CO \cdot DP2 + \dots + CO \cdot DPn$$

donde:

- C:** Son los costos calculados a efectos del modelo.
- CF:** Son los egresos financieros.
- CL:** Son las erogaciones para remunerar el trabajo.
- CO:** Es el total de costos operacionales.
- DV:** Es la porción de depósitos a la vista que mantiene el instituto en su cartera. Por definición se consideran como los que mayor costo generan.
- DA:** Es la proporción de depósitos de ahorro que mantiene el instituto. En una escala hipotética, se ubicarían ligeramente por debajo de los depósitos a la vista en cuanto a la generación de costos operativos.
- DP1:** Representan el porcentaje de depósitos a plazo en la cartera del instituto. A mayor plazo del instrumento de captación, menores son los costos operativos que representa. Por ello se discriminan las variables en DP1, DP2, etc. de menor a mayor plazo.
- Y:** Representa el producto bancario, que es aquí definido como la suma algebraica del monto total de captaciones en poder del público, ya que se enfoca el estudio desde el punto de vista de la intermediación.
- Gp:** Es la variable que se asimila exclusivamente al precio del factor trabajo. Se obtiene al dividir las erogaciones incurridas en la remuneración del personal entre el respectivo valor del producto bancario (Y). Con respecto al segundo insumo —el factor capital—, su exclusión del modelo se hace sobre la base de que, además de ser imposible cuantificar su precio, se contrata en las mismas condiciones para todas las unidades económicas.
- S:** Identifica el número de sucursales y agencias que, además de generar un costo, es el mecanismo más adecuado para expandir la producción de la firma bancaria. Cabe nuevamente la acotación de que tal proceso de expansión del producto recae principalmente en la banca comercial, y en menor medida en el resto de las instituciones especializadas. En la sucesiva construcción de los consorcios financieros aquí planteados, esta variable se cuantificará con la suma algebraica de las oficinas de cada institución especializada.
- $\alpha, \beta, \delta, \epsilon, \Phi, \mu, \pi, \sigma, \tau$: Son los parámetros a estimar, de los cuales, el más importante para los fines de este trabajo es β que representa la elasticidad costo/producto.

Dado que los resultados que arrojó fueron bastante desestimables, se debió modificar su definición eliminando los coeficientes cuadráticos y de interacción entre las varia-

bles, con lo que se obtuvo una función semejante a la especificación Cobb-Douglas, con la siguiente expresión:¹⁴

$$\text{Ln}C = \alpha + \beta \text{Ln}Y + \varepsilon \text{Ln}Gp + \pi \text{Ln}S$$

La limitación más importante que presenta la fórmula anterior se expresa en la imposibilidad de estimar una función de costos en forma de U; sin embargo, los resultados que arroja el modelo translogarítmico aplicado a la banca colombiana (Rodrigo Suescún Melo) conforman una curva de costos promedio decreciente, similar a la que generaría la función Cobb-Douglas.

3.2. Resultados

Los coeficientes del modelo de costos elegido fueron calculados para dos años consecutivos, de manera que fuese posible establecer cierta amplitud interpretativa de los resultados.

Se eligen dos años recientes y consecutivos (1990 y 1991) posteriores a la implementación del Programa de Ajuste Estructural de 1989, con la convicción de que el sistema bancario ya ha absorbido, en gran media, el impacto que recibe del entorno económico a causa de dicho ajuste. Por otra parte, se seleccionan del universo de cada subsistema aquellas firmas que permiten conformar el consorcio financiero en los términos en que fue definido para esta investigación.

Así se tiene que para 1990, el subsistema de la banca comercial muestra el coeficiente de costo/producción más elevado entre los tres subsistemas estudiados (ver cuadros III.1; III.2; y III.3). Esto significa que para la banca comercial venezolana, quien además es la que presta la mayor diversidad de servicios en el mercado, un aumento de su "producción" en un bolívar implica un incremento de sus costos en una vez y media aproximadamente (o lo que es lo mismo, presenta rendimientos crecientes a escala), característica que presentan en forma similar las sociedades financieras. Por su parte, la banca hipotecaria presenta un incremento mínimamente menor, lo que hace pensar que aún se ubican en niveles de aprovechamiento de las economías de escala.

Para ese mismo año, la integración de la banca comercial con la hipotecaria (cuadro III.4) presenta un valor de β , que evidencia claramente la presencia de deseconomías de escala. La posterior adición a ellos de las sociedades financieras (cuadro III.5) reduce el valor del parámetro en cuestión para, así concluir que, a nivel del consorcio financiero se presentan prácticamente rendimientos constantes a escala. Se tiene con esto, que entre el primero y el último de los valores reseñados para β existe una relativa variación negativa.

14 Una situación similar se presentó en el trabajo de grado *Estructura del Mercado Bancario en Venezuela. Análisis de la Banca Comercial*, de Diego Restuccia, p. 153-156.

CUADRO 1				
Banca Comercial				
1990				
NOMBRE DEL INSTITUTO	LnC	LnY	LnGp	LnS
VENEZUELA	9.51488	11.09425	(3.59927)	5.06260
LATINO	9.68191	11.05936	(3.93247)	4.40672
MERCANTIL	9.48797	10.95398	(3.38045)	4.78749
UNION	9.21114	10.63670	(3.23730)	5.03695
CONSOLIDADO	9.09437	10.53627	(3.34635)	4.81218
MARACAIBO	8.43512	10.02234	(3.25614)	4.49961
CONSTRUCCION	8.30573	9.96383	(3.92835)	3.98898
INTERNACIONAL	8.09529	9.76555	(3.75673)	3.87120
LA GUAIRA	8.57735	9.68346	(3.32736)	3.98898
METROPOLITANO	7.70120	9.31263	(3.72164)	3.73767
ORINOCO	7.19893	8.88072	(3.19037)	3.76120
FEDERAL	6.19236	7.66482	(3.49043)	2.63906
FUENTE: CALCULOS PROPIOS				

Salida de Regresión

Constante (Alfa)				-0.9673
Err Estándar Est Y				0.145985
R Cuadrado				0.985923
N° de Observaciones				12
Grados de Libertad				8
		Beta	Epsilon	PI
Coefficiente (s) X		1.493048	0.724062	-0.068971
Err Estándar de Coef.		0.22157	0.312995	0.324253

CUADRO 2 Banca Hipotecaria 1990				
NOMBRE DEL INSTITUTO	LnC	LnY	LnGp	LnS
OCCIDENTE	8.29124	9.69560	(5.36487)	0.69315
UNIDO	7.69713	8.98582	(4.29447)	2.48491
ZÚLIA	7.74980	8.94859	(3.99276)	2.48491
ORIENTAL	7.48029	8.81195	(5.59307)	1.38629
MERCANTIL	7.42822	8.62515	(3.73480)	1.60944
VIVIENDA	7.06219	8.18479	(4.23355)	1.94591
CONSOLIDADO	6.96130	8.17920	(4.41800)	1.09661
VENEZUELA	6.94244	8.11642	(4.35522)	0.69315
VENEZOLANO	6.90274	8.09925	(4.31506)	0.69315
CONSTRUCCION	6.68085	7.79811	(4.30161)	0.69315
CREDIT. URBANO	6.69691	7.74940	(3.38728)	3.17805
CONFINANZAS	5.75063	7.09008	(3.99903)	1.09661
INVERBANCO	5.83936	7.02909	(3.89359)	1.09661
ORINOCO	5.84644	6.98472	(4.21213)	1.60944
FUENTE: CALCULOS PROPIOS				

Salida de Regresión

Constante (Alfa)		-0.66562	
Err Estándar Est Y		0.077317	
R Cuadrado		0.992079	
Nº de Observaciones		14	
Grados de Libertad		10	
	Beta	Epsilon	PI
Coficiente (s) X	0.97328	0.080428	0.009439
Err Estándar de Coef.	0.035582	0.055667	0.034825

CUADRO 3				
Sociedades Financieras				
1990				
NOMBRE DEL INSTITUTO	LnC	LnY	LnGp	LnS
FIVENEZ	7.65207	9.05707	(5.04974)	0.00000
METRO AMERICA	5.70378	8.96750	(6.77028)	0.00000
UNION	7.41457	8.67471	(4.96114)	0.00000
CREDITO URBAN	7.27379	8.41361	(6.21638)	0.69315
GRUPO LATINO	6.57786	8.25219	(5.30775)	0.00000
CREMERCA	5.46806	8.24905	(6.16961)	2.39790
CONFINANZAS	7.13409	8.04366	(5.55876)	0.00000
BANGUAIRA	6.42162	7.75833	(5.81242)	0.00000
SOFIMARA	6.42811	7.65728	(4.66155)	1.09661
CONSOLIDADA	7.02643	7.65728	(5.01823)	0.69315
MERCANTIL	7.63675	7.64252	(2.56735)	1.79176
FIVECA	6.52209	7.51643	(5.72467)	0.00000
ORINOCO	5.87212	7.09589	(5.01645)	1.38629
SOFIMECA	5.69373	6.99026	(4.68767)	0.00000
CONSTRUCCION	2.19722	4.88280	(0.00000)	0.00000
FUENTE: CALCULOS PROPIOS				

Salida de Regresión

Constante (Alfa)	-2.46568
Err Estándar Est Y	0.945533
R Cuadrado	0.615838
Nº de Observaciones	15
Grados de Libertad	11

	Beta	Epsilon	PI
Coefficiente (s) X	1.205305	0.129523	0.084371
Err Estándar de Coef.	0.409198	0.249711	0.320382

CUADRO 4
Comercial e Hipotecaria
1990

NOMBRE DEL CONSORCIO	LnC	LnY	LnGp	LnS
LATINO	9.96905	11.36785	(3.57566)	4.47734
BANVENEZ	9.58845	11.14390	(3.21430)	5.07517
MERCANTIL	9.60796	11.04693	(2.84886)	4.82831
UNION	9.41001	10.81223	(2.93909)	5.11199
CONSOLIDADO	9.20633	10.62675	(3.05186)	4.83628
BANCOMARA	8.84320	10.31629	(2.86496)	4.62497
CONSTRUCCION	8.48550	10.07239	(3.40451)	4.02535
INTERNACIONAL	8.36031	9.93861	(3.30428)	3.91202
BANGUAIIRA	8.77601	9.88512	(2.96799)	4.11087
CONFIMETCRED	8.11280	9.59581	(2.57271)	4.23411
ORINOCO	7.42893	9.02063	(2.88291)	3.87120
CREMERCA	6.72450	8.08979	(2.97868)	2.83321

FUENTE: CALCULOS PROPIOS

Salida de Regresión

Constante (Alfa)	-1.31576
Err Estándar Est Y	0.146898
R Cuadrado	0.962883
Nº de Observaciones	12
Grados de Libertad	8

	Beta	Epsilon	PI
Coficiente (s) X	1.188192	0.300167	-0.26076
Err Estándar de Coef.	0.181433	0.279946	0.249278

CUADRO 5
Comerciales, Hipotecarios y Sociedades
1990

NOMBRE DEL CONSORCIO	LnC	LnY	LnGp	LnS
LATINO	10.02152	11.41125	(3.41277)	4.48864
BANVENEZ	9.72318	11.26087	(3.06627)	5.08140
MERCANTIL	9.73837	11.07962	(2.00509)	4.87520
UNION	9.57349	10.92372	(2.81477)	5.11799
CONSOLIDADO	9.33988	10.70156	(2.76311)	4.85981
BANCOMARA	8.92879	10.38397	(2.71150)	4.65396
CONFIMETCRED	8.75352	10.31457	(2.48500)	4.29046
CONSTRUCCION	8.48735	10.07794	(3.40451)	4.04305
INTERNACIONAL	8.50795	10.02362	(3.21912)	3.93183
BANGUAIIRA	8.86672	9.99775	(2.93034)	4.12713
ORINOCO	7.62021	9.15683	(2.77100)	3.95124
CREMERCA	6.97500	8.86574	(2.93837)	3.33220

FUENTE: CALCULOS PROPIOS

Salida de Regresión

Constante (Alfa)		-2.45078	
Err Estándar Est Y		0.177409	
R Cuadrado		0.971777	
Nº de Observaciones		12	
Grados de Libertad		8	
	Beta	Epsilon	PI
Coefficiente (s) X	1.06899	0.041541	0.08677
Err Estándar de Coef.	0.151529	0.158838	0.230445

En el año de 1991 se obtiene para cada subsector en particular una situación parecida a la que presentan en el año anterior. Sin embargo, los coeficientes de costo/producción sufren una caída con respecto a 1990 (ver cuadros III.6; III.7 y III.8), siendo las más evidentes las que experimentan la banca comercial y las sociedades financieras. En primera instancia, ello supone una mejora en el nivel de eficiencia dentro del sistema.

CUADRO 6				
Banca Comercial				
1991				
NOMBRE DEL INSTITUTO	LnC	LnY	LnGp	LnS
LATINO	10.10630	11.50932	(4.04653)	4.46591
VENEZUELA	10.06648	11.45145	(3.52992)	5.08760
MERCANTIL	9.93086	11.37009	(3.39935)	4.81218
UNION	9.57171	11.27205	(3.68120)	5.07517
MARACAIBO	9.32117	10.87421	(3.57915)	4.49981
CONSOLIDADO	9.62747	10.86762	(3.45787)	4.82631
CONSTRUCCION	9.01311	10.58749	(4.05954)	4.00733
METROPOLITANO	8.83841	10.31348	(4.39727)	3.76120
LA GUAIRA	9.01128	10.26688	(3.56369)	4.12713
INTERNACIONAL	8.47595	9.89248	(3.47441)	3.8712
ORINOCO	7.90692	9.37220	(3.11454)	3.80666
FEDERAL	6.82763	8.43076	(3.86842)	2.63906
FUENTE: CALCULOS PROPIOS				

Salida de Regresión

Constante (Alfa)	-1.43188
Err Estándar Est Y	0.147854
R Cuadrado	0.982905
Nº de Observaciones	12
Grados de Libertad	8

	Beta	Epsilon	PI
Coefficiente (s) X	1.121084	0.19701	-0.13547
Err Estándar de Coef.	0.207518	0.223819	0.287625

CUADRO 7 Banca Hipotecaria 1991				
NOMBRE DEL INSTITUTO	LnC	LnY	LnGp	LnS
OCCIDENTE	8.9193	10.2944	(5.4685)	0.6931
ZULIA	7.8899	9.1245	(4.1900)	2.1972
UNIDO	7.8328	9.1229	(4.3107)	2.4849
MERCANTIL	7.4184	8.7443	(4.0258)	1.6094
VENEZOLANO	7.1591	8.4762	(4.3653)	1.0986
CONSOLIDADO	7.1794	8.4163	(4.3909)	1.0986
VIVIENDA	7.3709	8.3190	(4.0015)	1.9459
VENEZUELA	7.0692	8.2322	(3.9837)	0.6931
CREDIT. URBANO	6.8360	7.9899	(3.5013)	3.1781
CONSTRUCCION	6.7268	7.6401	(3.8559)	0.6931
INVERBANCO	6.0975	7.4588	(4.0576)	1.0986
CONFINANZAS	5.9878	7.1639	(3.8681)	1.0986
ORINOCO	5.8721	6.8068	(4.1678)	1.6094
FUENTE: CALCULOS PROPIOS				

Salida de Regresión

Constante (Alfa)		-0.39733	
Err Estándar Est Y		0.153927	
R Cuadrado		0.975248	
Nº de Observaciones		13	
Grados de Libertad		9	
	Beta	Epsilon	PI
Coefficiente (s) X	0.912635	0.018763	0.010051
Err Estándar de Coef.	0.077911	0.17097	0.073242

CUADRO 8				
Sociedades Financieras				
1991				
NOMBRE DEL INSTITUTO	LnC	LnY	LnGp	LnS
MERCANTIL	8.04334	9.33159	(4.67762)	1.79176
FIVENEZ	8.05991	9.25675	(5.19630)	0.00000
UNION	7.80629	9.07027	(4.75279)	0.00000
CONFINANZAS	7.71155	8.95918	(6.01474)	0.00000
CREDITO URBAN	7.94236	8.79361	(6.08556)	0.69315
CREMERCA	6.55393	8.62748	(5.53644)	2.39790
CONSOLIDADA	7.47817	8.49126	(5.44674)	0.69315
SOFIMARA	6.77422	8.46358	(5.69099)	1.09661
GRUPO LATINO	7.00670	8.16451	(4.60916)	0.00000
BANGUAIIRA	7.02108	7.99598	(5.91654)	0.00000
SOFIMECA	6.48464	7.97522	(5.20263)	0.00000
METRO AMERICA	6.67456	7.91096	(5.27190)	0.00000
FIVECA	6.61607	7.79975	(5.85384)	0.00000
ORINOCO	6.26530	7.41578	(4.77672)	1.38629
CONSTRUCCION	6.16752	7.25134	(7.25134)	0.00000
FUENTE: CALCULOS PROPIOS				

Salida de Regresión

Constante (Alfa)		-1.15017		
Err Estándar Est Y		0.281515		
R Cuadrado		0.861962		
Nº de Observaciones		15		
Grados de Libertad		11		
		Beta	Epsilon	PI
Coefficiente (s) X		0.99072	-0.01464	-0.20956
Err Estándar de Coef.		0.125805	0.11695	0.098827

El cuadro III.9 permite observar como se reduce las deseconomías de escala que experimenta la banca comercial cuando se le añaden a ella los institutos hipotecarios, cosa que también ocurre en el año precedente. Pero lo contrario sucede cuando se ensambla el consorcio completo en 1991, ubicándose en niveles cercanos a los que alcanza la banca comercial por si sola en ese año (ver cuadro III.10).

CUADRO 9 Comercial e Hipotecaria 1991				
NOMBRE DEL CONSORCIO	LnC	LnY	LnGp	LnS
LATINO	10.45433	11.81808	(3.64762)	4.53260
BANVENEZ	10.11517	11.49066	(3.03813)	5.09987
MERCANTIL	10.00881	11.43998	(2.97117)	4.85203
UNION	9.73358	11.38233	(3.25408)	5.14749
BANCOMARA	9.52471	11.03447	(3.14549)	4.59512
CONSOLIDADO	9.71040	10.95028	(3.12616)	4.85203
CONSTRUCCION	9.10991	10.63864	(3.25941)	4.04305
CONFIMETCRED	9.01472	10.44520	(2.75880)	4.24850
BANGUAIRA	9.18852	10.40016	(3.06568)	4.23411
INTERNACIONAL	8.71338	10.10969	(3.13040)	3.87120
ORINOCO	8.02976	9.44628	(2.81532)	3.91202
CONSTRUCCION	7.22091	8.75163	(3.26428)	2.83321

FUENTE: CALCULOS PROPIOS

Salida de Regresión

Constante (Alfa)		-1.33512	
Err Estándar Est Y		0.141364	
R Cuadrado		0.982747	
Nº de Observaciones		12	
Grados de Libertad		8	
	Beta	Epsilon	PI
Coefficiente (s) X	1.041417	0.124016	-0.03278
Err Estándar de Coef.	0.156621	0.268373	0.209439

CUADRO 10				
Comerciales, Hipotecarios y Sociedades				
1991				
NOMBRE DEL CONSORCIO	LnC	LnY	LnGp	LnS
LATINO	10.48565	11.84365	(3.32387)	4.54329
CONFIMETCRED	10.32729	11.65178	(2.85118)	5.12396
UNION	10.11364	11.52937	(2.81556)	4.85981
MERCANTIL	9.90288	11.50334	(3.03828)	5.18178
BANVENEZ	9.73264	11.19064	(3.02448)	4.60517
CONSOLIDADO	9.84756	11.07829	(2.92437)	4.87520
ORINOCO	9.16644	10.67771	(3.01614)	4.11087
BANGUAIRA	9.14241	10.52803	(2.71715)	4.26268
CONSTRUCCION	9.23612	10.44217	(3.05058)	4.24850
BANCOMARA	8.84776	10.28599	(3.05598)	3.93183
CREMERCA	7.63518	9.38463	(3.16617)	3.33220
INTERNACIONAL	7.34775	8.75416	(3.22759)	2.39790

FUENTE: CALCULOS PROPIOS

Salida de Regresión

Constante (Alfa)		-1.37847		
Err Estándar Est Y		0.163351		
R Cuadrado		0.980243		
Nº de Observaciones		12		
Grados de Libertad		8		
		Beta	Epsilon	PI
Coefficiente (s) X		1.124568	0.285647	-0.12121
Err Estándar de Coef.		0.187034	0.389278	0.241655

Lo hasta aquí expuesto permite aseverar que la consorciación (en los limitados términos con los que se presenta) es una reacción deliberada para elevar la dimensión de la planta y aprovechar las economías de escala en la oferta de servicios financieros. Ello se asume así en la medida en que las elasticidades costo/producción del consorcio toman valores inferiores o similares a los que presenta la banca comercial individualmente en cada uno de los años estudiados. En el peor de los casos vistos, dicha elasticidad no varía sustancialmente entre una y otra serie de observaciones.

Sin embargo, ante el mínimo ahorro en los costos que permite la consorciación, no se debe menospreciar el argumento de que la conformación de grupos financieros obedece también a una estrategia de posicionamiento en el mercado, eludiendo la legislación restrictiva, a la vez que se aplican criterios técnicos-económicos como la maximización de la eficiencia en la producción.

Por ello, relajar legalmente la actividad crediticia y financiera y la implementación de la banca múltiple, son dos excelentes alternativas que ofrece el proceso de reforma del sistema financiero a las instituciones privadas para su eficiente desenvolvimiento, mientras que permite a las autoridades supervisoras dirigir sus esfuerzos más a encauzar el mercado financiero hacia una estructura socialmente óptima.

Distribución del ingreso y proceso productivo

Eduardo Ortiz

La política fiscal, tratada en un artículo anterior¹, es importante como mecanismo de redistribución a corto plazo. Pero las soluciones a largo plazo de la desigualdad en los ingresos tienen que venir de una transformación del proceso productivo.

De hecho, el concepto mismo de redistribución implica que previamente se ha podido repartir algo. Al fin y al cabo, de poco serviría tener una distribución muy igualitaria cuando el monto a distribuir fuera escaso.

Por eso es imprescindible complementar lo dicho sobre las políticas fiscales, con algunas reflexiones sobre la relación bidireccional que puede existir entre crecimiento económico y distribución del ingreso.

Comencemos por afirmar la importancia de que los planificadores económicos capten esta relación, para no encontrarnos con una dicotomía como la que percibimos en Venezuela pero que refleja, según los técnicos de la CEPAL, una situación común a todos los países de América Latina.

“En América Latina y el Caribe se ha tendido a separar la política económica de la social, subordinando la segunda a los dictados de la primera, y pensando que la política social es la única que se debe ocupar de la equidad. Este enfoque ha favorecido la coexistencia de una política económica que a menudo favorece la concentración de la riqueza y el ingreso, y de una política social que intenta compensar por las desigualdades resultantes”².

Reconozcamos, asimismo, que los enfoques desde los que se puede abordar este problema son múltiples, y que de alguna manera las respuestas que se le van a dar dependen de los presupuestos generales de los que se parte.

“Una síntesis muy breve del tipo de respuestas que han dado las teorías tradicionales es la siguiente. La teoría clásica y neoclásica contestarían que primero debe buscarse el crecimiento y después la redistribución. La teoría post keyne-

1 Temas de Coyuntura N° 29

2 CEPAL 1989, p. 70.

siana recoge esta tradición, pero la califica señalando los efectos que tiene el hecho de que los grupos de altos ingresos tienen una alta propensión a consumir bienes suntuarios, la cual debe ser comprimida para permitir un aumento de la tasa de inversión ... La teoría estructuralista que surgió en los años 50, por su parte, plantea que, en primer lugar, no es concebible el desarrollo sin una redistribución simultánea; en segundo lugar, la redistribución no sólo no perjudica al desarrollo sino que es su condición dinámica; en tercer lugar, para redistribuir efectivamente el ingreso y la riqueza es necesario realizar reformas en una serie de estructuras arcaicas ... Hay, finalmente, algunos enfoques de economía política que enfatizan las condiciones políticas bajo las cuales pueden compatibilizarse u obstaculizarse el crecimiento con la distribución”³.

Desde una perspectiva que divide la problemática total más por temas que por escuelas, vamos a considerar algunos de los aportes recientes en torno a esta cuestión.

Trabajo y distribución del ingreso

La manera más positiva en que se puede mejorar el ingreso de los más pobres es dándoles trabajo.

Por otra parte, esto es cierto únicamente a nivel absoluto. Evidentemente una persona que trabaja va a obtener más ingresos que un desempleado. Pero eso no significa que se vaya a mejorar siempre su participación relativa en el ingreso total. En otras palabras, el pleno empleo no siempre es garantía de una distribución más igualitaria.

A esta conclusión llegan *David M. Cutler* y *Lawrence F. Katz* después de estudiar los cambios en la distribución del ingreso y el consumo en los Estados Unidos en la década de los ochenta, y percibir que en ese período han desmejorado ambas variables a pesar de que el ingreso nacional creció consistentemente.

“Nuestra investigación sobre distribución del ingreso y del consumo lleva a dos conclusiones básicas ... Los cambios en la distribución de las remuneraciones al trabajo son el factor clave para explicar los cambios recientes en las desigualdades tanto en los ingresos familiares como en la desigualdad en el consumo ... Segundo, nuestros resultados sugieren que, en contra de lo que muchos creen, el crecimiento económico no es una panacea para los menos favorecidos El período que va de 1983 a 1989 sugiere que otros factores coincidentes en la demanda de trabajo han sido suficientemente grandes como para contrarrestar los beneficios que tradicionalmente reciben los menos favorecidos en situaciones de expansión económica”⁴.

Al buscar cuáles son más en concreto los motivos por los que ha desmejorado la situación relativa de los trabajadores en ese lapso, se insiste en las diferencias en la

3 Muñoz, 1991, pp. 12-13. Ver también Massad, 1992.

4 Cutler 1992, pp. 550-551.

preparación para el trabajo que existe entre los diversos sectores de la población. Como razones suplementarias, aunque menos estudiadas, se apuntan los cambios tecnológicos y la creciente competencia de otros países.

El estudio sugiere que, si se desea aminorar la desigualdad, habrá que acudir todavía por un tiempo a las tradicionales políticas fiscales de apoyo directo a los sectores más necesitados.

A conclusiones semejantes llega la CEPAL. La experiencia de los países latinoamericanos confirma que el crecimiento no da siempre como resultado una mayor equidad. Pero la desigualdad se genera básicamente en el proceso productivo, y es posible buscar un tipo de crecimiento que favorezca la equidad.

“En último término, la desigualdad en la distribución del ingreso depende de factores relacionados con las estructuras productivas, sociales e institucionales. Estos factores incluyen diferencias en productividad, capacidad desigual de los diferentes grupos sociales para defender su nivel de ingreso, y la tendencia hacia la concentración de la propiedad de los activos productivos”⁵.

Como es de suponer, la solución irá por una focalización que implique por una parte la creación de empleos en zonas o sectores más marginales y, a más largo plazo, la capacitación de las personas a las que se quiere ofrecer posibilidades de trabajo para que mejoren su productividad.

La *Organización Internacional del Trabajo* (OIT), dirige y asesora con la ayuda del Banco Mundial diversas experiencias, fundamentalmente en países africanos, dirigidas a crear lo que ella misma llama “proyectos de empleo productivo para los pobres”.

“Se trata de una estrategia con una doble vertiente: ésta consiste por una parte en una política de crecimiento que pone énfasis en el empleo, tratando de usar al máximo el recurso más abundante entre los pobres—su fuerza de trabajo— y por otra parte en una política de inversión en capital humano, que permita a los pobres el acceso a la educación, el entrenamiento profesional, el cuidado de la salud y otros servicios sociales básicos”⁶.

Como efectos secundarios los promotores del programa consideran que se ha mejorado la planificación a nivel local, y que se ha fomentado el avance de los derechos económicos y sociales de las poblaciones implicadas, sobre todo a nivel de contratos, condiciones de trabajo, y lucha contra la discriminación.

Se busca asimismo que las labores emprendidas con este sistema tengan una clara función social para los trabajadores que participan en ellas. Tal es el caso de la construcción de centros comunales, vías de comunicación, servicio de agua, y obras semejantes.

5 CEPAL 1989, p. 69.

6 Garnier, 1992, p. 63.

La forma de pago refleja asimismo las intenciones del programa. Aproximadamente la mitad de los salarios se pagan en efectivo y el resto en comida. Con eso se está indicando indirectamente el uso primordial que se desea dar a las remuneraciones, aunque se reconozca que en algunos casos esta intención ha sido desvirtuada, ya que se ha presentado el fenómeno de la reventa de los alimentos.

Se prefiere también pagar "a destajo" o por labor realizada, en vez de por tiempo de trabajo, para estimular la productividad.

Por fin, el nivel de salarios es algo menor al del sector formal, para no desestimular el paso eventual de los trabajadores a sectores más productivos ⁷.

Claro que no siempre las políticas económicas en favor de la redistribución tienen que enfrentarse a casos tan extremos.

El estudio de *Shirley Dex* y *Patricia Walters*, por ejemplo, se refiere a una situación más limitada y menos dramática.

Investiga cómo las diversas políticas socio-económicas de Francia e Inglaterra influyen sobre la oferta de trabajo de la mujer en ambos países ⁸.

Las políticas asumidas como variables en el modelo son la legislación tributaria, los subsidios por cargas familiares, la seguridad social, la educación, y las regulaciones sobre guarderías infantiles y permisos pre o post-natales.

El artículo da pie para resaltar una serie de políticas que influyen directamente sobre el crecimiento del ingreso nacional, e indirectamente sobre la distribución del ingreso familiar.

En Inglaterra la política tributaria favorece, tanto por el lado de la oferta como el de la demanda de trabajo, que haya más mujeres ocupadas por horas o a medio tiempo.

Por el lado de la oferta de trabajo, está el hecho de que la legislación inglesa permite que los cónyuges declaren sus bienes por separado. En esas condiciones le interesa más a la mujer obtener un empleo donde gane algo menos que el límite inferior a partir del cual se comienza a pagar impuestos.

Por el lado de la demanda, los empresarios no contribuyen al pago del seguro de los trabajadores que ganen menos de un cierto monto semanal. Esto estimula la contratación de trabajadores de jornada parcial.

En Francia ocurre lo contrario. Además en ese país es mayor el número de mujeres de bajos ingresos que acceden al mercado de trabajo, debido a que la legislación de ese país subvenciona en mayor grado el cuidado de los hijos menores en guarderías infantiles.

⁷ Miller, 1992.

⁸ Dex 1992. Un estudio más amplio, sólo referido a Inglaterra, sobre la relación entre política tributaria y oferta de trabajo en Minford (1991).

Otras variables en la legislación no dan como resultado diferencias tan significativas.

Como se ve, no basta observar qué posibilidades de trabajo ofrece un país a sus ciudadanos. Es preciso además tomar en cuenta de qué modo las políticas que rodean al desempeño del trabajo favorecen o desestimulan la ocupación de los sectores de menores ingresos.

Educación y producción

En todas las investigaciones citadas hasta ahora, se resalta asimismo la importancia de la educación para mejorar la productividad y, en consecuencia, el nivel de salarios.

Ya comentamos anteriormente, en el artículo que trataba directamente del gasto fiscal, sobre los efectos redistributivos de la educación.

Aquí en cambio se adopta una nueva perspectiva. Un buen servicio educativo accesible a toda la población es uno de los medios más efectivos para mejorar la productividad y, por este camino, avanzar hacia un mejor nivel de vida en términos absolutos.

“A mediano y largo plazo, la educación es el área de acción social más capaz de ayudar a mantener un dinamismo económico adecuado. En particular, la formación de cuadros regionales y nacionales de alto nivel en los campos de las ciencias y la tecnología es un requisito indispensable para la creación de capacidad competitiva en la manufactura y en servicios especializados ... Además, el sistema educativo puede desempeñar una función clave en la creación de una mayor igualdad de oportunidades”⁹.

Sobre la igualdad de oportunidades puede dudarse. En cambio existen pocas discrepancias sobre los efectos positivos de un mejoramiento en la calidad del capital humano para lograr una mayor y mejor producción.

En 1990 *Lawrence J. Lau* y un equipo de investigadores estimaron una función de oferta agregada relacionada con el capital acumulado, el monto de la fuerza de trabajo, la dotación de recursos naturales y la educación promedio de los trabajadores.

El estudio se apoyó en datos anuales recogidos en 58 países subdesarrollados en el período comprendido entre 1960 y 1986.

En relación con la sensibilidad o elasticidad de la producción en respuesta a los cambios en educación promedio, medidos en años de escolaridad, los resultados fueron los siguientes. El porcentaje de crecimiento del producto que puede ser explicado por el crecimiento en educación es de un 3% para África Central, 10% para el Oriente Medio y África del Norte, 13% para el Lejano Oriente y un 17% para América Latina.

9 CEPAL, 1989, P.73.

Concentrándose en Brasil, cuyo nivel promedio de educación aumentó tres años en ese período, esto significaría que manteniendo todos los demás factores constantes un año adicional de educación promedio explicaría el 5,5% del crecimiento del producto.

En 1993 el mismo equipo repitió el experimento limitándose a Brasil y concentrándose en la década de los setenta.

En esa ocasión los resultados indicaron que el 18,35% del crecimiento del producto se debía a la dotación de capital, el 16,51% al crecimiento de la fuerza de trabajo, el 24,77% a la educación o formación de capital humano, y el 40,37% al progreso tecnológico.

Los autores piensan que en los países subdesarrollados, y concretamente en Brasil, la influencia de la educación sobre la producción es particularmente significativa por lo que dan en llamar el *efecto umbral*. El pasar del analfabetismo a tres o cuatro años de educación tiene un efecto multiplicador extraordinario, y es ese umbral el que gran parte de la población de Brasil logró traspasar en la década de los setenta.

“Sin embargo el umbral implica también que el nivel requerido de inversión en educación antes de que se logre algún efecto sobre el producto puede ser bastante alto, y que el período de gestación puede ser extremadamente largo, especialmente si un país subdesarrollado comienza con un nivel bajo de educación promedio. Pueden transcurrir décadas antes de que se observe algún efecto sobre la producción ... Esto exige inversiones constantes y pacientes en el área educativa” 10.

A continuación los investigadores se preguntan cuál es la distribución óptima del promedio. ¿Es mejor tener una mitad de la fuerza de trabajo con seis años de estudios y la otra mitad con dos, o es preferible tener a toda la población trabajadora con cuatro años de educación? La teoría del umbral tiende a favorecer una distribución más igualitaria. Además es más fácil la interacción y el enriquecimiento mutuo entre personas del mismo nivel. Con todo se reconoce la necesidad de una investigación más detallada para poder confirmar esta hipótesis.

Subsidios y Crecimiento

Así como la política económica puede estar dissociada de la social, no se excluye que pueda ocurrir lo contrario. Una política social excesivamente paternalista puede perjudicar al crecimiento.

En el artículo sobre la política fiscal ya surgió el tema. Al hablar de la focalización, se daba a entender que existía el peligro de subsidiar a quien no lo necesitaba.

10 Lau, 1993, p.66.

De manera semejante podemos ahora abordar el problema desde la perspectiva del crecimiento. ¿Cómo hacer para que las ayudas a los desempleados no desestimen la búsqueda de un nuevo trabajo, y no perjudiquen en consecuencia al crecimiento?

Timothy Besley y Stephen Coate examinan, en este contexto, las controversias recientes en torno a la posibilidad de exigir como requisito a los receptores de subsidios que desarrollen algún tipo de trabajo impuesto por los gobiernos subsidiarios. Práctica seguida, por mencionar algunos casos, en varias regiones de Estados Unidos y la India.

Analizan dos tipos de argumentos que favorecen la implantación de la medida: un argumento de *depuración* por el que el requisito del trabajo puede servir para focalizar mejor las transferencias; y un argumento complementario de disuasión, por el que los beneficiarios potenciales de las ayudas pueden preferir buscar trabajo por su cuenta a tener que realizar las labores que se les exigen como complemento del subsidio.

El primer argumento vale tanto para los países subdesarrollados como para los desarrollados, aunque por motivos no totalmente idénticos.

En los primeros, es evidente que resulta muy costoso para los gobiernos montar un sistema administrativo que logre diferenciar a los que piden ayuda porque la necesitan, de quienes simplemente quieren aprovecharse abusivamente de las posibilidades que se les ofrecen para obtener gratuitamente un ingreso adicional.

La exigencia de un trabajo complementario a la ayuda permitiría que la focalización se realizara de una manera más eficiente.

Los países desarrollados tienen más posibilidades de investigar cuáles son los ingresos de una persona determinada. Pero también ellos encuentran difícil determinar cuáles serían los ingresos posibles de ese mismo individuo si aprovecharse al máximo sus potencialidades. El requisito del trabajo ayuda también en ese caso a alcanzar más adecuadamente el objetivo deseado.

En relación con el argumento *disuasorio*:

“La asistencia pública puede llevar a los individuos a hacer elecciones que aumenten la posibilidad de que en el futuro tengan que depender de ella ... Más en concreto, se ha sugerido que los programas de bienestar han reducido los incentivos para que los individuos adquieran el capital humano necesario para evitar la pobreza, y puede llevar incluso a decisiones de paternidad irresponsable. Se arguye que, para evitar este problema, la ayuda a los pobres debe resultar relativamente menos atractiva”¹¹.

Para probar las diversas hipótesis, los autores plantean un modelo.

En una población objetivo de n individuos, se diferencian dos sectores según su capacidad, alta o baja, de generar ingresos (aL en el caso de la baja, y aH en el caso de

11. Besley, 1992, p. 250.

la alta). Cada uno de estos individuos genera un costo a la colectividad (c_L, c_H) y obtiene de ella un beneficio (b_L, b_H).

Si un $g\%$ de la población pertenece al grupo a_L , el costo total del programa será:

$$n [g c_L + (1 - g) c_H]$$

Se desea minimizar el costo con una restricción: cada individuo debe obtener como mínimo un ingreso z que le permita sobrevivir.

Se da por descontado que los individuos del sector a_H pueden alcanzar el ingreso z trabajando en el sector privado.

Todo lo anterior se refiere al caso en que los individuos opten por acogerse a los programas gubernamentales de alivio a la pobreza.

Por otra parte, cada individuo podría trabajar en el sector privado obteniendo unos ingresos (a_i) que le generarían determinados costos (c_i) y le aportarían en compensación un conjunto de beneficios (b_i).

Cada individuo elegirá el programa gubernamental si:

$$U(a_i, c_i, b_i) = < U(a_i, 0, 0)$$

Es decir, si trabajando parcialmente o nada en el sector privado, y acogiéndose al programa de ayuda gubernamental, obtiene mayor utilidad que trabajando exclusivamente en el sector privado.

El modelo, según sus autores, llevaría a la conclusión de que el requisito del trabajo, desde el punto de vista del argumento de *disuasión*, no siempre es conveniente.

Se pueden considerar varias posibilidades alternativas.

En primer lugar, que los planificadores sean capaces de captar la capacidad generadora de ingreso de los posibles beneficiarios.

En este caso, los individuos con altas posibilidades de generar ingreso no deberían recibir ninguna transferencia. Los de baja capacidad, deberían recibir una transferencia que llenase la diferencia entre lo que son capaces de ganar en el sector privado, y la línea mínima de ingreso z .

Si en esta alternativa se les exigiera realizar un trabajo, se reducirían aún más sus ingresos en el sector privado, ya que tendrían que dedicar parte de su tiempo a cumplir con el requisito. En consecuencia aumentaría su diferencia de ingresos con el mínimo z , y el programa gubernamental resultaría más costoso.

Consideremos una segunda posibilidad.

Aun si no se conociera la capacidad generadora de ingreso de los individuos, pueden conocerse sus ingresos reales.

En este caso, si se exige el requisito del trabajo, quienes pueden generar ingresos altos tendrán que renunciar a parte de su trabajo en el sector privado para hacerse acreedores al subsidio.

La política más adecuada para minimizar costos consistirá en introducir en este caso un subsidio diferenciado, de manera que los que ya trabajan obtengan menos ayuda. Por otra parte el trabajo obligatorio debería tener, por su contenido y su remuneración, un carácter verdaderamente *disuasorio* a fin de evitar que quienes no necesitan recibir subsidios lo hagan. Claro que existe el peligro de que el requisito disuada también a algunos que sí necesitarían ayuda, con lo que el programa de disminución de la pobreza resultaría parcialmente ineficaz.

Por fin, existe la posibilidad, más común en los países subdesarrollados, de que los planificadores ni siquiera conozcan los ingresos de los beneficiarios potenciales de sus programas de ayuda.

Lo más que se puede decir en este caso es que el requisito del trabajo será efectivo, y el programa viable, si el efecto disuasorio hace que el costo de lo dado al sector con menor capacidad de generar ingresos sea inferior a lo ahorrado por no haber subsidiado a quienes se podían valer por sí mismos.

En consecuencia sería condición suficiente para que el programa resultara positivo, que:

$$cL < (1 - g) cH$$

Por otro lado, el ya mencionado estudio de la OIT, relativo al “empleo productivo para los pobres”, alerta contra la posibilidad de que algunos gobiernos utilicen el trabajo “voluntario” de los necesitados, como una forma de disminuir el gasto público, y efectuar una redistribución regresiva de la riqueza.

“El análisis se aplica a los casos demasiado frecuentes donde el significado auténtico de la palabra 'autoayuda' es distorsionado por las autoridades públicas para justificar el uso de trabajo no pagado en proyectos donde el círculo de los beneficiarios es mucho más amplio que el de los trabajadores”¹².

Otras veces, los países subdesarrollados se ven tentados a utilizar este tipo de trabajo como contraprestación nacional a los proyectos de desarrollo financiados con créditos externos. En vez de poner capital, aportan un trabajo “cautivo”.

Sin embargo, en estos casos más de una vez la evaluación final da como resultado que habría sido más barato pagar a los trabajadores.

“La baja productividad y los retrasos costosos, unidos a elevados costos fijos para pagar al personal extranjero, y el recurso de última hora a métodos más intensivos

12 Miller, 1992, p.79.

en capital, son factores que pueden aumentar los costos de los proyectos planificados sobre la base excesivamente optimista de la 'autoayuda' 13.

El otro extremo, no menos contraproducente, consistiría en una política intervencionista que tratara de ayudar a los pobres elevando compulsivamente los salarios.

Ya los manuales más elementales de teoría económica explican cómo la imposición de un salario que supere al de equilibrio va a originar un exceso de oferta de trabajo y, en consecuencia, va a aumentar el desempleo.

Pero existen asimismo otros efectos secundarios no menos perjudiciales para los trabajadores.

Una perspectiva novedosa sobre este problema aparece en un artículo de *Boycko* referido a la desaparecida Unión Soviética, donde se nos explica cómo una política compulsiva de salarios altos puede dar como resultado una disminución de la producción, que a la larga afectará negativamente a las mismas personas a las que se ha intentado proteger.

Esto se debería fundamentalmente al tiempo perdido en las colas para obtener nuevos bienes con el salario devengado.

“Cuando los ingresos monetarios crecen mientras que el gobierno mantiene fijos los precios —una situación conocida con frecuencia como ‘inflación reprimida’— ... el consumidor es obligado a gastar esfuerzos en conseguir los bienes, por lo que sufre una pérdida de bienestar que no captan las estadísticas convencionales sobre el ingreso real. Además, debido a que esos esfuerzos afectan al tiempo de trabajo, es probable que el producto agregado disminuya. Existe incluso la posibilidad de un colapso económico cuando el desabastecimiento y la baja en la producción se refuerzan mutuamente ‘ad infinitum’”14.

Sin dejar de percibir un cierto tono alarmista en los pronósticos, hay en esta observación un punto válido que sería peligroso ignorar.

Tanto unos controles de precios que desestimen la oferta, como un aumento de la liquidez que no vaya acompañada por un incremento simultáneo de bienes, desembocan de hecho en pérdidas del poder adquisitivo y demandas insatisfechas.

Las soluciones facilistas a los problemas de redistribución no dan buenos resultados. Las relaciones de intercambio tienen una lógica que se puede modificar parcialmente, pero que no se puede pasar por alto sin provocar reacciones indeseadas que den resultados contrarios a los que se pretendía obtener.

Boycko trata de medir los perjuicios causados por ese tipo de políticas, mediante un modelo que cuantifique la inutilidad o pérdida de bienestar resultante.

13 *Ibidem*, p. 82.

14 *Boycko* 1992, p.908.

La variable endógena que equilibraría la oferta y demanda agregadas sería la "longitud de la cola". Cuanto mayor es ésta más se evidencia por una parte un desabastecimiento de bienes, y por otra una pérdida de productividad que agrava el déficit de oferta.

La función de utilidad del consumidor aplicada en el modelo depende de dos variables: la cantidad de bienes consumidos (x) y la cantidad de esfuerzo utilizado en la consecución de esos bienes (e).

Se da por entendido que la utilidad de x es positiva o mayor que cero, mientras que la utilidad de e es negativa.

Hay observaciones adicionales que complican el panorama global.

En primer lugar, hay que tener en cuenta que en el caso de las colas el esfuerzo empleado por los consumidores no revierte en una ganancia para los vendedores. Se trata, por tanto, de una pérdida de bienestar de la sociedad.

Además existen tratamientos discriminatorios por los que el esfuerzo empleado para conseguir un bien no es el mismo ni tiene iguales efectos para todos los consumidores, lo cual trae como consecuencia efectos distributivos adversos aunque no sea tan evidente su cuantificación en términos monetarios.

"En una economía socialista, los funcionarios de alto rango dentro del partido y otros miembros de la 'nomenklatura' tendrán por lo general acceso a tiendas o redes de distribución especiales, donde se pueden adquirir muchos bienes de consumo sin virtualmente ningún esfuerzo"¹⁵.

Por fin, la cantidad de esfuerzo empleado no es necesariamente proporcional a la cantidad de bienes adquiridos. La misma cola hay que hacer para obtener un kilogramo que un saco de papas. Ello genera ineficiencias adicionales.

El contexto general de la crítica se refiere específicamente a los años de la 'perestroika' y sus deseos de cambiar el rostro del socialismo real.

Admitidas las diferencias de las situaciones descritas con las que se deben enfrentar en una economía de mercado, son también evidentes las semejanzas de fondo.

Las colas para adquirir bienes y artículos de primera necesidad —piénsese en las becas alimentarias o incluso el agua— no son exclusivas de países socialistas con rigurosos controles de precios. Tampoco la discriminación en el acceso al consumo de determinados bienes, ni la pérdida de horas de trabajo debida a una organización ineficiente del acceso a diferentes tipos de servicios.

Un estudio en nuestro contexto de las pérdidas de horas de trabajo y bienestar social ocasionadas por una programación inadecuada de la política social daría sin duda resultados sorprendentes y aleccionadores.

¹⁵ Ibidem, p. 910.

Es éste también un aspecto que hay que tomar en cuenta cuando se estudian los mecanismos de redistribución.

Distribución y Crecimiento

Hasta ahora nos hemos fijado sobre todo en cómo una economía en crecimiento, al ampliar sus posibilidades de trabajo, puede afectar a la distribución del ingreso. Pero también se da el efecto contrario; el tipo de distribución del ingreso puede afectar al crecimiento.

Si consideramos al consumo y la inversión como los componentes básicos de la demanda agregada, podemos estudiar cómo una distribución más igualitaria del ingreso afecta a cada uno de ellos.

Las funciones macroeconómicas fundamentales de consumo y ahorro nos indican que los sectores de menores ingresos tienen una propensión marginal al consumo relativamente mayor y, por tanto, una propensión marginal al ahorro relativamente menor en relación con los estratos superiores.

Esto significa que una distribución más igualitaria del ingreso podría aumentar la demanda agregada a corto plazo (mayor consumo) pero reducirla en cambio a largo plazo (menor capacidad de inversión).

La primera parte de esta afirmación apenas se discute. Adicionalmente, en el contexto de los países subdesarrollados, se pueden obtener también otros efectos positivos complementarios.

“El aumento de los niveles de ingreso de los estratos más pobres de la población es un requisito esencial si se quiere expandir el mercado interno, y juega también un papel en la expansión de la oferta ... (Además) la experiencia muestra que la propensión marginal al consumo de estos estratos se concentra en bienes y servicios que no necesariamente requieren muchos insumos importados, y cuya producción utiliza intensivamente el factor trabajo”¹⁶.

Todo ello generaría una cadena de efectos secundarios beneficiosos a nivel de generación de empleo y mejora en la balanza comercial.

Más debatida es la segunda parte, referente a la relación inversa entre distribución igualitaria del ingreso y formación de capital.

Esta no siempre es tan evidente.

Ya *Nurske* había observado hace años¹⁷ que la formación de capital en los países subdesarrollados no es enteramente un problema de oferta de capital. Puede haber también un obstáculo del lado de la demanda.

¹⁶ CEPAL, 1989, p.69.

¹⁷ Nurske, 1965.

Se trata de lo que él mismo denominó "círculo vicioso de la pobreza". La oferta de capital depende de la capacidad y deseo de ahorrar; la demanda de capital, de los estímulos para invertir.

El ahorro en estos países es bajo por el poco ingreso real, consecuencia de la baja productividad, debida en gran parte a la falta de capital, originada en la escasez de ahorro, con lo que el círculo sigue indefinidamente.

Por el otro lado, el poco estímulo para la inversión se explica por la baja capacidad de compra, consecuencia del bajo ingreso, por baja productividad, debida a la escasa inversión, originada en el escaso estímulo para invertir, y así sucesivamente.

Desde otra perspectiva complementaria, sigue diciendo Nurske, el estímulo a invertir está limitado por la magnitud del mercado, ya que la nueva tecnología exige ciertas escalas antieconómicas en el contexto de América Latina. Pero el determinante decisivo de la magnitud del mercado es el volumen de la producción. En versión negativa de la Ley de Say, la escasez de oferta crea la escasez de demanda. En último término, el mercado sólo puede ampliarse a través de un aumento generalizado de la productividad, que depende de la inversión y de la magnitud del mercado. La inevitable inelasticidad de la demanda en los niveles de bajos ingresos no permite introducir nuevos productos más dinamizadores.

No se trata ahora de ahondar en las alternativas propuestas por Nurske ni en su efectividad real.

Nos basta en este momento con comprender que no es tan claro que la formación de capital se fortalezca mediante la aceleración de la formación del ahorro, a través de una distribución desigual del ingreso. Por el contrario, la insuficiencia de demanda generada por esa distribución regresiva haría aún más difícil el crecimiento de la inversión.

Algunos artículos recientes repiten las ideas de Nurske desde el mismo contexto.

"Los países en desarrollo no tienen la capacidad de transformar el ahorro en inversión"¹⁸.

Por lo general, continúa el técnico de la CEPAL del que hemos entresacado la frase anterior, estos países tienen ventajas comparativas en la abundancia del factor trabajo, y dependen en gran parte de una inversión extranjera que no se apoya en el ahorro interno.

Otros aportes tratan de abordar este mismo problema desde un enfoque dinámico de largo plazo, o de "ciclo vital".

Así se dice, por ejemplo, que la redistribución del ingreso va a mejorar la formación nacional de capital humano. Los estratos altos no van a bajar la calidad de su educación porque se aumenten los impuestos; pero este aumento sí va a posibilitar una mejor

18 Sarmiento, 1992, p. 151.

formación de quienes carecen de posibilidades autónomas de estudio. Por lo tanto, si consideramos el problema en un período más largo, las mejoras en la distribución van a dar como resultado aumentos también en la inversión¹⁹.

Volviendo al tratamiento genérico de la relación entre distribución del ingreso y crecimiento, se podría mencionar aquí también el tan frecuentemente citado y comentado modelo de *Kuznets*²⁰, según el cual en la primera fase del desarrollo de un país la expansión económica afecta negativamente a la distribución del ingreso (fundamentalmente debido a que los empleados en el sector moderno comienzan a ganar salarios más altos que los todavía empleados en el sector tradicional), mientras que en un segundo momento tiene efectos positivos sobre la distribución.

El punto de quiebre entre ambas fases se da cuando el sector moderno representa aproximadamente el cincuenta por ciento del producto total.

Aunque aquí la desigualdad no se ve como causa del crecimiento, sino como una etapa necesaria pero pasajera en el camino hacia el desarrollo.

Por lo demás, entre los muchos modelos de crecimiento que se han ideado a lo largo de los años, es frecuente atribuir a la escuela de Cambridge la introducción de la distribución del ingreso como variable decisiva en la generación de una tasa de crecimiento equilibrada.

Dentro de esta escuela es quizás *Nikolas Kaldor* el que más explícitamente presenta esta relación.

Claro que la distribución de la que aquí se habla es la más elemental, ya que se refiere exclusivamente a la división básica del ingreso nacional entre remuneración al trabajo y remuneración al capital²¹.

Kaldor piensa, como muchos modelos anteriores, que la propensión marginal al consumo, y por consiguiente al ahorro, es constante; pero no a nivel nacional sino a nivel de factores económicos. Una es la propensión marginal al ahorro de los trabajadores y otra, por supuesto mayor, la de quienes reciben el ingreso como remuneración al capital.

En consecuencia formula la función de ahorro en los siguientes términos:

$S_t = \alpha P_t + \beta (Y_t - P_t)$, donde

Y_t = renta real en el año t

P_t = tasa de beneficios en el año t

S_t = ahorro en el año t

19 Rangazas, 1991.

20 Kuznets, 1955, Comentarios al modelo en Lecaillon, 1987; Sarmiento, 1992, Anand, 1992 y 1993.

21 Kaldor 1969, c.13.

α = propensión marginal al ahorro de los empresarios.

β = PMA de los trabajadores.

$$1 > \alpha > \beta \geq 0$$

Dado que interesa relacionar la propensión marginal al ahorro nacional con la distribución del ingreso o, más específicamente, con la proporción del ingreso dedicada a la remuneración del capital, esa función se convierte en:

$$\frac{S_t}{Y_t} = \alpha \frac{P_t}{Y_t} + \beta \frac{Y_t - P_t}{Y_t} = \beta(\alpha - \beta) \frac{P_t}{Y_t}$$

La función de inversión se define a partir del siguiente supuesto. La decisión de invertir en un período viene determinada por el deseo de mantener una relación constante entre el capital y el producto, y queda modificada por los cambios en el tipo de beneficio sobre el capital.

Esto da lugar a la siguiente función, que posteriormente va a ser de nuevo desarrollada para dejar como variable independiente la proporción del ingreso nacional dedicada a la remuneración del capital, y como variable dependiente la relación entre inversión e ingreso.

$$I_t = (Y_t - Y_{t-1}) \left(\alpha' + \beta' \frac{P_{t-1}}{K_{t-1}} \right) + \beta' \left(\frac{P_t}{K_t} - \frac{P_{t-1}}{K_{t-1}} \right) \Rightarrow$$

$$\frac{I_t}{Y_t} = \frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}} \frac{K_t}{Y_t} + \beta' \frac{P_{t-1}}{K_{t-1}} + \beta' \left(\frac{Y_t}{K_t} \right) \left(\frac{P_t}{Y_t} \right)$$

La tasa de beneficios ha de ser tal que induzca una tasa de inversión exactamente igual a la tasa de ahorro disponible con esa distribución de la renta.

El modelo supone un avance dentro de la macroeconomía dinámica, que hasta entonces se concentraba en parámetros o variables tales como la relación producto-capital, la propensión al ahorro, la dotación de factores o los avances tecnológicos. Aún así, los problemas más concretos de distribución dentro de cada sector productivo quedan fuera del modelo.

Evaluación social de proyectos

Dada la función más elemental y básica de la economía, que consiste en optimizar la utilización de recursos escasos para maximizar la satisfacción de necesidades ilimitadas, es comprensible que uno de los instrumentos más utilizados por, y más solicitados de, los economistas, sea la evaluación de proyectos. Antes de embarcarse en una inversión costosa, se desea conocer qué probabilidades hay de que los beneficios

generados superen a los costos, y de que la relación entre unos y otros sea igual o superior a la de cualquier otro uso alternativo viable de esos mismos recursos.

Hemos hablado deliberadamente de necesidades y beneficios, sin especificar más el significado de esos términos, ya que los objetivos serían diferentes según se trate de una evaluación financiera, económica o social ²².

“La evaluación financiera procura estimar el rendimiento de un proyecto en términos de recursos monetarios para un agente específico ... Para un determinado proyecto pueden (sic) haber varias evaluaciones financieras, cada una con su correspondiente punto de vista. Se puede analizar la rentabilidad financiera del proyecto para su ejecutor; para la entidad que lo financia; para el gobierno y para los usuarios o consumidores del servicio o producto generado por el proyecto” ²³.

En cambio,

“La evaluación económica (o lo que también se denomina análisis costo-beneficio) busca identificar el aporte de un proyecto al bienestar económico nacional. En otras palabras, busca medir la contribución del proyecto al cumplimiento de múltiples objetivos socioeconómicos nacionales, como son el crecimiento del producto nacional; la generación de empleo; y la producción o el ahorro de divisas” ²⁴.

En otros contextos se menciona como objetivo global, al que contribuyen los objetivos anteriores, la maximización del consumo.

Adicionalmente se puede adoptar un tercer tipo de criterios para realizar la evaluación desde una perspectiva social.

“La evaluación social difiere de la económica, ya que además de medir el impacto de un proyecto sobre el consumo, el ahorro y los bienes meritorios, identifica y valoriza el efecto del proyecto sobre la distribución de ingresos y riquezas. La función de bienestar que se utiliza para la evaluación social tiene que incluir, además de los elementos aplicados en la evaluación económica, la redistribución” ²⁵.

Cuando se habla aquí de redistribución, no se limita este concepto a la redistribución personal del ingreso. Más de una vez se toma en cuenta la redistribución regional, tratando de favorecer a las zonas más deprimidas, aunque se perciba el peligro de que

22 Tomamos esta terminología de Mokate, 1990. Sin embargo, aun dentro de las publicaciones de las Naciones Unidas, que han promovido consistentemente este tipo de análisis y evaluaciones, la nomenclatura utilizada no siempre ha sido la misma. En los años setenta era frecuente llamar evaluación comercial y económica a la que aquí designamos como financiera, y evaluación social a la que aquí subdividimos como económica y social. Ver Naciones Unidas, 1972 y 1978.

23 Mokate, 1990, pp.1-2.

24 Ibidem, p.1.

25 Ibidem, pp. 9-10.

“los ricos de un región pobre resulten beneficiados con la redistribución del consumo”²⁶.

Una vez fijadas las prioridades a nivel de Gobierno, y realizada ya la evaluación económica, el proceso de complementación para que ésta se convierta en evaluación social no resulta complicado.

Habría que encontrar, en primer lugar, una manera de discriminar los efectos según sus destinatarios. Ya no se trataría simplemente de, por ejemplo, maximizar el consumo, sino de subdividir la población, según los requisitos de la evaluación, en grupos diferentes.

El siguiente paso consiste en asignar a los beneficios y costos de cada grupo factores de ponderación distintos.

“Un gobierno puede expresar sus objetivos de redistribución, o asignando algún factor positivo adicional de ponderación a los beneficios netos que percibe el grupo (grupos) más acreedor a ellos, o asignando algún factor negativo adicional de ponderación a los beneficios netos que persigue el grupo (grupos) menos acreedor, o haciendo lo uno y lo otro”²⁷.

Una vez realizadas estas modificaciones se procede a recalcular la función de bienestar, y a elegir aquélla cuyos beneficios sociales netos sean superiores.

La identificación de grupos y asignación de coeficientes de ponderación se define previamente como un problema político, y al margen de criterios estrictamente económicos.

No cabe duda de que esta evaluación es un poderoso instrumento de redistribución cuando los organismos financiadores la asumen como criterio. De hecho, tanto el Banco Mundial como el Banco Interamericano de Desarrollo, que están cobrando cada vez mayor importancia como financiadores de programas públicos y privados en los países latinoamericanos, están exigiéndola para decidir a qué proyectos van a favorecer con sus recursos.

Distribución y política económica

Si es verdad que la política gubernamental puede influir en la estructura productiva de un país y en su patrón distributivo, no es menos cierto que la forma en que está distribuida la riqueza en una nación puede afectar las directrices de política económica que los gobiernos van a adoptar. Ya que los gobernantes surgen de la población y reflejan sus relaciones de poder.

De hecho la forma en que está distribuido el ingreso en una sociedad va a influir sobre la manera en que ésta, y particularmente su Gobierno, organiza su proceso productivo.

26 Naciones Unidas, 1972, p. 84.

27 Ibidem, p. 84.

Roberto Perotti asume esta perspectiva, y analiza los efectos que la situación política generada por una determinada distribución del ingreso produce sobre el crecimiento.

Para ello se concentra en los modelos en los que se logra el equilibrio entre las partes a través de un proceso de votación, es decir, aquellos procesos en los que el votante tiene suficiente poder de presión como para modificar las políticas de gasto público.

“Es conveniente distinguir los mecanismos políticos de las estructuras económicas. Los primeros hacen explícitos los procesos mediante los cuales se agrupan las preferencias de los agentes en relación con la variable gastos del gobierno; las segundas formalizan la conexión entre el nivel de gastos del gobierno y la tasa de crecimiento”²⁸.

Después de pasar revista a varios de los modelos que trabajan con esta doble vertiente llega a la conclusión de que, en todos ellos, el votante decisivo es el que se encuentra en los sectores medios. *Perotti* hace referencia a la *mediana estadística*, aunque su análisis no es meramente puntual, sino que abarca un espectro más amplio.

La distribución del ingreso juega aquí un papel importante porque, a nivel político, cuanto menor sea el ingreso del votante medio en relación con el promedio, más a favor va a estar éste de tasas impositivas altas y, por consiguiente, mayor va a ser la participación del gobierno en el producto nacional.

Esta postura está motivada por el hecho de que la tributación es proporcional al ingreso (eso sin tomar en cuenta que por lo general en todos los países se acostumbra trazar un umbral más abajo del cual no se pagan impuestos), mientras que los servicios productivos, o benefician a los sectores de menores recursos, en el caso en que sean focalizados o, si son bienes públicos, benefician por igual a todos los ciudadanos.

Por tanto, una distribución muy desigual perjudica en el plano político a los más favorecidos en el plano económico.

Complementariamente, cuanta mayor es la desigualdad en la distribución del ingreso menor suele ser la tasa de crecimiento del producto. Y esto, sin dejar de lado las razones culturales o de formación de recursos humanos, viene reforzado por el mismo proceso de votación. Ya que se puede suponer que por la razón que acabamos de mencionar, referente a la presión de los sectores medios en favor de mayores impuestos, los ingresos provenientes del capital van a ser gravados con un impuesto mayor, y por lo tanto se van a retirar recursos que de otra manera podrían haber sido dedicados a la inversión.

Claro que aquí *Perotti* está dando por supuesto algo que en la discusión anterior no ha aparecido tan evidente al menos a largo plazo, es decir, que una distribución más igualitaria del ingreso desestimula la inversión.

28 *Perotti* 1992, p. 311.

Pero, dejando de lado esa posible discrepancia, para estudiar las relaciones socio-políticas entre ingreso y crecimiento económicos no basta con tomar en cuenta la distribución *relativa* del ingreso. Es preciso considerar también el monto absoluto de los recursos disponibles.

Por eso en otra parte del artículo, tratando de unir ambas perspectivas, el autor considera cuál es la distribución del ingreso ideal para que un país pobre, o con pocos recursos, salga de su pobreza.

Las conclusiones no son muy esperanzadoras.

Se parte del supuesto de que la formación de recursos humanos exige gastos considerables que en un principio se equiparan con la inversión, ya que sólo son productivos a largo plazo. Y en un país con pocos recursos sólo se hará este tipo de inversión si esos recursos escasos son detentados por una minoría.

“En una sociedad pobre la clase alta sólo invertirá en educación si la distribución del ingreso es muy desigual. Este tipo de economías alcanzará un nivel intermedio con una distribución del ingreso aún más desigual; pero más tarde quedará estancada porque a ese nivel de producción lo que se necesita para seguir creciendo es esencialmente una distribución del ingreso igualitaria. Por el contrario, las economías pobres con una distribución del ingreso muy igualitaria no crecerán, porque el único inversionista potencial, la clase alta, no contará con suficientes recursos”²⁹.

El panorama aquí presentado recuerda de alguna manera a la teoría de Kuznets mencionada más arriba. Hay que pasar por un período de desigualdad para lograr la igualdad en un nivel más alto de producción.

Por otra parte, lo anterior supone que los planificadores se enfrentan a niveles de pobreza tolerables, o a sectores marginales desorganizados que no suponen una amenaza a la estabilidad política y social, por lo que pueden "permitir" provisionalmente ciertos niveles de desigualdad para introducir al país en otra fase superior de desarrollo.

No siempre es éste el caso.

Particularmente en los países de América Latina, cada vez es más frecuente la amenaza de brotes de violencia social por parte de los sectores de menores ingresos. Y entonces hay que tomar en cuenta también la presión ejercida desde abajo.

“Un grado más alto de equidad en cualquier sociedad es útil para que la población esté más dispuesta a participar en los esfuerzos requeridos para embarcarse en opciones de largo plazo que favorezcan el crecimiento. El crecimiento, por su parte, tiende a hacer la desigualdad en la distribución del ingreso más llevadera

29 Ibidem p. 314.

... Por otra parte, un desarrollo igualitario es lo único que puede asegurar la cohesión social y la estabilidad política que constituye la base de todo desarrollo³⁰.

Esto nos lleva de la mano al siguiente tema, que en el fondo constituye un caso extremo de las relaciones conflictivas que pueden existir cuando, al planificar el crecimiento no se toma en cuenta a la equidad.

Nos referimos a los tan discutidos programas de estabilización y ajuste estructural.

Ajuste estructural

Dentro de las políticas públicas que buscan un crecimiento equilibrado de la producción en situaciones de crisis, ocupan un lugar especial las relacionadas con ese tipo de programas.

Seguindo a *Eugenio Tironi* podemos decir que:

"Por ajuste estructural se entiende de hecho la forma en que las economías nacionales deben adaptarse a las nuevas condiciones de la economía mundial, caracterizadas tanto por cambios tecnológicos que demandan más flexibilidad dentro de las empresas y una mayor descentralización de la producción, como por mercados mundiales más competitivos e inestables"³¹.

En este mismo artículo se hace un análisis sobre los objetivos, caminos, y formas de llevar adelante estos ajustes.

Teniendo como contexto fundamental la situación de los países en desarrollo, los objetivos principales de estas políticas abarcan tres áreas fundamentales.

En primer lugar un objetivo de tipo financiero, que es más bien un prerequisite de los otros dos. Se trata de buscar el equilibrio tanto a nivel de presupuesto como de comercio exterior o, más específicamente, de balanza de pagos. Se supone que en estos países una gran proporción de la deuda, tanto privada como pública, es por lo general de origen externo. En último término se busca la obtención de recursos adicionales que ayuden a superar los desequilibrios y permitan concentrarse en la reestructuración del proceso productivo.

Y, en efecto, tanto el segundo como el tercer objetivo se concentran en el ajuste de la producción. La diferencia está en que uno de ellos toma en cuenta preferentemente los aspectos macroeconómicos, mientras que el otro atiende a los microeconómicos.

En lo macroeconómico, y éste es el segundo objetivo del ajuste, el equilibrio básico tiene que ver con la adecuación de la oferta y la demanda agregada de bienes y servicios.

30 CEPAL, 1989, p.68.

31 Tironi 1991, p. 39.

Aunque los países en desarrollo tengan la trágica característica de padecer de dos enfermedades que en la teoría más clásica eran incompatibles y contrarias (estancamiento e inflación), de hecho las políticas de ajuste —dice Tironi— se han ocupado más de controlar la inflación mediante una reducción de la demanda agregada, y más específicamente del gasto público. Las partidas más afectadas por el ajuste han sido por lo general las relacionadas con políticas sociales y subsidios. Además han disminuido los gastos en infraestructura, se ha contraído la oferta de dinero y, en consecuencia, han aumentado las tasas de interés real.

A nivel microeconómico —he aquí el tercer objetivo— se intenta una reasignación del gasto público así como una utilización más eficiente de los recursos disponibles. En el campo del comercio internacional se pretende fomentar la explotación de las ventajas comparativas de cada país.

“Con este fin, se busca modificar la estructura de precios relativos (salarios reales, tasas de interés, tipo de cambio) para incentivar la transferencia de recursos desde la producción de bienes no transables a la producción de bienes transables y, más en general, para aumentar el grado de respuesta de la oferta. Esto es lo que conduce a medidas como devaluaciones, liberalización comercial, eliminación de subsidios estatales, privatización de empresas públicas, eliminación del control de precios etc”³².

Aunque estas observaciones estén escritas desde una perspectiva general latinoamericana, no resulta nada difícil reconocer rasgos de las políticas de ajuste aplicadas recientemente en Venezuela.

En relación con los caminos a seguir se distinguen principalmente uno rápido o de *shock* y otro más lento o gradual.

El primero tiene, sin duda, efectos más inmediatos, pero suele provocar también reacciones mucho más fuertes de los sectores involucrados. En cambio el segundo, aunque cuenta con la ventaja de ser el resultado de una consulta y negociación mucho más amplia, corre también el peligro de permitir que los agentes afectados se adapten de antemano a las medidas esperadas, con lo que pueden neutralizar en gran parte sus efectos.

En términos generales la elección de uno u otro camino dependerá del tipo de crisis (latente o manifiesta), de la autonomía que tengan los respectivos gobiernos frente a los organismos financieros internacionales (especialmente Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional y, en nuestro caso, Banco Interamericano de Desarrollo), de la capacidad de la población para resistir las medidas, de la base política de sustentación del gobierno y, en último término, de la eficiencia de los organismos públicos. En este sentido es más fácil imponer políticas de *shock* cuando se cuenta con funcionarios públicos bien preparados, que pueden aplicar inmediatamente las medidas, que cuando,

32 Ibidem p. 40.

como es lo más corriente, los mismos están desorientados y necesitan un tiempo prudencial de entrenamiento y formación para comprenderlas y hacerlas funcionar.

Estrechamente relacionadas con lo anterior están las formas de llevar a cabo los ajustes.

Estas van desde la vía autoritaria, hasta la de captación de los sectores empresariales y clases medias, o la negociación con quienes se oponen a los programas. Evidentemente, la elección de una u otra vía dependerá básicamente de la legitimidad política de cada gobierno, del apoyo con que cuente entre la población, y de la sensibilidad de la opinión mundial, en nuestro caso particularmente la de los Estados Unidos, ante las vías de fuerza.

Alejandro Foxley se concentra en un análisis de corte más histórico sobre las formas que han tomado los programas de ajuste latinoamericanos en los últimos treinta años.

La matriz ideológica de los diversos planes de estabilización siempre ha sido el pensamiento neoliberal en su versión monetarista. Pero sus manifestaciones y énfasis han variado: en parte por las condiciones políticas reinantes en cada período, pero también porque la progresiva aplicación de las fórmulas y remedios que la teoría parecía recomendar, han originado efectos secundarios inicialmente no previstos, que han obligado a perfeccionar el marco teórico y modificar el tratamiento.

“Las políticas monetaristas de estabilización en países como Chile, Argentina y Uruguay durante la segunda mitad de la década de los setenta ... corresponden al monetarismo en la forma popularizada por Friedman y otros discípulos de la Escuela de Chicago. La inflación es considerada 'siempre y en todas partes un fenómeno monetario', por lo que su contención exige la restricción de la oferta del dinero, la eliminación del déficit fiscal y el dejar que los precios se ajusten libremente a través del mercado”³³.

Pero por aquél entonces aún estaba muy poco desarrollada la teoría económica en torno a los diversos tipos de inflación y a las “expectativas”. Se daba por descontado que un remedio surtía efecto si era administrado en dosis apropiadas. Sin embargo, las medicinas se aplicaron, pero el enfermo no mejoró.

Entonces se comenzó a examinar con mayor detalle las inflaciones por el lado de la oferta de bienes.

No toda inflación se debía a un exceso de oferta monetaria en relación con la oferta de producto real, que subía, es verdad, el nivel de precios, pero estimulaba al mismo tiempo la demanda por el estímulo a la inversión que suponía la baja en las tasas de interés.

Podía haber inflación por una traslación hacia la izquierda de la curva de oferta agregada, debida fundamentalmente a un alza en los costos. En estos casos las recetas tradicionales agravaban la enfermedad al reducir aún más el producto. Frente al esquema

33 Foxley, 1988, p. 112.

inicial de la curva de Phillips, que exigía elegir entre la inflación o el desempleo, los economistas se encontraban ahora frente al fenómeno de la estanflación.

Por otra parte, *Foxley* hace notar que, matizando una vez más a los tratados básicos de teoría económica, la traslación negativa de la curva de oferta no se ha debido en la mayor parte de los casos —y ciertamente no en el Chile de la dictadura militar— a las presiones salariales.

En países como los latinoamericanos, donde las relaciones con los mercados externos padecen desequilibrios crónicos, donde los mercados internos de capital están muy poco desarrollados y donde los precios de los insumos fluctúan con frecuencia, la tasa de inflación se encuentra por lo general muy afectada por las variaciones en las tasas de interés, en los precios de las materias primas que constituyen su principal renglón de exportación, y en la tasa de cambio.

Por otra parte, la enfermedad podía crear sus propios anticuerpos que hicieran vana la labor de los antibióticos. Cuando la inflación no fue una enfermedad esporádica sino que se convirtió en muchos países, incluso desarrollados, en una epidemia general, las expectativas de los agentes se modificaron para adaptarse a la nueva situación. Surgieron así conceptos como inflación tendencial o tasa natural de desempleo, que poco a poco terminaron por neutralizar las medidas tomadas, al preverlas y reaccionar frente a ellas de antemano.

Por poner un solo ejemplo, un contexto de alta inflación caracterizado por la incertidumbre, puede inducir a las empresas a incrementar sus precios en un porcentaje superior al alza de sus costos, para protegerse de posibles pérdidas futuras debidas a errores en los pronósticos. Esto, sin duda, va a influir negativamente sobre la inflación, y va a echar por tierra las medidas introducidas para recortarla.

En este nuevo escenario, era preciso atacar los costos y quebrar las expectativas.

Nos encontramos entonces con:

“un enfoque estabilizador que acentúa más la reducción de costos y expectativas. Se afirma que el reajuste automático consagrado como método generalizado de corrección de precios y salarios, ha sido en parte responsable de la perpetuación del fenómeno inflacionario. Las políticas, entonces, apuntan hacia una gradual desindexación ... a poner en vigencia normas de no reajuste o reajuste parcial y a robustecer la credibilidad en los objetivos estabilizadores graduales”³⁴.

Por fin, los dos enfoques anteriores son válidos en último término en una economía cerrada, donde los flujos con el exterior no afectan directamente a los índices de inflación. Poco a poco se va percibiendo que en la realidad esto no es así.

34 Ibidem.

“Un tercer marco teórico se configura cuando se ha avanzado en la liberalización de los flujos comerciales y financieros con el exterior. Se trata del llamado 'enfoque monetario de la balanza de pagos' ... Si la economía es abierta y todos los bienes son comercializables internacionalmente, el nivel de los precios internos es sólo una función de los precios internacionales y del tipo de cambio”³⁵.

El mismo Foxley hace ver la importancia de esta tercera perspectiva con un ejemplo teórico que refleja de hecho la experiencia chilena en los años de régimen militar.

“Supóngase que, para un determinado nivel de tipo de cambio, la autoridad monetaria decide reducir la expansión del crédito interno. Esta medida, indispensable en el enfoque monetarista convencional de economía cerrada, carecerá ahora de eficacia. Inducirá un efecto restrictivo sobre la oferta de dinero, pero el ajuste de la economía a la contracción monetaria será distinto. Dado un cierto nivel de demanda por saldos monetarios reales, la contracción de la oferta monetaria generará un exceso de demanda por dinero. Se suscitarán dos efectos. Por una parte, un alza en las tasas internas de interés, fenómeno que fomentará el flujo de capital externo hacia el país. Ello incrementará las reservas netas y expandirá la oferta monetaria, compensando la disminución precedente. Un segundo efecto derivará del hecho de que el público, ante la escasez de circulante, tratará de recuperar su nivel deseado de saldos monetarios mediante el retiro de dinero usado en transacciones. Los gastos declinarán. La contracción del gasto repercutirá a su vez sobre las importaciones. Una menor demanda por éstas reducirá el déficit en balanza comercial, incrementando asimismo las reservas netas y provocando así un efecto expansionista en la oferta de dinero. El mecanismo funcionará de manera automática hasta que se retorne al equilibrio original”³⁶.

Ajuste y distribución

En todo caso, cada vez es más reconocido entre los teóricos de la economía que los programas de estabilización y ajuste tienden en muchos casos a agrandar la brecha en la distribución del ingreso, ya que por lo general afectan más gravemente a quienes tienen menos capacidad de buscar alternativas que los protejan contra sus efectos colaterales no deseados.

Las dificultades comienzan cuando se trata de medir esos efectos.

Previamente hay que desenmascarar dos deficiencias metodológicas muy comunes entre quienes hablan y escriben críticamente contra las políticas de ajuste.

35 Ibidem, p. 113.

36 Ibidem.

En primer lugar, no tiene sentido comparar los resultados del ajuste con la situación de la que gozaba el país cuando éstos aún no eran necesarios, y ni siquiera es totalmente adecuado, al menos a nivel de distribución del ingreso, comparar el presente con el pasado inmediato existente antes de aplicar las medidas de ajuste. La comparación debería hacerse con el futuro que nunca se dio, es decir, con lo que previsiblemente habría ocurrido si no se hubiesen aplicado las medidas.

Esto es complicado, por no decir imposible. Cuando en la Edad Media, inmersa en una cultura profundamente religiosa y cíclicamente angustiada por las relaciones con la dimensión desconocida del más allá, se debatía agónicamente el problema de la predestinación de los salvados y condenados, se acuñó el concepto de los "futuribles" o los futuros que nunca fueron pero podían haber sido en circunstancias diferentes. De esta manera se trataba de justificar a Dios (teodicea) contra la acusación de injusticia y cruel arbitrariedad por dejar que nacieran quienes ya sabía de antemano que iban a permanecer condenados eternamente. Sólo él conocía los "futuribles", decían algunos escolásticos, y podía saber que los condenados no se habrían desempeñado mejor si se les hubiera puesto en condiciones más favorables.

Dejando de lado el acierto o desacierto de esta solución y la verdad o imaginación de sus supuestos, sigue siendo irrefutable que los humanos conocemos lo que es y, en algunos casos, lo que fue; pero nunca podremos estar seguros de lo que podría haber sido.

Por eso la discusión sobre la bondad o desatino de una política de ajuste podrá prolongarse indefinidamente, pero al menos la discusión debe ser planteada en sus justos términos. ¿Qué habría pasado con el país y con su distribución del ingreso si, en vez de aplicarse unas medidas determinadas, se hubiesen dejado las cosas como estaban, o se hubiese seguido un conjunto de políticas diferente?

En segundo lugar, para evaluar objetivamente un programa de ajuste, hay que tomar en cuenta simultáneamente los efectos de corto y largo plazo. En términos generales, en todo programa de ajuste son más evidentes en un primer momento los costos, y sólo más tarde van a hacerse palpables todos los beneficios.

Bourguignon, pionero en los estudios sobre distribución del ingreso en Venezuela³⁷, es uno de los autores que en sus trabajos trata de captar simultáneamente los efectos a corto y largo plazo de los programas de estabilización y ajuste estructural sobre la distribución del ingreso.

"Analíticamente, uno puede distinguir tres canales interactivos, a través de los cuales los paquetes de ajuste pueden afectar adversamente la distribución del ingreso. El primer canal, más fácilmente cuantificable, tiene que ver con los efectos a mediano y largo plazo de los cortes en el gasto del gobierno y los cambios en los incentivos a la producción, ocasionados por las variaciones en los precios relativos como consecuencia de cambios en los aranceles, los impuestos y la tasa

37 Bourguignon, 1980.

de cambio ... En segundo lugar, los programas de estabilización tendrán efectos de corto plazo (en la distribución) a través de cambios en los niveles de demanda agregada y precios de los activos ... En tercer lugar, los cambios en respuesta a las variaciones en los precios de los activos generarán pérdidas y ganancias de capital que afectarán la distribución de la riqueza y, en consecuencia, al ingreso y al consumo³⁸.

El primer canal de redistribución, referido fundamentalmente a los efectos de las políticas fiscales restrictivas y de las modificaciones en la oferta, actuará con mayor o menor fuerza dependiendo de la rigidez en los precios relativos (salarios reales y marcateje de precios; en general más flexibles los segundos que los primeros), la movilidad de los factores (menor en el trabajo que en el capital) y los diferentes patrones de consumo correspondientes a los diversos niveles de ingreso (los ajustes pueden reducir la producción de bienes no comercializables, consumidos en mayor proporción por los sectores de menores ingresos).

El segundo canal, referido a los cambios en el nivel de demanda agregada y en los precios de los activos, tendrá como consecuencia inmediata una reducción de la inversión productiva y del empleo.

El tercer canal afectará de una manera inmediata a los poseedores de bienes de capital, enriqueciendo a unos y empobreciendo relativamente a otros. Lo cual, claro está, en último término influirá indirectamente en todos los sectores de la sociedad.

Todavía los párrafos anteriores dejan muchos elementos en el aire. Se habla de los posibles efectos de los "paquetes" sobre la distribución del ingreso, pero no se mencionan los efectos reales de determinados programas.

Existen numerosos análisis sobre la situación que éstos han generado en diversos países. Más tarde comentaremos un estudio comparativo general. Limitándonos al área latinoamericana, citamos en la bibliografía artículos sobre los casos de Brasil, Argentina, Chile, Perú, Paraguay, Honduras y Venezuela³⁹.

En prácticamente todos los programas de estabilización se propició una liberación de las tasas de interés y de los precios de bienes y servicios. Simultáneamente se trató de controlar las presiones por los aumentos de salarios. Evidentemente esto trajo como consecuencia una disminución del salario real. Eso sin contar el desempleo que tanto el aumento de las tasas como la reducción del gasto público generaron en la economía.

Además, el reajuste que se da después del "shock", como adaptación a sus consecuencias, suele afectar también en forma distinta a los diversos sectores de la población, lo cual de hecho refuerza los efectos regresivos del ajuste inicial.

38 Bourguignon, 1992, pp. 19-20.

39 Cruz, 1992; Foxley, 1988; Lajo, 1991; Weisskoff, 1992; Navarro, 1993; Ledezma, 1991; Padrón, 1990; Valecillos, 1992.

“Cuando se examina de manera detenida el ciclo que sigue la estrategia de estabilización, se observa que típicamente al término de la recesión ... los salarios reales siguen aún por debajo de niveles considerados normales, y la tasa de desocupación se estanca a un nivel superior al que era habitual”⁴⁰.

Adicionalmente, los programas de ajuste necesitan aminorar los efectos recesivos que sus medidas inducen, tratando de estimular el aparato productivo. Esto obliga a introducir una serie de incentivos, tales como rebajas impositivas sobre la propiedad, los bienes de las empresas y las ganancias de capital, así como la modificación de las regulaciones sobre depreciación.

Si además se quiere atraer la inversión extranjera, habrá que suavizar las leyes sobre repatriación de beneficios.

Por fin, la aparente neutralidad de las liberaciones de mercado, que se supone afectarían a todos por igual, perjudican a los sectores de menor productividad, o a quienes tienen un acceso más limitado a los recursos naturales, políticos y financieros. Lo cual trae como consecuencia ineludible una concentración cada vez mayor del capital.

Los procesos de privatización de los servicios de educación, salud o vivienda, se traducen asimismo en un empeoramiento de las posibilidades de igualdad social, ya que favorecen por lo general a los grandes consorcios económicos (con lo que se fortalece aún más la concentración), y suelen implicar un compromiso por parte del gobierno de liberación posterior de las tarifas.

Algunos autores sugieren asignar los ingresos de las privatizaciones a un fondo fiduciario para el desarrollo social⁴¹. Pero la recomendación no pasa de ser un piadoso deseo poco menos que irrealizable, ya que por lo general dichos recursos son incluidos en el presupuesto como ingresos extraordinarios que ayuden a rebajar el déficit fiscal.

Y en cuanto a la expansión de las exportaciones exigida por casi todos los programas de ajuste para mejorar el saldo de la balanza de pagos, varias de las simulaciones teóricas realizadas, con datos reales de diferentes países, “indican que el crecimiento de las exportaciones y su composición alteran la distribución del ingreso en favor de los estratos de mayores ingresos”⁴².

Esto se debe fundamentalmente a que, por un parte, el incremento de la demanda originado por las exportaciones lleva a cambios en la estructura de la producción que favorecen a los sectores relativamente intensivos en capital, y reduce en consecuencia la relación entre ingresos laborales y no laborales; y, adicionalmente, porque los cambios en los precios relativos afectan de hecho en mayor grado a los bienes que, como los

40 Foxley, 1988, p.186.

41 Devlin, 1993.

42 Cruz, 1992, p. 545.

alimentos, pesan proporcionalmente más en la cesta de consumo de los sectores de menores recursos.

Medición de los efectos del ajuste

Si se quiere medir con mayor precisión los efectos de los programas de ajuste sobre la distribución del ingreso, hay que utilizar algún modelo.

Anne Maasland se dedica a revisar los más utilizados para este fin, agrupándolos según sus características fundamentales, e indicando cuál de ellos sería más apropiado para cada ocasión.

“En términos ideales, la metodología para identificar los impactos distribucionales de las políticas de ajuste estimaría el valor presente de un perfil cronológico del ingreso real para cada individuo bajo varios escenarios. Un escenario sería el 'no objetivo', las políticas que se hubiesen seguido sin programas de ajuste, y esto sería luego utilizado para comparar otros escenarios de diversos paquetes de políticas de ajuste. El perfil cronológico proveería una medida de los costos de corto plazo y beneficios de largo plazo de la estabilización y el ajuste estructural, y el factor de descuento reflejaría las preferencias del individuo entre el consumo de hoy y el de mañana. Estos valores presentes podrían entonces ser sopesados de acuerdo con una función de bienestar social para determinar el escenario óptimo”⁴³.

A continuación *Maasland* nos previene contra las dificultades que puede encontrar el investigador en este tipo de análisis. Nos encontramos en primer lugar con lo que antes, tomando un término de la escolástica medieval, hemos denominado “futurible”, y que aquí se identifica como escenario “no objetivo” o “contrafáctico”. Se refiere a aquel escenario donde no se tiene como objetivo lograr el ajuste y que ya no puede ser corroborado con la observación real, una vez aplicado el ajuste.

En segundo lugar, gran parte de los países sometidos a este tipo de políticas cuenta con un soporte estadístico muy escaso y no siempre confiable.

Por fin, ya lo hemos mencionado también anteriormente, los análisis de los programas de ajuste deben abarcar tanto los costos en los que se incurre a corto plazo como los beneficios que se pueden obtener a largo plazo. El problema reside en que, en la mayor parte de los estudios realizados hasta ahora, el tiempo transcurrido no ha sido suficiente para poder conocer con precisión los efectos de largo plazo del programa. Más aún, generalmente este tipo de análisis se ejecuta cuando se están sufriendo los efectos negativos. Una vez pasada la tormenta, ya no se siente tanta premura por plantearlos.

En todo caso los diversos modelos utilizados en publicaciones recientes son divididos por *Maasland* en dos grupos (enfoques cualitativos y cuantitativos) y cada uno

43 *Maasland*, 1992, p. 142.

de ellos asimismo en dos vertientes, según tomen como perspectiva el equilibrio general o únicamente un equilibrio parcial en alguno de los puntos álgidos de la economía sometida a tratamiento.

“La complejidad del problema es tal, que el uso de un modelo integrado capaz de responder a todas las preguntas es impracticable. En lugar de ello, hay un menú de metodologías, y los problemas específicos enfrentados por un país, así como las disponibilidades de datos y recursos, son los que determinarán el enfoque práctico”⁴⁴.

En un país donde los datos disponibles son escasos, no existen microencuestas sobre aspectos particulares, y los datos macroeconómicos no son del todo confiables, es preferible utilizar análisis cualitativos, donde la explicación de los diversos efectos sea predominantemente verbal e intuitiva. El Fondo Monetario Internacional utiliza algunas veces estos instrumentos, mediante un modelo sencillo que identifica diversos grupos de pobreza y analiza los impactos de diversas políticas macroeconómicas sobre los mismos, según las fuentes y usos de los fondos externos que tratan de paliar los desequilibrios existentes.

Si el país cuenta con cifras sobre distribución del ingreso entre los diversos estratos de la población, los perfiles de pobreza utilizados en el estudio pueden ser cuantitativos y más detallados.

“Las variaciones en la pobreza pueden ser calculadas estimando la elasticidad de un índice de pobreza en relación con los cambios en el ingreso y en los precios relativos, y aplicando estas elasticidades a las tasas de crecimiento regionales y a las variaciones en los precios”⁴⁵.

Por fin, en un país donde los datos sean más abundantes y verificables se puede construir un modelo más complejo de equilibrio general.

Aun disponiendo de datos, si un país enfrenta problemas especiales de desequilibrio en determinadas áreas, podría ser conveniente hacer un análisis parcial referido a esas zonas especialmente generadoras y propagadoras de desequilibrios.

Es evidente que los modelos de equilibrio general son especialmente útiles cuando se desea examinar los efectos globales a largo plazo.

Bourguignon nos presenta uno de estos modelos que, aunque a veces un tanto decepcionante en sus resultados (llega a conclusiones más de una vez evidentes después de un largo esfuerzo) sirve para visualizar la complejidad de este tipo de instrumentos⁴⁶.

Además de introducir en el modelo algunas decenas de variables, organiza una matriz que contiene en las filas diversos sectores económicos y en las columnas diferentes grupos de población de acuerdo a su participación en el ingreso.

44 Ibidem p. 158.

45 Ibidem.

46 Bourguignon, 1992.

Entre los sectores económicos nos encontramos con dos pertenecientes al sector primario (uno dirigido a la exportación, y otro agrícola dirigido al consumo interno y sustitutivo de importaciones); tres grupos urbanos de producción en el sector formal (bienes de consumo, bienes intermedios y de capital, bienes no comercializables); y por fin un sector informal que no pertenece a la agricultura y tampoco produce bienes comercializables.

Los grupos de ingresos se definen en cierta correspondencia con los sectores productivos anteriormente mencionados: trabajadores rurales sin tierra, pequeños propietarios agrícolas, sector informal urbano, trabajadores urbanos del sector formal (fundamentalmente funcionarios públicos, y trabajadores en las industrias productoras de bienes de consumo, bienes intermedios y de capital o bienes no comercializables), grandes terratenientes, y capitalistas.

Esta matriz, cargada con sus correspondientes variables, se corre en un conjunto de escenarios que se comparan con un escenario base, donde no era necesario el ajuste, y otro escenario donde se necesita el ajuste pero no se hace nada por implementarlo.

Básicamente los escenarios juegan con combinaciones de los instrumentos macroeconómicos básicos y sus posibles variaciones (política fiscal y monetaria, expansiva o restrictiva). Al final se dibuja un "escenario con rostro humano" (énfasis en las obras públicas, subsidios, reforma tributaria) que previsiblemente resulta el más favorable para mantener una distribución del ingreso más igualitaria.

Bajando de lo teórico a lo práctico, *Cornia* estudia el impacto de los programas de ajuste en una treintena de países, fijándose más en los impactos absolutos sobre la condición de los sectores pobres, que en la posición relativa de éstos respecto a otros sectores de la sociedad.

"La meta primaria del trabajo es demostrar que el impacto de los cambios fiscales sobre los pobres durante un ajuste, aunque en la práctica es con frecuencia negativo, no es inevitablemente negativo, sino que más bien hay una serie de decisiones que adoptan los gobiernos que pueden acentuar o reducir los efectos negativos ... Las alternativas se pueden definir a dos niveles: al nivel macro, en relación a los niveles del gasto, de la tributación y del superávit/déficit presupuestario; y al nivel meso, en relación a la forma como se distribuye la carga tributaria total entre los diferentes grupos sociales y como se asigna el gasto entre los diversos sectores y, dentro de los sectores, entre tipos de gastos que benefician a diferentes grupos de la sociedad"⁴⁷.

Las macrovariables fiscales relevantes allí consideradas son los ingresos y gastos públicos y, en consecuencia, el déficit o superávit fiscal. En naciones donde se necesitan ajustes, es de suponer que predomina el déficit.

47 *Cornia*, 1991, p. 78. Subrayados en el original.

Las políticas estabilizadoras del FMI tienden a reducir el déficit rebajando el gasto. Si se tratara de afectar a la redistribución, sin embargo, sería más progresivo tratar de lograr el mismo efecto incrementando los ingresos fiscales provenientes de la tributación. Aunque no hay que desconocer las dificultades políticas que suele encontrar la implantación de medidas que vayan en esta dirección.

Se estaría en una buena posición si se lograra mantener el crecimiento del *ingreso per capita* y del *gasto fiscal per capita*, reduciendo al mismo tiempo el *déficit fiscal*.

El estudio, que se extiende a la década de los 80, divide a los países, de acuerdo a los resultados obtenidos, en buenos y malos, o en exitosos y fracasados. Dentro de cada uno de estos grupos todavía se subdividen los buenos en tres categorías (B1, B2 y B3 de mejor a menos bueno), y los malos en cuatro (M1, M2, M3 y M4 de pésimo a menos malo).

Dentro de los países más exitosos (B1), que lograron combinar el crecimiento con un gasto per capita en ascenso y un menor déficit presupuestario durante el ajuste, se incluye a Botswana, Burkina Fasso, Colombia, Mauricio, Corea del Sur, Sri Lanka e Indonesia.

Otros países, con un éxito intermedio (B2), como Camerún y Turquía, experimentaron un crecimiento en el ingreso y gasto fiscal per capita manteniendo un déficit fiscal tolerable (menos del 2% del PIB).

Como tercer grupo entre los menos exitosos (B3), pero al fin exitosos, tenemos a los países que, teniendo un decrecimiento del ingreso per capita logran incrementar su gasto per capita, incrementando su coeficiente tributario, con un déficit fiscal tolerable. Aquí se encuentran Argentina, Chile, Ghana, Zimbabwe, Costa Rica y Jordania .

Entre las experiencias malas o de fracaso la peor situación (M1) corresponde a los países que agravaron los efectos del crecimiento negativo al reducir los coeficientes del gasto (relación gasto público/PIB), causando de este modo grandes caídas en el gasto fiscal per capita. Los peores entre los muy malos (M1a) recortaron el gasto en más de un 30%. Allí Venezuela comparte "deshonores" con Liberia, Sierra Leona, Tanzania, El Salvador y Perú. Se encuentran en el mismo grupo, pero con recortes menores en el gasto (M1b), Kenya, Malawi, Rep. Dominicana y Uruguay.

El segundo grupo (M2), comprende a aquellos países que tuvieron caídas tan severas en el producto per capita que, a pesar de un coeficiente de gasto en alza, disminuyeron su gasto per capita. Esto ocurrió en las Filipinas, Gabón y Zambia.

Menos malos entre los malos (M3) son los países que lograron incrementar el gasto fiscal per capita a pesar de la caída del ingreso, recurriendo al financiamiento vía déficit. En este grupo se encuentran Togo, Bolivia, Nicaragua, Brasil, Mali y Nigeria.

Por fin, queda una última categoría de países (M4) que comprende a los que experimentaron un crecimiento en el ingreso per capita, pero, debido a la caída de los coeficientes del gasto, no lograron traducir este crecimiento en un incremento del gasto fiscal per capita. Aquí se encuentran, entre otros, Malasia y Marruecos.

Hasta ahora hemos hablado únicamente de las macroalternativas, que nos dicen realmente muy poco de la distribución real del ingreso, ya que un ingreso per capita creciente puede ir acompañado de una desigualdad interna también creciente.

De ahí la necesidad de estudiar simultáneamente las mesoalternativas, entre las que habría que medir, en primer lugar, la asignación del gasto a los diferentes sectores productivos. Un criterio generalmente aceptado consistiría en favorecer aquellas áreas que prometen una mayor tasa interna de retorno.

“Aunque no hay evidencia sistemática disponible, en los países en desarrollo la tasa social de retorno tiende a alcanzar sus valores más altos para el gasto en educación, capacitación, infraestructura rural, atención de salud y determinadas áreas de infraestructura urbana. Por el contrario, las tasas sociales de retorno son bajas o negativas para el gasto en infraestructura de prestigio, defensa, y ramas no prioritarias de la administración pública”⁴⁸.

En segundo lugar se debe estudiar la asignación intrasectorial de los recursos, es decir, qué proporción de los gastos va a cada sector de la población.

Otra mesoalternativa de importancia tendría que ver con el problema de la focalización del gasto, con hacer que los recursos lleguen sin filtraciones a la población objetivo⁴⁹.

Hay que tomar también en cuenta la distribución de los cortes fiscales por tipo de insumo. Contablemente los gastos fiscales dentro de cada sector se pueden dividir en gastos de capital, salarios, compra de insumos, pago de intereses y subsidios. De hecho, en períodos de ajuste, los cortes fiscales suelen afectar proporcionalmente más al rubro de inversión. Esto puede reflejar una decisión racional de tratar de preservar los niveles actuales de bienestar. Sin embargo, a la larga termina por perjudicarlos.

Por fin, hay que considerar los cambios en las políticas de precios y en la legislación tributaria. Los datos disponibles muestran una cierta preferencia por la aplicación de impuestos indirectos que, si bien suelen resultar menos costosos de administrar, tienen por lo general resultados regresivos en lo que se refiere a la distribución del ingreso⁵⁰.

El resumen de *Cornia*, sobre los efectos de las mesopolíticas más importantes, es el que sigue:

“Durante la década de 1980 la mayoría de los países con ajuste experimentaron una caída en la proporción del gasto fiscal dirigido a los servicios sociales y económicos. La participación de la defensa también cayó. Se redujeron los subsidios alimentarios, y la limitada evidencia disponible sugiere que la focalización eficiente de los recursos no protegió a los pobres de los efectos de los cortes

48 Ibidem p. 87.

49 Véase adicionalmente en Thorbecke (1992) el estudio de algunas reglas presupuestarias para alcanzar ese objetivo.

50 Di Giannatale (1992).

en los subsidios. Los pagos de intereses alcanzaron una participación rápidamente creciente en el gasto fiscal, con efectos negativos en la distribución del bienestar tanto a nivel nacional como internacional⁵¹.

Política y ajuste

Pero los problemas surgidos de los programas de ajuste no son meramente económicos. Hay también aspectos políticos y sociales que no se pueden descuidar.

Los economistas pueden indicar que para resolver un problema de déficit fiscal se debe emplear un conjunto de remedios. Pero sólo los políticos, tomando el pulso a la capacidad de aguante de la población, van a decidir si es viable aplicar esas medidas en determinadas circunstancias.

Esto es al menos lo que piensa *Edward J. Amadeo*, que da la razón a los políticos latinoamericanos por no haber seguido los consejos de los economistas al pie de la letra.

Su artículo sale al paso de quienes dicen que la diferencia entre el éxito de algunos países asiáticos y los países latinoamericanos estriba en que los primeros fueron consistentes en aplicar las medidas que se les recetaron, mientras que los segundos titubearon en su implementación. Para Amadeo este titubeo fue un acierto, ya que permitió aplicar recetas universales a situaciones particulares.

“La crisis en la América Latina y los resultados relativamente exitosos en Asia los ha explicado un grupo de economistas neoclásicos como el resultado de intervenciones gubernamentales masivas y de políticas erróneas y mal orientadas en el primer grupo de países ... Creemos que la crisis no surgió por el uso de políticas 'erróneas', sino porque la naturaleza de las restricciones políticas sobre la elaboración de las políticas en la América Latina había tornado ineficaces, inaplicables o indeseables la mayoría de las políticas tradicionales. Así pues, los elaboradores de políticas tenían razón en cierto sentido cuando se negaban a adoptar las políticas recomendadas por los asesores y los burócratas neoclásicos, porque sus resultados no habrían sido muy positivos”⁵².

Lo cual no exonera de culpa totalmente a los gobiernos latinoamericanos, ya que su función no era solamente percibir descontentos sino crear consensos. Y en esa última labor no se mostraron muy exitosos.

Se habla en este contexto de la “gobernación” como la meta de la acción del Estado en las sociedades actuales. Esta consistiría en mantener la estabilidad tanto a nivel político como económico, saber manejar los conflictos sociales, y facilitar acuerdos que posibiliten la implantación de las transformaciones necesarias.

51 Cornia, 1991, p. 103.

52 Amadeo, 1990, p. 241

Los Estados fracasan tanto si se apegan ciegamente a los principios teóricos, como si su pragmatismo les impide trazar metas y abrir caminos hacia objetivos precisos que permitan avanzar. El no captar las tensiones sociales existentes puede dar al traste con sus planes, pero el dejarse dominar por ellas puede convertirlos en inoperantes. Existe por tanto una doble función estatal: a corto plazo, captar los obstáculos que se interponen en el camino; a largo plazo superarlos.

Más en concreto, los programas de ajuste suelen generar un conflicto evidente entre los intereses del capital y los del trabajo. Pero también en el primer grupo pueden salir más favorecidos diversos sectores (industrial, comercial, financiero) y también allí es preciso conciliar intereses contrapuestos.

Los ajustes salariales y la apertura financiera propias de la mayor parte de los programas de ajuste latinoamericanos, por ejemplo, han levantado una fuerte oposición tanto en el sector laboral como en la banca nacional. Esto ha hecho que su aplicación resulte particularmente conflictiva.

Foxley concluye su libro con unas consideraciones que también tocan los aspectos políticos del ajuste, y se aplican especialmente a la situación chilena durante el delicado proceso de transición entre dictadura y democracia.

“El problema principal no es tanto un problema técnico. Este más bien consiste en restablecer algún grado de consenso social en torno a cuestiones fundamentales: crecimiento y distribución, papel de los diversos agentes económicos (empresarios, fuerza de trabajo, gobierno), reglas del juego económico y acuerdo respecto de un sistema político que sustente una interacción normal y civilizada entre los miembros de la sociedad ... Por otra parte, para que tales políticas tengan posibilidades de éxito, no pueden generar en forma persistente desigualdades cada vez más agudas ni excluir de manera sistemática a importantes sectores de la sociedad, como lo han hecho tan a menudo las políticas neoliberales en América Latina. Finalmente, las nuevas políticas económicas en un marco democrático deben demostrar que la eficiencia no está reñida con un avance sostenido hacia una sociedad menos desigual”⁵³.

Cerramos así con una trilogía que recuerda a la presentada en otro de nuestros artículos anteriores⁵⁴.

Allí indicábamos cómo a la hora de definir cuál era la distribución ideal del ingreso se dividían las preferencias entre los criterios económicos, éticos y políticos. En la realidad es imposible separar las tres vertientes.

El aporte que el economista debe dar a la sociedad no puede, es verdad, prescindir de su especialidad. Debe iluminar sobre la manera más eficiente de adjudicar recursos escasos para la satisfacción de múltiples necesidades.

53 Foxley, 1988, p. 198.

54 Temas de Coyuntura N° 27.

Pero cada vez resulta más difícil jerarquizar esas necesidades con neutralidad y encontrar criterios que satisfagan a todas las subjetividades. Se requiere por tanto de algún tipo de valoración o juicio ético que conjugue, por ejemplo, las metas de crecimiento y equidad.

Y en el mundo real la única forma de lograr esto es a través de una negociación que, si no puede unificar puntos de vista e intereses, logre al menos conciliarlos para posibilitar la convivencia.

Tarea en la que la humanidad avanza desde hace siglos sin haber encontrado todavía una solución satisfactoria para todos. Probablemente, porque esto es imposible.

Pero el que el horizonte sea inalcanzable, no quiere decir que no se pueda avanzar en su búsqueda.

Bibliografía

- AMADEO, Edward J. - TARIQ, Banuri. "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 - S.M.R. Kanbur. "Inequality and development: A critique". *Journal of Development Economics*. Vol.41 (June 1993) N° 1, pp. 19-43
- BESLEY, Timothy - STEPHEN, Coate. "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.
- BOURGUIGNON, François. "La distribución del ingreso en Venezuela en el período 1968 -1976". *Revista de Hacienda*. Vol. XLIII (1980) N° 77, pp. 49-124.
- BOURGUIGNON, Francois - WILLIAM H., Branson - Jaime de Melo. "Adjustment and income distribution. A micro-macro model for counterfact analysis". *Journal of Development Economics*. Vol.38 (1992) N° 1, pp. 17-39.
- BOYCKO, Maxim. "When higher incomes reduce welfare: queues, labor supply, and macro equilibrium in socialist economies". *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 107 (Aug. 1992) N° 3, pp. 907-920.
- C.E.P.A.L. "Towards sustained development in Latin America and the Caribbean: Restrictions and requisites". *Cuadernos de la Cepal* N° 61, mayo de 1989.
- CORNIA, Giovanni A. - FRANCES, Stewart. "Sistema fiscal, ajuste y pobreza". *Co-lección Estudios CIEPLAN*, N° 31 (Marzo 1991) pp. 77-106.

- CRUZ, Robert David - María J. Willumsen. "Efectos del crecimiento de las exportaciones en la distribución del ingreso: El caso del Brasil". *El Trimestre Económico*. Vol. 59 (julio-septiembre 1992) N° 235, pp. 543-569.
- CUTLER, David M. - Lawrence F. Katz. "Rising Inequality? Changes in the distribution of income and consumption in the 1980's". *The American Economic Review*. Vol. 82 (1992) N° 2, pp. 546-551.
- DEVLIN, Robert. "Las privatizaciones y el bienestar social". *Revista de la Cepal*. (abril 1993) N° 49, pp. 155-181.
- DEX, Shirley - Patricia Walters. "Franco-british comparisons of women's labor supply and the effects of social policies". *Oxford Economic Papers*. Vol. 44 (January 1992) N° 1, pp. 89-112.
- DI GIANNATALE, Sonia. "Tipos de impuestos. Definiciones, alcances y efectos". *Temas de Coyuntura* (julio 1992) N° 27, pp. 89-112.
- FOXLEY, Alejandro. *Experimentos neoliberales en América Latina*. FCE, 1988.
- GARNIER, Philippe - Jean Majeres. "Fighting poverty by promoting employment and socio-economic rights at the grassroot level". *International Labour Review*. Vol. 131, (1992) N° 1, pp. 63-75.
- KALDOR, Nicholas. *Ensayos sobre estabilidad y desarrollo económicos*. Tecnos, 1969.
- KUZNETS, Simon. "Economic growth and income inequality". *The American Economic Review*. Vol. 45 (March 1955) N° 1, pp. 1-28.
- LAJO L., Manuel. "Perú: Efectos sociales y agroalimentarios de la política de estabilización y ajuste". *Comercio Exterior*. Vol. 41 (junio 1991) N° 6, pp. 547-557.
- LAU, Lawrence J. - D.T. Jamison - S.-C. Liu - S. Rivkin. "Education and economic growth: Some cross-sectional evidence from Brazil". *Journal of Development Economics*. Vol. 41 (June 1993) N° 1, pp. 45-70.
- LECAILLON, Jacques - Félix Paukert - Christian Morrison - Dimitri Germidis. *Distribución de la renta y desarrollo económico. Estudio analítico*. Ministerio de trabajo y Seguridad Social - OIT, Madrid, 1987.
- LEDEZMA, Thais - Cristina Mateo - Carlos Padrón. "Repercusiones sociales del ajuste económico: La pobreza". *Boletín de Indicadores Socio-Económicos*. FA-CES-UCV, (1991) N° 7.
- 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.
- 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.

- MILLER, Steven K. "Remuneration systems for labour-intensive investments: Lessons for equity and growth". *International Labour Review*. Vol. 131, (1992) N° 1, pp. 77-93.
- MINFORD, Patrick - Paul Ashton. "The poverty trap and the Laffer curve - What can the GHS tell us?". *Oxford Economic Papers*. Vol.43 (April 1991) N° 2, pp. 245-279.
- MOKATE, Karen M. - Raul Castro R. *La evaluación económica de proyectos de inversión*. Centro de Estudios sobre Desarrollo, Universidad de los Andes, Bogotá, 1990 (mimeografiado).
- MUÑOZ G., Oscar. "Estado, Desarrollo y equidad: algunas preguntas pendientes". *Colección Estudios CIEPLAN*, N° 31 (marzo 1991), pp. 11-30
- NACIONES UNIDAS. *Guía para la evaluación de proyectos*. New York, 1978.
- NACIONES UNIDAS. *Pautas para la evaluación de proyectos*. New York, 1972.
- NAVARRO, Jorge. "Pobreza y ajuste. El caso de Honduras". *Revista de la Cepal*. (abril 1993) N° 49, pp. 91-101.
- NURSKÉ, Ragnar. *Problemas de formación de capital*. F.C.E, México, 1965.
- PADRÓN, Carlos - Thais Ledezma. "Evaluación del impacto social del programa económico: La pobreza". *Boletín de Indicadores Socio-Económicos*. FA-CES-UCV, (1990) N° 6.
- PEROTTI, Roberto. "Income distribution, politics and growth". *The American Economic Review*. Vol.82 (1992) N° 2, pp. 311-316.
- RANGAZAS, Peter "Redistribution and capital formation". *The American Economic Review*. Vol.81 (June 1991) N° 3, pp. 674-682.
- SARMIENTO, Eduardo. "Crecimiento y distribución del ingreso en países de mediano desarrollo". *Revista de la Cepal* (diciembre 1992) N° 48, pp. 149-164.
- THORBECKE, Erik - David Berrian. "Budgetary rules to minimize societal poverty in a general equilibrium context". *Journal of Development Economics*. Vol.39 (October 1992) N° 2, pp. 189-205.
- TIRONI, Eugenio - Ricardo A. Lagos. "Actores sociales y ajuste estructural". *Revista de la Cepal*. (agosto, 1991) N° 44, pp. 39-54.
- VALECILLOS, Héctor. *El reajuste neoliberal en Venezuela*. Monte Avila, Caracas, 1992.
- WEISSKOFF, Richard. "Income distribution and economic change in Paraguay 1972-88". *Review of Income and Wealth*. Vol.38 (June 1992) N° 2, pp. 165-183.

¿Es el mercado eficiente?

Francisco Rodríguez Caballero*

Abstracto: En este trabajo se demuestra que el mercado puede ser estrictamente inferior a la planificación centralizada en términos de eficiencia, aún en ausencia de distorsiones.

Introducción

El siguiente trabajo busca demostrar que en condiciones de competencia perfecta el mercado puede ser ineficiente en el sentido de que ningún nivel de precios relativos lo llevará a producir el nivel de producción que, apropiadamente distribuido, sería necesario para alcanzar el máximo bienestar. Tal ineficiencia no es removible a través del uso de subsidios o impuestos a los precios relativos debido a que no responde a la existencia de distorsiones (diferencias entre costos marginales sociales y privados) en la economía.

Nos diferencian del enfoque neoclásico dos supuestos claves: (i) existen costos psicológicos a la diversificación de pequeñas empresas en ambas ramas de la producción, y (II) la disponibilidad de fondos para la inversión de cada empresa es proporcional a su disponibilidad de fondos propios. La consistencia de estos supuestos con la realidad, que debe ser probada a través de la realización de pruebas empíricas, pondrá los límites a la validez de nuestras conclusiones.

A continuación exponemos los supuestos y estructura del modelo (sección 2). Después pasamos a probar la optimalidad social de la diversificación de la producción (sección 3), para después probar que el mercado no es capaz de lograrla (sección 4). Se analizan diversas políticas, llegando a la conclusión de que la planificación centralizada puede lograr la optimalidad, mientras políticas de subsidios/impuestos son incapaces de lograrla (sección 5). Se resumen los resultados (sección 6) y se hacen algunos comentarios finales (sección 7).

* Economista egresado de la UCAB Promoción 1992. Actualmente cursa estudios doctorales en Harvard University, Estados Unidos.

Supuestos del Modelo

La estructura del modelo es la siguiente: existen n empresas atomísticas que compiten perfectamente en dos mercados, ambos de exportación (se ignora su consumo interno¹): P (parchitas) y N (nísperos). Ambas inversiones son riesgosas porque sus rendimientos están sujetos a las volatilidades del mercado internacional: una inversión de Bs. 1 en P da rendimiento P' con probabilidad Γ y P'' con probabilidad δ ($\delta + \Gamma = 1$); una inversión en N da rendimiento N' con probabilidad α y N'' con probabilidad β . Se asume que todos los rendimientos posibles son mayores que cero. Las inversionistas son aversos al riesgo. La asignación de recursos socialmente óptima se logra maximizando una Función de Bienestar Social de la Forma General:

$$W = \sum_{j=1}^n a_j (U_j(Q_j) - U_j(F_d)) \quad (1)$$

donde W es la función de Bienestar Social, a_j es el peso social del bienestar del individuo j , $U_j(Q_j) - U_j(F_d)$ es su función de utilidad, Q_j es su ingreso y F_d son los costos psicológicos de diversificar la producción, sobre los cuales hablaremos más adelante². Se asume $U_j' > 0$, $U_j'' < 0$ y se normaliza haciendo $U_j(0) = 0$. Ya que todos los individuos tienen la misma función de utilidad por el ingreso³ y una dotación de capital L/n todos podrán lograr el mismo nivel de utilidad ex ante $U = U(Q(L/n))$ ⁴ (sin tomar en cuenta costos psicológicos). Normalizando de manera que $\sum a_j = n$, (1) se reduce a:

$$W = n \cdot U(Q_j) - \sum a_j \cdot U_j(F_d) = W(n \cdot Q) - \sum a_j \cdot U_j(F_d) \quad (2)$$

esto es, cuando la distribución del ingreso es igualitaria, cualquier función de bienestar de la forma general expresada por (1) se reduce a la forma utilitarista. Será útil notar para su uso posterior que:

$$W(n \cdot Q)/n = U_j(Q_j(L/n)) \quad (3)$$

-
- 1 Supóngase que la cantidad que nosotros deseamos consumir de P y N las compremos con nuestro ingreso producido a través de la venta de nuestras exportaciones de P y N. Por lo tanto, el supuesto de que ambos productos son de exportación no nos lleva a perder generalidad alguna, y sólo se hace con la finalidad de permitirnos tener un solo bien (ingreso) en la función de utilidad.
 - 2 El lector habrá notado que hicimos el supuesto de separabilidad entre utilidad derivada del ingreso y costos psicológicos.
 - 3 Este supuesto no es tan restrictivo como parece, ya que la función de utilidad se especifica sólo en términos de ingreso, no de bienes específicos.
 - 4 En el caso en que ellos tomen distintas decisiones que los lleven a tener distintos niveles de $U_j(Q_j)$ ex ante, sea esto debido a las políticas implantadas por nosotros o a los efectos de sus distintos costos de diversificación, nosotros impondremos políticas redistributivas de manera de solucionar este problema. Ver sección 5.1.

La asignación óptima desde el punto de vista individual se alcanza maximizando la función de utilidad $\{U_j(Q_j(L/n)) - U_j(F_j)\}$ sujeto a la restricción implícita en que L es una cantidad finita de recursos. El individuo se ocupará de asignar sus recursos entre x (cantidad de trabajo dedicado a la inversión en P) e y (cantidad de trabajo dedicado a la inversión en N). En vez de asumir que el individuo convertido en inversionista puede acudir a un mercado perfecto de créditos en el cual la oferta de fondos de inversión le es totalmente elástica a la tasa de interés determinada por la intersección de la curva de eficiencia marginal de la inversión con la función de oferta de dinero neoclásica, la cual en la teoría tradicional tiene una pendiente positiva con respecto a la tasa de interés, nosotros asumimos que la cuantía de la inversión que puede realizar cualquier individuo está limitada por el tamaño de sus recursos propios. Debe notarse que esto no necesariamente quiere decir que toda la inversión llevada a cabo por los individuos debe ser financiada a través de fondos propios. L podría verse como la oferta total de crédito de la economía y la restricción presupuestaria individual como la proporción máxima que los bancos estarían dispuestos a prestarle a cada individuo; esta forma de ver este supuesto se compagina muy bien con el hecho de que parece ser una política usual de los bancos sólo otorgar préstamos a personas que tienen los activos suficientes como para pagar los préstamos sin tomar en cuenta los rendimientos de su inversión. En esta interpretación L no estará determinado, a la manera neoclásica, por el equilibrio en un mercado en el cual las funciones de oferta y demanda están determinadas por la tasa de interés; aquí la oferta de fondos de inversión sería perfectamente inelástica y determinada por la cuantía del excedente⁵. De manera de no entrar en problemas dinámicos de determinación de la cuantía del excedente, analizamos el problema en un momento determinado en el tiempo, suponiendo que tal excedente, L , ha sido determinado en el período pasado.

En nuestro modelo el comportamiento de los oferentes de crédito se postula como supuesto y no se deriva de la lógica interna del modelo. Es, sin embargo, un supuesto que parece cuadrar bien con el comportamiento observado de los intermediarios financieros en diversos países y sistemas. Esta hipótesis en cuanto a comportamiento de los mercados crediticios en competencia perfecta está, como todas las otras hipótesis derivadas de nuestro modelo, sujeta a su refutación o no refutación por la evidencia empírica.

Otro supuesto que introdujimos es el de costos fijos adicionales, para un empresario individual, de llevar a cabo inversión en más de un rubro. Formalmente, nuestra función de costos tiene dos componentes: una parte variable, incorporada de una vez en los rendimientos esperados P' , P'' , N' y N'' (entiéndase estos entonces como rendimientos esperados netos) y una parte fija de la forma $CF = F_j \cdot x \cdot y$, donde F_j varía de individuo

5 El supuesto de que en nuestra economía la inversión está limitada por la cuantía del excedente, hace que nuestro modelo se parezca más al presentado por Ricardo (1821) que al modelo neoclásico en cuanto a la determinación de la inversión.

a individuo de manera de reflejar que los costos psicológicos de la diversificación son de una naturaleza individual. Esto quiere decir que un empresario no tendrá que pagar costos fijos si produce sólo x o sólo y, pero que sí los incurrirá si lleva a cabo ambas actividades a la vez. Este supuesto también cuadra muy bien con la observación de la vida cotidiana de que para un empresario que se enfrenta a una decisión entre diversificar su producción hacia un nuevo rubro o expandirla en el rubro que ya produce, el empresario tenderá a expandir la producción en su rubro a menos que el rendimiento esperado de la diversificación sea mucho más grande⁶ que el de expandir la producción existente⁷. Si esta observación que hago es cierta, entonces sigue de ello inmediatamente que debe existir un costo no monetario (i. e.: psicológico) de la diversificación para el empresario.

Nuestro planteamiento consiste en que, dados nuestros supuestos, el mercado es incapaz de lograr eficiencia en la producción mientras la planificación centralizada sí lo es. Utilizaremos la siguiente definición de eficiencia.

Un sistema de producción es **eficiente** si es capaz de lograr un nivel de producción que puede ser distribuido de manera de lograr la optimalidad social.

Optimalidad social de la diversificación

Determinemos primero cuál es el equilibrio socialmente óptimo. Este se logrará maximizando (2) sujeto a la restricción de recursos totales de la economía. Esto es:

$$\text{Max } E(W) = \Gamma \cdot \alpha \cdot (W(P' \cdot X + N' \cdot Y)) + \Gamma \cdot \beta \cdot (W(P'' \cdot X + N'' \cdot Y) + \delta \cdot \alpha \cdot (W(P'' \cdot X + N'' \cdot Y)) + \delta \cdot \beta \cdot (W(P'' \cdot X + N'' \cdot Y) - \sum a_j \cdot U_j(F_d)) \quad (4)$$

sujeto a:

$$X + Y = L \quad (5)$$

$$X \geq 0 \quad (6)$$

$$Y \geq 0 \quad (7)$$

donde, recordando y añadiendo terminología, Γ , δ , α y β son las probabilidades de que las inversiones den rendimientos iguales a, respectivamente, P' , P'' (para una inversión de un bolívar en P), N' y N'' (para una inversión de un bolívar en N). $X = \sum x$, $Y = \sum y$ son las producciones totales de x, y, y F_d es el costo fijo asumido por firmas que se diversifican dado que su función de costos de diversificación es, como especificamos

6 Entiendo por mucho más grande un nivel significativamente por encima del mínimo nivel al que las ganancias esperadas de la diversificación son significativamente diferentes de cero.

7 Yo creo que este supuesto se cumple básicamente entre firmas pequeñas. Las grandes corporaciones más bien tienen una tendencia a la diversificación. En todo caso, nuestro modelo justamente estudia n empresas pequeñas en competencia perfecta.

arriba, $F_j \cdot x \cdot y \cdot E(W)$ es el valor esperado del bienestar nacional, para cuya maximización buscaremos condiciones.

Es claro que, si definimos a n_d como el número de empresas diversificadas en la economía, $\sum_{aj} U_j(F_d) = n_d \cdot U^o(F_d)$, donde $U^o(F_d)$ es el costo promedio de diversificación asumido por las empresas de la economía. Entonces (4) se puede expresar como:

$$\text{Max } E(W) = \Gamma \cdot \alpha \cdot (W(P' \cdot X + N' \cdot Y)) + \Gamma \cdot \beta \cdot (W(P'X + N'' \cdot Y)) + \delta \cdot \alpha \cdot (W(P'' \cdot X + N' \cdot Y)) + d \cdot b \cdot (W(P'' \cdot X + N'' \cdot Y)) - n_d \cdot U^o(F_d) \quad (4a)$$

Resolviendo el problema planteado en (4a), (5) - (7), planteamos el Lagrangiano:

$$\mathcal{L} = \Gamma \cdot \alpha \cdot (W(P' \cdot X + N' \cdot Y)) + \Gamma \cdot \beta \cdot (W(P'X + N'' \cdot Y)) + \delta \cdot \alpha \cdot (W(P'' \cdot X + N' \cdot Y)) + \delta \cdot \beta \cdot (W(P'' \cdot X + N'' \cdot Y)) - n_d \cdot U^o(F_d) - \tau (X + Y - L)^8 \quad (8)$$

cuyas condiciones de optimización de Kuhn-Tucker serán:

$$\mathcal{L}_X = P' \cdot \Gamma \cdot \alpha \cdot W'(P' \cdot X + N' \cdot Y) + P' \cdot \Gamma \cdot \beta \cdot W'(P'X + N'' \cdot Y) + P'' \cdot \delta \cdot \alpha \cdot W'(P'' \cdot X + N' \cdot Y) + P'' \cdot \delta \cdot \beta \cdot W'(P'' \cdot X + N'' \cdot Y) - \delta(n_d \cdot U^o(F_d)) / \delta X \leq \tau$$

con holgura complementaria en X (9)

$$\mathcal{L}_Y = N' \cdot \Gamma \cdot \alpha \cdot W'(P' \cdot X + N' \cdot Y) + N' \cdot \Gamma \cdot \beta \cdot W'(P'X + N'' \cdot Y) + N'' \cdot \delta \cdot \alpha \cdot W'(P'' \cdot X + N' \cdot Y) + N'' \cdot \delta \cdot \beta \cdot W'(P'' \cdot X + N'' \cdot Y) - \delta(n_d \cdot U^o(F_d)) / \delta Y \leq \tau$$

con holgura complementaria en Y (10)

$$\mathcal{L}_t = X + Y - L = 0 \quad (11)$$

$$\mathcal{L}_{n_d} = -U^o(F_d) \leq 0$$

con holgura complementaria en n_d (11a)

Sí, como estipulamos anteriormente, suponemos a nuestras funciones de utilidad positivas para cualquier valor positivo de F_d ⁹ entonces el lado izquierdo de (11a) es menor que cero y se tendrá que cumplir que $n_d = 0$ por la condición de holgura comple-

8 n_d se convierte en variable de política dado que el instrumento de la planificación centralizada le da al Estado el poder de reasignar la producción de manera que no exista ninguna empresa diversificada, minimizando así los costos psicológicos de la diversificación. Ver sección 5.1 por la prueba de que tal política es factible. Ya que $n_d = 0$ es la política óptima, es la única cuya factibilidad nos interesa. Es posible que esté fuera del alcance del gobierno lograr que $n_d \cdot U^o(F_d)$ se iguale a un costo específico positivo, porque variaciones en n_d pueden traer variaciones en $U^o(F_d)$. Pero dado que la política óptima (n_d) está a nuestro alcance esto no debe preocuparnos a menos que decidiésemos entrar en la formulación de políticas de planificación centralizada del segundo mejor.

9 O sea, que $-U^o(F_d) < 0$ con $F_d > 0$.

mentaria para todos los posibles valores de los parámetros. Pero entonces $\delta(n_d \cdot U^o(F_d)) / \delta Y_y = 0$, y (9) y (10) se reducen a:

$$\begin{aligned} \epsilon_X = P' \cdot \Gamma \cdot \alpha \cdot W'(P' \cdot X + N' \cdot Y) + P' \Gamma \cdot \beta \cdot W'(P'X + N'' \cdot Y) \\ + P'' \cdot \delta \cdot \alpha \cdot W'(P'' \cdot X + N' \cdot Y) + P'' \cdot \delta \cdot \beta \cdot W'(P'' \cdot X + N'' \cdot Y) \leq \tau \end{aligned}$$

con holgura complementaria en X (9a)

$$\begin{aligned} \epsilon_Y = N' \cdot \Gamma \cdot \alpha \cdot W'(P' \cdot X + N' \cdot Y) + P' \Gamma \cdot \beta \cdot W'(P'X + N'' \cdot Y) \\ + P'' \cdot \delta \cdot \alpha \cdot W'(P'' \cdot X + N' \cdot Y) + P'' \cdot \delta \cdot \beta \cdot W'(P'' \cdot X + N'' \cdot Y) \leq \tau \end{aligned}$$

con holgura complementaria en Y (10a)

Pasaremos a probar que la diversificación de nuestras exportaciones es socialmente óptima aún cuando esto implique producir un bien en el cual no tenemos ventajas comparativas.

Proposición 1

(i) Para cualquier conjunto de $P', P'', N', N'', \alpha, \beta, \Gamma, \delta$, y W habrá conjuntos de N' y N'' (P' y P'') tales que será socialmente óptimo invertir en N (P).

(ii) Existirán conjuntos de $P', P'', N', N'', \alpha, \beta, \Gamma, \delta$, y W que será socialmente óptimo invertir en N (P) a pesar que el rendimiento esperado de un bolívar de inversión en N sea menor que el rendimiento esperado en P (N).

(iii) Existirán conjuntos de $P', P'', N', N'', \alpha, \beta, \Gamma, \delta$, y W tales que será socialmente óptimo invertir en N (P) a pesar que se cumpla (ii) y la inversión en N (P) sea más riesgosa que en P (N)¹⁰.

Prueba

(i) Supongamos que no se invierte en N , esto es, $Y = 0$. Esto quiere decir que $X > 0$ por (11). Entonces (9a) se cumple como igualdad. Restando (9a) de (10a) y recordando que todos los términos multiplicados por Y se hacen cero, tenemos:

$$\begin{aligned} (N' - P') \cdot \Gamma \cdot \alpha \cdot W'(P'X) + (N'' - P') \cdot \Gamma \cdot \beta \cdot W'(P'X) + (N' - P'') \cdot \Gamma \cdot \alpha \cdot W'(P''X) \\ + (N'' - P'') \cdot \Gamma \cdot \alpha \cdot W'(P''X) \leq 0 \end{aligned} \quad (12)$$

Es evidente que si variamos N' (o N'' , o ambos) el resto de la inequación no varía, dado que $\alpha, \beta, \Gamma, \delta, P'$ y P'' son fijos por supuestos y si $Y = 0$ entonces $X = L$. Pero entonces debemos estar en capacidad de aumentar N' (o N'' , o ambos) hasta que (12) deje de cumplirse. Pero si (12) no se cumple, dada la restricción de no-negatividad sobre Y , entonces $Y > 0$.

En lo que sigue, cuando hablemos de "aumentar N' " nos estaremos refiriendo a la operación que acabamos de hacer en esta prueba, eso es, la de aumentar o N'

10 N (P) es más riesgosa que P (N) cuando $|\Gamma - \delta| < |\alpha - \beta|$ ($|\Gamma - \delta| > |\alpha - \beta|$).

manteniendo N'' constante, o N'' manteniendo N' constante, o N' y N'' simultáneamente.

(ii) Para probar esto sólo es necesario dar un ejemplo. Debe haber muchos. Proponemos el siguiente:

$$W = \ln(Q), P' = 1, P'' = 100, N' = 45, N'' = 50, \Gamma = \alpha = \beta = \delta = 0.5. L = 1$$

El lector podrá confirmar por su cuenta que, a pesar que el rendimiento esperado de una inversión en P ($E(P)$) es mayor que en N ($E(N)$) (50.5 contra 47.5) sin embargo, el lado izquierdo de (12) da 23.1, claramente positivo.

(iii) Aquí otra vez basta con un ejemplo. Proponemos:

$$W = \ln(Q), P' = 30, P'' = 70, N' = 25, N'' = 65, \Gamma = \delta = 0.5, \alpha = 0.45, \beta = 0.55, L = 1$$

Otra vez se podrá confirmar que, a pesar de que $E(P) = 50$, $E(N) = 74$, $\alpha - \beta = .1 > |\Gamma - \delta| = 0$, (12) no se cumple, lo que implica que $Y > 0$.

Q.E.D.

Lo importante de esta proposición es, que a pesar que no tengamos ventajas comparativas en un bien (N en este caso) la aversión al riesgo reflejada en la concavidad de nuestra función de Bienestar Social implica que, en contra de lo que postula la Teoría Neoclásica de las Ventajas Comparativas, debemos exportar ese bien¹¹. Esto es, si la diversificación implica una reducción en riesgo, entonces nosotros debemos de estar dispuestos a sacrificar algo de nuestro rendimiento esperado a cambio de mayor certeza en cuanto al nivel de nuestro ingreso. Si a través de la diversificación podemos resguardarnos de la volatilidad en las fluctuaciones de los precios de P, entonces debemos diversificarnos. Además, la diversificación puede traer una disminución en el riesgo aún si el bien hacia cuya producción nos diversificaríamos es más riesgoso que nuestra exportación tradicional.

Suboptimalidad del equilibrio

Si bien hemos demostrado que es socialmente óptimo diversificar nuestras exportaciones bajo ciertas condiciones, cabe la pregunta de por qué razón es necesaria una intervención del Estado para estimular tal diversificación. Si la Función de Bienestar Social (FBS) se deriva, como nosotros planteamos, directamente de las funciones de utilidad de los individuos, entonces cualquier aversión al riesgo que existiese en la FBS debería existir en las funciones de utilidad individuales. Al optimizar, los individuos

11 Es conveniente aclarar que en este modelo se sigue cumpliendo la restricción de balanza de pagos a pesar que exportamos tanto X como Y. Recuérdese que nosotros estamos "importando" ingreso.

también tomarían en cuenta lo importante que es diversificar sus inversiones para evitar el riesgo, y por lo tanto seguirán una estrategia socialmente óptima.

Tal no es el resultado de nuestra investigación. Los costos tecnológicos de diversificación imponen una tranca a este comportamiento. Esto será demostrado a continuación.

Nuestros individuos son básicamente una copia microscópica de la sociedad. Ellos maximizan la función de utilidad esperada:

$$\text{Max } E(U) = \Gamma \cdot \alpha \cdot (U(P' \cdot x + N' \cdot y)) + \Gamma \cdot \beta \cdot (U(P'x + N'' \cdot y)) + d \cdot a \cdot (U(P'' \cdot x + N' \cdot y)) + \delta \cdot \beta \cdot (U(P'' \cdot x + N'' \cdot y)) - U_j(F_j \cdot x \cdot y) \quad (13)$$

sujeto a:

$$x + y = L/n \quad (14)$$

$$x \geq 0 \quad (15)$$

$$y \geq 0 \quad (16)$$

Igual que antes, se formará el Lagrangiano:

$$\Psi = \Gamma \cdot \alpha \cdot (U(P' \cdot x + N' \cdot y)) + \Gamma \cdot \beta \cdot (U(P'x + N'' \cdot y)) + \delta \cdot \alpha \cdot (U(P'' \cdot x + N' \cdot y)) + \delta \cdot \beta \cdot (U(P'' \cdot x + N'' \cdot y)) - U_j(F_j \cdot x \cdot y) - f \cdot (x + y - L/n) \quad (17)$$

con condiciones de optimización de Kunh-Tucker:

$$\Psi_x = P' \Gamma \cdot \alpha \cdot U'(P' \cdot x + N' \cdot y) + P' \cdot \Gamma \cdot \beta \cdot U'(P'x + N'' \cdot y) + P'' \delta \cdot \alpha \cdot U'(P''x + N' \cdot y) + P'' \delta \cdot \beta \cdot U'(P''x + N'' \cdot y) - U_j' \cdot F_j \cdot y \leq f \quad (18)$$

con holgura completamente en x

$$\Psi_y = N' \Gamma \cdot \alpha \cdot U'(P' \cdot x + N' \cdot y) + N'' \cdot \Gamma \cdot \beta \cdot U'(P'x + N'' \cdot y) + N'' \delta \cdot \alpha \cdot U'(P''x + N' \cdot y) + N'' \delta \cdot \beta \cdot U'(P''x + N'' \cdot y) - U_j' \cdot F_j \cdot x \leq f \quad (19)$$

con holgura completamente en y

$$\Psi_t = x + y = L/n \quad (20)$$

A pesar que el problema de optimización es básicamente el mismo, la diferencia en los resultados es importante. El término de costo fijo no se cae porque el individuo no puede llevar a cabo dentro de sí mismo la misma redistribución que el Estado puede efectuar para deshacerse de los costos psicológicos. El individuo no tiene una variable similar n_d que él puede manejar. Y esto afecta de manera radical el comportamiento de los individuos, y, consecuentemente, los resultados desde el punto de vista de optimalidad social. Como probaremos en la proposición que sigue, esto puede llevar a problemas de suboptimalidad social en las decisiones individuales.

Proposición 2

Para cualquier conjunto de P' , P'' (N' , N''), α , β , Γ , δ y W habrá conjuntos de N' y N'' (P' y P'') tales que será socialmente óptimo producir un nivel Y^* (X^*) de N (P) pero el equilibrio de mercado implicará $Y < Y^*$ ($X < X^*$).

Prueba

Nótese que si $y = 0$ para una empresa j la ecuación (19) se cumple como desigualdad y, por (20), $x > 0$ y (18) se cumple como igualdad. Entonces se desprende de restar (18) de (19) que:

$$(N' - P') \cdot \Gamma \cdot \alpha \cdot U'(P' \cdot x) + (N'' - P'') \cdot \Gamma \cdot \beta \cdot U'(P' \cdot x) + (N' - P') \cdot \delta \cdot \alpha \cdot U'(P'' \cdot x) + (N'' - P'') \cdot \delta \cdot \beta \cdot U'(P'' \cdot x) - U'F_j(x - y) \leq 0 \quad (21)$$

Recordemos ahora (3):

$$W(n \cdot Q) / n = U(Q/L/n) \quad (3)$$

de lo cual se desprende:

$$W' / n = U' (Q) \quad (22)$$

lo cual nos permite multiplicar (21) por n para obtener:

$$(N' - P') \cdot \Gamma \cdot \alpha \cdot W'(P'X) + (N'' - P'') \cdot \Gamma \cdot \beta \cdot W'(P'X) + (N' - P') \cdot \delta \cdot \alpha \cdot W'(P''X) + (N'' - P'') \cdot \delta \cdot \beta \cdot W'(P''X) - U' F_j(X - Y) \leq 0 \quad (23)$$

(23) Es equivalente a (21) y no tiene ninguna interpretación desde el punto de vista de optimalidad social. Cuando (23) se deje de cumplir, la empresa j comenzará a invertir en N .

Recordemos ahora la condición análoga a (23) para la optimalidad social:

$$(N' - P') \cdot \Gamma \cdot \alpha \cdot W'(P'X) + (N'' - P'') \cdot \Gamma \cdot \beta \cdot W'(P'X) + (P'X) + (N' - P') \cdot \delta \cdot \alpha \cdot W'(P''X) + (N'' - P'') \cdot \delta \cdot \beta \cdot W'(P''X) \leq 0 \quad (12)$$

Supongamos por un momento que F_j es igual para todo j . Es evidente que habrá conjuntos de N' y N'' tales que el lado izquierdo de (12) es mayor que cero y menor que $U'F_j(X - Y)$. En ese caso el lado derecho de (12) es positivo y por lo tanto es socialmente óptimo que $Y > 0$. Al mismo tiempo, el lado izquierdo de (23) será negativo y por lo tanto ninguna empresa invertirá en N .

Supongamos ahora que F_j varía entre los individuos, y que N' y N'' son tales que (12) no se cumple —es socialmente óptimo invertir en N — y (23) se cumple para un número de empresas n_1 y no se cumple para un número n_2 ,¹² tal que $n_1 > X \cdot n/L$, donde

12 A pesar que en este caso las utilidades se diferencian entre individuos, (3) se sigue cumpliendo sin que haya necesidad de imponer un impuesto redistributivo. Esto se debe a

X es la cantidad que sería socialmente óptimo invertir en P . En este caso, la producción total de las empresas que se especializan completamente en P es $n_1 L/n$, lo que es mayor que X . Sin tomar en cuenta la inversión en P que llevan a cabo las empresas que están también invirtiendo en N , ya la inversión en P es mayor que la que, apropiadamente distribuida, sería capaz de lograr la optimalidad social.

Si $n_1 > X \cdot n/L$, no es posible probar que la inversión en N será subóptima. Esto es debido a que, a pesar que un número de empresas se especializarán en P para no pagar los costos psicológicos de operación conjunta, el resto de ellas pueden optar por especializarse completamente en N para evitar estos mismos costos, compensando con su producción adicional de N aquella que las empresas especializadas totalmente en P no hacen.

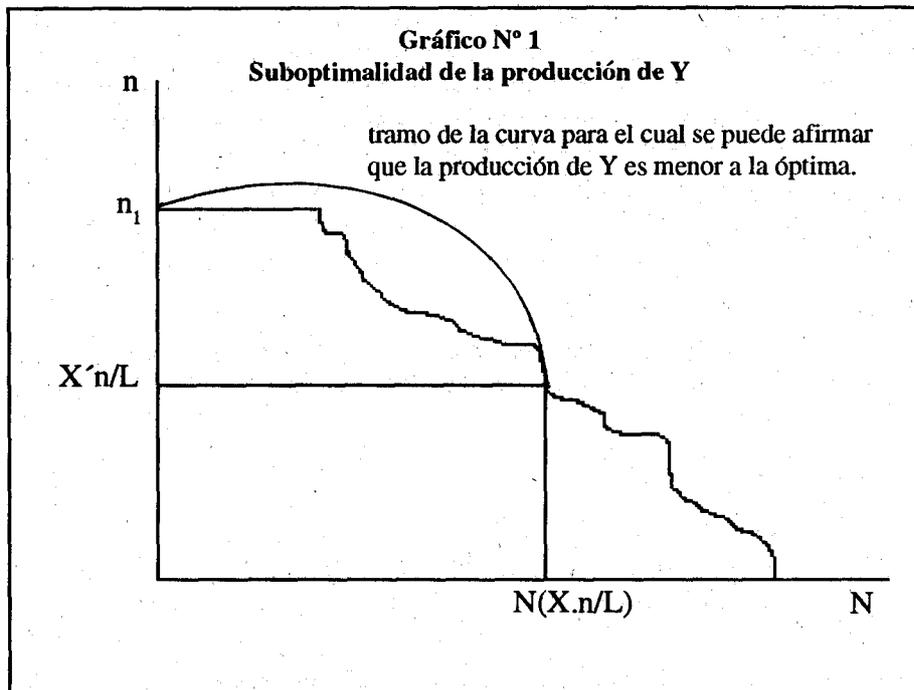
Sin embargo, es claro que para cualquier conjunto de P' , P'' , α , β , Γ , δ y W siempre habrá conjuntos de N' y N'' tales que $n_1 > X \cdot n/L$. Para ver esto, observemos que si (12) se deja de cumplir en el margen (el lado izquierdo es apenas mayor que cero) entonces siempre y cuando $F_j > 0$ para todo j (23) se seguirá cumpliendo para todos los individuos y $n_1 = n > X \cdot n/L$. Mientras aumentamos N' (0, N'' o ambos) para algunos individuos se dejará de cumplir (23) (pasarán a n_2), y por lo tanto n_1 será una función decreciente de N' y N'' , dado el resto de los parámetros, para los cuales $n_1 > X \cdot n/L$ y por lo tanto la inversión en P será mayor a la socialmente óptima.

La sociedad se compone en estos casos de una serie de individuos, los cuales, buscando satisfacer sus propias necesidades y mejorar su posición individual, son llevados como por una mano invisible a actuar en contra del bienestar de la sociedad.

Q.E.D.

El gráfico 1 presenta a n_1 como una función de N . Es evidente que la función será distinta si se trata de N' , N'' , o ambos, en el eje de las ordenadas, pero esta función siempre mantendrá la característica de tener una primera derivada no positiva.

que (21) y (23) están formuladas no en función de las utilidades alcanzadas por los individuos dados sus niveles de inversión sino en función de los niveles de utilidad que obtendrían en cada escenario si invirtiesen todo su capital en x , caso en el cual obtendrían la misma utilidad (sin contar, claro está, los costos psicológicos de la diversificación, los cuales separamos en la formulación de (3)).



Políticas para enfrentar la suboptimalidad

1. Asignación directa

La primera política óptima que salta a la mente es la de asignar directamente a los empresarios los rubros en los cuales deben producir. Esta política consiste en calcular las producciones socialmente óptimas de X e Y, y asignar a un número de empresas $n_1^* = X \cdot n/L$ la inversión en P, y al resto de las empresas ($n_2^* = n - n_1^* = Y \cdot n/L$) la inversión en N. Esta política producirá el Ingreso Nacional necesario para alcanzar un nivel máximo de bienestar, y al mismo tiempo habrá reducido los costos psicológicos de producción diversificada a cero. Sin embargo, el ingreso en nuestra sociedad estará distribuido desigualmente a favor de aquellos a los cuales fue otorgado el derecho a invertir en el rubro más rentable (digamos que P). Para eliminar las ganancias no justificadas que generó en estos sectores nuestra política, es necesario imponer un impuesto redistributivo. Debemos imponer un impuesto de

$$P \cdot x - P \cdot x \cdot n_1/n - N \cdot Y/n \quad (24)$$

a los productores de P y un subsidio de

$$N \cdot y - P \cdot X/n - N \cdot y \cdot n_2/n \quad (25)$$

a los productores de N, donde en este caso N representa N' o N'', y P representa P' o P'' dependiendo del escenario que resulte. De esta manera se igualaría la utilidad ex ante de los individuos. Siempre que la inversión en ambos rubros sea rentable, los productores utilizarán la plenitud de sus recursos para producir el bien que les sea asignado¹³. Para ver esto nótese que el productor de X buscará maximizar

$$E(U) = \Gamma \cdot \alpha (U(P' \cdot x - P' \cdot x + P' \cdot n_1/n + N' \cdot Y/n)) + \Gamma \cdot \beta (U(P' \cdot x - P' \cdot x + P' \cdot n_1/n + N'' \cdot Y/n)) + \delta \cdot \alpha \cdot (U(P'' \cdot x - P'' \cdot x + P'' \cdot x \cdot n_1/n + N' \cdot Y/n)) + \delta \cdot \beta (U(P'' \cdot x - P'' \cdot x + P'' \cdot x \cdot n_1/n + N' \cdot Y/n)) - U_j (F_j \cdot x \cdot y),$$

esto es,

$$E(U) = \Gamma \cdot \alpha (U(P' \cdot x \cdot n_1/n + N' \cdot Y/n)) + \Gamma \cdot \beta \cdot (U(P' \cdot x \cdot n_1/n + N'' \cdot Y/n)) + \delta \cdot \alpha \cdot (U(P'' \cdot x \cdot n_1/n + N' \cdot Y/n)) + \delta \cdot \beta (U(P'' \cdot x \cdot n_1/n + N' \cdot Y/n)) \quad (26)^{14}$$

sujeto a:

$$x < L/n \quad (27)$$

Dado que

$$dE(U)/dx = \Gamma \cdot \alpha \cdot (U'(P' \cdot x \cdot n_1/n + N' \cdot Y/n)) \cdot P' \cdot n_1/n + \Gamma \cdot \beta \cdot (U'(P' \cdot x \cdot n_1/n + N'' \cdot Y/n)) \cdot P' \cdot n_1/n + \delta \cdot \alpha \cdot (U'(P'' \cdot x \cdot n_1/n + N' \cdot Y/n)) \cdot P'' \cdot n_1/n + \delta \cdot \beta \cdot (U'(P'' \cdot x \cdot n_1/n + N' \cdot Y/n)) \cdot P'' \cdot n_1/n \quad (28)$$

es claro que $dE(U)/dx > 0$ siempre, lo que implica que el inversionista siempre tendrá incentivos para invertir todos sus recursos (L/n) en P. Condiciones análogas se cumplirán para las empresas de n_2 (inversiones en N). No existe, por lo tanto, problema de incentivos en nuestra economía.

Es importante señalar que en nuestro caso la planificación centralizada no solamente logra las condiciones de eficiencia del mercado, entendiendo eficiencia como el logro de una producción que, apropiadamente distribuida, maximizaría el bienestar, sino que la competencia perfecta es incapaz de lograrlas, aún así hacemos abstracción de problemas distributivos.

2. Subsidios a las exportaciones no tradicionales

Pareciera a primera vista que un subsidio a N nos puede llevar a condiciones de optimalidad. Esta siempre ha sido la presunción neoclásica, y este es justamente el tipo de medidas recomendadas por la economía neoclásica. Sin embargo, nosotros probaremos que ningún subsidio puede lograr un nivel de producción eficiente.

13 Se deja al lector la prueba de que con esta política de impuestos/subsidios se cumple la restricción presupuestaria del gobierno.

14 El término $-U(F_j \cdot x \cdot y)$ se elimina porque, dada nuestra política, $y = 0$ siempre para esta empresa.

Proposición 3

Una política de subsidios a $N(P)$ cuando $N(P)$ está siendo subproducida nunca será una política óptima.

Prueba

Recuérdese que cuando

$$(N' - P') \cdot \Gamma \cdot \alpha \cdot U'(P' \cdot x) + (N'' - P') \cdot \Gamma \cdot \beta \cdot U'(P' \cdot x) + (N' - P') \cdot \delta \cdot \alpha \cdot U'(P'' \cdot x) + (N'' - P') \cdot \delta \cdot \beta \cdot U'(P'' \cdot x) - U'F_j(x - y) \leq 0 \quad (21)$$

se deja de cumplir se comienza a producir y en la empresa j . Si, partiendo de un punto para el cual en una empresa individual $y = 0$, aumentamos el precio de N podrán pasar dos cosas: (i) la empresa comienza a producir y, manteniendo una producción positiva de x (asumiendo costos de diversificación de diversificación), o (ii) la empresa salta de una producción especializada en x a una producción especializada en y .

Supongamos por un momento que para algunas empresas se cumple el caso (i). Comencemos desde un punto en el cual la producción de y es cero. Si aumentamos el subsidio a N , el primer efecto que esto tendrá sobre la economía—si tiene algún efecto—es hacer que la firma con costo más bajo de diversificación F_j se diversifique, ya que ésta será la primera firma para la cual el aumento en N haga el lado izquierdo de (21) positivo. La primera firma en diversificarse (la que requiere un precio más bajo de N para comenzar a invertir en N) será también la última en especializarse en N (requerirá un precio más alto de N para especializarse completamente en N)¹⁵. Esto se puede ver claramente al notar que la condición para especializarse totalmente en N ($y = L/n$, $x = 0$) es

$$(N' - P') \cdot \Gamma \cdot \alpha \cdot U'(N' \cdot y) + (N'' - P') \cdot \Gamma \cdot \beta \cdot U'(N'' \cdot y) + (N' - P') \cdot \delta \cdot \alpha \cdot U'(N' \cdot y) + (N'' - P') \cdot \delta \cdot \beta \cdot U'(N'' \cdot y) - U'F_j(x - y) > 0 \quad (29)$$

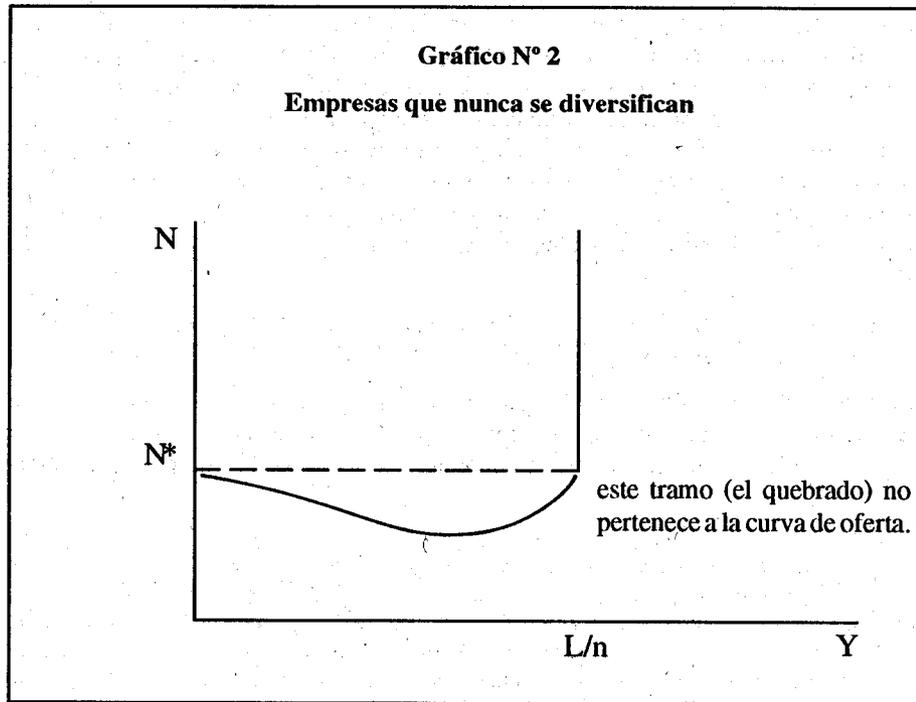
y se deriva en forma análoga a (21). Ya que el término $-U'F_j(x - y) > 0$ con $x = 0$, la firma que tenga el F_j más bajo sólo podrá cumplir con (29) cuando todas las otras firmas (para las cuales $-U'F_j(x - y)$ es mayor) la cumplan. Por lo tanto, la firma con costos de

15 Esto quiere decir que la primera firma en ser afectada por el alza en N debe ser una firma que pasa de especialización en P a producción diversificada y no directamente a especialización en N con el alza en el precio de N . Esto se debe a que una firma que salte de especialización en P a especialización en N (que tenga una curva de oferta como la de la figura 2) es una firma que se especializa en N en el mismo momento en que deja de especializarse en P . Ya que hemos probado que las que dejan de estar especializadas totalmente en P primero (con el precio más bajo de N) se terminan de especializar totalmente en N después (con el precio más alto de N) entonces las que pasen directamente de una especialización en P a una en N deben ser los últimos que dejen de estar especializados en P (los que requerirán un precio más alto para dejar de invertir todos sus recursos en P).

diversificación menores se encontrará diversificada tanto cuando el precio de N sea (marginamente) lo suficientemente bajo como para incitar a todas las otras firmas a especializarse en P, como cuando sea (marginamente) lo suficientemente alto como para incitar a todas las firmas a especializarse en N. Por lo tanto, cualquier nivel de producción de la sociedad en el cual $X > 0$ y $Y > 0$ implicará por lo menos una firma diversificada, y probablemente mucho más. Por lo tanto, cualquier subsidio diseñado para incentivar una inversión específica en N a través de la alteración del precio de N incurrirá inevitablemente en costos de diversificación. La política es entonces subóptima al compararse con la política de planificación centralizada esbozada en la subsección anterior ¹⁶.

Todavía queda el caso (ii), en el cual la curva de oferta de de todas las empresas es como se muestra en la figura 2. Pero en este caso el impuesto tampoco será efectivo. Para ver esto recuérdese las dos primeras condiciones de Kuhn-Tucker de la empresa:

$$\forall X = P' \Gamma . \alpha . U'(P' x + N' . y) + P' \Gamma . \beta . U'(P' x + N'' . y) + P'' \delta . \alpha . U'(P'' x + N' . y) + P'' \delta . \beta . U'(P'' x + N'' . y) - U' . F_j . y \leq f \quad (18)$$



16 En este caso la política no es eficiente porque genera condiciones que hacen que el máximo bienestar no sea alcanzable (esto es, generan un costo de diversificación positivo) a menos que se elimine el sistema de mercado.

$$\forall Y = N' \Gamma \cdot \alpha \cdot U'(P' \cdot x + N' \cdot y) + N'' \cdot \Gamma \cdot \beta \cdot U'(P'x + N'' \cdot y) + N'' \delta \cdot \alpha \cdot U'(P''x + N' \cdot y) + N' \delta \cdot \beta \cdot U'(P''x + N'' \cdot y) - U' \cdot F_j \cdot x \leq f \quad (19)$$

El punto N^* en el gráfico 2 es el punto en el que la empresa es indiferente entre meter todos sus recursos en producción de x o en producción de y . Esto es, cuando $N = N^*$ la Utilidad Esperada marginal de x con $x = L/n$, $x = 0$ (Ecuación (18) cumplida como igualdad) debe ser igual a la utilidad marginal esperada de y con $y = L/\bar{n}$, $x = 0$ (Ecuación (19) cumplida como igualdad). Esto es:

$$\forall X = P' \Gamma \cdot \alpha \cdot U'(P'x) + P' \cdot \Gamma \cdot \beta \cdot U'(P'x) + P'' \cdot \delta \cdot \alpha \cdot U'(P''x) + P'' \cdot \delta \cdot \beta \cdot U'(P''x) = f \quad (30)$$

debe ser igual a:

$$\forall Y = N' \Gamma \cdot \alpha \cdot U'(N' \cdot y) + N'' \cdot \Gamma \cdot \beta \cdot U'(N'' \cdot y) + N'' \delta \cdot \alpha \cdot U'(N' \cdot y) + N' \delta \cdot \beta \cdot U'(N'' \cdot y) = f \quad (31)$$

Por lo tanto N^* será aquel rendimiento de N , único por las características del caso que estamos estudiando, que satisfaga la igualación de (30) con (31). Pero en la igualación de (30) y (31) no juega ningún papel F_j , el único término que es diferente entre diversos individuos. Por lo tanto todas empresas que tengan una curva de oferta como la representada en el gráfico 2 tendrán la discontinuidad en el mismo punto, o sea, N^* será idéntico para todas. Pero entonces cualquier subsidio determinará un N que o es diferente de N^* , lo que causa especialización completa en todas las empresas en el mismo bien, o es igual a N^* , lo que causa una asignación impredecible e inestable, ya que en este punto todos los empresarios son indiferentes entre invertir todo en P o todo en N .

Debemos concluir entonces que el subsidio nunca será capaz de llevarnos a alcanzar una solución óptima.

Q.E.D.

Resumen de resultados

Proposición 1

(i) Para cualquier conjuntos de P' y P'' (N' y N'') tales que será socialmente óptimo invertir en $N(P)$.

(ii) Existirán conjuntos de P' , P'' , N' , N'' , α , β , Γ , δ , y W tales que será socialmente óptimo invertir en $N(P)$ a pesar que el rendimiento esperado de un bolívar de inversión en N sea menor que el rendimiento esperado en $P(N)$.

(iii) Existirán conjuntos de P' , P'' , N' , N'' , α , β , Γ , δ , y W tales que será socialmente óptimo invertir en $N(P)$ a pesar que se cumpla (ii) y la inversión en $N(P)$ sea más riesgosa que en $P(N)$.

Proposición 2

Para cualquier conjunto de $P', P'', (N', N''), \alpha, \beta, \Gamma, \delta$, y W habrá conjuntos de N' y N'' (P', P'') tales que será socialmente óptimo producir un nivel $Y^*(X^*)$ de $N(P)$ pero el equilibrio de mercado implicará $Y < Y^*$ ($X < X^*$).

Proposición 3

Una política de subsidios a $N(P)$ cuando $N(P)$ está siendo subproducida nunca será una política óptima.

Dada la simetría perfecta del modelo, hemos omitido las pruebas de las proposiciones enunciadas entre paréntesis, esto es, de las que tratan de P en vez de N .

Conclusiones

Hemos demostrado que en un mercado de competencia perfecta en el cual la inversión de cada empresa está limitada por el tamaño de los recursos en su posesión la competencia perfecta será subóptima a pesar que no existan externalidades ni bienes públicos. Esto se puede ver al notar que el Costo Marginal Privado de aumentar (disminuir) la producción de un bien en nuestro modelo es exactamente igual al Costo Marginal Social. Lo que existe, en cierto sentido, son costos privados y sociales de la organización irracional de la producción generada por los mecanismos de competencia perfecta. Por tal razón la suboptimalidad no se puede remover a menos que decidamos cambiar el sistema de organización de la producción.

En este caso, la intervención del Estado se hace necesaria a través de un mecanismo de planificación centralizada. De las políticas consideradas, la planificación centralizada ocupa el lugar privilegiado de ser la única política óptima. No existe política alguna que re-establezca la optimalidad y que al mismo tiempo respete la competencia perfecta. El subsidio recomendado por la teoría neoclásica prueba ser altamente ineficiente.

Algunas personas podrán pensar que el comportamiento empresarial en este caso es irracional. Sin embargo, un examen cuidadoso de las funciones de utilidad postuladas para los individuos revelará que éstas cumplen todos los axiomas de racionalidad presentados en Samuelson (1947).

No pretendo con mis argumentos ignorar la reciente evidencia histórica en cuanto a las ineficiencias del socialismo¹⁷. Lo más probable es que en la consideración de cuál es el sistema óptimo para una sociedad se deban contar aspectos positivos del capitalismo en cuya caracterización no entraré porque requeriría de un trabajo mucho más extenso.

17 La cual, sin embargo, considero que ha sido exagerada por muchos.

El resultado final de un debate serio en este sentido —debate que tanta falta hace en Venezuela hoy— probablemente (y esto es apenas una especulación) sea la construcción de un sistema con algunas características del capitalismo y otras del socialismo. Pero no se puede partir de la creencia de que el mercado es el sistema más eficiente. Espero haber probado que esta creencia es totalmente infundada, y en este sentido haber contribuido a sentar las bases de una discusión no dogmática sobre la dirección en la que debemos orientar nuestro sistema económico.

Bibliografía

- KUHN, H.W. and TUCKER, A.W. (1951). "Nonlinear Programming" en J. Neyman (Ed.), *Proceedings of the second berkeley symposium on mathematical statistic and probability*, Berkeley: UC Berkeley.
- RICARDO, David (1821). *On the principales of political economy and taxation* (1951 Edition). Cambridge (UK): Cambridge University Press.
- SAMUELSON, Paul (1947). *Foundations of economic analysis*. Cambridge (US): Harvard University Press.

Progreso técnico y competitividad internacional

Stefania Casalvieri

Introducción

En un mundo en continua evolución, caracterizado por cambios económicos continuos, es siempre difícil ignorar el progreso técnico en los análisis económicos. Por otra parte, durante mucho tiempo, el progreso técnico ha sido considerado como un factor exógeno.

Dentro de la *teoría del crecimiento económico* venía metafóricamente asemejando al *maná caído del cielo*. Según Solow, citando un ejemplo suyo, era como si en el interior de una fábrica productora de queso los trabajadores, de un día para otro, adquirían la conciencia de conocer un método productivo que les permitía producir una cantidad mayor de queso respecto a aquella precedentemente producida (Solow, 1963).

En la *teoría del comercio internacional*, a los fines del estudio del proceso de especialización de diferentes países en la producción de bienes, una relevante contribución es atribuible al *teorema de la proporción de los factores* de Heckscher-Ohlin (H.O.). Pero, los *resultados paradójicos* surgidos del trabajo de Leontief pusieron en discusión el teorema mencionado anteriormente (Leontief, 1956). ¿Cómo explicar las razones por las cuales un país de capital intensivo como los E.U.A. importaba bienes que requerían un uso intensivo de capital y exportaba bienes que exigían un uso intensivo de trabajo?

A partir de lo inadecuado del teorema de la proporción de los factores, para suministrar una explicación exhaustiva del comercio internacional, algunos autores han concentrado su atención sobre un frente completamente nuevo. El viejo paradigma se sustituyó por una nueva corriente de investigación que desplazó el interés de la disponibilidad de los factores de producción hacia aquello que podríamos llamar *dotación de know-how científico y tecnológico* de un país. A partir de la hipótesis de ausencia de progreso técnico se llega a una nueva interpretación de la especialización internacional en la cual los países que mayormente están empeñados en materia de avance tecnológico, es decir de progreso del conjunto de conocimientos que son en un cierto momento utilizables para la producción de distintos bienes, se especializan en la producción de productos nuevos. En cambio, para los países en los cuales esta actividad

de tipo innovador está del todo ausente o poco desarrollada queda la oportunidad de especializarse en los sectores productivos más tradicionales. Siguiendo esta línea de pensamiento, la superioridad estadounidense en la especialización de productos nuevos se atribuye principalmente a la fuerte inversión que los Estados Unidos han realizado en actividades dirigidas a incrementar el nivel de la tecnología. La consecuencia más inmediata de esto ha sido el abandono de la hipótesis de igualdad de las funciones de producción en los diferentes países.

En la *teoría de la brecha tecnológica* de Posner aquello que confiere a un país una posición de monopolio en el mercado internacional, por lo menos por un cierto período de tiempo, es su empeño por la creación de nuevos productos (Posner, 1961). Siempre sobre el mismo tema, Vernon particulariza claramente las fases a través de las cuales se articula la vida de un producto tecnológicamente nuevo, subrayando la posición líder de las empresas E.U.A. en la determinación de la ventaja comparativa en las primeras fases del *ciclo del producto* (Vernon, 1966).

Hasta ahora, se ha hablado genéricamente del desarrollo de nuevas tecnologías así como de las actividades innovadoras en un sentido amplio. Pero ¿cómo se mide la actitud por parte de las empresas en esta dirección?

Roger Klein, para dar una respuesta a esta interrogante individualiza el parámetro de referencia en las *inversiones de investigación y desarrollo* (I&D), que explican tanto la determinación de la ventaja comparativa, como la existencia del "gap" tecnológico entre los E.U.A. y los otros países (Klein, 1973). Indudablemente, las inversiones en gastos de I&D constituyen un buen indicador de intensidad tecnológica y es justo por esta razón que se hace necesaria su correcta utilización. De hecho, puede suceder en una investigación empírica que los *inputs intermedios* logren, por así decir, *contaminar* la correcta clasificación de producto en relación a su contenido tecnológico. Por ejemplo, productos que incorporan inputs intermedios caracterizados por una fuerte intensidad tecnológica algunas veces resultan ellos mismos tecnológicamente avanzados, aunque de hecho no lo sean. Para solventar estos inconvenientes, me parece útil hacer referencia a una metodología propuesta por Momigliano y Siniscalco, los cuales haciendo uso de la *noción de subsistema* de origen sraffiana y de la *noción de sector verticalmente integrado* propuesta por Pasinetti, buscan medir la I&D directa e indirectamente incorporada en el producto final (Momigliano, Siniscalco, 1984).

Del teorema de la proporción de los factores a los resultados paradójicos del Leontief

La teoría neoclásica del comercio internacional debe su mayor contribución al trabajo de los economistas Eli F. Heckscher y Bertil Ohlin. Ellos formularon el *teorema de la proporción de los factores*, el cual afirma que la ventaja comparativa viene determinada con base en las diversas dotaciones relativas de los factores productivos

entre los países que comercian. Un país exportará aquellos bienes en cuya producción se emplee más intensamente el factor del cual está dotado con más abundancia.

Precisemos ahora lo que se entiende por *intensidad* y por *abundancia* de los factores. En relación a la intensidad de los factores, un proceso productivo viene definido de *alta intensidad de capital* cuando hay un empleo proporcionalmente mayor de cantidad de capital con respecto a la cantidad de los otros factores de la producción (en este caso referido al trabajo). En cambio, se define de *alta intensidad de trabajo* cuando el trabajo se emplea en una medida proporcionalmente mayor con respecto a los demás factores de la producción (en este caso relacionado al factor capital).

Cuando se habla de abundancia de los factores, hay que distinguir entre un concepto físico y un concepto económico. *Desde el punto de vista físico* un factor, como por ejemplo el trabajo, se configura abundantemente en el país A con respecto al país B, si el país A está dotado con más unidades de trabajo por unidad de capital. Hay, por lo tanto, que comparar la relación trabajo-capital entre los países.

Desde el punto de vista económico un país A es abundante en trabajo con respecto al país B, si la relación salario-renta del país A es menor que la del país B.

Este modelo se basa en las siguientes hipótesis:

- 1) Dos países, dos bienes de consumo final y dos factores de la producción: trabajo y capital;
- 2) Rendimientos de escala constantes;
- 3) Completa movilidad de los factores en el interior de cada país y perfecta inmovilidad entre los países;
- 4) Perfecta movilidad internacional de los productos;
- 5) Igualdad tecnológica en los dos países;
- 6) Especialización incompleta: ningún país se especializa completamente en la producción de un solo bien;
- 7) Competencia perfecta en el mercado de los factores productivos y en el mercado de los bienes;
- 8) Ausencia de costos de transporte y de cualquier tipo de obstáculo a los intercambios;
- 9) Igualdad de gustos de los consumidores en los dos países.

En 1954 Leontief efectuó un estudio empírico sobre el teorema de H.O. para demostrar que los E.U.A. (el país con la mayor abundancia de capital) exportaba bienes de alta intensidad de capital e importaba bienes de elevada intensidad de trabajo. Sin embargo, los resultados de su trabajo fueron *paradójicos*, ya que resultó que las importaciones de los E.U.A. se caracterizaban por un 30% más de capital por trabajador en

comparación a sus exportaciones. En su investigación él se concentró en el año 1947 y limitó todos los factores productivos al capital y al trabajo. Las industrias fueron divididas en 50 sectores. La búsqueda estableció que la relación capital-trabajo era de 14.000 dólares por trabajador-año para las exportaciones y de 18.000 dólares para las importaciones.

La importancia del progreso técnico en el proceso de especialización internacional

El modelo de H.O. se ha basado en una serie de hipótesis limitantes y sobre una estructura del modelo sustancialmente estática que ha reducido de manera sensible su capacidad explicativa. Entre las varias críticas que le han sido hechas se nombran algunas que presentamos a continuación:

- 1) Partiendo de la hipótesis de competencia perfecta, que regula tanto el mercado de bienes como aquel de los factores productivos, descuida completamente la presencia en el mercado mundial de *grupos multinacionales* que actúan hacia posiciones siempre más monopolistas;
- 2) No considera el fenómeno de la *inversión en la intensidad fabril*: por ejemplo, para bajos niveles productivos pueden ser preferibles técnicas intensivas en trabajo, que, sin embargo, después de un cierto nivel de producción, podría ser más conveniente sustituirlas con técnicas más intensivas en capital (de este modo se pone en discusión la hipótesis de H.O., por la cual cada país se especializará en el bien que utilice más intensamente el factor más abundante, ya que la especialización lleva consigo sensibles variaciones en la cantidad producida de los dos bienes);
- 3) Descuida el rol del *progreso técnico*.

En la realidad económica, a la cual nos enfrentamos cotidianamente, resulta impensable ignorar el rol que el progreso técnico ejerce en la determinación de los equilibrios en el interior de los mercados, sean nacionales o internacionales. La producción de un bien se sustituye rápidamente por otro, tanto en la hipótesis de *innovaciones de tipo incremental* (que hacen posible mejoras de productos o de procesos productivos ya existentes), como en la hipótesis de *innovaciones de tipo discontinuo* (es decir, innovaciones que generan cambios radicales en los ambientes en donde se desarrollan y difunden: antibióticos, fertilizantes, materias plásticas, etc.).

Las empresas, que operan necesariamente en un contexto de tipo evolutivo sujeto a cambios continuos, deben enfrentarse con el *empuje tecnológico* que va a influenciar su posición sobre el mercado. Partiendo de este tipo de consideraciones se ha desarrollado una nueva línea de investigación que ha individualizado en el progreso técnico el parámetro de referencia para la explicación del fenómeno de la especialización internacional en la producción de bienes. Desde este punto de vista, la superioridad estadounidense en la especialización de productos nuevos encuentra una razonable justificación

en su fuerte inversión en actividades dirigidas al desarrollo innovador. Se ha pasado, entonces, de una interpretación del comercio internacional con un progreso técnico exógeno (teorema de H.O.) a una nueva interpretación donde el progreso técnico, además de ser considerado endógeno, constituye también la causa última de la especialización internacional en la producción de bienes.

Siguiendo la tradición schumpeteriana según la cual, partiendo de una situación de equilibrio estacionario, el empresario innovador es aquél que a través de las innovaciones pone en marcha el proceso de desarrollo económico, también en el área del comercio internacional el progreso técnico es por fin reconocido como una variable de fundamental importancia para la determinación de las ventajas comparativas.

La teoría de la brecha tecnológica de Posner

La teoría de la brecha tecnológica de Posner es una teoría de tipo dinámico que se contrapone al modelo estático propuesto por H.O. Posner atribuye al cambio tecnológico una función de primera importancia para el crecimiento de un país en términos de competitividad internacional de su comercio (Posner, 1961). Todo esto presupone que las funciones de producciones no son idénticas en los diferentes países. El cambio tecnológico se configura como el resorte propulsor para la creación de nuevos productos en grado de asignar al país innovador una posición de monopolio en el mercado internacional, lo cual le permite aumentar el volumen de sus exportaciones. Esta situación de monopolio se mantiene hasta que el resto de los países aprendan a producir los nuevos productos. En otras palabras, las ventajas de los países innovadores están vinculadas a un cierto período de tiempo determinado por la duración de la brecha en la imitación tecnológica.

El intervalo de tiempo que existe entre el momento en el cual empezó la producción del nuevo bien en el país innovador y el momento en el cual el otro país comience también a producir el mismo bien se define "imitation-lag". Pero, la actividad de imitación puede ser obstaculizada por la presencia de las economías de escala y sobre todo por aquéllas de tipo dinámico. Uno de los factores que incide mayormente sobre este tipo de economía está representado por la presencia de *innovaciones a racimos*. Este tipo de innovaciones favorece al país que ha sido el primero en introducir un bien o un proceso productivo nuevo que habrá de operar a lo largo de un determinado sendero innovativo, ya que con respecto a otro país puede gozar de una posible conexión técnica entre una innovación y las sucesivas.

Sobre la base de los conceptos contenidos en el modelo de Posner, Freeman efectuó un estudio empírico con el fin de analizar la especialización por parte de Alemania Occidental en el sector de los productos plásticos (Freeman, 1963). Resultó que Alemania Occidental por una parte estaba fuertemente especializada en este sector productivo, mientras que por otra, con referencia a los costos de materia prima, de capital y de trabajo, no presentaba conveniencia económica alguna capaz de justificar este tipo

de especialización. ¿Cómo se explicaba esto? Según Freeman, la solución había que encontrarla en la superioridad tecnológica que Alemania demostraba en este sector, la cual era medida por los siguientes indicadores:

- Las inversiones en los gastos de I&D;
- El número de innovaciones que habían sido colocadas en el mercado;
- El número de las patentes realizadas.

Freeman fue también un precursor de la *teoría del ciclo del producto*, desarrollada algunos años después por Vernon. En el curso del proceso innovativo originado por parte de la empresa que es líder en las inversiones en I&D, Freeman distingue tres fases de producción:

- 1) La primera fase es aquella de las inversiones en gastos de I&D, la cual termina con la creación de un nuevo producto y, generalmente, con la realización de patentes: ésta cubre generalmente un intervalo de tiempo comprendido entre los cinco y diez años;
- 2) La segunda fase se caracteriza por la producción en gran escala con una actividad de investigación orientada en gran parte hacia el desarrollo: ésta dura entre los quince y veinticinco años y termina generalmente al vencerse las patentes;
- 3) En la tercera fase, a medida que las barreras a la imitación van cayendo y los precios comienzan a disminuir, aumenta el número de las empresas en el mercado; la competencia originada por el progreso tecnológico se vuelve progresivamente menos importante, mientras que un mayor valor será atribuido al costo de la materia prima y a los factores productivos.

La teoría del ciclo del producto de Vernon

Un importante concepto, elaborado por Linder (Linder, 1961), fue tomado por Vernon como premisa a su teoría del ciclo del producto (Vernon, 1966). Este concepto puede ser así resumido: los productores locales, que operan en el interior de cualquier mercado, tienen las mayores probabilidades de darse cuenta de las oportunidades existentes para la introducción de productos nuevos (en el mercado local en el cual operan) respecto a los productores que operan en otra parte. Partiendo de esta consideración, Vernon analiza la tipología del mercado norteamericano, que se presenta como sigue:

- 1) El consumidor en el mercado norteamericano tiene entradas promedio mayores que cualquier consumidor en cualquier otro mercado: en un contexto de este tipo, están todas las premisas para ofrecer los productos nuevos en grado de satisfacer las necesidades del consumidor más exigente y sofisticado;
- 2) Los costos unitarios de mano de obra son muy altos y, por lo tanto, para la producción de nuevos bienes se hacen necesarias técnicas productivas con ahorro de trabajo.

Una vez establecidas las características principales de la realidad económica norteamericana, el autor relaciona la gran inversión por parte de los E.U.A., en actividades innovadoras, a las exigencias de satisfacer las necesidades arriba indicadas.

Otra temática que se enfrenta en la teoría del ciclo del producto de Vernon es aquella de la selección de la ubicación de las infraestructuras productivas de los nuevos bienes. ¿Las unidades productivas se encontrarán en el interior del país o en el exterior? Según Vernon, las primeras instalaciones se encontrarán en los E.U.A. La razón principal de esto debe encontrarse en la necesidad de la cercanía del mercado, porque el nuevo producto, no siendo aún estandarizado, es susceptible de continuas y nuevas modificaciones.

La teoría de Vernon se desarrolla en la óptica que cada producto evoluciona a través de tres etapas: *el producto nuevo, el producto en maduración y el producto estandarizado.*

En la primera etapa, la búsqueda tecnológica es de fundamental importancia, ya que ella determina la creación de un producto nuevo. Esta fase inicial presenta las siguientes características:

- 1) La producción es intensa en investigación y poco intensa en capital, ya que no necesita todavía de maquinaria especializada;
- 2) El nivel de producción (que es monopolista u oligopolista) es bajo, a causa del elevado grado de incertidumbre: las características del producto todavía no están bien definidas (ya que los gustos de los clientes no han sido plenamente conocidos) y los productos pueden estar sujetos a errores;
- 3) Los precios son altos y la demanda es inelástica;
- 4) El know-how científico y de ingeniería es un factor estratégico esencial para entrar en el mercado y para establecer el nivel de competencia.

Cuando el producto madura, se llega a un nivel de producción masiva debido a la reducción de la incertidumbre de las condiciones del mercado que hace aumentar el número de empresas que operan en el sector. La demanda es menos inelástica y la competencia empuja hacia la rebaja del precio del producto.

En la etapa del producto estandarizado la investigación tecnológica pierde su importancia por cuanto las características del producto permanecen inalteradas y la tecnología es incorporada en las maquinarias. Además, siempre se necesita menos mano de obra especializada. En esta fase resultan determinantes, como factores de competitividad, las economías de escala y el mercado.

De la dinámica de esta teoría, se desprende que en la primera etapa, a los países económicamente más desarrollados, con enormes medios financieros para destinar a actividades de I&D de nuevos productos y técnicas productivas, les conviene especializarse en productos nuevos. Este puede ser el caso de los E.U.A.

En la fase del producto en vía de maduración, cuando la incertidumbre se ha reducido y el proceso de difusión de las técnicas es muy avanzado, la producción se puede desplazar a Europa.

Por fin, cuando el producto es estandarizado, la producción se puede extender también a los países en vías de desarrollo, ya que no se necesita de mano de obra especializada y el precio del factor trabajo es mucho más bajo. Por lo tanto, según Vernon, los E.U.A. se deben especializar en la producción de nuevos bienes, intensivos en capital, destinados a consumidores ricos, para después al final del ciclo, reimportar los mismos bienes desde países en vía de desarrollo.

La teoría de Vernon ha sido sometida a investigaciones empíricas para poder validarla. Algunos autores han evidenciado comportamientos contradictorios, como por ejemplo el caso de empresas europeas que han realizado inversiones en los E.U.A. en la producción de bienes donde las empresas europeas no poseían una superioridad tecnológica en comparación con las americanas (Franco, 1976). El mismo Vernon (Vernon, 1979) ha subrayado cómo los cambios a nivel internacional en los últimos quince años han reducido la capacidad interpretativa de su modelo. El autor, ya en 1974, había revisado su teoría (Vernon, 1974). Por ejemplo, mientras que en el trabajo original de 1966 la fase del producto maduro está caracterizado por la disminución de las estructuras oligopolistas, en su nueva versión reconoce la posible permanencia de estas estructuras también en esta fase.

El ciclo del producto en la interpretación de Hirsch

Hirsch ha intentado explicar el funcionamiento del comercio internacional a través de una integración del modelo de H.O. con las nuevas teorías tecnológicas (Hirsch, 1965, 1967). El teorema de la proporción de los factores viene, por lo tanto, dinamizado y alargado. Con esta finalidad el progreso técnico es considerado al mismo nivel que un factor productivo y la ventaja comparativa no se configura más como un dato estático, ya que puede variar de forma rápida de un país a otro. Los factores productivos incluidos en su modelo son los siguientes:

- 1) Capital;
- 2) Trabajo no calificado;
- 3) Economías externas;
- 4) Actividad direccional;
- 5) Progreso técnico.

Las fases de vida en la que se desarrolla el producto en la teoría de Hirsch son:

- *la fase introductoria* que está caracterizada por una función de producción intensiva en trabajo. Los costos unitarios son muy elevados y se deben sobre todo al empleo

de personal técnico altamente especializado y de científicos. La presencia de estas figuras profesionales es esencial, ya que constituyen las premisas para el éxito de todo el ciclo de producción. En esta fase inicial el producto está sujeto a continuos cambios y por lo tanto la producción se desarrolla en pequeñas cantidades.

- *La fase de la madurez* se distingue por la presencia de unidades productivas más grandes, donde las economías de escala juegan un rol fundamental en el proceso competitivo. El trabajo semi-especializado y el trabajo común prevalecen, mientras que el proceso de producción se vuelve siempre más intensivo en capital.

A diferencia de cuanto sucede en el modelo propuesto por Vernon, en esta otra versión del proceso de vida del producto hasta pequeños países desarrollados como, por ejemplo Suiza, Holanda y Suecia, son los que pueden desempeñar el rol de protagonistas en la fase inicial del ciclo. Según Hirsch, estos países pueden tener una ventaja comparativa en la producción de productos nuevos, con la condición de contar de un buen nivel de know-how científico y tecnológico a costos relativamente bajos. En cambio, en la fase de crecimiento son países como los E.U.A. los que tienen la más alta ventaja comparativa. Esto parece relacionado con el hecho que líderes industriales como los E.U.A. gozan de mayores beneficios en aquellos procesos productivos donde son mayores las economías de escala, los capitales empleados y el factor gerencial. Por último, la ubicación de los complejos productivos en la fase final privilegia a los países en vía de desarrollo tanto en el caso de industrias intensivas en trabajo, como la textil, como en el caso de las industrias intensivas en capital como la del acero en la India.

Algunos intentos, aunque discutibles, de verificación empírica del modelo fueron realizados por el mismo Hirsch. El analizó la industria electrónica en los E.U.A. y encontró una correlación positiva entre la tasa de incremento de la producción estadounidense y la tasa de incremento del saldo comercial.

Sin embargo, una fuerte limitación de tal verificación recae en el tipo de indicador pre-escogido. Las variaciones del saldo comercial no son plenamente significativas de la ventaja comparativa que se quiere examinar, porque reflejan, además de las variaciones de las ventajas comparativas, también las variaciones de la dimensión del mercado.

El gasto en investigación y desarrollo como indicador del progreso técnico y la contribución de Klein

Hasta ahora, al indagar sobre las causas que se encuentran en la base del fenómeno de especialización internacional, en una óptica de progreso técnico endógeno, se ha hablado genéricamente de la actividad innovadora que se debería concretizar con la creación de un nuevo producto o de un nuevo proceso productivo.

Con la finalidad de evaluar los esfuerzos que las empresas sostienen en esta dirección, es necesario seleccionar algunos parámetros que nos puedan ayudar a captar aquellas empresas que en su mayoría están empeñadas a lo largo del sendero innovador.

Uno de los parámetros que se presta para captar estas señales nos es suministrado por los gastos en I&D entendidos como un indicador de input tecnológico. ¿Qué significa exactamente I&D?

Por *actividad de investigación y desarrollo* se entienden todas aquellas actividades dirigidas a la ampliación de los conocimientos científicos y tecnológicos. La investigación aplicada e investigación de desarrollo.

Por *investigación de base* se entiende una actividad de estudio, desarrollada sistemáticamente, con el objeto de aumentar el nivel de conocimientos. Su finalidad es puramente cognoscitiva y al mismo tiempo se aleja de cualquier implicación sobre el proceso productivo, que la adquisición de nuevos conocimientos podría determinar.

Por *investigación aplicada* se entienden todas aquellas actividades dirigidas hacia la ampliación del conocimiento, pero con el fin primario de conseguir una aplicación práctica que pueda de algún modo influir sobre el proceso productivo.

Por *investigación de desarrollo*, finalmente, se entiende aquella actividad que, sobre la base de conocimientos científicos ya conocidos, se propone realizar concretamente nuevos productos, procesos productivos y servicios con la finalidad de alcanzar resultados económicos provechosos.

El objetivo último de la actividad de investigación es el de realizar invenciones e innovaciones. A menudo, en el lenguaje común a estas dos palabras se atribuye el mismo significado, aunque en realidad se trate de dos conceptos bien diferentes. La *invención* se configura como el simple avance de la ciencia, independientemente de las consecuencias de tipo económico que tal avance puede producir. En cambio, la *innovación* ocurre cuando los conocimientos, adquiridos en el proceso inventivo, son aplicados para la realización de objetivos comerciales.

Con relación a la influencia que las innovaciones puedan tener en el ámbito del proceso productivo con respecto al uso de los factores productivos, aquéllas se distinguen en neutrales, ahorrativas en trabajo y ahorrativas en capital.

Al inicio de los años sesenta, el interés se había concentrado justamente alrededor de los gastos de I&D. Se buscaba, por medio de la relación entre los gastos de I&D y el rendimiento nacional bruto, explicar el "gap" tecnológico existente entre los E.U.A. y los otros países industrializados. Siguiendo esta línea, la supremacía tecnológica estadounidense encontraba una explicación en las altas inversiones que los E.U.A. efectuaban con respecto a los otros países industrializados.

Roger Klein ha desarrollado una teoría dinámica de la ventaja comparativa en la cual las inversiones en gastos de I&D son tomadas como parámetro para la explicación del "gap" tecnológico existente entre los E.U.A. y los otros países. En general, las empresas invierten en I&D para aprender algo sobre sus procesos de producción, cuyos efectos acumulativos son formalizados en una función de conocimiento. R. Klein sugiere la formulación de una teoría de las ventajas comparativas, a través de una formalización

de la *actividad de aprendizaje* (derivada del empleo de científicos e ingenieros) con la finalidad de mejorar el proceso productivo de nuevos bienes. Para individualizar la ventaja comparativa de un país, él distingue dos tipos de ventajas: una ventaja estática y una ventaja de aprendizaje.

La *ventaja estática* es aquella originada por un cierto empleo de los factores productivos, capital o trabajo, para la producción de un bien que del punto de vista tecnológico no presenta contenido innovador alguno.

La *ventaja de aprendizaje* se caracteriza por el empleo de factores de aprendizaje como, por ejemplo, científicos e ingenieros, los cuales generan un proceso productivo tecnológicamente superior a aquél de la ventaja estática.

El supone un mundo compuesto por dos países y en el cual un país presenta una ventaja de aprendizaje y el otro una ventaja estática. Si la ventaja de aprendizaje domina a la ventaja estática, el primer país tendrá una ventaja comparativa en la producción del bien objeto de examen. Sin embargo, si la ventaja de aprendizaje declina en el tiempo, porque las oportunidades de aprendizaje adicional se han agotado o porque países extranjeros imitan el proceso productivo del bien, entonces la ventaja comparativa se desplazará al segundo país. En esta óptica, las empresas de los E.U.A. se configuran como aquellas que tienen una ventaja de aprendizaje con respecto a las empresas extranjeras de la competencia. Pero, dicha ventaja puede ser disfrutada sólo si el proceso productivo es articulado en el interior de los límites geográficos estadounidenses, ya que la realidad norteamericana se caracteriza por:

- 1) La existencia de una excelente comunicación entre las universidades, el gobierno y las industrias;
- 2) La mayor parte de las herramientas relativas a la actividad de I*D desarrollada por las empresas están ubicadas en este territorio.

El contenido innovador verticalmente integrado en el producto final

Como hemos visto en las páginas anteriores, uno de los indicadores de intensidad tecnológica mayormente usado, para estimar el contenido tecnológico en un producto, está constituido por los gastos del I&D. En la medida que la investigación científica y tecnológica se configura como el input para la creación de un producto innovador, es necesario saber distinguir entre la investigación directamente desarrollada para la producción del bien objeto de examen y aquella incorporada vía inputs intermedios en el producto final. Efectivamente, en la investigación empírica si no se tiene muy clara esta distinción se corre el riesgo de clasificar algunos productos como *productos de alto contenido innovador*, aunque de hecho tal calificación se debe a que incorporan *inputs intermedios* para cuya producción ha sido necesaria una fuerte inversión en I&D.

Con relación a estos problemas, Franco Momigliano y Doménico Siniscalco han propuesto una nueva línea de investigación, denominada el *contenido innovador verticalmente integrado en el producto final*, ideada para medir la intensidad tecnológica (es decir la I&D directa e indirectamente incorporada en el producto final) de los sectores productivos industriales (Momigliano, Siniscalco, 1984). Ellos parten de una crítica a los enfoques tradicionales basados en regresiones o correlaciones de industrias cruzadas (cross-industries), donde la intensidad tecnológica contenida en los productos es calculada basándose en la hipótesis simplificadora de que cada sector genera en modo exclusivo su propia tecnología. Esto significa que cada sector se clasifica con base en el contenido tecnológico encerrado en su producto final, despreciando, por lo tanto, los inputs intermedios incorporados en ellos.

Resulta evidente que tal metodología conduce a serios problemas de representatividad del fenómeno que se quiere describir. Cada producto final no deriva sólo de la actividad realizada por la industria que lo ha producido, sino es el resultado de todas las actividades realizadas también por las otras industrias de las cuales el sector de producción ha adquirido inputs intermedios. Sólo analizando las interdependencias entre los diversos sectores se puede llegar a una evaluación del fenómeno de la intensidad tecnológica lo más cercanamente posible a la realidad. Los autores citan el ejemplo de productos que vía inputs intermedios incorporan componentes microeléctricos u otros componentes tecnológicamente avanzados producidos en otros sectores y que influyen la clasificación del producto final.

Como alternativa, Mongliano y Siniscalco utilizan pruebas, por ellos definidas como agregadas, a través de instrumentos derivados de los análisis de las interdependencias sectoriales. La aplicación de esta metodología permite descomponer cada sector en subsistemas denominados verticalmente integrados y analizar un cierto tipo de producción como un sistema aislado de todos los demás. Al mismo tiempo permite la individualización de la contribución de cada uno de los sectores a cualquier otro. Esta metodología fue construida sobre la base de un operador que pone en evidencia todas las uniones directas e indirectas entre los sectores y los subsistemas. Tal operador es denominado operador B y es calculado de la siguiente forma:

$$(1) B = (\hat{X})^{-1} (I - A)^{-1} \hat{f}$$

donde:

X = vector producción bruta vendible,

f = vector de la demanda final,

$(I - A)^{-1}$ = matriz inversa de Leontief, y

$\hat{}$ = indica la transformación de un vector en una matriz diagonal.

El significado de la matriz B podrá resultar claro si se recuerda la definición de subsistema dada por Sraffa (1960) y la de sector verticalmente integrado formalizada por Pasinetti (1977).

Dice Sraffa: "Consideriamo un sistema di industrie (ciascuna delle quali produce una merce diversa) che si trova in istato reintegrativo... Un sistema di questo genere può esse diviso in tante parti quante sono le merci che formano il suo prodotto netto, e la sua divisione può essere fatta in modo che ciascuna parte formi il piú piccolo sistema reintegrativo il cui prodotto netto consista in un solo tipo di merce, chiameremo dette parti sub-sistemi. Per compiere questa operazione dobbiamo suddividere ciascuna delle industrie del sistema originario, e cioè suddividere i mezzi della produzione, il lavoro ed il prodotto netto di ciascuna industria, in parti di dimensioni tali che assicurino la reintegrazione di ciascun sub-sistema" (1960, p. 114).

En otros términos, dado el nivel f_i de producción neta del bien i -ésimo, de la producción *bruta* del conjunto de los $(n - 1)$ bienes que componen el sistema, *se extraen* sólo las cantidades directa e indirectamente necesarias en la producción de f_i . Usando una terminología de la informática se puede decir que todo el sistema productivo es *simulado* en el sector de la producción del bien i -ésimo.

Pasinetti formalizó la noción de Sraffa para llegar a la definición de "*coeficiente de trabajo verticalmente integrado*" y de "*unidad de capacidad productiva verticalmente integrada*".

Refiriéndose a los trabajos de Sraffa y de Pasinetti, Momigliano y Siniscalco elaboran los operadores para el año de 1970 y 1975. Estos fueron utilizados para la construcción de matrices de ocupación total, de trabajo calificado, de uso de capital fijo, de capital circulante, además de diferentes matrices tecnológicas. Por lo que concierne a estas matrices los indicadores de tecnología utilizados fueron tanto los encargados de la I&D, como los gastos de I&D evaluados a precios constantes. Ya que leyendo el operador B por renglón se evidencian las cuotas porcentuales del output de cada sector que contribuyen a los diversos subsistemas, al premultiplicar el operador por un vector diagonalizado \hat{r} (correspondiente al indicador I&D por sector) se obtiene la matriz cuadrada R de los flujos intersectoriales de tecnología. Leyendo la matriz por columna se puede atribuir a los diversos productos finales la cantidad de investigación efectuada en los distintos sectores del año t .

Sumando los elementos de los renglones de R se individualiza la I&D desarrollada en los sectores. En cambio, los elementos sobre la diagonal principal de la matriz R indican la I&D incorporada en el producto i , originada en el mismo sector de i . Entonces, leyendo la matriz por renglones se observa el destino de la I&D de cada sector. Esto permite la individualización de *sectores nodales* que suministran una cantidad ingente de I&D al resto del sistema. Leyéndola por columna se puede observar la procedencia de la I&D incorporada en cada producto.

De todos modos, hay que considerar que esta metodología está basada sobre dos hipótesis.

La primera provee una tecnología media para cada sector de referencia, prescindiendo por consiguiente, de la problemática ligada a la presencia de empresas de diversas dimensiones, con diferente tecnología entre las distintas empresas.

La segunda hipótesis es que la transferencia de tecnología entre sectores sea enteramente asimilable a la transferencia de los bienes y servicios que constituyen el objeto de la investigación en las tablas input-output o de las matrices de capital fijo.

Los límites de estas hipótesis son evidentes si se considera que no siempre los gastos de I&D se especifican en output concreto de innovación y que el contenido de innovación de cada bien y servicio puede ser distinto en los diversos sectores. Esto nos quita interés al enfoque de Momigliano y Siniscalco, dado que estos límites pueden ser superados sólo construyendo verdaderas matrices de los flujos de tecnología.

Conclusiones

En este trabajo se ha tratado de analizar las etapas más significativas sobre el tema de la especialización internacional en la producción de bienes. El paradigma neoclásico de la proporción de los factores ha sido sustituido por uno completamente distinto en el cual también los aspectos dinámicos, simbolizados en primer lugar por el progreso técnico, vienen finalmente considerados para explicar cómo se determina la ventaja comparativa. Siguiendo esta dirección, el "gap" tecnológico existente entre países intensivos en investigación y países intensivos en trabajo determina el tipo de especialización de los diferentes países en el mercado internacional. Los países tecnológicamente más avanzados, que invierten muchos recursos financieros en actividades de I&D, como por ejemplo los E.U.A., están destinados a la producción de nuevos bienes. En cambio, a los países tradicionalmente intensivos en trabajo les conviene producir bienes que hayan alcanzado la fase de madurez. Esta es la postura adoptada por Vernon en su teoría del ciclo del producto.

Una variante sobre el tema es sugerida por el modelo de Hirsch, en el cual pequeños países, como Suiza (para el sector farmacéutico) y Holanda (para el sector de la electrónica), se pueden especializar en la producción de nuevos bienes. El mayor obstáculo para estos países es su debilidad en la actividad de mercadeo (en el mercado internacional) con respecto a los países líderes industriales más tradicionales. Sin embargo, esta debilidad puede ser superada con la creación de sociedades multinacionales. El modelo de Hirsch, más que retomar los modelos tecnológicos, entra en los modelos neo-Heckscher-Ohlin. De hecho, el progreso técnico es considerado como un factor productivo cualquiera en coherencia con la lógica de la teoría de la disponibilidad de los factores de la producción.

En el ámbito de una interpretación del comercio internacional, donde el progreso técnico asume un rol particularmente significativo, se necesitan algunos indicadores de intensidad tecnológica para poder distinguir los países tecnológicamente avanzados de aquellos que no lo son. Roger Klein ha considerado las inversiones en actividades de I&D (entendidas como un índice de actividad innovadora) como una premisa imprescindible para el logro de aquello que él define como la ventaja de aprendizaje. Sin embargo, con la utilización de este tipo de indicador de intensidad tecnológica surgió el

problema de "spillovers" de tecnología entre las diversas industrias de un sistema económica. Con el fin de dar una respuesta a esta problemática ha sido reportada la contribución de Momigliano y Siniscalco, que con la construcción de matrices de flujos de tecnología, han tratado de superar los límites anteriormente mencionados.

Bibliografía

- AQUINO, A. (1978). *Dinamica della specializzazione internazionale e politica di riconversione industriale*. Milano. Franco Angeli.
- CHACHOLIADES, M. (1992). *Economía internacional*. MacGraw-Hill. Londres.
- DUNNING, J.H. (1988). *Explaining international production*. London. Unwin Hyman.
- FRANKO, G.L. (1976). *The European multinational*. London. Harper and Row.
- FREEMAN, C. (1963). "The plastic industry: a comparative study of research and innovation", en *National Institute Review*. November.
- (1982). *The economics of industrial innovation*. London. Frances Printer.
- GRUBER, W., Mehta, D., Vernon, R. (1967). "The R&D factor in international trade and international investment of states industries", en *Journal of Political Economy*, February.
- HEERTJE, A. (1977). *Economic and technical change*, London, Morrison & Gibb.
- HIRSCH, S. (1965). "The United States Electronics Industry in International Trade", en *National Institute Economic Review*, November.
- (1967). *Location of Industry and International Competitiveness*, Oxford University Press. Oxford.
- KEESING, D.B. "International Economics: Progress and Transfer of Technical Knowledge, Labor Skills and Comparative Advantage", *The American Economic Review*, May.
- KLEIN, R.W. (1973). "A Dinamic Theory of Comparative Advantage", en *The American Economic Review*, March.
- LINDER, S.B. (1961). *An Essay on Trade and Transformation*, Stoccolma, Demquist & Wiksell.
- LEONTIEF, W. (1956). "Factor Proportions and the Structure of American Trade", en *Review of Economics and Statistics*, November.
- MOMIGLIANO, F., Dosi, G. (1982). *Tecnologia e organizzazione industriali internazionali*, Bologna, Il Mulino.
- MOMIGLIANO, F., Siniscalco, D. (1982). "Note in tema di terziarizzazione e de industrializzazione", en *Moneta e Credito*.

- (1984). "Specializzazione internazionale e caratteristiche dell'offerta", en *Moneta e Credito*.
- ONIDA, F. (1985). A cura di, *Innovazione, competitività e vincolo energetico*, Bologna, Il Mulino.
- PASINETTI, L. (1977). *Contributi alla teoria della produzione congiunta*, Milano, Il Mulino.
- POSNER, M.V. (1961). "International Trade and Technical Change", en *Oxford Economic Papers*, October.
- (1970). "Technical Change, International Trade and Foreign Investment", in Streeten P., ed., *Unfashionable Economics*, Weidenfeld & Nicolson, London.
- ROCCAS, M. (1975). *Nuove teorie del commercio internazionale*, Milano, Etas Libri.
- SOLOW, R.M. (1963). *Capital Theory and the Rate of Return*, Amsterdam, North Holland.
- SRAFFA, P. (1960). *Produzione di merci a mezzo di merci*, Torino, Einaudi.
- STONEMAN, P. (1983). *The Economics of Technological Change*, Oxford University Press. Oxford.
- VERNON, R. (1966). "International Investment and International Trade in the Product Cycle", en *Quarterly Journal of Economics*, May.
- (1974). "Competition Policy Toward Multinational Corporations", en *The American Economics Review*, May.
- (1974). "The Location of Economic Activity", in Dunning, J., ed., *Economic Analysis and the Multinational Enterprise*, London, Allen & Unwin.
- (1979). "The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment", en *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, November.
- VILLARREAL, René, ed. (1979). *Economía internacional*, México, Fondo de Cultura Económica.
- WELLS, L.T. (1969). "Test of a Product Cycle Model of International Trade: U.S. Exports of Consumer Durables", en *Quarterly Journal of Economics*, February.
- VERNON, R., ed. (1970). *The Technology Factor in International Trade*. York-London, Columbia University Press.