

REVISTA VENEZOLANA DE
**ANÁLISIS
DE COYUNTURA**

Volumen VIII / Nº 2
Julio-Diciembre 2002
Caracas

ARTICULOS

Complejidad económica desde la perspectiva caótica.

Sary Levy Carciente

No linealidad y dinámica económica: algunos comentarios.

Jesús Gerardo Navarro

Preços, entropia e mercado. Equilíbrio, incerteza e irreversibilidade na economia.

Alain Herscovici

**¿Es el ALCA una opción conveniente para Sudamérica?
(Reflexiones sobre las estrategias para el desarrollo)**

Luis Mata Mollejas

**La Ley de Thirlwall y el crecimiento en la economía global:
análisis crítico del debate.**

Ignacio Perrotini H.

La paradoja cambiaria de Venezuela.

Humberto García Larralde

Dinero electrónico y política monetaria.

Una primera aproximación.

Maximir Álvarez

**Turkey: crisis of IMF-directed policies
and possibility of alternatives.**

Özgür Orhangazi

Investimento e financiamento no Brasil.

Elton Eustáquio Casagrande

**Un marco referencial para el desarrollo
de las microfinanzas en Venezuela.**

Leonardo Vera, Francisco Vivancos y Luis Zambrano S.

Desestruturaco e informalidade

do mercado de trábalo no Brasil.

Mauricio de Souza Sabadini y Paulo Nakatani

Análisis presupuestario y el enfoque de género.

Lourdes Urdaneta de Ferrán

Instituto de Investigaciones Econmicas
y Sociales Dr. Rodolfo Quintero
Facultad de Ciencias Econmicas y Sociales
Universidad Central de Venezuela



REVISTA VENEZOLANA DE

ANALISIS

DE COYUNTURA

Volumen VIII, No. 2, julio-diciembre 2002

Depósito Legal pp. 199502DF22

ISSN: 1315-3617

Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales
Residencia 1-A, Piso 3, Ciudad Universitaria, Los Chaguaramos
Caracas 1051A. Apdo. 54057
E-Mail coyuntura@hotmail.com
¡ coyuntura@cantv.net

UNIVERSIDAD CENTRAL DE VENEZUELA

RECTOR

Giuseppe Giannetto

VICERRECTOR ACADÉMICO

Ernesto González

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO

Manuel Mariña

SECRETARIA

Elizabeth Marval

Facultad de Ciencias Económicas y Sociales

DECANO

Víctor Rago

COORDINADORA ACADÉMICA

Flérida Rengifo

COORDINADORA ADMINISTRATIVA

Bárbara Rodríguez

COORDINADORA DE EXTENSIÓN

Eira Ramos

Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales

«Dr. Rodolfo Quintero»

DIRECTOR

José Rafael Zanoni

SUB-DIRECTORA

Belkis Castillo de Galarraga

COORDINADORA DE LA PUBLICACIÓN

Thaís Ledezma

CONSEJO TÉCNICO

José Rafael Zanoni, Alicia Ortega de Mancera, Thaís Ledezma, Absalón Méndez, Alberto Camardiel, Lourdes Urdaneta, Gerardo Navarro, Bibiano Figueroa

REVISTA VENEZOLANA DE ANÁLISIS DE COYUNTURA

Vol. VIII, No. 2, julio-diciembre 2002

DIRECTORA

Thaís Ledezma

COORDINADORA DEL VOL. VIII, No. 2

Sary Levy Carciente

COMITÉ EDITORIAL

Cristina Mateo • Franklin González • Leonardo Vera
Sary Levy • Rubén Alayón • Félix Gerardo Fernández • María Antonia Moreno

COMISIÓN ASESORA

Absalón Méndez • Alberto Camardiel • Alejandro Puente • Armando Martel
Augusto de Venanzi • Betty Pérez • Boris Lima • Carlos E. Padrón
Edgardo Lander • Eduardo Ortiz Ramírez • Elizabeth Mata • Guillermo Ramírez
Guillermo Rebolledo • Héctor Valecillos • Humberto García • Isbelia Lugo
José Rojas • Luis Beltrán Salas • Miguel Bolívar • Raúl Crespo
Rigoberto Lanz • Senny Hernández • Tosca Hernández
Trino Márquez • Víctor Córdoba

RESPONSABLE DE EDICIÓN

Milagros Becerra León

PORTADA

Daniela Ulian

CORRECCIÓN DE ESTILO

Yamilet Sardinha

COLABORADORES

María T. De Freitas • Delitza Fuentes • Gina Báez Lander • Carlos Rangel

La REVISTA VENEZOLANA DE ANÁLISIS DE COYUNTURA
es una publicación semestral del
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS Y SOCIALES «DR. RODOLFO
QUINTERO», arbitrada e indizada en la *Bibliografía Socioeconómica* editada por
REDINSE. Fundada en 1981 como *Boletín de Indicadores Socioeconómicos*,
el actual nombre se adoptó en 1995

Es una publicación auspiciada por el
Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico de la Universidad Central de Venezuela
y por el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas

Contenido

EDITORIAL.....	7
ARTÍCULOS.....	9
Complejidad económica desde la perspectiva caótica.....	11
<i>Sary Levy Carciente</i>	
No linealidad y dinámica económica: algunos comentarios. .	33
<i>Jesús Gerardo Navarro</i>	
Preços, entropia e mercado. Equilíbrio, incerteza e irreversibilidade na economia.	45
<i>Alain Herscovici</i>	
¿Es el ALCA una opción conveniente para Sudamérica? (Reflexiones sobre las estrategias para el desarrollo).....	71
<i>Luis Mata Mollejas</i>	
La Ley de Thirlwall y el crecimiento en la economía global: análisis crítico del debate.	117
<i>Ignacio Perrotini H.</i>	
La paradoja cambiaria de Venezuela.	143
<i>Humberto García Larralde</i>	
Dinero electrónico y política monetaria. Una primera aproximación.	185
<i>Maximir Álvarez</i>	
Turkey: crisis of IMF-directed policies and possibility of alternatives.	195
<i>Özgür Orhangazi</i>	
Investimento e financiamento no Brasil.	213
<i>Elton Eustáquio Casagrande</i>	

Un marco referencial para el desarrollo de las microfinanzas en Venezuela	233
<i>Leonardo Vera, Francisco Vivancos y Luis Zambrano S.</i>	
Desestruturação e informalidade do mercado de trabalho no Brasil. ..	265
<i>Mauricio de Souza Sabadini, Paulo Nakatani</i>	
Análisis presupuestario y el enfoque de género.	291
<i>Lourdes Urdaneta de Ferrán</i>	
INDICADORES	329
Indicadores Económicos	331
DOCUMENTOS Y RESEÑAS	343
¿Revolución Bolivariana?	345
<i>Jorge Rivadeneyra</i>	
Levy, Alayón: Miradas y paradojas de la Globalización.	351
ABSTRACTS	355

EDITORIAL

El ámbito económico es germen, sede y receptor de las profundas y vertiginosas transformaciones globales que hoy vivenciamos y que penetran los distintos órdenes del acontecer humano. Como resultado, diversos son los cuestionamientos que se abren al profesional del área económica al ver su tradicional herramental teórico-metodológico debilitado en su capacidad explicativa y de abordaje de la problemática realidad.

Los artículos que se publican en el presente volumen, aunque variados en sus temas y abordajes tienen en común el ser ejemplos de búsquedas que pretenden dar cuenta de dichos cambios a los que está sometido el mundo económico y de ser ensayos de vías para un futuro mejor. En este sentido, la revista comienza con una serie de artículos con cuestionamientos que atañen principalmente al plano metodológico, mostrando la relevancia de incorporar al análisis económico una serie de elementos destacados por los nuevos paradigmas, donde términos como irreversibilidad temporal, atractores extraños, bifurcaciones, estructuras disipativas, fractales, simetrías recursivas, dinámicas no lineales, estructuras complejas, entropía y caos, conforman el nuevo lenguaje. Seguidamente, los artículos incursionan en controversias de carácter teórico de la ciencia económica y las fenomenologías evaluadas atienden a relevantes esferas del acontecer, contemplándose las siempre apremiantes y apreciables problemáticas relativas al crecimiento y el desarrollo, las innovaciones financieras, el financiamiento a la inversión y al mercado laboral. Asimismo, destacan críticas y propuestas de política para el manejo de las crisis y mecanismos que favorezcan la integración regional, como vía que permite una inserción protegida a la economía globalizada.

A modo de resumen, el presente volumen contempla lo siguiente:

El primer artículo, de quien suscribe, es una búsqueda a través de la perspectiva caótica, herramienta que permite dar explicaciones intrínsecas a comportamientos irregulares del acontecer económico, en una visión que pone a la multiplicidad, la complejidad y la dinámica por encima de los modelos lineales, automáticos y simplistas, por lo que resulta en mayor sintonía con la actual dinámica económica. A continuación, Jesús Gerardo Navarro (FACES-UCV) pone de relieve las principales diferencias entre la dinámica lineal y la no lineal, así como su relevancia para el abordaje de ciertos fenómenos; y presenta el modelo de Goodwin como precursor ejemplo de su aplicación.

Del Brasil, la investigación de Alain Herscovici (Universidad Federal de Espiritu Santo, UFES) estudia la relación entre incertidumbre, irreversibilidad temporal y la toma de decisiones de los agentes en la consecución de equilibrios macroeconómicos, para finalmente mostrar determinantes convergencias entre el pensamiento poskeynesiano y el marxista, así como su distancia frente al de la denominada ortodoxia. Con una temática que no requiere justificación, la búsqueda de vías para el desarrollo es la problemática que desvela a Luis Mata Mollejas (FACES-UCV). Con referencia a Sur América y tras una profunda revisión de las transformaciones históricas, de la evolución teórica y de las políticas implantadas, su artículo destaca la disminuida eficiencia de las políticas fiscales y monetarias de ámbito nacional en los entornos globalizados, por lo que para avanzar en el proceso de desarrollo económico considera necesario profundizar en los acuerdos de integración regional.

Por su parte, Ignacio Perrotini Hernández (UNAM, México) nos presenta críticamente el debate acerca del modelo de crecimiento restringido por balanza de pagos, conocido como la Ley de Thirlwall y argumenta que, a diferencia de lo que comúnmente se sostiene, ella no es una versión dinámica de la teoría del crecimiento de Roy Harrod. Seguidamente, Humberto García Larralde (FACES-UCV) investiga la singular situación cambiaria venezolana, en la cual coexiste superávit en cuenta corriente, con un poder de compra externo de la moneda mayor que el derivado de las actividades económicas internas (sin renta). La paradoja es explicada por el enorme peso de la renta petrolera, que al ser excluida de los ingresos, cual transferencia unilateral, elimina la incongruencia teórica entre tipo de cambio y absorción doméstica, aclarando las condiciones de equilibrio. En el análisis de la vorágine financiera comenzamos con el trabajo de Maximir Álvarez (BCV) quien revisa la influencia del dinero electrónico en el sistema financiero, así como su impacto en el diseño y ejecución de la política monetaria. Destaca como el dinero electrónico puede afectar la función de demanda de dinero, y más específicamente, como la velocidad de circulación del dinero y las relaciones entre los agregados monetarios pudieran verse afectadas; y finalmente evalúa las implicaciones para los bancos centrales. A continuación, la fuerte crisis vivida por Turquía durante el 2001, es la preocupación de Ozgur Orhangazi (Universidad de Massachussets, UMASS), argumentando que más allá de sus desencadenantes por elementos casuísticos o de fallas técnicas de política, el verdadero origen de la crisis responde a fallas estructurales de las políticas neoliberales aplicadas. Destaca la posibilidad de recurrir a políticas alternativas que privilegian el empleo, el crecimiento y una mejor distribución del ingreso. Por su parte, Elton Eustáquio Casagrande (Universidad Nacional de Espírito Santo, UNESP) revisa el financiamiento empresarial brasileño durante la década de los 90' a través de un modelo de corte poskeynesiano que relaciona la fuente del financiamiento con la inversión. Concluye mostrando la importancia del financiamiento interno en la inversión, siendo prueba empírica de la existencia de asimetrías de información.

En una temática que evidencia la imperiosa necesidad de alternativas al financiamiento de la inversión, Leonardo Vera (UCV), Francisco Vivancos (UCV, UCAB) y Luis Zambrano Sequín (UCAB) revisan el escaso desarrollo del microcrédito en Venezuela discutiendo el objeto y alcance de las microfinanzas y su relación con la pobreza. Igualmente evalúan el marco legal sancionado en el país para regular esta actividad, señalando insuficiencias y ambigüedades. El tema laboral es afrontado por Mauricio de Souza Sabadini y Paulo Nakatani (Universidad Federal de Espírito Santo, UFES) quienes a partir de un análisis marxista, revisan el aumento de la informalidad en el Brasil en la década de los 90', destacando un proceso de precarización y desestructuración de mercado laboral como resultado de la crisis del capital productivo y la aplicación de políticas neoliberales. Cierra nuestro volumen, Lourdes Urdaneta de Ferrán (FACES-UCV), quien a través de una perspectiva de género examina la influencia que las agrupaciones femeninas tienen en el presupuesto nacional venezolano. El artículo revela aciertos y errores en el logro de sus metas, destacando que las mismas implican una mayor transparencia acerca de quienes soportan las cargas tributarias y quienes se benefician de los desembolsos gubernamentales, por lo que el enfoque beneficia tanto los intereses de las mujeres como de los hombres.

Sary Levy Carciente (Coordinadora del volumen).

Artículos

COMPLEJIDAD ECONÓMICA DESDE LA PERSPECTIVA CAÓTICA¹

Sary Levy Carciente
FACES-UCV

Resumen:

Para profundizar en la comprensión de los fenómenos económicos, sus modelos explicativos han de incorporar la irreversibilidad temporal y la falta de linealidad de los procesos económicos, con lo que se arriba a dinámicas caóticas, complejas o no-lineales. La perspectiva caótica ofrece la posibilidad de dar explicaciones intrínsecas a comportamientos irregulares de dinámicas económicas, evitando múltiples explicaciones *ad hoc*. La teoría del caos permite adentrarnos en una visión que pone a la multiplicidad, la complejidad y la dinámica por encima de los modelos lineales, automáticos y simplistas, por lo que resulta en mayor sintonía con la actual dinámica económica.

Palabras claves: Caos, complejidad, no linealidad, dinámica económica, dinámica no-lineal, irreversibilidad temporal.

I. INTRODUCCIÓN

Como toda práctica humana, el intercambio económico es un proceso complejo, multi-causal, un proceso dinámico, que genera transformaciones en el tiempo, unas de forma inmediata, otras paulatinamente. En un afán de asemejar los modelos económicos a las realidades que refieren, surge la necesidad de dinamizar los modelos y reconocer los mecanismos de transmisión de las variables explicativas para evaluar los resultados parciales y finales de determinadas transformaciones.

La dinámica es el estudio del cambio, la economía dinámica es el estudio sistemático del cambio económico, es decir, en la producción, el consumo, el comercio, la colocación de recursos, los precios y el bienestar. Para modelar procesos que involucran velocidades de cambio se utilizan ecuaciones

¹ Este texto recoge avances de investigación de la autora para su tesis doctoral y de las adelantadas en el proyecto "No Linealidad y Dinámica Económica" adscrito a la Unidad de Investigación en Asuntos Internacionales del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales de la FACES-UCV. La autora agradece los aportes y comentarios de Gerardo Navarro a borradores del artículo.

diferenciales, teniendo como consecuencia que su solución, si existe, es única. De esta manera, conociendo las condiciones iniciales del sistema y las leyes que lo regulan, se puede predecir el estado final del sistema.

Todo sistema dinámico conservativo² cumple con las características anteriores. Una propiedad importante de estos sistemas es que el cambio del signo del tiempo, es decir, reemplazar t por $-t$, no tiene incidencia alguna, por lo tanto su mecánica es bidireccional. Estamos en presencia de un sistema reversible en el tiempo. Pero dinamizar realmente un modelo es incorporar la *flecha del tiempo*. En el mundo económico resulta difícil considerar válida la proposición de la reversibilidad temporal: no existe posibilidad de reconfigurar el conjunto de condiciones iniciales para repetir un proceso, como tampoco la posibilidad fáctica de anular un proceso con otro de sentido inverso o contrario. Si además, a los modelos dinámicos se le incorpora la falta de linealidad de los procesos económicos, arribamos a dinámicas caóticas, complejas o no-lineales en los sistemas económicos³.

II. CAOS, COMPLEJIDAD, DINÁMICA NO-LINEAL: GENERALIDADES

“Las teorías y la ciencia, cuando pierden su complejidad, se convierten en ideologías” (Edgar Morin, 1992).

Según Hayles (1990) nuestro uso de la palabra caos deriva del griego κενό que significa vacío y que generalmente es percibido con carácter negativo o de vacuidad abismal. Asimismo, sugiere que el contraste entre orden y caos tiene su origen en la dicotomía occidental, distinta por ejemplo a la lógica cuaternaria del taoísmo, en la que la falta de orden (no-orden) no es equivalente a su opuesto (anti-orden).

Sin embargo, la perspectiva de caos en la comunidad científica actual es distinta a aquella tradicional y define caos como un comportamiento estocástico que ocurre en un sistema determinístico. El caos es conceptualizado como extremadamente complejo, pero no como carente de orden; por ende es un estado determinístico, es decir, su movimiento o dinámica sigue leyes precisas,

² También conocidos como sistemas hamiltonianos, en honor a W. Hamilton, quien estudiara estos sistemas y describiera su comportamiento con una función matemática que utiliza como variables las posiciones y los impulsos (producto de velocidad por masa). Como ejemplos característicos se tienen al sistema solar y al plasma en un acelerador de partículas.

³ En este escrito se asumirán como sinónimos los términos de comportamientos caóticos, complejos y no-lineales.

aunque su conducta irregular pueda parecer aleatoria. Lo anterior significa que de su entendimiento se pretenden derivar instrumentos que nos permitan guiar nuestras acciones, aunque de formas distintas a las acostumbradas, pues no tendrán el tradicional carácter lineal.

La teoría del caos abre cuestionamientos a la aparente certeza, linealidad y predictibilidad propias del universo newtoniano. Es el resultado de descubrimientos en el campo de las dinámicas no-lineales, que no es otra cosa que el estudio de la evolución temporal de sistemas no-lineales, revelando un comportamiento que provoca relaciones inestables entre variables. Vale destacar que la ocurrencia del caos no es rara o patológica, sino justo lo contrario, y cada día más desde las diversas ramas del disciplinar surgen ejemplos de ello, lo que le da en principio a este tipo de perspectiva un carácter multi, inter o transdisciplinario.

III. CAOS ECONÓMICO

El concepto de sistemas complejos y abiertos es claramente aplicable a lo económico, de ahí la importancia de entender su dinámica. Caos es de considerable valor para evaluar la complejidad de los sistemas tras su evolución en el tiempo, ya que destaca cómo las condiciones iniciales del sistema influyen en su eventual estructura y comportamiento. Trabajar con la no-linealidad implica estar atentos a la sensibilidad de las condiciones iniciales, lo que deriva en problemas de exactitud de la medición. Vale señalar su vinculación con el término interacción⁴, pues la causalidad en ella siempre es compleja y las causas generalmente pueden interactuar de forma no aditiva⁵. Además, en los sistemas no-lineales no funciona la ley de los grandes números⁶, lo que complica el proceso de predicción. Caos abre nuevas posibilidades a las ciencias sociales, pero también presenta sus escollos.

Aunque los estudios de caos y su especificación matemática surgen de las 'ciencias exactas', su concepción intuitiva puede ser vista en clásicos pensadores como Marx quien, por medio de la dialéctica y el materialismo

⁴ Interacción en el sentido estadístico: dadas dos variables cuya interrelación es modificada por la acción de una tercera.

⁵ La no-aditividad implica que el efecto combinado total no es igual a la suma de los efectos parciales.

⁶ La ley de los grandes números nos dice que en la medida que la muestra es de mayor tamaño, la desviación o fluctuación se hace menor.

histórico, planteara que en determinados momentos históricos, y por la dinámica interna del sistema, una profunda transformación cuantitativa puede dar lugar a una cualitativa:

“En un cierto grado de su desarrollo, las fuerzas de producción materiales de la sociedad entran en conflicto con las relaciones de producción existentes (....) Se inicia entonces una era de revolución social” (Marx, K. ([1859]s.f.),10).

En el plano económico, se ha observado como variables microeconómicas (precios y cantidades), macroeconómicas (producción, consumo, inversión, empleo, nivel salarial y de precios, interés y oferta monetaria), o aquellas utilizadas para evaluar el crecimiento (producción industrial, capital, población, ciclos de los negocios) y el desarrollo (estructura, organización), están sometidas a fluctuaciones irregulares, y a pesar de esto pueden describirse por dinámicas sencillas.

Por otro lado, no existe evidencia de que la data económica converja a un estado estacionario, manifieste un crecimiento constante o tenga ciclos periódicos. En este sentido, la perspectiva del caos permitiría, conociendo las características cualitativas de la data, dar posible explicaciones intrínsecas, por medio de variables endógenas al comportamiento irregular del sistema, evitando las innumerables explicaciones *ad hoc* a fenómenos en esencia equivalentes (Day, 1994).

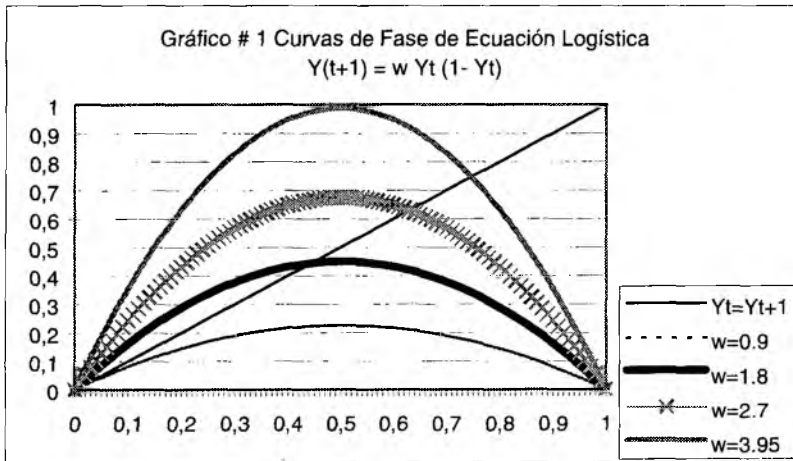
IV. ECUACIÓN LOGÍSTICA

Muchas de las aplicaciones de la dinámica de caos a problemas económicos son adaptaciones de la ecuación diferencial no-lineal:

$$Y_{(t+k)} = F(Y_t)$$

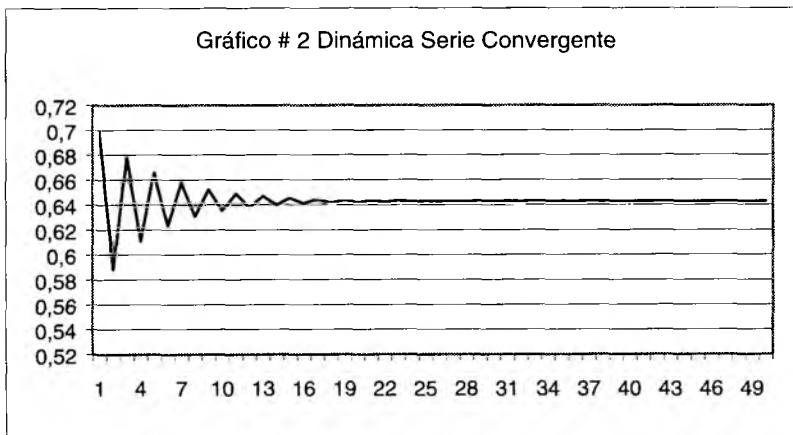
donde cualquier sistema posee dos elementos en común: su dinámica no-lineal y un rezago en el tiempo (k).

La ecuación más sencilla para explicar este comportamiento es la función cuadrática con un sólo parámetro: $Y_{t+1} = wY_t(1 - Y_t)$ conocida como la ecuación o mapa logístico, cuya curva de fase se observa en el Gráfico # 1 para diversos valores de 'w'.

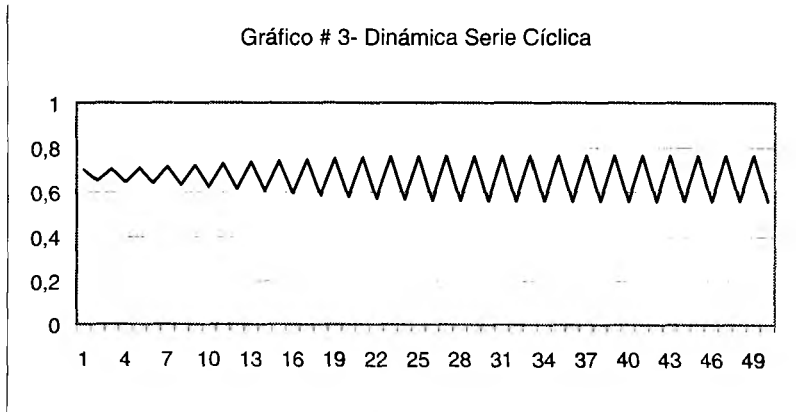


La dinámica de la ecuación logística permite observar los comportamientos previstos (convergente, cíclico y caótico) ante iteraciones, dependiendo de los valores del coeficiente ' w '. En este sentido hay cuatro posibles casos:

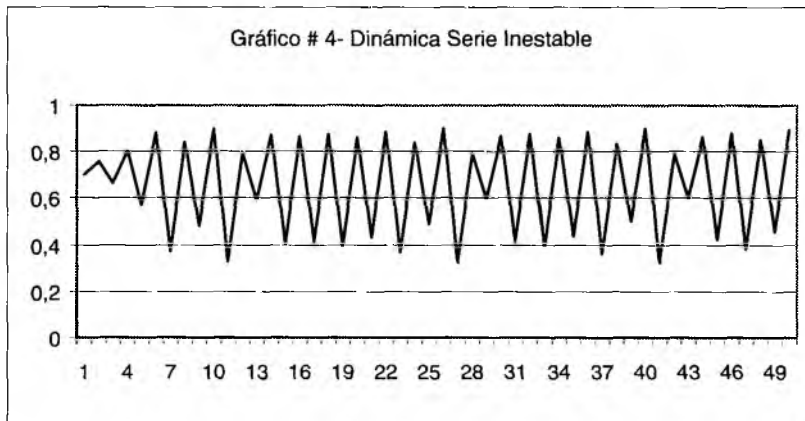
- $w < 1$, la curva de fase no se intercepta con la recta de 45° en el cuadrante positivo (Gráfico # 1).
- $1 < w < 2$, la pendiente de la curva de fase en el punto de intersección con la recta de 45° es positiva, por lo que su dinámica será convergente (Gráfico #1, y Gráfico #2).



$2 < w < 3$, la pendiente de la curva de fase en el punto de intersección con la recta de 45° es negativa, pero de valor absoluto menor a la unidad (Gráfico # 1 y Gráfico # 3).



$w > 3$, la pendiente de la curva de fase en el punto de intersección con la recta de 45° es negativa y con valor absoluto mayor a la unidad (Gráfico # 1 y Gráfico # 4).



En los dos últimos casos, al ser la pendiente de la curva de fase negativa en el punto de intersección, su dinámica será oscilatoria, pero en el último caso, como su valor absoluto es mayor a la unidad, las fluctuaciones serán cada vez de mayor amplitud, estando en presencia de un equilibrio inestable. En la medida que 'w' se incrementa, la dinámica mostrada por la serie será cada vez más inestable y al acercarse a determinados valores ($w > 4$) se hará caótica.

Matemáticamente, se deduce lo anterior como sigue:

$$F(Y_t) = Y_{(t+1)} = wY_t(1 - Y_t) = wY_t - wY_t^2$$

$$G(Y_t) = Y_{(t+1)} = Y_t$$

En equilibrio: $F(Y_t) = G(Y_t)$ ó $Y_t = Y_{(t+1)} = Y_E$, en consecuencia

$$wY_E(1 - Y_E) = Y_E; \quad w(1 - Y_E) = 1; \quad Y_E = (w - 1) / w \quad (1)$$

Por otra parte,

$$\frac{dY_{t+1}}{dY_t} = w(1 - 2Y_t) \quad (2)$$

sustituyendo (1) en (2), se produce

$$\frac{dY_{t+1}}{dY_t} = w(1 - 2[(w - 1)/w]) = -w + 2$$

Los puntos de equilibrio podrán ubicarse en diferentes momentos de la dinámica de la función, las cuales se establecen por el valor de su pendiente y que dependerán del valor de 'w':

- $w + 2 > 0$	=>	$w < 2$
- $w + 2 = 0$	=>	$w = 2$
- $w + 2 < 0$	=>	$w > 2$
- $w + 2 = -1$	=>	$w = 3$
- $w + 2 < -1$	=>	$w > 3$

de donde, en el intervalo $2 < w = 2$, la dinámica es monótona (sin fluctuaciones); en $2 < w < 3$ la dinámica es cíclica convergente; a partir de $w \geq 3$ la dinámica se transforma sustancialmente y comienza a manifestar un ciclo convergente y cuando $w > 4$ estamos en presencia de una dinámica caótica.

V. DETECTANDO CAOS

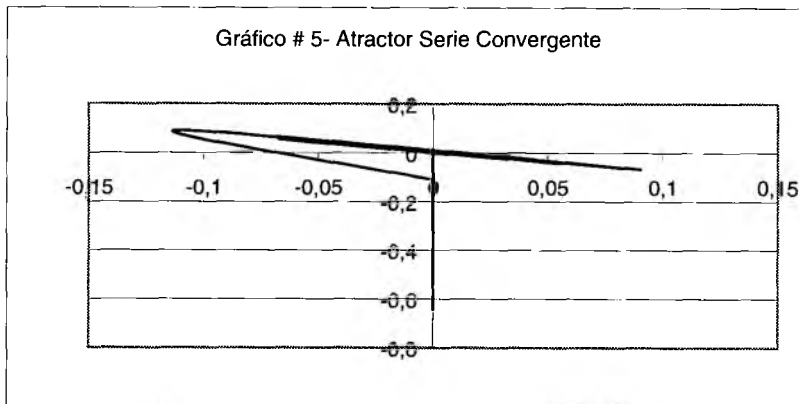
Una serie que a primera vista se presenta errática puede, efectivamente, ser aleatoria o por el contrario, ser la manifestación de un sistema determinístico no-lineal y su dinámica ser caótica. Existen diversas maneras a través de las cuales se puede identificar el caos en un sistema: reconstruyendo la función generadora de la serie, por el funcionamiento de los atractores extraños, siguiendo los diagramas de bifurcación, analizando el perfil de las estructuras fractales o utilizando el exponente de Lyapunov.

V.1. Atractores

En el caos hay cierto orden subyacente conocido como los atractores extraños. Baumol y Benhabib (1989) lo definen como un grupo de puntos hacia los cuales se tiende; Pool (en Gleick, 1987), como un grupo de puntos en una fase espacial que se corresponden a todos los diferentes estados del sistema.

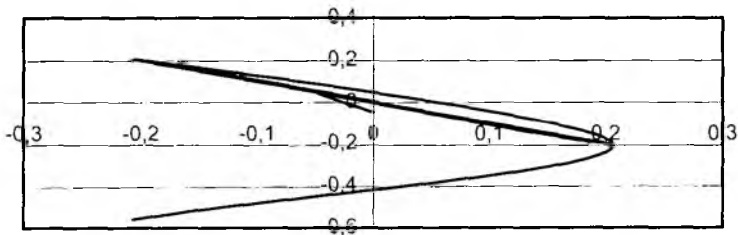
Dicho de otra forma, la evolución temporal del sistema pareciera estar consistentemente halado por ciertos puntos matemáticos que nos permiten conocer la estructura subyacente del sistema y la tendencia de su comportamiento en el tiempo. Entonces, los atractores representan la estructura dinámica que traza el comportamiento en el tiempo del sistema. Son las estructuras que dominan el sistema no-lineal durante su evolución temporal. Es una región o fase del espacio en la cual la dinámica no-lineal converge. Un atractor es por tanto, un estado de equilibrio, es el orden sistémico. Los atractores pueden ser de tres tipos: de punto, cíclicos y extraños o de formas inesperadas.

Los atractores de punto se presentan en las series convergentes, por ende, son un punto al que se aproximan las trayectorias. Es el punto de equilibrio al que tiende el sistema.



Los atractores cíclicos tienen una dinámica cuya gráfica se observa como oscilaciones, manifestando los máximos y mínimos a los que arriba el sistema en el tiempo.

Gráfico # 6- Atractor Serie Cíclica

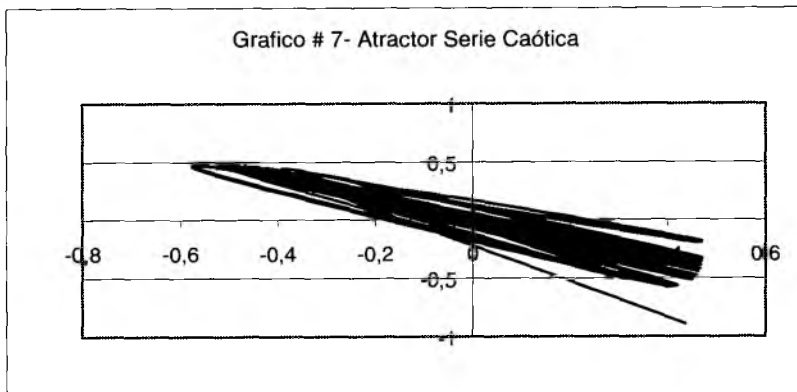


Por su parte, los atractores de las series caóticas son una porción del espacio en la cual queda circunscrito la evolución del sistema, pero donde ninguno de los puntos se vuelven a presentar, por lo que su gráfica muestra formas diversas o extrañas, de ahí su nombre. Los atractores extraños generan flujos contrayendo el volumen en ciertas direcciones y expandiéndolo en otras.

Las propiedades de los atractores extraños son básicamente tres:

- no pueden descomponerse en porciones menores.
- existe una notable irregularidad en la estructura física o dimensión del atractor, por lo que tiene una dimensión no entera, violando, por ejemplo, las leyes del espacio euclidiano.
- son muy sensibles a las condiciones iniciales del sistema.

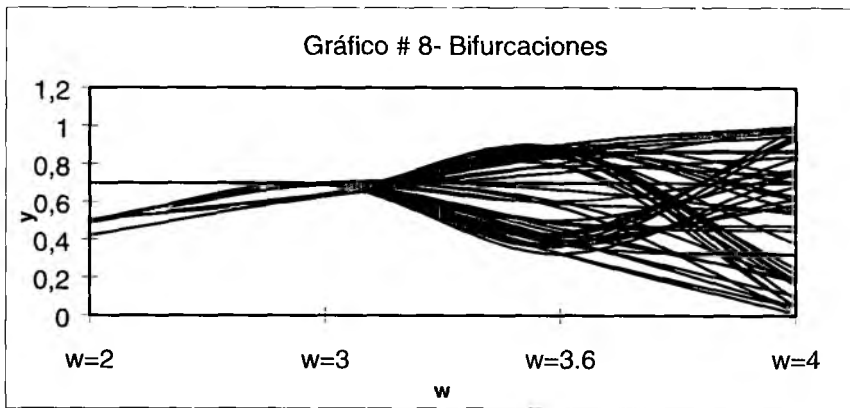
Gráfico # 7- Atractor Serie Caótica



V.2. Bifurcaciones

Las bifurcaciones se desencadenan cuando sistemas complejos están sobre-tensionados, empujados más allá de su umbral de aparente estabilidad y su nuevo comportamiento ya no es predecible. Por lo general, posteriormente surge una nueva variedad de orden, pero esto no ocurre linealmente, presentando el camino innumerables saltos y sorpresas. Las bifurcaciones dan un nuevo rol a las predicciones, pues aunque el comportamiento de los sistemas no-lineales en determinados momentos es impredecible, sí puede anticiparse su desencadenamiento.

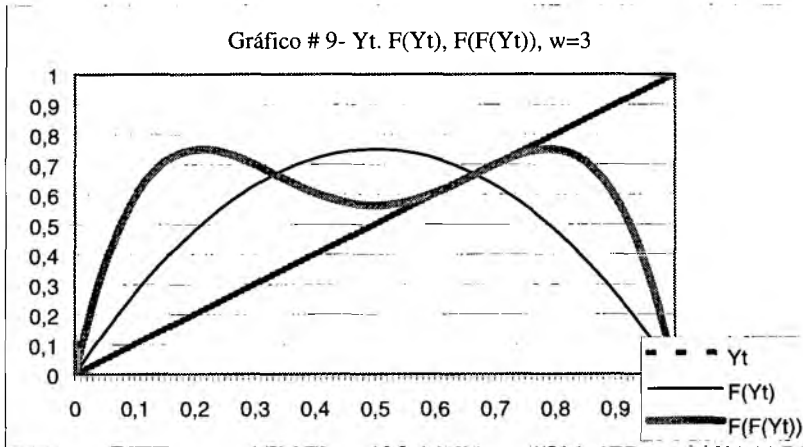
En los sistemas dinámicos, la teoría de la bifurcación refiere un cambio de fase en el comportamiento de los sistemas construidos matemáticamente cuando se desplazan de un tipo de atractor a otro (por ejemplo, de convergente a cíclicos o a extraños). Cerca de la bifurcación los valores de la fluctuación se incrementan dramáticamente.



En 1978, Mitchell Feigenbaum encontró esos puntos en los cuales los sistemas se transforman sustancialmente. Utilizando primero la ecuación logística y luego la función senoidal, verificó que todas las funciones no-lineales convergen en determinados números y que a partir de ellos se establece un período de desviación duplicada. Su teoría expresa una ley natural universal sobre los sistemas en el punto de transición entre un comportamiento ordenado y otro turbulento (Gleick, 1987:157).

Entonces, el sistema podrá originalmente presentar una dinámica monótona (sin fluctuaciones) convergente a un valor determinado, luego una dinámica cíclica pero convergente en dichos valores y posteriormente presentar una

cascada de bifurcaciones dobladas (bifurcaciones en ciclos estables de períodos pares: 2, 4, 8, ...).



Para explicar la emergencia de la primera bifurcación, el gráfico # 9 muestra la relación de las dos curvas de fase de la ecuación logística, $F(Y_t)$ y $F[F(Y_t)]$. Se observa que ambas tienen raíces comunes, así como el mismo punto de equilibrio, siendo en él la pendiente de la curva de $F[F(Y_t)]$ el cuadrado de la pendiente de $F(Y_t)$ ⁷. En la medida que el parámetro ' w ' se modifica, así lo hace la dinámica de ambas curvas:

- Si $2 < w < 3$, la pendiente de la curva de fase de $F[F(Y_t)]$ será positiva, por lo que la dinámica será convergente.
- Si $w = 3$, la pendiente de la curva de fase de $F[F(Y_t)]$ es perpendicular a Y_t , por lo que su pendiente tendrá un valor de -1 . Al ser negativa tendrá una dinámica oscilatoria, pero su valor absoluto igual a la unidad la mantendrá convergente.

⁷ La pendiente de la curva $F(Y_t)$ es su primera derivada, $(F(Y_t))' = F'$ y la derivada de $(F(F(Y_t)))' = F'F' = (F')^2$

- Si $w > 3$, la pendiente de la curva de fase de $F[F(Y_t)]$ será negativa y su valor absoluto mayor a la unidad. En este caso estaremos en presencia de una dinámica que se bifurca cada cierto tiempo.

Pero a pesar de la complejidad que pudiese expresar un ciclo estable de periodicidad infinita par ($2n$, con $n \rightarrow \infty$), éste no presenta una dinámica caótica. Li y Yorke (1975) señalan que una dinámica caótica emerge cuando el ciclo generado es impar. Es entonces cuando el nuevo atractor será extraño, es decir, nunca repetirá su comportamiento pasado. El teorema de Li-Yorke señala que:

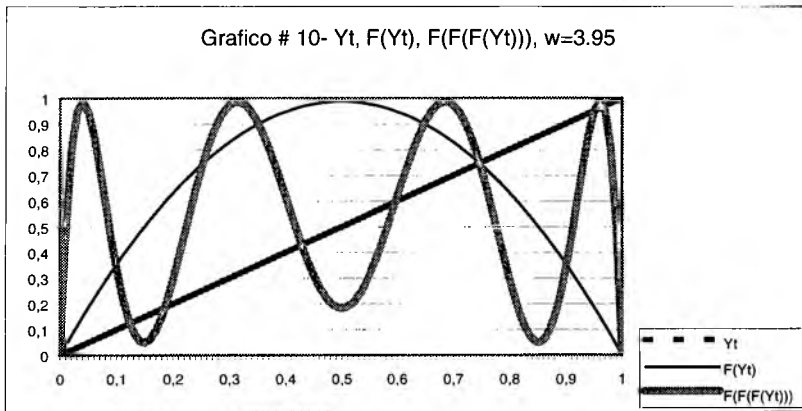
Dada una función diferencial continua, F , en el intervalo $[a, b]$ tal que:

$$a \leq Y_t \leq b; \quad a \leq Y_{t+1} \leq b; \quad F(Y_t) > Y_t; \quad F(F(Y_t)) > Y_t; \quad \text{pero} \\ F(F(F(Y_t))) < Y_t,$$

entonces:

- para cualquier entero $k > 1$ existe un valor inicial en el intervalo $[a, b]$ (Y_0) cuyo siguiente valor (Y_t) depende del ciclo de período k ,
- dado un subconjunto infinito S al que pertenecen los valores iniciales (X_0, Y_0) en el intervalo $[a, b]$, habrá un período inicial en el cual la distancia entre sus dinámicas tenderá a anularse, luego otro en el cual tras anularse volverá a incrementarse de forma cíclica, para finalmente no converger asintóticamente en ningún punto y por ende presentar un atractor extraño.

De manera análoga a la bifurcación explicada, el gráfico #10 muestra la relación de $F(Y_t)$ y $F(F(F(Y_t)))$, que para valores de 'w' cercanos a 4, cruza la curva Y_t siete veces y seis veces a $F(Y_t)$. Estos seis puntos de intersección corresponden a dos ciclos de tres períodos, uno de ellos estable y otro inestable.



V.3. Fractales

Un atractor extraño es una curva fractal, por ende su forma geométrica no estará dentro del espacio euclidiano. La idea de dimensión fractal es más claramente percibida en contraposición a la de dimensión entera que se presenta en el espacio euclidiano donde:

- la longitud de un objeto está ubicada en un espacio unidimensional o de dimensión de grado uno, y a medida que se incrementa la longitud del objeto así lo hará su medida (M): $M = \alpha L^1$

- el área de una circunferencia se ubica en un espacio bidimensional y su medida variará proporcionalmente a la longitud del radio de la misma: $M = \alpha L^2$

- la capacidad de un cubo refiere un espacio tridimensional, que variará proporcionalmente a la longitud de sus lados: $M = \alpha L^3$

Entonces, en el espacio euclidiano las dimensiones espaciales son enteras (y se representan por números naturales). En el caso de una forma fractal, su medida variará en proporciones fractales (en fracciones) a lo que se modifique su longitud: $M = \alpha L^F$, con $F \in Q$ (conjunto de los números reales).

Un fractal es entonces, una forma geométrica que se repite a sí misma en cualquier escala a la que se observe. Su característica básica es por tanto, la

autosemejanza o autosimilitud⁸. Esta propiedad está presente en las bifurcaciones en cascada que presenta una ecuación logística al incrementar el valor de ' w '.

V.4. Exponente de Lyapunov

El exponente de Lyapunov es quizá la medida más clara que prueba la existencia y mide la cantidad de caos en un sistema dinámico o serie de tiempo. Se dice que hay caos cuando las predicciones en el largo plazo son imposibles, cuando la incertidumbre sobre el estado inicial de un sistema crece exponencialmente, cuando la función de auto correlación tiende a cero (0) en un tiempo finito.

Cuando un sistema evoluciona a partir de dos estados iniciales que difieren ligeramente (ε), tras un número ' n ' de iteraciones su divergencia se caracteriza por:

$$\varepsilon(n) \approx \varepsilon e^{\lambda n}$$

donde λ , el exponente de Lyapunov, indica la divergencia promedio (de alejamiento o atracción) entre dos puntos tras cada iteración. Siendo:

⁸ El más antiguo de los fractales es el de Cantor (1883) cuya longitud es nula con dimensión de 0.62309 ($\log 2 / \log 3 \approx 0.62309$) por lo que indica una forma geométrica intermedia entre puntos (dimensión euclidiana 0) y una curva (dimensión euclidiana 1). Otro fractal típico es la curva o copo de nieve de Koch. Helge von Koch (1904) desarrolló un loop continuo que nunca se intercepta a sí mismo, generando una longitud infinita y una dimensión entre 1 y 2, aprox. 1,28. La forma se consigue partiendo de un triángulo equilátero de lado 1, al que se le añaden en el centro de cada lado otro triángulo equilátero de lado 1/3, y a cada uno de estos 3 de lado 1/9 y así sucesivamente. La longitud o perímetro de la forma será igual a $3 \cdot 4/3 \cdot 4/3 \dots$ ($4/3$ por cada iteración), por lo que es infinita. Sin embargo su área sí tiene límite y será igual al área del triángulo original (A_0) que multiplica $A_0 \cdot (1/3 + 1/9 + 1/27 \dots 1/(3^n))$. Entonces cuando $n \rightarrow \infty$, $A \rightarrow a = \pi/3 \approx 1.05$. Este valor es menor que el área de la circunferencia en la que estaría inscrito el triángulo original (de radio $\sqrt{3}/3$). Situaciones similares se consiguen con la Alfombra de Sierpinski (un cuadrado se divide en 9 cuadrados iguales y se elimina el central, esto se sigue haciendo igual en cada uno de los cuadrados que rodean al 'hueco' -cuadrado eliminado-, donde largo y ancho pueden tender a infinito, pero la superficie tiende a ser nula) y la Esponja de Menger (se produce igual que la alfombra pero en tres dimensiones, quedando un cubo de lado 1, a cuyas caras se dividen en novenos y se elimina el central, por lo que su superficie tiende a infinito, mientras su volumen tiende a ser nulo) (Gleick, 1987)

$Y_{n+1} = F(Y_n)$; ε , la diferencia en las condiciones iniciales, tras n iteraciones la divergencia entre los puntos es:

$$F^n(Y_0 + \varepsilon) - F^n(Y_0) \approx \varepsilon e^{n\lambda}$$

o también:

$$\text{Ln} \left[\frac{F^n(Y_0 + \varepsilon) - F^n(Y_0)}{\varepsilon} \right] \approx n\lambda$$

siendo que la divergencia en las condiciones es mínima, ε tiende a 0, por lo que:

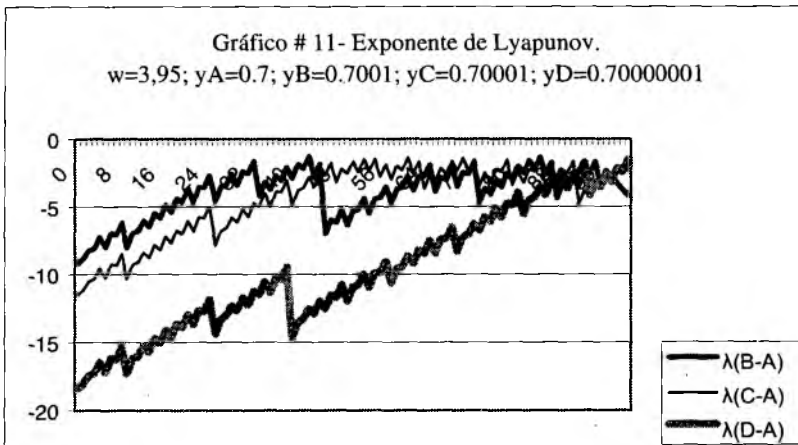
$$\lambda \approx \frac{1}{n} \text{Ln} \left| \frac{dF^n}{dY_0} \right|$$

utilizando la regla de la cadena:

$$\text{Ln} \left| \frac{dF^n}{dY_0} \right| = \text{Ln} \left| \prod_0^{n-1} F'(Y_i) \right| = \sum_0^{n-1} \text{Ln} |F'(Y_i)|$$

tomando límite cuando n tiende a infinito:

$$\lambda(Y_0) = \lim_{n \rightarrow \infty} \frac{1}{n} \sum_{i=0}^{n-1} \text{Ln} |F'(Y_i)|$$



Para que un atractor sea extraño ha de tener al menos un exponente positivo de Lyapunov:

- Si $\lambda < 0$ implica contracción, por lo que la serie presenta convergencia.
- Si λ pasa de negativo a nulo de forma alternante, la serie es cíclica.
- Si $\lambda > 0$ implica alejamiento de los puntos, por lo que la serie presenta una dinámica caótica

El cálculo del exponente de Lyapunov es quizá el método más utilizado para la detección de caos en series de datos de las ciencias naturales, y por lo general estas series poseen entre 10 y 30 mil observaciones.

VI. ALGUNAS APLICACIONES DE CAOS EN ECONOMÍA

Los avances en los fundamentos de la dinámica no-lineal permite tratar con mayor rigurosidad la inestabilidad y las oscilaciones, analizándolas como emergentes de procesos endógenos del sistema. Muchos autores han tratado de revisar la aplicabilidad de las teorías de caos a la economía partiendo de modelos económicos clásicos y ampliamente aceptados, demostrando que las erráticas fluctuaciones que emergían de los modelos no tenían que ser explicadas como consecuencia de factores exógenos sino como el resultado de dinámicas no-lineales. Entre estos trabajos señalaremos algunos de interés:

- Benhabib y Day (1981) analizan la función de consumo y muestran como la escogencia racional en un estado estacionario puede llevar a un comportamiento errático (comportamiento que en el largo plazo no converge a un valor, ni a un patrón periódico) cuando las preferencias dependen de la experiencia pasada. En este sentido señalan la dificultad que se presenta para predecir el consumo futuro cuando hay presencia de retroalimentación.
- Richard H. Day (1983) muestra cómo fluctuaciones erráticas pueden emerger de un proceso de crecimiento económico en una economía agraria. Para ello utiliza un sencillo modelo de crecimiento de la productividad y la población partiendo de tres elementos: una relación de la tasa neta de crecimiento poblacional y el salario, una función de producción y una función de distribución. A partir de estos elementos se generan dos escenarios posibles: uno en el que la tasa de crecimiento poblacional restringe la tasa de crecimiento (fase biológica) y otro en el cual los medios de subsistencia restringen la tasa de crecimiento (fase de subsistencia). La fase biológica muestra una tasa convergente de crecimiento, mientras que la fase de

subsistencia permite la aparición del caos (en tres casos distintos) cuando se presenta una caída en la función de producción.

- Boldrin y Montrucchio (1986) parten de un modelo neoclásico de crecimiento, y demuestran que cuando el parámetro de descuento, del que depende la estabilidad del proceso de acumulación, es lo suficientemente pequeño, la función óptima de política puede ser de cualquier tipo, posibilitando la aparición del caos. Como consecuencia rechazan la presunción de predictibilidad de las acciones de los agentes.
- Day y Shafer (1985) muestran cómo fluctuaciones no periódicas emergen en un modelo macroeconómico a precios constantes con un desfase en el tiempo, cuando la inversión inducida es lo suficientemente fuerte. Su objetivo es evaluar los resultados macroeconómicos globales en los cuales el interés depende no sólo de la intervención gubernamental, sino de las propiedades no-lineales que en teoría poseen la demanda de dinero y de bienes de inversión. Para ello utilizan una curva LM no-lineal creando una no-linealidad en la función consumo que puede llegar a presentar una dinámica caótica.
- Bhaduri y Harris (1987) rescatan el planteamiento enraizado en la tradición de la economía política que sostiene que el proceso de acumulación capitalista se dirige al estancamiento, sugiriendo que la complejidad del proceso surge de la dinámica del cambio en la distribución y el crecimiento de la población del modelo ricardiano, lo que posibilita la aparición de una dinámica caótica. Su modelo parte de una productividad marginal decreciente, define la renta como la diferencia entre la producción promedio y la marginal y la ganancia como el residuo del ingreso tras el pago de la renta y los salarios. De esta manera resulta un modelo definido por una ecuación no-lineal que expresa el movimiento económico en términos del nivel del empleo. El sistema presentará una dinámica caótica según el valor de la tasa de explotación en un estado de acumulación primitiva.
- Skott (1989) desarrolla un modelo de crecimiento y acumulación para una economía capitalista integrando planteamientos keynesianos (demanda efectiva) y marxistas (lucha de clases y ejército industrial de reserva) y demuestra que el mismo presenta un equilibrio inestable lo que lo lleva a exhibir un comportamiento fluctuante alrededor de la tasa balanceada de crecimiento.
- Berkowitz (1994) utiliza un modelo de dos sectores con capital heterogéneo para demostrar que la inestabilidad del mercado puede generarse restringiendo la intensidad de los factores, la tasa de descuento y la cantidad inicial de capital. Señala que cuando el nivel de capital se acerca al nivel de

equilibrio, los productores pueden encontrar rentable invertir en capital tradicional y mantener niveles de subempleo. El autor prueba que esta dinámica atavística se presenta cuando las empresas productoras de bienes de capital son más intensivas en capital que las de bienes de consumo y descontando el capital inicial quedan apropiadamente restringidas. Finalmente, concluye que la dinámica atavística aleja a la economía de su equilibrio.

- Schönhofer (1999) utiliza un modelo de crecimiento con generaciones superpuestas y hace explícito el proceso de aprendizaje de los agentes, evidenciando la emergencia de dinámicas caóticas. Esto le permite señalar que a los agentes se les dificulta aprender en el proceso pues mucha de la información de la que disponen, simplemente parece ruido. También incorpora el proceso de aprendizaje a la función ahorro y concluye que la sola introducción del proceso de aprendizaje es capaz de generar un comportamiento complejo por lo que considera la necesidad de rechazar la hipótesis de las expectativas racionales.
- Boldrin y otros colegas (2001) construyen un modelo de una economía de dos sectores en la que se producen dos bienes (de consumo e inversión) para describir un crecimiento endógeno en presencia de una externalidad positiva. El modelo presenta acumulación ilimitada y es activado por la presencia de retornos constantes en la producción de bienes de capital y persistentes oscilaciones de los retornos crecientes en la producción de bienes de consumo. Dichos retornos crecientes se deben al efecto externo positivo del nivel de capital agregado. El modelo predice que al incrementarse la externalidad, la tasa de crecimiento oscilará cíclicamente o alrededor de un atractor extraño y concluyen que en presencia de externalidades, las tendencias y ciclos de la producción agregada nacional puede ser generada simultáneamente por mecanismos económicos endógenos.
- Mitra (2001) desarrolla un criterio para demostrar la existencia de caos topológico cuando la dinámica del sistema no presenta un ciclo de grado impar (por lo que no se puede aplicar el teorema de Li-Yorke) y lo aplica a un modelo de crecimiento endógeno con externalidades. El modelo considera una economía de dos sectores que produce dos bienes (consumo e inversión) con un nivel de capital inicial dado, sometido a una depreciación total y con agentes capaces de optimizar sus decisiones de consumo.

VII. CONSIDERACIONES FINALES

Mientras los supuestos básicos de la dinámica lineal son:

- Los sistemas simples se comportan SIEMPRE de forma simple.
- Los comportamientos complejos se deben a causas complejas, están gobernados por una multitud de causas independientes, o sujetos a influencias externas aleatorias.
- Sistemas distintos se comportan de forma distinta.

Los supuestos de la dinámica no-lineal son:

- Los sistemas simples se pueden comportar en forma compleja.
- Los sistemas complejos pueden deber su comportamiento a una causa simple.
- Las leyes de la complejidad tienen carácter universal.

La mecánica newtoniana fomentó el uso de modelos sencillos, modelos lineales y ésta fue trasladada al campo de las ciencias sociales. Pero la causalidad en las ciencias sociales siempre es compleja y las causas generalmente interactúan de forma no aditiva. De otro lado, lo más notable de la reducción de la naturaleza a leyes determinísticas y temporalmente reversibles es la eliminación de la flecha del tiempo.

El análisis por medio de la teoría del caos, ofrece una nueva forma de tratar vieja data arrumbada, rompiendo los estancos disciplinarios y programas reduccionistas en ciencia. Ofrece la posibilidad de explicar complejos, aleatorios y, a menudo, procesos tildados de incomprensibles, como el resultado de la evolución endógena de los sistemas, rompiendo con el esquema de múltiples explicaciones *ad hoc*. Lo anterior es de gran relevancia para los estudios económicos.

Pero la dinámica no-lineal presenta también escollos para la investigación económica:

- Las prácticas económicas son de naturaleza compleja y multi-causal, por lo que pretender que su complejo comportamiento es el resultado de una causa simple puede resultar reduccionista.

- Las series económicas son el resultado de la combinación de muchas variables cada una de las cuales presentan diferentes comportamientos de rezago en el tiempo. Asimismo, estas series son por lo general muy cortas y cargadas de ruido.
- Por los argumentos anteriores, la verificación de que una serie de datos económica presenta un comportamiento caótico, y no simplemente uno aleatorio, puede resultar bastante complejo.
- Dado su carácter no determinístico, la naturaleza de los resultados de la dinámica no-lineal ofrece reducido espacio para el establecimiento de lineamientos específicos de política económica.

Más allá de las restricciones que presenta esta nueva perspectiva a la práctica económica, permite adentrarnos en una que pone a la multiplicidad, la complejidad y la dinámica por encima de los modelos lineales, automáticos y simplistas; en principio, en mayor sintonía con la actual dinámica económica a revisar.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bahaduri, Amit y Donald Harris (1987), "The complex dynamics of the simple ricardian system", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 102, Nov. (4):893-902.
- Baumol, William J, y Jess Benhabib (1989), "Chaos: significance, mechanism and economic applications", *Journal of Economic Perspectives*, Vol.3, Winter, (1): 77-105.
- Benhabib, Jess y Richard Day (1981), "Rational Choice and Erratic Behaviour", *The Review of Economic Studies*, Vol. 48, Jul.(3), 459-471.
- Berkowitz, Daniel (1994), "Atavistic Dynamics in a Two-Sector Economy", *Journal of Economic Theory*. Vol. 62:238-252.
- Boldrin, Michele et al (2001), "Chaotic Equilibrium Dynamics in Endogenous Growth Models", *Journal of Economic Theory*. Vol. 96:97-132 [doi:10.1006/jet.2000.2677, <http://www.idealibrary.com>]
- Boldrin, Michele y Luigi Montrucchio (1986), " On the Indeterminacy of Capital Accumulation Paths", *Journal of Economic Theory*, Vol. 40:26-39.
- Day, Richard H. (1983), "The Emergence of Chaos from classical economic growth", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 98, May (2):201-213.
- (1994), *Complex Economic Dynamics. Volume I*. MIT Press.

—(1999), *Complex Economic Dynamics. Volume II*. MIT Press.

Day, Richard H. y Wayne Shafer (1985), "Keynesian Chaos", *Journal of Macroeconomics*, Vol.7, Summer (3):277-295.

Gleick, James (1987), *Chaos. Making a New Science*, Viking Penguin Inc. NY.

Hawking, Stephen (1988), *A Brief History of Time*, Bantam Books, Toronto.

Hayles, Katherine (1990), *La Evolución del Caos*, Gedisa Editorial. Barcelona, España.

Li, Tien-Yien y James A. Yorke (1975), "Period Three Implies Chaos", *American Mathematical Monthly*, Vol. 82, Dec.,(10):985-992.

Marx, Karl ([1859]s.f.), *Contribución a la Crítica de la Economía Política*, Ed. Anteo. Bogotá.

Mitra, Tapan (2001), "A Sufficient Condition for Topological Chaos with an Application to a Model of Endogenous Growth", *Journal of Economic Theory*. Vol. 96, 133-152 [doi:10.1006/jet.2000.2738, <http://www.idealibrary.com>]

Prigogine, Ilya (1996), *El Fin de las Certidumbres*, Ed. Andrés Bello. Santiago-Chile. Traducción de *La fin des certitudes* por Pierre Jacomet. Ed. Odile Jacob.

Schönhofer, Martin (1999), "Chaotic Learning Equilibria", *Journal of Economic Theory*. Vol.89, 1-20. [Article ID jet.1999.2509, <http://www.idealibrary.com>]

Skott, Peter (1989), *Conflict and effective demand in economic growth*, Cambridge Univ. Press.

NO LINEALIDAD Y DINÁMICA ECONÓMICA: ALGUNOS COMENTARIOS

Jesús Gerardo Navarro
ESCUELA DE ECONOMÍA-UcV

Resumen:

Este ensayo pone de relieve las principales diferencias entre la dinámica lineal y la no lineal. Subraya, además, la necesidad de abordar ciertos fenómenos de dinámica económica, tales como ciclos persistentes, por medio de análisis no lineal. Un tipo de funciones no lineales usadas en modelación de sistemas dinámicos es la aproximación lineal a trozos. El modelo de Goodwin de 1951, el cual presenta una interacción entre renta y capital, es una clara referencia a este tipo de funciones. Goodwin obtiene de esta manera un ciclo auto-sostenido endógenamente, éste no desaparece ni explota. El ciclo límite que se genera sólo es producto de la estructura funcional del modelo, no depende de las condiciones iniciales y no son necesarios factores exógenos para poner el ciclo en movimiento.

Palabras claves: Sistemas dinámicos, no linealidad, dinámica económica, dinámica no lineal, ciclos límites.

Los orígenes de la teoría de sistemas dinámicos se encuentran en los trabajos de Galileo y Kepler sobre el movimiento de la tierra y del sistema planetario. Es Newton, sin embargo, quien inicia la teoría matemática de sistemas dinámicos cuando logra la unificación de la teoría del movimiento planetario. Poincaré, más tarde, revive los conceptos geométricos de Newton y enfatiza tanto lo cualitativo como los aspectos globales de sistemas dinámicos en espacios de fases. Poincaré inicia de esta manera, el estudio cualitativo, como opuesto al estudio cuantitativo, de las ecuaciones diferenciales; llegando a establecer los métodos y resultados de lo que ha llegado a ser la teoría de sistemas dinámicos: estabilidad, periodicidad y recurrencia. La meta de esta teoría de sistemas dinámicos es tener respuestas para lo que ocurre en el largo plazo.

El carácter de la sociedad moderna y la complejidad del mundo real, la cual se ha incrementado dramáticamente en décadas recientes, dificulta explicar acertadamente el comportamiento de la vida económica. Las diversas escuelas económicas han desarrollado diferentes perspectivas hacia la no linealidad en modelos económicos. Los modelos lineales han sido empleados especialmente por los escritores Neoclásicos y los Nuevos Clásicos quienes, después del intervalo (Neo) Keynesiano del desequilibrio se han concentrado de nuevo en la investigación del equilibrio.

Muchas de las teorías dinámicas formuladas durante los años de la Gran Teoría¹, particularmente aquellas de Hayek, Harrod, Kaldor, la Escuela de Estocolmo y Schumpeter fueron ejemplos de que las oscilaciones auto-sostenidas no pueden ser discutidas con análisis lineal.

En economía, en décadas recientes, el estudio de la dinámica económica ha sido dominado principalmente por la teoría de la estabilidad lineal, concentrándose casi exclusivamente en aspectos de estática comparativa, siendo el punto de equilibrio el único tipo de equilibrio interesante. Este hecho se debe, probablemente, a que los modelos no lineales no pueden, en general, ser reducidos a la aplicación rutinaria de ciertas técnicas matemáticas. No obstante, últimamente, se ha incrementado de una manera considerable el estudio de sistemas dinámicos no lineales, en los cuales el equilibrio estático es considerado como un resultado no deseado para muchos sistemas económicos.

La dinámica económica no lineal puede ser considerada como una colección de modelos no lineales, que requieren el uso de un conjunto de herramientas matemáticas novedosas y relativamente nuevas. Las principales herramientas de este análisis dinámico es la teoría de ecuaciones diferenciales ordinarias y ecuaciones en diferencia.

Las ecuaciones diferenciales y en diferencias son usadas extensivamente para modelar la forma como los sistemas económicos cambian en el tiempo y describir la interacción dinámica entre variables económicas tales como precios, salarios, capital, etc. Además, con ellas se pueden analizar la formulación, evolución y tendencia de sistemas dinámicos, así como también hacer un examen cualitativo de la estabilidad de estos sistemas dinámicos cuando se encuentran bajo estímulos externos. Las ecuaciones diferenciales pueden ser utilizadas para modelar procesos los cuales cambian continuamente en el tiempo; mientras que las ecuaciones en diferencias son más apropiadas, cuando el ajuste se presenta como un período discreto mediante procesos periódicos. Hay gran similitud en las propiedades de las ecuaciones diferenciales y en diferencias, pero las diferencias entre ellas son importantes y pueden dar origen a diferentes clases de comportamiento dinámicos. Por ejemplo, las trayectorias dinámicas derivadas de las ecuaciones diferenciales son cualitativamente similares a las trayectorias dinámicas de las ecuaciones en diferencias, excepto que en el caso de las primeras, son continuas y no muestran saltos discretos que son típicos de trayectorias dinámicas de ecuaciones en diferencias.

¹. Período (comprendido entre la Primera y la Segunda Guerra Mundial) en que se producen algunas de las más ricas teorías en la historia del pensamiento económico.

En 1939, Samuelson desarrolló un modelo lineal basado en la interacción entre el acelerador de la inversión y el multiplicador del consumo. El modelo fue formulado mediante una ecuación en diferencias de segundo orden con coeficientes constantes. Las soluciones dependen de la relación entre dos parámetros: el acelerador y el multiplicador. Pero, un ciclo endógeno es sólo posible mediante valores específicos de los parámetros, los cuales a su vez determinan las raíces de la ecuación característica de la ecuación en diferencias. Un ciclo persistente (continuo) puede ser obtenido sólo en el caso particular donde las raíces de la ecuación característica son complejas y el acelerador es el recíproco de la propensión al consumo.

En 1950, Hicks introduce por primera vez, una cota superior e inferior para limitar el movimiento del acelerador lineal y producir no linealidad dentro de su modelo, el cual es una nueva versión del modelo de Samuelson. La idea de una cota superior y una cota inferior, llamada la técnica del "ceiling and floor", es usada para producir no linealidad dentro del modelo, pero de tal manera que el modelo permanezca lineal localmente, y por lo tanto relativamente fácil de analizar. Tales modelos se dicen lineales a trozos. Es de hacer notar que la técnica del "ceiling and floor" fue entendida primeramente como una restricción física, para evitar que el sistema explotara. Con esta nueva técnica se mejoró notablemente el tradicional modelo acelerador-multiplicador y ya no era necesario elegir valores exactos de los parámetros, como en el caso del modelo de Samuelson, para generar ciclos.

En 1951, bajo la influencia del trabajo de Ph. Le Corbeiller sobre la teoría de oscilaciones, Goodwin, hizo una gran contribución teórica a la economía, introduciendo no linealidad en su famoso artículo intitulado "The Nonlinear Accelerator and Persistence of Business Cycle", en el cual muestra que es posible producir ciclos límites mediante métodos de análisis no lineal.

Un sistema no lineal es un sistema en el cual las ecuaciones de comportamiento en el tiempo son no lineales, es decir, las variables dinámicas que describen las propiedades del sistema aparecen en la ecuación en una forma no lineal. La idea fundamental es la siguiente: si un parámetro que describe un sistema lineal es cambiado, entonces la frecuencia y amplitud de las oscilaciones resultantes cambiarán, pero la esencia cualitativa del comportamiento permanece igual. Para sistemas no lineales un pequeño cambio en un parámetro puede conducir a rápidos y dramáticos cambios, tanto en el comportamiento cualitativo como en el cuantitativo del sistema. Para un valor, el comportamiento puede ser periódico, para otro valor, sólo ligeramente diferente del primero, el comportamiento puede ser completamente aperiódico.

El descubrimiento de que ciertos fenómenos de dinámica económica, en particular ciclos persistentes (continuos), no pueden ser enfrentados efectivamente por medio de modelos lineales ha llevado a un creciente número de investigadores a hacer uso de métodos de análisis no lineal. Para esto es necesario un profundo entendimiento del comportamiento complejo de sistemas dinámicos, así como también de nuevas y poderosas técnicas matemáticas. Desarrollos fundamentales en esta dirección fueron hechos durante y después de la Segunda Guerra Mundial. Equilibrio estable e inestabilidad, incluso ciclos límites, son revelados ahora, más que como una configuración, en un más rico y complejo universo teórico. Tan pronto como la linealidad ha sido dejada, incluso un modelo simple puede mostrar un comportamiento muy complicado (por ejemplo, ver May, 1976).

La necesidad de una teoría no lineal en economía, principalmente en "Business Cycle" (ciclos auto-sostenidos endógenamente), se debe a que los sistemas dinámicos lineales originan trayectorias las cuales tienden al equilibrio en forma monótona y en oscilaciones amortiguadas, con lo cual el ciclo desaparece.

Por otra parte, los modelos lineales no pueden generar soluciones cíclicas no amortiguadas. Estos modelos sólo pueden producir cuatro tipos de comportamiento: crecimiento exponencial, decrecimiento exponencial, oscilación explosiva y oscilación amortiguada. Además, los modelos lineales no son capaces de originar comportamiento asimétrico.

Por su parte, los modelos no lineales si son capaces de generar soluciones cíclicas no amortiguadas cuyo ciclo depende de los parámetros del sistema. Las expansiones (boom) y las contracciones (depresiones) con diferentes velocidades pueden ser producidas mediante modelos no lineales, lo cual dice que los modelos no lineales pueden originar comportamientos asimétricos.

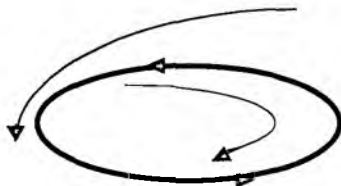
Las funciones no lineales pueden presentarse en un modelo dinámico ya sea porque ellas son intrínsecas a la naturaleza del sistema o debido a que ellas han sido deliberadamente introducidas, principalmente como un detalle técnico, para el diseño de un propósito específico. Otro punto, el cual es importante señalar, es que las propiedades de estabilidad de sistemas no lineales son esencialmente más complicadas que en el caso lineal, y en particular, hay que distinguir entre aspectos globales y locales. Para un sistema lineal no hay tal distinción, pero cuando la no linealidad está presente, algunas nuevas características pueden aparecer. Por ejemplo, la estabilidad de un sistema no lineal en la vecindad de un punto de equilibrio no necesariamente implica alguna propiedad global. Es posible que allí algunos puntos de equilibrio sean estables y otros no, en cuyo caso será sólo una región límite de convergencia (dominio de atracción) alrededor de un punto de equilibrio el cual es asintóticamente estable.

Además, pueden estar otras formas de comportamiento, tales como oscilaciones persistentes (continuas) conocidas como ciclos límites.

Un ciclo límite es una solución periódica representada en el plano de fases mediante una trayectoria cerrada aislada, lo cual significa que otras trayectorias en la vecindad de un ciclo límite no son ciclos límites, es decir, un ciclo límite es un tipo especial de trayectorias formada por una curva cerrada. El ciclo límite representa una oscilación inherente al sistema, esta oscilación no es impuesta desde fuera. Ciclos límites pueden ocurrir en sistemas de cualquier orden, y constituyen la forma típica de comportamiento oscilatorio que se origina cuando un punto de equilibrio de un sistema no lineal llega a ser inestable.

Los Ciclos límites pueden ser estables o inestables, pero sólo los ciclos límites estables pueden servir como equilibrio. Si un modelo tiene un ciclo límite estable, el movimiento de equilibrio de la economía es cíclico. La trayectoria que la economía recorre esta endógenamente determinada por el modelo y es independiente de las condiciones iniciales. El siguiente diagrama representa un ciclo límite:

Figura No. 1. Diagrama de ciclo limite



Por otra parte, es de hacer notar que las soluciones analíticas de sistemas no lineales no están usualmente disponibles, particularmente para las ecuaciones que se manejan en el análisis económico. Afortunadamente, la información cualitativa es a menudo suficiente para establecer resultados sobre la estabilidad de las trayectorias.

Un tipo de funciones no lineales usado algunas veces en modelación de sistemas es la aproximación lineal a trozos. Tales funciones no son continuas en todos sus puntos puesto que ellas contienen discontinuidades. No obstante, ellas tienen la ventaja que la ecuación dinámica llega a ser lineal (y por lo tanto soluble) en cualquier región particular, y las soluciones para diferentes regiones pueden entonces ser unidas en las fronteras, es decir, el más importante hecho de este tipo de modelo es que es capaz de dividir el espacio-estado en un número de regiones distintas, en el que en cada una de ellas, el comportamiento dinámico del sistema puede ser analizado mediante técnicas lineales, con la

solución para diferentes regiones encontrándose en las fronteras. Por consiguiente, las propiedades dinámicas como periodicidad y estabilidad pueden ser investigadas estudiando el comportamiento de esas sucesiones, las cuales son generadas mediante la aplicación desde un punto de cruce al siguiente, inducido mediante la dinámica lineal apropiada para la región intermedia.

Como un ejemplo de esta técnica, puede mencionarse el modelo de Goodwin de 1951, en su caso más simple, el cual es un modelo no lineal del tipo acelerador- multiplicador para ciclos auto-sostenidos endógenamente en el cual el consumo (o ahorro) y la inversión inducida son las principales variables. Es de hacer notar que el modelo presenta un interesante ejemplo de la interacción dinámica entre renta y capital. Goodwin introduce no linealidad dentro del modelo acelerador-multiplicador mediante una forma indirecta. Él usó un modelo lineal y con la ayuda de la técnica del "ceiling and floor" introduce no linealidad dentro del sistema. El resultado es la obtención de un ciclo auto-sostenido endógenamente restringido donde renta y capital fluctúan con cota inferior y superior, es decir, existe un ciclo auto-sostenido, el cual ni desaparece (apagarse gradualmente) ni explota. Las oscilaciones persistentes (continuas) (es decir, ciclos límites) son sólo producto de la estructura funcional del modelo. La forma de los ciclos no depende de las condiciones iniciales. No son necesarios factores exógenos e inexplicados para poner el ciclo en movimiento.

En este modelo Goodwin asume una función lineal de consumo:

$$c = \alpha y + \beta \quad (1)$$

donde α, β son constantes e y es la renta. Además, el stock deseado del capital ξ es proporcional al nivel de renta y :

$$\xi = \lambda y \quad (2)$$

donde λ es constante. La renta y es igual a la suma del consumo c y de la inversión neta \dot{k} :

$$y = c + \dot{k} \quad (3)$$

donde \dot{k} es la tasa de cambio del stock actual de capital k . Por lo tanto la inversión neta bruta I es dada mediante

$$I = \dot{k} + \delta k \quad (4)$$

donde δk es la depreciación.

Por otra parte, Goodwin obtiene una función de inversión \dot{k} mediante el siguiente razonamiento:

(a) Si $k > \xi$, entonces $\dot{k} = -\delta k$, esto es, si el stock actual de capital k es mayor que el stock deseado de capital ξ , la inversión bruta I será cero, $I = 0$.

(b) Si $k = \xi$, entonces $\dot{k} = 0$, esto es, la inversión neta \dot{k} es cero cuando el stock actual de capital k y el stock deseado de capital ξ son iguales.

(c) si $k < \xi$, entonces $\dot{k} = I^* - \delta k$, esto es, si el stock actual de capital k es menor que el stock deseado de capital ξ , la inversión bruta I crecerá. Pero I se incrementa hasta cierta cuota I^* debido a la capacidad de inversión en la industria de bienes. Por consiguiente, $I^* = \max I$, lo cual implica que la inversión bruta es igual a I^* .

Las relaciones (a)-(c) producen una función neta de inversión \dot{k} , lineal a trozos, la cual puede ser escrita como

$$\dot{k} = \begin{cases} -\delta k & \text{si } k > \xi \\ 0 & \text{si } k = \xi \\ I^* - \delta k & \text{si } k < \xi \end{cases} \quad (5)$$

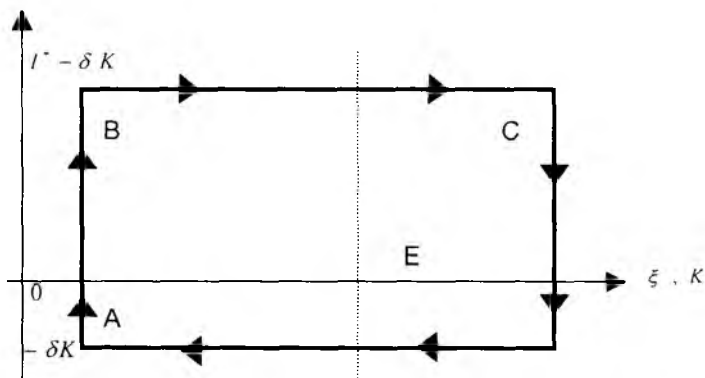
Mediante (1)-(3), el stock deseado de capital ξ , el cual es proporcional a la renta y , viene dado por

$$\xi = \frac{\lambda}{1 - \alpha} (\beta + \dot{k}) \quad (6)$$

y por (5), obtenemos que

$$\xi = \begin{cases} \frac{\lambda}{1 - \alpha} (\beta - \delta k) & \text{si } k > \xi \\ \frac{\lambda}{1 - \alpha} \beta & \text{si } k = \xi \\ \frac{\lambda}{1 - \alpha} (\beta + I^* - \delta k) & \text{si } k < \xi \end{cases} \quad (7)$$

El siguiente diagrama muestra el movimiento cíclico ABCD. Las flechas señalan la dirección del movimiento.



El punto E es un punto de equilibrio, $\dot{k} = 0$ cuando $k = \xi$. Si no ocurre alguna perturbación, el sistema permanecerá en el punto de equilibrio E . Suponga que aplicamos al sistema una pequeña perturbación, lo cual implica que $k \neq \xi$ y en este caso $k < \xi$ y $\dot{k} = I^* - \delta k$. En consecuencia, el stock deseado de capital ξ cambia discontinuamente a

$$\xi = \frac{\lambda}{1 - \alpha} (\beta + I^* - \delta k)$$

La inversión neta \dot{k} se mantiene en el nivel $I^* - \delta k$ si el stock deseado de capital ξ , continua siendo mayor que el stock actual de capital k , $k > \xi$, lo cual es representado mediante el punto C. Después de haber alcanzado el punto C con $k = \xi$, la inversión neta \dot{k} caerá a cero y el stock deseado de capital ξ cambia a

$$\xi = \frac{\lambda}{1 - \alpha} \beta$$

trayendo como consecuencia que $k > \xi$, lo cual implica que el stock deseado de capital ξ cambie a

$$\xi = \frac{\lambda}{1 - \alpha} (\beta - \delta k)$$

y la inversión neta es negativa, $\dot{k} = -\delta k$. Por lo tanto, la inversión neta \dot{k} cambia discontinuamente del punto C al punto D.

Mientras que el stock actual de capital k sea mayor que el representado por el punto A, la inversión neta se mantiene al nivel $-\delta k$. En consecuencia, obtenemos una inversión neta a lo largo del segmento DA.

En A, mediante razonamiento similar, el stock deseado de capital ξ cambia a

$$\xi = \frac{\lambda}{1 - \alpha} (\beta + I^* - \delta k)$$

En este caso, $\dot{k} = I^* - \delta k$, y obtenemos el punto B. Similarmente el punto C y así continuamos indefinidamente.

Por lo tanto este modelo genera ciclos ABCD, sin importar el punto inicial. El punto de equilibrio E es inestable pues no es posible retornar a este después que el sistema ha sido perturbado (para más detalles, ver Goodwin 1951).

El modelo de Goodwin de 1951, es un modelo donde la inestabilidad del equilibrio da origen a un movimiento cíclico permanente. Es importante destacar que en esta clase de modelos, la estabilidad del equilibrio es una condición no deseada. Si el modelo origina movimientos que tienden hacia un punto de equilibrio, significa que el ciclo desaparece, a menos que le mantengamos vivo por medio de shocks exógenos, por consiguiente, si deseamos un ciclo auto-sostenido, la convergencia debe ser excluida. Este hecho ilustra una relación esencial de la no linealidad la cual no es válida en sistemas lineales. En los sistemas lineales, la inestabilidad del equilibrio implica que la desviación inicial tiende hacerse cada vez más grande.

Es de hacer notar que aparte de los casos nombrados, con respecto a la no linealidad en economía, es importante resaltar que, inspirados por los trabajos modernos sobre sistemas dinámicos no lineales, un número considerable de economistas han comenzado a explicar fenómenos económicos complicados introduciendo inestabilidad y no linealidad dentro del análisis económico dinámico. De allí, el interés en los equilibrios asintóticamente estables, llamados sumideros, y los ciclos asintóticamente estables, llamados ciclos límites. Ahora, sólo ecuaciones diferenciales no lineales tienen interés en la dinámica económica.

Finalmente, debemos señalar que durante el desarrollo de la teoría cualitativa de sistemas dinámicos, se han realizados grandes avances en fenómenos de

bifurcación² y en comportamiento caótico. La teoría de bifurcación en la dinámica económica es uno de los tópicos de mayor investigación. La bifurcación estudia tanto la existencia de soluciones de equilibrio como su estabilidad. Se interesa por los cambios que ocurren en la estructura de un sistema dinámico cuando varían los parámetros en que descansa el sistema. Un cambio en las propiedades cualitativas puede significar un cambio en la estabilidad del sistema original, y así el sistema deberá asumir un estado diferente al inicial. Estos cambios pueden ser leves en algunos casos, abruptos en algunos otros, o aún peor, pueden ocasionar pérdida de estabilidad estructural.

En cuanto, al fenómeno caótico en sistemas dinámicos no lineales, se puede señalar que se trata de un comportamiento muy complejo del sistema, el cual es muy sensible a las condiciones iniciales, de esta manera las trayectorias que están muy próximas en cierto momento, se separan y se mezclan con otras de manera errática y violenta, es decir, la evolución del sistema es turbulenta y caótica. Sistemas económicos tales como el mercado laboral, el mercado monetario, sistemas urbanos, sistemas de comunicación y transporte están caracterizados por caos.

Todos esos fenómenos complicados observados muy bien, no han sido explicados apropiadamente mediante las teorías económicas existentes. La dinámica no lineal se muestra necesaria para un mejor entendimiento de los mismos. Los fenómenos caóticos en sistemas dinámicos no lineales inestables, sólo pueden ser entendidos con la ayuda de las matemáticas, puesto que ellas están más allá de nuestro sentido intuitivo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Gandolfo, G. (1976), *Métodos y Modelos Matemáticos de la Dinámica Económica*, Editorial Tecnos, Madrid.
- Goodwin, R. (1951), *The Nonlinear Accelerator and Persistence of Business Cycles*, *Econometría*, 19.
- Goodwin, R. (1983), *Essay in Economy Dynamics*, MacMillan, London.
- Goodwin, R. (1990), *Chaotic Economic Dynamics*. Clarendon Press, Oxford.
- Hicks, J. R. (1950), *A Contribution to the Theory of the Trade Cycle*. Oxford University

² La teoría original de bifurcación fue descrita originalmente por Poincaré (1892-1899).

Press, London.

Hirsch, M. W. y Smale, S. (1974), *Differential Equations, Dynamical Systems, and Linear Algebra*, Academic Press, New York.

Le Corbeiller, Ph. (1933), *The Non-Linear Theory of the Maintenance of Oscillations*, Journal of the Institution of Electrical Engineers, London.

May, R. A. (1976), *Simple Mathematical Model with a very Complicated Dynamics*, Nature, Vol. 261.

Navarro, J. G. (1995), "Limit Cycles in Goodwin's Model. Pure Mathematical and Applications", Ser C, Vol. 3.

Navarro, J. G. (1996), *Ciclos Limites y Modelo Perturbado de Goodwin*, Trabajo de Ascenso Académico, Universidad Central de Venezuela, Caracas.

Poincaré, H. (1892-1899), *Les Methodes Nouvelles de la Mécanique Céleste* (3 volumes), Gauthiers-Villars, Paris.

Samuelson, P. A. (1939), *Interactions Between the Multiplier Analysis and Principle of Acceleration*, Review of Economic Statistics 21.

Strubel, R. (1961), *Nonlinear Differential Equations*, McGraw-Hill, New York.

Wiggins, S. (1990), *Introduction to Applied Nonlinear Dynamical Systems and Chaos*, Springer-Verlag, Berlin.

PREÇOS, ENTROPIA E MERCADO. EQUILÍBRIO, INCERTEZA E IRREVERSIBILIDADE NA ECONOMIA

Alain Herscovici
UNIVERSIDAD FEDERAL DE ESPÍRITU SANTO, UFES

*"L'écart à l'équilibre conduit à des comportements collectifs,
à un régime d'activité cohérent impossible à l'équilibre."*
Ilya Prigogine

Resumo:

O objeto deste trabalho consiste em estudar as relações que existem entre a incerteza, a irreversibilidade do tempo e das decisões dos agentes e a natureza do equilíbrio macroeconômico. Para iniciar tal reflexão, utilizaremos, os trabalhos de Ilya Prigogine ligados às estruturas dissipativas e ao estudo dos sistemas dinâmicos instáveis. Estudaremos, assim, as relações que existem entre o sistema de preços, a coordenação das decisões individuais e a natureza da informação em função das especificidades do universo econômico. Isto torna necessária a definição do corte teórico que permite definir dois tipos de universos: o do *mainstream* e o da(s) heterodoxia(s). Este corte se expressa através das diferentes concepções da natureza do mercado, da regulação macroeconômica, da natureza do tempo e dos processos econômicos. Finalmente, forneceremos elementos para construir, a partir de uma concepção heterodoxa, uma economia da informação.

Palavras-chaves: Instabilidade estrutural, entropia, ergodicidade, infomação.

O objeto deste trabalho consiste em estudar as relações que existem entre a incerteza, a irreversibilidade do tempo e da decisão dos agentes e a natureza do equilíbrio macroeconômico. Para iniciar tal reflexão, utilizaremos, os trabalhos de Ilya Prigogine ligados às estruturas dissipativas e ao estudo dos sistemas dinâmicos instáveis (Prigogine, 1996).

Estudaremos, assim, as relações que existem entre o sistema de preços, a coordenação das decisões individuais e a natureza da informação em função das especificidades do universo econômico. Isto torna necessária a definição do corte teórico que permite definir dois tipos de universos: o do *mainstream* e o da(s) heterodoxia(s). Este corte se expressa através das diferentes concepções da natureza do mercado e da regulação macroeconômica: enquanto, para a

*Doutor em Economia pelas Universidades de Paris I Panthéon-Sorbonne e de Amiens, Coordenador do Grupo de Estudo em Macroeconomia (GREM) do Departamento de Economia da UFES e Professor do Mestrado (e-mail: alhersco.vix@zaz.com.br).

heterodoxia, o mercado produz uma forte entropia, o *mainstream* vê no mercado um mecanismo autoregulador que permite a convergência para o equilíbrio. Cada universo assim definido corresponde à determinados axiomas e a certos princípios metodológicos. As convergências entre o marxismo e o (pós) keynesianismo serão pensadas neste tipo de perspectiva.

Numa primeira parte, analisaremos a natureza deste corte: estudaremos a natureza dos mercados e o estatuto dos preços no que concerne à coordenação global e às modalidades de transmissão da informação. Num segundo tempo, forneceremos elementos para analisar, a partir de uma concepção heterodoxa, as modalidades de regulação e a natureza do equilíbrio macroeconômico; serão assim estudadas a natureza da regulação de mercado, a estabilidade do equilíbrio macroeconômico e as relações que existem entre o equilíbrio, a incerteza e a irreversibilidade dos diferentes processos econômicos.

I. O CORTE TEÓRICO

1) Instabilidade versus estabilidade: a problemática geral

Os trabalhos de Prigogine, a respeito da irreversibilidade do tempo e da instabilidade dos sistemas dinâmicos, ressaltam resultados que podem ser utilizados na Economia.

I) Enquanto, perto da posição de equilíbrio, as leis são universais, os processos são reversíveis e correspondem à uma produção nula de entropia (Idem, 74 e 75), longe desta posição, essas leis apresentam as características contrárias: elas são "históricas", os processos se tornam irreversíveis e a produção de entropia é positiva. *Isto coloca o problema da natureza da regulação na proximidade ou fora desta posição de equilíbrio. Na economia, este tipo de problemática nos leva a questionar a capacidade do sistema de preço em assegurar a regulação fora da posição de equilíbrio, conforme veremos mais adiante.*

II) Se, na proximidade do equilíbrio, um certo tipo de regulação permite "conter" as flutuações, longe desta posição de equilíbrio, aparecem outros "regimens de atividade coerente e impossíveis no equilíbrio"(Idem, 184). A partir da existência de *estruturas dissipativas*, a natureza da regulação se transforma, fora do equilíbrio.

A "desordem" ligada às situações que se situam fora da posição de equilíbrio implica, de fato, na implementação de um outro tipo de regulação ligada à "(...) auto-organização associada ao desvio em relação ao equilíbrio"(Ibid, 65).

Em outras palavras, *é possível conceber duas modalidades de regulação*: uma ligada ao equilíbrio e à sua estabilidade e a outra, fora a posição de equilíbrio. A primeira opção metodológica é representativa do *mainstream* e de sua concepção do mercado; os fundamentos desta regulação se encontram na estabilidade do equilíbrio, na racionalidade microeconômica e no market-clearing. Ao contrário, no âmbito de uma abordagem heterodoxa, não existe possibilidade de maximizar funções microeconômicas, e os problemas de coordenação meso e macroeconômica tornam necessárias outras modalidades de regulação que se situam "fora" do mercado: os contratos em moeda ou as diferentes formas institucionais, por exemplo. Enquanto perto do equilíbrio, as flutuações não modificam o equilíbrio macro, longe deste equilíbrio, elas se traduzem por modificações deste macro-equilíbrio; trata-se do problema da "path dependence" e da irreversibilidade do tempo que lhe é associada.

III) Finalmente, o reducionismo metodológico é incompatível com este tipo de abordagem. Por um lado, a existência de certas propriedades emergentes faz com que a irreversibilidade e os processos de retroação e auto-organização só aparecem no nível macro e não individual; por outro lado, em relação ao sistemas instáveis, a equivalência entre o nível individual e o global é destruída (Ibid, 42). No que diz respeito à Economia, esta abordagem implica que não é possível reduzir os processos macroeconômicos aos seus fundamentos microeconômicos, conformem preconizam os teóricos do *mainstream*.

Este tipo de abordagem nos leva a analisar:

I) a natureza da regulação assegurada pelo sistema de preços e a natureza do equilíbrio macroeconômico que resulta de tal regulação; as diferentes concepções, em relação a esta regulação, deveriam permitir definir o corte teórico entre a ortodoxia e a heterodoxia;

II) as implicações metodológicas e epistemológicas ligadas à irreversibilidade do tempo e das decisões dos agentes econômicos;

III) a maneira como a incerteza e a não-ergodicidade permitem assimilar o sistema econômico a um sistema instável, no sentido definido por Prigogine.

2) Mercado, informação e sistema de preços

2.1 As oposições mainstream/heterodoxia

2.1.1. No modelo walrasiano de equilíbrio geral, os preços transmitem, *gratuitamente*, para todos os agentes econômicos, a totalidade da informação espalhada no mercado. No âmbito de um processo centralizado no qual existe uma flexibilidade perfeita e instantânea dos preços, o comportamento racional dos agentes permite alcançar uma situação socialmente eficiente: o ótimo de Pareto. O mercado é "informacionalmente econômico"(Arrow, 1974, 4): trata-se de um processo centralizado no qual os preços de equilíbrio, *determinados ex-ante pelo leiloeiro*, permitem alcançar, instantaneamente, uma situação na qual a oferta é igual à demanda.

Os novos clássicos analisam, a partir do instrumental metodológico neoclássico (racionalidade microeconômica, market-clearing e estabilidade do equilíbrio), situações nas quais a informação é imperfeita. As imperfeições do mercado tornam a informação um bem escasso; como tal, ela adquire um preço e passa a representar um custo para os agentes econômicos. Phelps (1970), por exemplo, explica o desemprego a partir do conceito de desemprego de "busca" (a teoria do "job search"): os trabalhadores adquirirão informações até o custo marginal desta ser igual à sua receita marginal.

Na função de oferta de Lucas (1981), os agentes econômicos confundem o aumento geral dos preços com o aumento dos preços relativos dos serviços e produtos que eles produzem. No caso de um aumento dos preços percebido como temporário, o agente aumenta sua oferta, e o produto real será diferente do produto de equilíbrio. Assim, em função dessas imperfeições da informação, um choque monetário se traduz por um desvio entre o produto efetivo e o produto de equilíbrio.

2.1.2 Ao contrário, a análise clássica da concorrência apresenta as seguintes características: é uma abordagem essencialmente dinâmica, à medida que estuda as modalidades de ajustamento dos preços sobre a posição definida pelos preços de produção (ou preços naturais); ela mostra como se realiza, tendencialmente, a igualação das taxas de lucro setoriais. Nesta concepção, trata-se de um equilíbrio *ex-post* (Duménil, 1987, 11, 133-164); a concorrência é um processo descentralizado a partir do qual os mercados se fecham em desequilíbrio; não existe a figura centralizadora do leiloeiro walrasiano e a oferta não é obrigatoriamente igual à demanda.

I) Esta análise, contrariamente à neoclássica, não é feita em termos de otimização microeconômica, pelo fato dos preços de mercado serem diferentes dos preços de produção e por não haver igualação intra-setorial das taxas de lucro. No que diz respeito a este último aspecto, Marx mostra que o valor individual pode ser diferente do valor de mercado e do preço de produção¹. A partir daí, é possível definir um universo econômico no qual existe incerteza e, conseqüentemente, não há como implementar um processo de otimização microeconômico (cuménil, Lévy, Op. cit. 140).

II) A análise clássica permite estudar as modalidades de ajustamento *tendencial* dos preços de mercado sobre a posição definida pelos preços de produção. Este equilíbrio nunca será efetivamente alcançado: a inovação tecnológica cria sempre oportunidades de lucro extra e a posição de longo prazo representada pelos preços de produção depende das flutuações de curto prazo dos preços de mercado². Os preços, definidos com base numa informação incompleta e desigualmente distribuída entre os agentes, não permitem assegurar o processo de market-clearing. O mercado é concebido como uma instância descentralizada a partir da qual as transações se efetuam em situações de desequilíbrio (Op. cit., 142).

2.1.3 Para os pós-keynesianos, a economia capitalista é uma *economia monetária de produção*: a moeda, na sua função de reserva de valor, caracteriza este tipo de economia. As expectativas de longo prazo formuladas pelos empresários são concebidas num ambiente de *incerteza*; a moeda representa um meio para se prevenir contra a incerteza: sendo um ativo com liquidez imediata, e tendo um poder de compra estável, ela permite diminuir a incerteza intrínseca do sistema. Numa perspectiva keynesiana, o processo de produção é um processo temporal no qual existem defasagens importantes: a decisão de produzir é baseada nas expectativas do nível da demanda e constitui uma variável *ex-ante*, enquanto a demanda real representa uma variável *ex-post*; o jogo da oferta e da

¹ Karl Marx, *Le Capital*, op. cit., Livro III, p. 195. Outros trabalhos ressaltam este aspecto; ver, por exemplo:

- Alain Herscovici, "Valor e preço de mercado: dinâmica concorrencial, equilíbrio "gravitacional" " regulação "imperfeita", in *Cadernos de Economia*, UFES/Programa de Pós-Graduação em Economia, maio de 1997.

- Harris, Donald, "On the classical theory of competition", *Cambridge Journal of Economics*, 1988, 12, 139-167.

² A este respeito, D. Harris fala em "(...) path dependence affecting dynamic economic process (...)", op. cit. Ver, igualmente, o conceito de equilíbrio móvel em Alain Herscovici, "Valor e preço de mercado: dinâmica concorrencial, equilíbrio "gravitacional" e regulação "imperfeita" ", op. cit.

demanda não é explicativo, à medida que oferta e demanda se relacionam com períodos diferentes. O sistema de preços não permite assegurar a coordenação de decisões individuais descentralizadas³.

I) Os gastos realizados pelos capitalistas "hoje" dependem de suas expectativas no que diz respeito à demanda "amanhã";

II) por outro lado, existe incerteza em relação aos preços futuros que permitiriam igualar oferta e demanda. O mercado não tem condições de fornecer, hoje, as informações necessárias para determinar os preços futuros; enquanto, na concepção neoclássica, a poupança é concebida como uma distribuição do consumo no tempo (a taxa de lucro representando a compensação à renúncia ao consumo atual), na concepção keynesiana, esta poupança se traduz por uma queda do consumo atual e, na existência de incerteza, não tem condições de fornecer informações a respeito do consumo futuro (Kregel, 1980); neste caso, à queda do consumo atual corresponde uma queda das expectativas relativas ao consumo futuro;

III) os mercados são interdependentes e os desequilíbrios nos mercados futuros se traduzem por desequilíbrios nos outros mercados⁴.

IV) finalmente, este universo pós-keynesiano caracteriza-se pela não-ergodicidade: isto significa que a realidade é transmutável e criativa (Davidson, 1996, 492): transmutável pelo fato de depender da atuação dos agentes: criativa pelo fato do futuro depender das decisões tomadas "hoje". Neste caso, não é possível partir da hipótese segundo a qual a economia tende para determinada posição de longo prazo predeterminada, seja no âmbito de uma análise em termos de preços de produção, seja em termos de equilíbrio geral walrasiano⁵. Neste tipo de universo as flutuações vão ser consideradas como endógenas: ao contrário, no

³ A este respeito, Cardim fala em não-preconciliação dos planos individuais, em " Moeda, produção e acumulação: uma perspectiva pós-keynesiana", *Moeda e produção: teorias comparadas*, UnB, 1992, 175.

⁴ Encontramos essa argumentação em:

- K. Arrow, Op. cit., 8

- J. A. Kregel, Op. cit.

⁵ Ver : A. Asimakopulos, *Keynes's general theory and accumulation*, Modern Cambridge Economics, Cambridge, 1995, 26.

Alain Herscovici, "Valor e preço de mercado: dinâmica concorrencial, equilíbrio "gravitacional" "regulação "imperfeita", in *Cadernos de Economia*, Op. cit.

universo definido pelo *mainstream*, apenas um choque exógeno permite explicar o desvio momentâneo em relação à posição de equilíbrio (Idem, 496).

2.2 As implicações em relação à natureza dos mercados: o corte teórico

2.2.1 O conjunto das análises ligadas ao *mainstream* permite definir um universo econômico no qual o mercado é concebido como uma instância socialmente eficiente. Os mercados são sempre "cleared" e os agentes atuam racionalmente, igualando custos e receitas marginais. Podem aparecer imperfeições da informação; neste caso, os agentes econômicos não conseguem obter, através dos preços, a totalidade da informação disponível no mercado, o que gera desvios em relação aos resultados do modelo walrasiano. *Este universo se caracteriza, implícita ou explicitamente, pelo igual acesso à informação por parte dos agentes econômicos.* Segundo Muth, as expectativas são racionais quando " (...) são essencialmente o mesmo que as previsões da teoria econômica relevante"(Muth, 1961). Utilizando a informação disponível, todos os agentes conhecem perfeitamente o modelo teórico e utilizam o mesmo modelo de referência; essas hipóteses são, todavia, restritivas. As imperfeições da informação explicam os desajustamentos que aparecem a curto prazo. As análises de Lucas caracterizam-se pela percepção equivocada dos agentes econômicos: confundem o aumento geral dos preços com o preço do serviço ou do produto que eles oferecem⁶.

2.2.2 Em relação ao *mainstream*, tanto a análise clássica quanto a pós-keynesiana constituem alternativas coerentes: a partir de uma outra definição do universo econômico e de sua dinâmica, e tendo em vista a existência da incerteza, elas fornecem uma outra explicação do funcionamento do sistema. É preciso apontar as principais características deste universo.

1) Em função da existência da incerteza e da ausência de sinal no que diz respeito aos mercados futuros, os mercados não são equilibrados e os agentes econômicos não podem mais atuar racionalmente: quanto à decisão de investimento, Keynes (1990, 115) deixa claro que o empresário iguala o custo marginal à receita marginal *prevista*. Se a receita marginal prevista for diferente da real, as possibilidades de maximização microeconômica desaparecem.

⁶ A função de oferta de Lucas é a seguinte: $y_t = y^* + \beta (p_t - p^*_t)$, onde y_t representa a oferta real em t e y^* a oferta que corresponde ao pleno emprego, p_t os preços efetivos e p^*_t os preços previstos para o período t ; assim, se o nível real dos preços for superior ao nível previsto, os produtores interpretam isto como um aumento de seus preços relativos, e a oferta real torna-se superior à oferta de equilíbrio. Ver R.E Lucas and T.J. Sargent, *Rational expectations and economic practice*, op. cit.

I) O próprio processo concorrencial existe pelo fato da informação ser, por natureza, incompleta e distribuída desigualmente entre os diferentes agentes. A construção neoclássica exclui de seu campo de investigação a concorrência: no modelo walrasiano, as taxas de lucro intra-setoriais tornam-se iguais, o que significa que o conjunto das firmas que compõem a indústria tende a adotar a mesma técnica de produção (Harris, 1988, 149); as firmas têm o mesmo acesso à tecnológica e, no nível intra-setorial, não existe lucro extra. Ao contrário, acreditamos que a concorrência explica-se pela busca deste lucro extra; no âmbito de um processo de “destruição criativa”, o equilíbrio é rompido cada vez que aparece uma inovação tecnológica. O processo concorrencial explica-se pela distribuição desigual da informação entre os diferentes agentes, seja do ponto de vista do acesso à tecnologia, seja do ponto de vista das estratégias desenvolvidas pelas firmas.

II) No âmbito de uma abordagem heterodoxa, os sinais emitidos pelo sistema de preços são, por natureza, imperfeitos e parciais: imperfeitos, pelo fato dos diferentes agentes não terem o mesmo acesso à informação (cf. o conceito de assimetria da informação); parciais, pelo fato de serem, intrinsecamente, opacos⁷.

3) O estatuto teórico dos preços: o problema da extração do sinal

3.1 A concepção marxista

A análise das modalidades de regulação torna necessário o estudo da natureza e do papel dos preços em relação à regulação de mercado. Conceberemos os preços de produção como *preços de oferta* (Hercovici, 1999); esses preços não são obrigatoriamente realizados no mercado. No nível microeconômico, o produtor acrescenta a seu custo, avaliado em preço de produção, o equivalente à taxa média de lucro. As empresas que não produzem com o custo equivalente ao custo médio da indústria não realizarão seu preço individual, já que o mercado reconhece um preço de produção único. *O mark-up assim determinado tem que ser concebido como uma variável definida ex-ante, e seu grau de realização depende da estrutura dos mercados* (Possas, 252).

⁷A este respeito, ver o conceito de viscosidade dos preços, em Alain Herscovici, Os fundamentos macroeconômicos da regulação de mercado: uma análise a partir de Marx e de Keynes”, *Cadernos de Economia*, UFES/Programa de Pós-Graduação em Economia, maio de 1997.

Por outro lado, se a demanda for superior (inferior) à oferta, o preço de mercado será superior (inferior) ao preço de produção. Neste caso, as condições de realização serão diferentes das condições de produção. Nesta perspectiva, os preços de produção são determinados *ex-ante*, enquanto os preços de mercado são determinados *ex-post*; *os preços de produção são preços previstos pelos capitalistas enquanto os preços de mercado são preços efetivamente realizados* (Herscovici, op. cit.).

Existem vários níveis de incerteza:

I) no nível microeconômico, esta incerteza provém do fato que, quando o produtor implementa o processo de produção, ele não conhece o preço de mercado: o preço de produção individual definido *ex-ante*, em função do diferencial de custos intra-setorial, pode ser diferente do preço de produção próprio à esfera considerada;

II) da mesma maneira, a incerteza se manifesta, no nível mesoeconômico, quando existe uma diferença entre o preço de produção e o preço de mercado;

III) finalmente, a partir de certas condições, a incerteza pode se propagar no nível macroeconômico e gerar uma insuficiência (ou um excesso) de demanda.

3.2 A concepção pós keynesiana

Encontramos uma concepção semelhante em Keynes: o preço de oferta representa um preço previsto *ex-ante* enquanto o preço de demanda representa um preço efetivamente realizado *ex-post* (Barrère, 1985, 394). Esta dinâmica age tanto no plano micro quanto no plano macroeconômico. Isto foi amplamente enfatizado pelo pós-keynesianos: à medida que é preciso de um certo tempo para a produção tornar-se efetiva, os preços de oferta são preços a prazo (Davidson, 1978). A introdução do tempo na análise implica que esses dois preços não se igualam obrigatoriamente.

A partir disto, podemos formular as seguintes observações:

I) os preços, assim definidos, não são preços neoclássicos, na medida em que, não permitem realizar, obrigatoriamente, um ajustamento otimizador nos mercados;

II) a dinâmica e a instabilidade poderão ser explicadas a partir dos desvios entre preços *ex-ante* e preços *ex-post*.

É possível entender, assim, porque a incerteza constitui uma característica do universo definido pela heterodoxia; as expectativas dos diferentes agentes econômicos não são plena e automaticamente realizadas nos níveis micro, meso e macroeconômicos. Conseqüentemente, no nível microeconômico, é impossível maximizar uma função de lucro, ou de utilidade, à medida que os agentes econômicos raciocinam a partir de *valores esperados* e não a partir de valores reais (Kregel, 1980, 36). A partir deste tipo de análises, *não existem mercados, no sentido neoclássico, pelo fato dos agentes econômicos não terem condições de "conhecer os termos reais da troca"* (Grellet, 1985, 482). Nos níveis micro e mesoeconômicos, os mercados reais funcionam apenas a partir das expectativas dos agentes econômicos; *trata-se de um tempo "expectacional" pelo fato das expectativas determinarem as condições de produção e de se modificarem em função dos resultados efetivos* (Cardim, 1983-1984). Não obstante, nada indica que o funcionamento deste tipo de mercado permite alcançar um equilíbrio estável, nem gerar uma situação ótima. À medida que não existem razões para as expectativas dos agentes econômicos serem plenamente realizadas, os mercados não constituem "um princípio geral de equilíbrio" (Deleplace, Maurisson, 1985, 9).

3.3 A abordagem novo keynesiana e a "nova economia da informação"

Em relação às características do corte teórico que definimos anteriormente, as análises de Akerlof e Stiglitz apresentam um duplo aspecto: pelo fato de supor que a racionalidade é substantiva e que as expectativas são racionais, ela pode ser assimilada ao *mainstream*. Mas ela ressalta o fato que não existe sempre market clearing (Canuto, Ferreira, Reynaldo, 1998, 347) e que o sistema não converge obrigatoriamente para um equilíbrio do tipo neoclássico; essas últimas características se relacionam com a heterodoxia. Da mesma maneira, ela mostra que o sistema de preços não constitui um sinal eficiente e que, contrariamente ao *mainstream*, existem assimetrias da informação. Por essas razões, acreditamos que esta escola pode fornecer contribuições interessantes no âmbito de uma análise heterodoxa.

A análise desenvolvida por Stiglitz e Grossman (1976) constitui uma crítica interna pertinente à concepção neoclássica do papel e da natureza dos preços. As *assimetrias da informação* são estudadas em função da natureza do sistema de preços de mercado, das especificidades dos bens e dos comportamentos dos agentes.

1) Em um universo no qual existem custos para adquirir certos tipos de informações, existem dois tipos de agentes: os que vão pagar este custo (os informados) e os que não vão procurar esta informação (os não-informados).

Neste tipo de abordagem, o valor da informação depende do poder informativo do sistema de preços: quanto maior este poder informacional, menor será o custo a pagar para obter informações suplementares (Idem, 247); se o sistema de preços divulga a totalidade da informação necessária, esta é gratuita. O equilíbrio se caracteriza pelo fato que o sistema de preços permite transferir a informação dos informados para os não-informados; a informação seria um bem indivisível e produziria, assim, externalidades positivas. A eficiência do sistema de mercado permite atingir este equilíbrio.

Não obstante, aparece o seguinte paradoxo: se existem arbitragens perfeitas, não há interesse, por parte dos informados, em adquirir esta informação: seu custo é igual à sua utilidade marginal. A utilidade esperada da população informada é igual à utilidade esperada da população não-informada. A conclusão lógica é que o sistema de preços não divulga a totalidade da informação disponível para a totalidade da população: *essas assimetrias da informação permitem a apropriação de uma renda extra, por parte dos agentes informados*: a partir do momento que o sistema de preços não redistribui a totalidade da informação disponível, que existem assimetrias da informação, o mercado não constitui um mecanismo socialmente eficiente: os ganhos realizados pelos agentes informados são privados e isto se traduz por uma externalidade negativa em termos de bem estar social.

II) Em certos casos, o sistema de preços não tem condições de fornecer todas as informações a respeito da qualidade dos produtos: o consumidor, a partir de sua prática de consumo, passa progressivamente a conhecer as qualidades do produto ou do serviço (experience goods); ou ele vai ter que adquirir informações suplementares a respeito daquele produto (search goods). Se considerarmos que os produtores têm as informações relativas aos produtos que eles estão vendendo, e se os consumidores não possuem a totalidade desta informação, existem assimetrias da informação e o sistema de preços não permite realizar uma alocação ótima dos recursos (Perrot, 1992).

No caso dos "experience goods", a informação é geralmente incompleta, por natureza: o consumidor não experimentará a totalidade dos bens equivalentes e não maximizará seu excedente. No caso dos "search goods", é possível admitir que a procura por informação lhe permite conhecer todas as informações relativas aos produtos (Salop, 1976, 241). O consumidor não-informado considera que a procura por informação, por parte dos consumidores informados, é uma garantia no que diz respeito à qualidade dos produtos, e o preço reflete esta qualidade; neste caso, a informação está sendo divulgada através do sistema de preços dos informados para os não-informados. Ao contrário, é possível imaginar situações nas quais o preço não reflete a qualidade do produto; se um preço alto implica na qualidade do produto, os produtores que produzem bens com

qualidade inferior podem utilizar esta estratégia e o sistema de preços deixa de constituir um sinal de qualidade (Akerlof, 1970, 89).

I) O processo é parecido no caso da *seleção adversa* e do *risco moral*; à renda informacional de certos agentes corresponde uma renda econômica.

II) PREÇOS, INCERTEZA E REGULAÇÃO: UMA PERSPECTIVA HETERODOXA

1) A natureza da regulação

1.1 O conceito smithiano de regulação perfeita

No âmbito da escola "clássica" e de seus desenvolvimentos modernos, principalmente a escola neo-ricardiana, a análise é feita a partir da determinação de um centro de gravidade em direção ao qual a economia tende a convergir; o *preço natural*, que representa a posição de equilíbrio de longo prazo, é determinado independentemente dos movimentos de curto prazo ligados à variação da procura e da oferta. Durante o processo de ajustamento, o preço natural, determinado a partir do valor-trabalho, e o nível da procura, permanecem constantes. A curto prazo, temos as seguintes relações:

$$p_m - p_p = f(eD), \text{ com } f'(eD) > 0 \quad (1)$$

p_m = preço de mercado

p_p = preço de produção (preço natural em Smith e Ricardo)

eD = excesso inicial da demanda em relação à oferta.

A longo prazo:

$$\delta(O) = eD \quad (2),$$

com eD = constante e p_p = constante.

$\delta(O)$ = variação da oferta.

I) A partir desta concepção, o tempo utilizado é, por natureza, reversível, ou seja, a-histórico: o fato dos preços de produção serem constantes durante o processo de ajustamento implica que os agentes econômicos podem modificar

sua atuação no curto prazo, o que não provoca modificações no longo prazo. Neste caso, a atuação dos agentes é totalmente reversível e a mudança desta atuação não gera efeitos desestabilizadores em relação à posição de longo prazo⁸. Marx, ao contrário, utiliza um tempo histórico, irreversível por natureza.

II) Estas análises descrevem um processo de *regulação perfeita*: a *variação das quantidades ofertadas é exatamente aquela que permite, ex-post, igualar oferta e procura*. Isto significa que as expectativas microeconômicas foram totalmente realizadas; por exemplo, quando a demanda é superior à oferta, o lucro extra atrai novas empresas. Estas produzirão *exatamente* o aumento da oferta necessário para alcançar uma nova posição de equilíbrio na qual a oferta é igual à procura. Esta idéia de coordenação global do sistema é parecida com os resultados da construção neoclássica. *O sistema dos preços fornece o sinal que permite alcançar esta posição de equilíbrio*; seria assim possível assimilar o conceito de mão invisível com o de regulação perfeita

1.2 Regulação "imperfeita" e viscosidade dos preços

1.2.1 A regulação "perfeita" implica em alcançar uma situação na qual, tendencialmente, $p_{mi} - p_{pi} = 0$. A regulação será qualificada de "imperfeita"⁹ se, por exemplo, a partir de uma situação inicial na qual $p_{mi} - p_{pi} > 0$, a situação final é tal que $p_{mi} - p_{pi} < 0$. O processo de gravitação existe se $(p_{mio} - p_{pio}) + (dp_{mi}/dt - dp_{pi}/dt) \rightarrow 0$, ou seja, se $K + dp_{mi}/dt - dp_{pi}/dt = 0$; neste caso, $dp_{pi}/dt = dp_{mi}/dt + K$ ($p_{mio} - p_{pio} = K > 0$). Trata-se da estabilidade do equilíbrio: enquanto a regulação perfeita corresponde a um equilíbrio estável, a *regulação imperfeita corresponde a um equilíbrio instável*.

I) Se $dp_{pi}/dt = K + dp_{mi}/dt$, $p_{mi} - p_{pi} = 0$, e a regulação é perfeita e, no final do processo de ajustamento, o equilíbrio é alcançado;

II) se $dp_{pi}/dt < K + dp_{mi}/dt$, não há processo de gravitação à medida que $p_{mi} - p_{pi} > 0$;

⁸ Fernando Carvalho, "On the concept of time in Shackle and Sraffian economics", op. cit., 275.

⁹ Para uma análise detalhada, ver Alain Herscovici, "Valor e preço de mercado: dinâmica concorrencial, equilíbrio "gravitacional" e "regulação "imperfeita" ", Op. cit.

III) se $dp_{pi}/dt > K + dp_{mi}/dt$, $p_{mi} - p_{pi} < 0$; a regulação é imperfeita, pelo fato de passar de uma situação na qual $p_{mi} > p_{pi}$, para uma situação na qual $p_{mi} < p_{pi}$.

(O índice o representa o valor da variável no início do processo e t sua variação durante o processo de ajustamento.)

1.2.2 A este respeito, é interessante observar que *os preços estabelecidos pelos mercados não constituem indicadores eficientes pelo fato de não fornecerem o sinal adequado que permita realizar as transferências intersetoriais de capital adequadas*: conforme mostra Steedman (1984), em função da interdependência dos mercados, os desvios entre os preços de produção e os preços de mercado não implicam, sistematicamente, um diferencial de lucro no mesmo sentido.

Este argumento pode ser formalizado da seguinte maneira: no caso de uma economia dividida em dois setores, o setor 1 produzindo o capital constante e o 2 os bens de consumo, os lucros, nos dois setores, podem ser representados pelas seguintes equações:

$$\left. \begin{aligned} L_1 &= p_{m1} - xC_1 - yV_1 \quad (1) \\ \end{aligned} \right\}$$

$$L_2 = p_{m2} - xC_2 - yV_2 \quad (2)$$

(p_{mi} representa os preços de mercado, L_i o lucro setorial e x e y os coeficientes de transformação de C e V em preços)

Por exemplo, $p_{m1} - p_{m2} \Rightarrow L_1 > L_2$ se:
 $p_{m1} - p_{m2} > x.(C_1 - C_2) + y.(V_1 - V_2) > 0$ (3)

A relação (3) representa a condição necessária e suficiente a partir da qual a um aumento do diferencial dos preços corresponde um aumento, no mesmo sentido, do diferencial das taxas de lucro setoriais; ela indica as condições, em termos de matrizes setoriais input/output, ou seja, de interdependência dos mercados, a partir das quais os preços (de mercado) constituem um sinal adequado em relação ao diferencial de lucro e às transferências intersetoriais de capital. Assim, o movimento dos preços de mercado, em relação aos lucros e às taxas de lucro setoriais, não constitui, sempre, um indicador adequado; existem condições restritivas, conforme ressalta a relação (3). O sistema de preços não permite realizar as transferências adequadas de capital.

As condições de estabilidade do equilíbrio macroeconômico

2.1 As condições do equilíbrio macroeconômico

Para explicitar as condições de equilíbrio de longo prazo, utilizaremos um modelo a dois setores no qual o setor 1 produz o capital constante e o setor 2 os bens de consumo para os capitalistas e os trabalhadores. Consideraremos que:

- apenas os capitalistas poupam,

- a partir do momento em que as variáveis são expressas em preços, com x e y representando os coeficientes de transformação, o lucro dos capitalistas pode ser investido nos dois setores. A (B) representa a parte do lucro dos capitalistas do setor 1 (2) investida em 1 e 2 .

$$yV1 + L1 = xC2 + I1 + I2$$

(I) {

$$xC2 + L1A + L2B = yV1 + L1$$

$I1$ representa o investimento realizado no setor 1 e $I2$ o investimento realizado no setor 2; a partir das hipóteses consideradas, $(L1A + L2B)$ representa a poupança total realizada com uma parte do lucro realizado. Se chamamos Ig e Pg o investimento global e a poupança global, respectivamente, é possível escrever o seguinte sistema:

$$yV1 + L1 = O1 = xC2 + Ig = D1 \quad (4)$$

(II) {

$$xC2 + Pg = O2 = yV1 + L1 = D2 \quad (5)$$

(O_i e D_i representam, respectivamente, a oferta e a demanda setoriais, e O_g , D_g , I_g e P_g , respectivamente, a oferta e a demanda, o investimento e a poupança globais)

$$(O1 - D1) - (D2 - O2) = Pg - Ig$$

(III) {

$$Og - Dg = Pg - Ig$$

O sistema (III) implica que $(O1 - D1) - (D2 - O2) = Pg - Ig$. Se Pg for igual a Ig , o sistema (III) ressalta o fato que o excesso de oferta em um setor é automaticamente compensado por excesso de demanda em outro: $O1 - D1 = D2 - O2$, ou seja, $Og = Dg$. Se, por exemplo, temos $O1 > D1$, o excesso de oferta no setor 1 é compensado, exatamente, pelo excesso de demanda no setor 2, e a demanda global é igual à oferta global. Assim, numa situação de equilíbrio macroeconômico em que o investimento global é igual à poupança global, a demanda global é igual à oferta global.

I) A demanda global permanece igual à oferta global. Aparece uma diferenciação das taxas médias de lucro dos dois setores, mas as transferências inter-setoriais de capital devem, progressivamente, igualar as taxas de lucro setoriais como as ofertas e as demandas setoriais;

II) conforme indicava o próprio Say (1972), os desequilíbrios setoriais são apenas temporários, no sentido de não provocarem desequilíbrios globais. Em outras palavras, existe estabilidade do equilíbrio.

2.2 Instabilidade, incerteza e natureza da moeda

Utilizando o conceito de economia monetária de produção, e tendo em vista a incerteza a ele ligada, Keynes e os pós-keynesianos refutam a lei de Say, *Enquanto os modelos keynesianos explicam esta dinâmica a partir da não-correspondência entre as variáveis ex-ante e ex-post, os modelos marxistas focalizam a análise sobre as condições de realização da oferta global*. É possível distinguir, assim, as seguintes situações: se $P_g > I_g$, então $O_g > D_g$. Isto corresponde a uma diminuição da renda e, conseqüentemente, a um processo de recessão. Se, ao contrário, temos $P_g < I_g$, isto implica em $O_g < D_g$. Neste caso, o aumento da renda gera um processo de expansão¹⁰. Contrariamente à análise de Say, os desequilíbrios locais não desaparecem automaticamente; provocam, todavia, desequilíbrios globais e, conseqüentemente, flutuações econômicas.

A igualação entre poupança e investimento relaciona-se diretamente com a natureza da moeda: se a moeda for neutra, ou seja, se ela for concebida apenas como unidade de conta, a "lei dos mercados" é verificada: os excessos de demanda são compensados pelos excessos de oferta, e o sistema alcança novamente o equilíbrio. Há neutralidade da moeda à medida que uma variação do nível geral dos preços não modifica os preços relativos. O mercado, assim definido, se autoregula; o excesso de oferta por bens é compensado pelo excesso de demanda por moeda e, progressivamente, oferta e demanda tornam-se iguais (Blaug, 1986, 180)¹¹.

¹⁰ Para uma formalização, ver Alain Hescovici, *Modelo de crescimento a dois setores, equilíbrio macroeconômico e instabilidade estrutural*, anais do XXV Encontro Nacional da ANPEC, Recife, dezembro de 1997.

¹¹ Neste caso, não se considera o "efeito Cantillon".

Conforme já observamos, a partir da lei de Say, os desequilíbrios setoriais são temporários e as transferências intersetoriais de capital anulam, progressivamente, o diferencial de taxa de lucro entre os dois setores: o sistema de preços fornece os sinais adequados para o sistema poder alcançar novamente o equilíbrio. Ao contrário, num universo heterodoxo, o ciclo e as flutuações econômicas explicam-se pelo fato do sistema de preços não fornecer tais sinais; ao contrário, ele valida decisões que afastam o sistema do equilíbrio, provocando distorções na estrutura do capital (Soromenho, 1998). Essas distorções se traduzem pela não-adequação entre a oferta e a demanda por bens de capital. É interessante observar que a não neutralidade da moeda implica na instabilidade do equilíbrio.

3) Equilíbrio, incerteza e natureza da regulação

3.1 Incerteza e instabilidade

3.1.1 É preciso discutir as possibilidades de igualação entre a poupança e o investimento global em função das especificidades do universo econômico.

Não existem razões objetivas para que haja um ajustamento automático entre a poupança e o investimento globais pelas seguintes razões:

I) num universo onde existe uma forte incerteza, como o marxista ou o keynesiano, o investimento depende das expectativas de lucro dos empresários. Se o preço de produção for concebido como um preço de oferta, neste caso, o investimento depende da taxa de lucro prevista e não da taxa de lucro efetivamente realizada. Da mesma maneira, no esquema keynesiano, o investimento depende da eficiência marginal do capital, ou seja, dos rendimentos previstos gerados por este investimento;

II) a poupança depende da renda realizada e é considerada como uma variável residual que é determinada pelo que sobra da renda efetiva, uma vez realizado o consumo. No âmbito de uma abordagem marxista, ela depende dos lucros realizados; enquanto o investimento depende do lucro esperado, a poupança depende do lucro efetivamente realizado: consequentemente, a igualação entre a poupança global e o investimento global ocorre apenas no caso dos lucros realizados serem iguais aos lucros previstos. Isto ocorre apenas num universo de tipo neoclássico no qual, por definição, não existe incerteza. Nos outros casos, não existem razões para o investimento ser igual à poupança e, consequentemente, para a demanda global ser igual à oferta global;

No universo definido pelo *mainstream*, a estabilidade do equilíbrio macroeconômico explica-se a partir da ausência de incerteza, o que implica na igualação entre poupança e investimento; no universo heterodoxo, ao contrário, a instabilidade se dá a partir da existência da incerteza, a qual não permite realizar a igualação entre investimento e poupança. Milton Friedman (1975, 175) define assim o equilíbrio de longo prazo como a posição na qual "(...) todas as expectativas são realizadas (...)" e como "(...) uma construção lógica que define a tendência para a qual o mundo atual tende a voltar": para o *mainstream*, existe estabilidade do equilíbrio de longo prazo e esta estabilidade está ligada à ausência de incerteza.

3.1.2 Neste nível da análise, é preciso definir os diferentes tipos de incerteza:

I) Existe uma incerteza *ontológica* ligada à não-ergodicidade do mundo social e econômico; as análises em termos de sistemas complexos e de dinâmica caótica ressaltam o seguinte fato: quanto mais complexo o sistema estudado, maior será o tempo necessário para ele encontrar duas vezes o mesmo estado (Ruelle, 1993, 122). Se considerarmos que o sistema econômico é um sistema com alto grau de complexidade, é possível afirmar que, em função da temporalidade econômica, o sistema é não-ergódico. Neste caso, não é possível, por natureza, prever o futuro; os resultados do passado não permitem determinar o valor futuro de determinadas variáveis. O universo assim definido não é probabilizável; neste caso, não é possível, por definição, elaborar expectativas racionais, já que o sistema se transforma, *qualitativamente*, com o decorrer do tempo¹².

II) Uma outra forma de incerteza se explica a partir do conceito de tempo *expectacional* desenvolvido por Shackle; no âmbito de uma abordagem keynesiana, a renda é distribuída, hoje, em função das expectativas de longo prazo realizadas pelos empresários; existe, assim, uma certa autorealização das profecias à medida que o futuro, que não é conhecido quando intervém a decisão de investimento, será, em parte, determinado a partir das expectativas realizadas hoje. Trata-se de uma realidade em perpétua mudança¹³; as evoluções históricas podem ser concebidas como o produto das expectativas individuais e dos determinantes institucionais (Cardim, 1983-84). Por outro lado, se o sistema social é auto-organizador, aparecem efeitos de retroalimentação (*feed-back*) que

¹² Paul Davidson, "Reality and economic theory", op. cit.: "Rational expectations are irrational only when agents "know" that the system is not ergodic".

¹³ Na Teoria Geral, Keynes afirma que "Os resultados efetivamente realizados (...) são terão influência sobre o emprego à medida que contribuam para modificar as expectativas subsequentes", 54.

modificam, qualitativamente, o sistema e suas evoluções (Bartoli, 1991, 403). A regulação é, simultaneamente, *omeostática e morfogênica*, à medida que ela permite manter a coerência das estruturas internas e explicar suas evoluções qualitativas.

III) Finalmente, a incerteza se relaciona diretamente com a ausência de coordenação das decisões descentralizadas dos agentes e sua interdependência. Se o sistema de preços não permite assegurar uma reconciliação dos planos individuais, a eficiência social e econômica do mercado não é efetiva; a moeda, numa perspectiva pós keynesiana, cumpre uma função de coordenação.

Esses três tipos de incertezas ressaltam o fato que o universo considerado é, por natureza, não ergódico: ele caracteriza-se pela *instabilidade estrutural* (Vercelli, 1991), ou seja, por mudanças qualitativas descontínuas que não permitem conceber o futuro como a simples continuação do passado. As implicações são as seguintes:

I) os sistemas sociais são sistemas auto-organizadores; a reprodução implica em mudanças qualitativas importantes;

II) existe *irreversibilidade dos processos*; o sistema não pode voltar para estados anteriores, já que esses foram destruídos durante o próprio processo de mudança; a história das tecnologias é característica deste tipo de fenômeno;

III) existem certos tipos de articulações entre a micro e a macroanálise que torna necessário o estudo dos efeitos de um desequilíbrio local em relação ao macrosistema; no caso de uma hipersensibilidade às condições iniciais, o desequilíbrio local gera profundas mudanças globais.

3.2 A ergodicidade

i) O universo heterodoxo se caracteriza pela instabilidade estrutural do sistema e pela irreversibilidade dos processos econômicos. Não obstante, *e/e se define por uma ergodicidade relativa, ou seja, limitada*: esta permite diferenciar certos períodos de relativa estabilidade, durante os quais certas características qualitativas são preservadas, e períodos de instabilidade e de "crise" durante os quais, ao contrário, o sistema conhece mudanças qualitativas importantes. Todos os trabalhos ligados à dinâmica caótica ressaltam a coexistência de zonas relativamente deterministas e de zonas de "turbulências" na proximidades das bifurcações (Prigogine, 1996, 81). Keynes distingue assim o curto prazo, no qual é possível admitir que as expectativas são realizadas, e o longo prazo que caracteriza-se pela incerteza (Kregel, 1980, 38); Schumpeter diferencia os compor-

tamentos rotineiros dos que se relacionam com a inovação tecnológica. A escola francesa da regulação define o conceito de modo de regulação como um período durante o qual determinadas formas institucionais permitem realizar os ajustes macroeconômicos necessários (Boyer, 1987).

Esta problemática se relaciona com os conceitos de instabilidade forte e fraca¹⁴. Existe instabilidade forte quando, *na proximidade de um valor crítico*, uma mudança fraca do valor de determinado parâmetro implica em mudanças qualitativas, ou seja, em instabilidade estrutural; isto corresponde às "crises", as quais desembocam em novas modalidades de regulação. Ao contrário, fora desses valores críticos, a instabilidade é fraca: uma mudança fraca dos parâmetros não implica em mudanças qualitativas substanciais do sistema. A ergodicidade é limitada e o sistema está numa zona de estabilidade relativa.

ii) No caso de um equilíbrio estável, o mercado transmite, gratuitamente, as informações necessárias para o conjunto dos agentes econômicos: neste sistema, a coordenação é assegurada pelo sistema de preços. Do ponto de vista da teoria da informação, é possível afirmar que o sistema de concorrência pura e perfeita permite eliminar a redundância. Não obstante, o sistema apresenta esta característica apenas no caso de um equilíbrio estável, quando os mercados são "cleared" e quando os agentes maximizam suas funções de produção e/ou de utilidade. Ao contrário, *fora desta posição de equilíbrio, as informações transmitidas pelos sistemas de preços não permitem mais eliminar esses desequilíbrios: "a eficiência informacional do sistema de preços desaparece"*(Kirman, 1998, 134). São necessários outros processos para assegurar a regulação do sistema.

iii) Neste universo, trata-se de regulação e não de equilíbrio maximizador; os processos que permitem a reprodução do sistema são analisados, sem que haja maximização micro e macroeconômica. Esta regulação consiste em conter a instabilidade crônica do sistema a partir de certos processos de regulação; as convenções e as instituições sociais permitem implementar tais processos (Faveau, 1990).

A natureza e o papel da informação, neste universo heterodoxo, são totalmente diferentes da concepção ligada ao mainstream; não se trata de diminuir suas imperfeições para voltar para o equilíbrio, ou para ter um conhecimento mais amplo do universo. A informação está intrinsecamente ligada às instituições cujo papel consiste em conter a instabilidade; trata-se de implementar regularidades relativas e temporárias, ou seja, trata-se de "uniformidades não sistemáticas que correspondem a um certo contexto" (Bartoli, 1991, 403). Neste

¹⁴ Para uma interpretação ligeiramente diferente, ver Alessandro Vercelli, Op. cit., 55.

sentido, a diminuição da incerteza permite criar zonas de estabilidade relativa e criar, assim, as condições adequadas para produzir informações relativamente confiáveis no que diz respeito ao futuro.

É óbvio que, nesta perspectiva, não é possível ter um comportamento racional, no que diz respeito às modalidades de aquisição da informação. Não é possível igualar o custo marginal e a receita marginal da Informação, conforme afirma o *mainstream*: não é mais possível maximizar o comportamento relativo à compra da informação.

Não existe informação sem meta informação (Favereau, 1998, 294): a informação só tem valor em função de determinado contexto. Não é possível conceber a informação como um objeto cuja utilidade seria definida independentemente deste contexto; não é possível utilizar um conceito de racionalidade substantiva pelo fato das escolhas dos agentes não poderem ser definidas independentemente deste contexto: este é definido a partir das especificidades dos *processos cognitivos* e das modalidades sociais de apropriação dessas informações.

III) CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em conclusão, é preciso ressaltar o fato que, do ponto de vista da análise dos sistemas dinâmicos, é possível estabelecer a seguinte tipologia:

i) à estabilidade do equilíbrio, corresponde um universo sem incerteza; neste universo, os diferentes processos são reversíveis. A realidade econômico é "imutável", predeterminada e ergódica; ela não sofre mudanças qualitativas. A referência ao microsistema walrasiano ou do tipo Arrow Debreu implica que, a qualquer momento, haja equilíbrio simultâneo sobre os mercados presentes e futuros (Davidson, 1996, 481). Neste caso, existe estabilidade do equilíbrio: qualquer desequilíbrio explica-se a partir de um choque exógeno e desaparece no longo prazo; nesta perspectiva, o sistema é estável e a regulação é assegurada pelo sistema de preços e a partir da racionalidade substantiva dos agentes. Não obstante, surge o seguinte *paradoxo*: será que o sistema de preços e a racionalidade microeconômica atuam da mesma maneira na posição de equilíbrio e fora desta? Será que além de certos valores críticos, eles permitem voltar para aquela posição?

ii) ao contrário, o universo heterodoxo caracteriza-se pela instabilidade do equilíbrio; neste caso, os processos são irreversíveis e os agentes atuam num ambiente de incerteza. A realidade não é predeterminada à medida que o sistema vai se modificar qualitativamente; em função dessas mudanças qualitativas,

e fora da posição de equilíbrio, existem várias modalidades possíveis de regulação global. A irreversibilidade associada a essas posições "longe do equilíbrio" e a essas *estruturas dissipativas* não pode ser assimilada, apenas, à desordem: enquanto o *mainstream* a concebe como geradora de entropia, ela permite, de fato, a *instauração de uma outra ordem e de uma regulação muito mais complexa* e, talvez, mais adequada para analisar a realidade.

Este corte teórico se explica, em última instância, pela axiomatização de cada uma dessas matrizes teóricas, ou seja, pela definição do universo: se este for ergódico, o sistema econômico e social é concebido como um sistema autoregulador que se reproduz sem mudanças qualitativas. Se, ao contrário, for não ergódico, ele é concebido como um sistema complexo que produz, simultaneamente, entropia e neguentropia, ordem e desordem, desestruturação e reestruturação: esta dinâmica implica em instabilidade, assimetria e incerteza. É a partir desta problemática que nos propusemos a analisar a instabilidade do sistema.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Akerlof, G. (1970), "The Market for "Lemons": Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, Aug, 89.
- Arrow, Kenneth J. (1974), "Limited Knowledge and Economic Analysis", *American Economic Review*, March .
- Asimakopulos, A. (1995), *Keynes's general theory and accumulation*, Modern Cambridge Economics, Cambridge.
- Barrère, Christian (1985), "Hypothèses keynésiennes et dynamique des prix", *Keynes aujourd'hui: théories et politiques*, Economica, Paris.
- Bartoli, Henri (1991) *L'Economie multidimensionnelle*, Economica, Paris.
- Blaug, Mark (1986), *La Pensée Economique. Origine et développement*, Economica, Paris.
- Boyer, Robert (1987), *La théorie de la régulation: une analyse critique*, La Découverte, Paris.
- Canuto, Otaviano, Ferreira Jr., Reynaldo R. (1998), "Assimetrias da informação e ciclos econômicos: Stiglitz é keynesiano?", *Anais do XXVI Encontro Nacional da ANPEC, Volume I, Vitória*.
- Cardim, Fernando (1992), "Moeda, produção e acumulação: uma perspectiva pós-

keynesiana", *Moeda e produção: teorias comparadas*, UnB.

—(1983-84) "On the concept of time in Shackle and Sraffian economics ", *Journal of Post-keynesian Economics*, Winter 1983-84, Vol. VI, No. 2, Cambridge.

Davidson, Paul (1978), *Money and the real world*, Mac Millan Press LTD, London.

—(1996), "Reality and economic theory", *Journal of Post Keynesian Economics/Summer*, Vol.18, No. 4.

Deleplace G., Maurisson P. (1985), Introduction, *L'hétérodoxie dans la pensée économique*, Cahiers d'Economie Politique, anthropos, Paris.

Duménil G., Lévy D.(1987), "The dynamics of competition: a restoration of the classical analysis", *Cambridge Journal of Economics*, 11, 133-164.

Favereau, Olivier (1990), "L'économie des conventions: son objet, sa contribution à la science économique", *Problèmes économiques n. 2167*, 21 Mars, La Documentation Française, Paris.

—(1998), "Notes sur la théorie de l'information à laquelle pourrait conduire l'économie des conventions", in *L'Economie de l'information*, sous la direction de Pascal Petit, La Découverte, Paris.

Friedman, Milton (1974), "Comments on the Critics", in R.J. Gordon (ed.), *Milton Friedman's Monetary Framework: A Debate with His Critics*, University of Chicago Press, Chicago.

Grellet, Gérard (1985), "Salaire monétaire et répartition", *Keynes aujourd'hui: théories et politiques*, Economica, Paris, Alain Barrère org, Paris.

Grossman, S.J. and J.E.Stiglitz (1976), Information and Competitive Price system, *American Economic Review*, Vol. 66 No. 2.

Harris, Donald (1988), "On the classical theory of competition", *Cambridge Journal of Economics*, 12, 139-167.

Herscovici, Alain (1997), Os fundamentos macroeconômicos da regulação de mercado: uma análise a partir de Marx e de Keynes", *Cadernos de Economia*, UFES/Programa de Pós-Graduação em Economia, maio.

—(1998), Processo de gravitação e "revoluções do valor": algumas observações metodológicas e epistemológicas, mimeo, UFES, Novembro .

- (1999), "Processo de gravitação, concorrência e preço de produção: uma perspectiva dinâmica", Conference of the International Working Group on Value Theory, Boston, March.
- (1997), *Modelo de crescimento a dois setores, equilíbrio macroeconômico e instabilidade estrutural*, anais do XXV Encontro Nacional da ANPEC, Recife, dezembro.
- Keynes, John Maynard (1990), *A teoria geral do emprego, do juro e da moeda*, Atlas, São Paulo.
- Kirman, Alan (1998), "Information et prix", in *L'Economie de l'information*, sous la direction de Pascal Petit, La Découverte, Paris.
- Kregel, J. A. (1980), "Markets and institutions as features of a capitalistic production system", *Journal of Post-keynesian Economics*/Fall, Vol.III No. 1.
- Lucas R.E. and Sargent T.J. (1981), *Rational expectations and econometric practice*, George Allen and Unwin, London.
- Mankiw G. (1995), *Macroeconomia*, Livros Técnicos e Científicos Editora S. A, Rio de Janeiro.
- Marx, Karl (1972), *Le Capital*, Editions Sociales, Paris, Livro III.
- Muth, John F. (1961), "Rational expectations and the theory of price movements", *Econometrica* 29.
- Perrot, Anne (1992), "Asymétries d'information et contrats", *Problèmes Economiques* No. 2291, 16 septembre, Paris, La Documentation Française.
- Phelps E.S. e ali (1970), *Micro-economic foundations of employment and inflation*, Norton.
- Possas, Mario Luiz (1987), *Dinâmica da economia capitalista. Uma abordagem teórica*, Editora Brasiliense, São Paulo.
- Prigogine, Ilya (1996), *La fin des certitudes*, Editions Odile Jacob, Paris.
- Ruelle, David (1993), *Acaso e caos*, Editora UNESP, São Paulo.
- Salop, Steve (1976), "Information and Monopolistic Competition", *American Economic Review*, Vol.66, No. 2, May.
- Say, Jean Babtiste (1972), *Traité d'Économie Politique*, Calman-Lévy, Paris.
- Steedman, Ian (1984), "Natural prices, diferent profit rates and the classical competitive process", in *The Manchester School of Economics and Social Sciences*, Vol. 2.

Soromenho, Jorge Eduardo de Castro (1998), "Os novos clássicos e a teoria dos ciclos de Hayek", *Revista de Economia Política*, Vol. No. 3, 71, julho-setembro.

Vercelli, Alessandro (1991), *Methodological foundations of macroeconomics: Keynes and Lucas*, Cambridge University Press.

¿ES EL ALCA UNA OPCIÓN CONVENIENTE PARA SURAMÉRICA? (REFLEXIONES SOBRE LAS ESTRATEGIAS PARA EL DESARROLLO)

Luis Mata Mollejas*
ESCUELA DE ECONOMÍA, UCV

Resumen:

Una revisión macroscópica de los eventos históricos universales, de la evolución de la teoría económica y de las políticas instrumentadas en cada período, con referencias a Sur América, muestra: Primero, que la hipótesis liberal de la tendencia a tener consecuencias negativas de la acción política, no es sostenible a la luz de los eventos; Segundo, que los cambios económicos acontecidos en el último medio siglo señalan límites a la eficiencia de las políticas fiscales y monetarias concebidas para los Estados Nacionales y; Tercero, que se han elaborado nuevos referentes teóricos que enfatizan las relaciones financieras internacionales (globalización) y conllevan variaciones de política que abren opciones de trayectorias estratégicas (integración) para avanzar en el proceso de desarrollo. Aprovechar esta posibilidad, trascendente para Sur América, requiere acuerdos políticos para compartir "soberanías". La alternativa es someterse a la de terceros.

Palabras claves: ALCA, macroeconomía, financiamiento, intervención, régimen cambiario.

INTRODUCCIÓN: LA ESTRATEGIA ECONÓMICA Y EL ÁMBITO INTERNACIONAL

La historia, desde sus comienzos, reseñó el auge y caída de las Naciones, asociado al poderío bélico y a los procesos económicos y sociales que lo respaldaban. En el origen, el gasto militar era productivo a costa de arrancar recursos a los vencidos: esclavos, tierras y bienes. Dentro de éstos destacaban los que servían como reserva de valor y de intercambio: los metales preciosos. Cuando la guerra era sustituida por el comercio, se esperaba el mismo resultado: acumulación de recursos. La producción directa: agrícola y minera, tenía entonces que ser defendida de terceros por el Estado. Esta era su razón de ser. Entre las muchas ideas y reflexiones que todo el asunto provocó, predominó hasta el Siglo XVII lo que se denominó "teoría mercantilista", la cual daba un amplio margen para la acción del Estado. Desde ese punto de vista, las acciones del Estado

* El autor agradece a los economistas Sary Levy, Gerardo Navarro y César González, quienes hicieron observaciones a versiones previas. César González elaboró el soporte estadístico. Luis Mata M. Imatam@hotmail.com

deberían hacer que el comercio y la guerra retuviesen la mayor parte del excedente económico y del territorio bajo su dominio. Si el territorio (y sus recursos) podía ampliarse, tanto mejor, mientras los gastos de defensa fuesen inferiores al excedente. De allí, que una causa fundamental de la caída de las Naciones fue-se la quiebra de los Estados. *El esquema explicativo retiene entonces dos procesos en interacción: la producción del excedente y la administración fiscal; acompañados de una acción clave: el señoreaje monetario.*

A partir de la época de los clásicos liberales (Siglo XVIII y XIX), en general predominó la idea de que la intervención del Estado en la vida social de la Nación (producción y distribución del excedente) y en el comercio internacional debía ser la mínima posible. La explicación que se daba, o teoría económica, distinguió dos esferas de actividad: la real, relacionada con la producción y circulación de bienes y servicios y las transacciones y flujos monetarios que las acompañaban. Se suponía que el mundo monetario era un "velo" que no debía ocultar la importancia de la interacción automática entre los variables reales, incluido el comercio exterior. *Así la teoría, dicotómica en su concepción, justificaba la neutralidad política y, por ello, los elementos propios de la acción del Estado: la intervención fiscal y la monetaria, deberían ser minimizadas.* En otras palabras, se enfatizaba la idea de una relación más bien negativa entre la acción pública, el desempeño económico y el bienestar social. Este cambio de visión podría interpretarse como reacción al poder absoluto retenido por los monarcas y al despilfarro que le estaba asociado. De ser así, el cambio estaba en resonancia con las aspiraciones revolucionarias de democracia.

En la primera mitad del Siglo XX, las ideas de Keynes, propiciadoras de la acción fiscal, compensatoria, cuando las fuerzas económicas no garantizaban un nivel de empleo nacional satisfactorio, rescataban una idea esencial. La intervención pública podía ser ventajosa para el bienestar social. Si a esta idea se sumaba la experiencia planificadora exitosa¹ para guiar el comportamiento del Estado y de los particulares, se dispondría de un conjunto de herramientas capaces de aumentar significativamente el bienestar. Dado que el régimen monetario cambiario (patrón oro y derivados) automáticamente garantizaría un intercambio internacional que reflejaría las circunstancias reales (ventajas comparativas) y que el desenvolvimiento del sistema bancario estaba contenido por las disposiciones que hacían del crédito una proporción constante de los depósi-

¹ La Segunda Guerra Mundial fue propicia para generalizar el uso de técnicas de racionalización en el uso de insumos, lo cual daría lugar a la *planificación corporativa* en el sector privado, a la *planificación imperativa* en el mundo socialista y a la *planificación indicativa* en las sociedades occidentales. Al nivel teórico daría lugar a los estudios de insumo-producto (Leontieff, 1941) en occidente y al trabajo de Oskar Lange en el mundo socialista.

tos o ahorros, los instrumentos óptimos de la intervención estatal radicaban en la esfera fiscal y en la orientación de la actividad privada mediante la "planificación indicativa". Debiendo destacarse que las transformaciones monetarias y financieras, representadas por la interacción entre las bolsas de valores, la actividad crediticia y la productiva, y las vinculaciones internacionales, no fueron objeto de reconocida preocupación académica, después de Ricardo y de Mill, hasta la revisión de las ideas keynesianas sobre el ahorro (segundo tercio del Siglo XX), a pesar de la extensión y profundidad de la crisis de 1929 y de su poder de contagio².

En efecto, el agotamiento del instrumental keynesiano en los años setenta, el lento crecimiento y aún estancamiento, acompañado por el renacimiento del monetarismo en los ochenta y noventa; y el evidente predominio de los procesos financieros en el debut del siglo XXI, obligan a una revisión de la lógica teórica y de la experiencia que brindan los principales instrumentos de la intervención pública en los últimos cincuenta años.

Estos exámenes son de particular importancia para Sur América, dada la invitación a seguir un desenvolvimiento liderado política y económicamente por los Estados Unidos de América (constitución del ALCA)³; la consolidación de la integración europea (Feser, 1999)⁴; experiencia que pareciera más atractiva seguir, desde el punto de vista de la participación autónoma en una economía globalizada, y de los resultados en términos de bienestar, que resultan asociados a los procesos de integración propios.

² La conexión entre finanzas y crecimiento no tuvo mayor relevancia en el pensamiento clásico-liberal; aunque es posible encontrar algunos antecedentes en los escritos de Bagehot y de Mili (1873-1874). Schumpeter rescata el tema en sus trabajos de 1911 y de 1936. Goldsmith (1969) será el precursor de los intentos de establecer un basamento empírico; aunque su preocupación por el ahorro le impide establecer un sentido claro de causalidad. Ello será un aporte de King-Levine; pero se les criticará el no dilucidar si la correlación encontrada es el resultado de un tercer factor. Rajan-Zingales (1998) aportan evidencias descartando esa posibilidad. Una relación amplia de tales trabajos se encuentra en Sinha (2001).

³ El ALCA, puede ser entendido como una extensión a Latinoamérica del TLCAN que incluye a México y Canadá. Esta inclusión nos exime de considerar otras opciones para el caso de México y limitarnos a las opciones abiertas a los países suramericanos con acuerdos de integración: CAN y MERCOSUR.

⁴ La integración económica presupone ganancias de crecimiento y bienestar. En Europa se habría pasado de un promedio de crecimiento del 4,3% al 6,4%, más la creación de 5 millones de nuevos empleos hasta 1992 (Feser, 1999, p.1402).

El estudio presenta, *en primer lugar*, unas breves reflexiones de carácter metodológico sobre las ciencias sociales y una descripción sintética de las ideas básicas sobre las cuales descansan la teoría y la política económica, para evidenciar sus transformaciones, lo cual se resume en un esquema interactivo. *En segundo lugar*, se especifican y resumen la selección de eventos históricos que se consideran asociados a la evolución del pensamiento teórico. *Una tercera parte* analiza las circunstancias latinoamericanas con relación a los cambios teóricos y políticos; y, *en la última parte*, se resumen los logros del análisis y se presentan las principales conclusiones para evaluar las opciones políticas a seguir en el futuro inmediato.

I. CONDICIONANTES METODOLÓGICOS Y TEÓRICOS

Definiremos el concepto de “*desarrollo*” como el conjunto de cambios (socio-políticos, económicos y culturales) que produzca un incremento del bienestar colectivo. Tal incremento, presupone una mayor disponibilidad de bienes y servicios (cuánto, cómo y qué producir), y un aumento de la armonía social, o lo que es equivalente, una disminución de las tensiones y conflictos entre los diversos actores al perseguir sus particulares intereses (como y cuando distribuir el ingreso y cuanto y como emplear la fuerza de trabajo).

La explicación cabal de cómo ocurre tal conjunto de cambios (innovaciones socioeconómicas y tecnocientíficas) requeriría una “teoría del proceso histórico” (Kuznets), tarea compleja y más difícil mientras más comprehensivo sea el enfoque; porque los factores son múltiples (sociales, culturales, económicos, políticos, geográficos o espaciales y ambientales) y los elementos que se recogen como comunes en la literatura histórica (Asimov, Spengler, Toynbee, Wallers-tein) corresponden a diferentes criterios para guiar el análisis y a distintas disciplinas asociadas a métodos particulares, con la característica de que no todas pueden cumplir con el requisito de proporcionar previsiones y causalidades funcionales u objetivas; lo cual constituye un test esencial en la epistemología científica de las ciencias sociales (Varsavsky, 1970).

De allí que, en la selección de criterios, de disciplinas y métodos involucrados en cada análisis intervenga una selección, entre arbitraria (Toynbee, 1978, Introduction, p. x.) y consensual (experta). También cabe destacar que las teorías se forman a partir de una elección subjetiva de hechos generales y que la especulación lógica construye las hipótesis y el mecanismo explicativo. Así, el analista teórico estará tentado a concluir que la acción sobre los mecanismos mayores será suficiente para influir y, en el extremo corregir, el curso de la coyuntura. Pero hoy se acepta que no existen pruebas de certeza para las teorías; a lo más que se llega es a admitir pruebas de verosimilitud. Por lo tanto el pen-

samiento teórico esta constantemente en revisión y consecuentemente la acción política derivada también.

Otra particularidad de las ciencias sociales es que los datos para las pruebas de verosimilitud tienen carácter histórico y que estrictamente no hay posibilidades de experimentación. Cabe entonces dudar acerca de la comparabilidad de los datos observados en un período, en una sociedad cualquiera, con los de otros períodos y con los de otras sociedades. La consecuencia es que el analista político debe tener siempre presente las limitaciones que imponen el supuesto de *ceteris paribus* a la metodología empirista en las ciencias sociales y la selección arbitraria de eventos o base histórica del razonamiento.

En el caso específico de la economía, los procesos insumidores de tiempo exigen un enfoque dinámico e integralista; requisito que se satisface con el punto de vista teórico proporcionado por la idea de “equilibrio general dinámico”, para considerar un conjunto de mercados en interacción, incluido el ámbito internacional⁵. La elaboración teórica con relación al desarrollo, aunque sujeta a una larga discusión, desde los autores clásicos hasta nuestros días, muestra relaciones frágiles entre el crecimiento, el intercambio internacional y el proceso

⁵ El equilibrio general estático parte de que la ganancia y la competencia hacen converger las acciones individuales en un máximo de bienestar social, por lo cual no hay razones para aceptar la intervención gubernamental (la economía se autorregula a través de la mano invisible). Esta idea, además de la consecuencia política señalada, comporta dos elementos esenciales para la teoría económica: la eficiencia y la equidad. Desde el ángulo de la eficiencia, se supone (se demuestra) que existe un vector de precios que limpia los mercados (precios de equilibrio) y que son en conjunto compatibles (equilibrio general); pero que además cumplen con la condición de que no existe otro vector de precios que permita mejorar el bienestar colectivo (óptimo de Walras-Pareto). Cuando se consideran fallas de mercado (externalidades) de todas maneras habrá un vector de precios “virtuales” que cumplan con la condición señalada (Arrow; 1951). Los precios reales pueden incluir impuestos y subsidios (Pigou; 1920). La consecuencia de todo ello es que cualquier intervención en los precios (gubernamental o no) conlleva costos sociales. Todo lo anterior (enfoque neo-clásico) conforma una teoría general con estricta formalidad / precisión. Como se parte de valores dados (histórico-coyunturales) las inferencias tendrán validez (verosimilitud) en el corto plazo. El largo plazo será una sucesión de cortos plazos o equilibrios temporales (Hicks, 1946), con la referencia, arbitraria, a objetivos permanentes e ideales. Para pasar al análisis dinámico (intertemporal) habrá que considerar flujos y utilizar el principio de máximo (Pontryagin) que permite realizar el cálculo formal de trayectorias (sendas) óptimas de crecimiento (Samuelson, 1973) como flujos de consumo con valores actualizados. Por lo tanto, la tasa de interés se convierte en un elemento clave.

financiero⁶. En efecto, la idea central del desarrollo (Harrod–Domar) postula la acumulación de capital (de ahorros) como motor; asociado a un elemento exógeno: el avance tecnológico (Solow). Y la profundización en este enfoque (condicionantes del ahorro), con énfasis en la economía interior (Galindo- Malgesini; p. ix), minimiza la consideración de los aspectos financieros y las implicaciones internacionales que posibilitan a los incrementos de producción⁷; haciendo del análisis teórico y de la evaluación empírica de las posibles asociaciones entre los regímenes de comercio (libre cambio y proteccionismo), las tasas de crecimiento, y los elementos financieros (crédito y especulación), un conjunto de estudios dispersos y casuísticos (Krugmann, 1994) y poco concluyentes (Jong-Wha-Lee, 1993). Debiendo decirse que gran parte de la literatura contemporánea se preocupa por la influencia indirecta, a través de la consideración de las llamadas economías de escala y de las ventajas de la especialización.

Finalmente, además del tardío interés por lo relativo a los procesos financieros y a los cambios en el dinero y sus usos (naturaleza y funciones)⁸, a pesar de

⁶ Aunque los conceptos de desarrollo y subdesarrollo se difunden históricamente después de la Segunda Guerra Mundial, al situar en términos relativos a los distintos países, generalmente se acepta que la obra clásica de Smith (1776), representa un trabajo precursor. En cuanto a la dinámica, hasta 1945 dominó la idea de que la economía funcionaba cíclicamente por la incidencia de factores variables con predominio de lo técnico (Teoría Exógena de los Ciclos). Como la política keynesiana permitía intervenciones "anticíclicas" y el aporte shumpeteriano de las "innovaciones tecnológicas" no modificaba substancialmente esa idea general, la preocupación por el empleo pleno o permanente, enrumbó el trabajo académico tras la idea de dinamizar la Teoría de Keynes con causales endógenos (el ahorro). Aparecerán entonces, los trabajos de Harrod-Domar y de Rostow por una parte, y por otra, los de Singer-Prebisch con referencia al comercio internacional; asunto minimizado por Keynes en su teoría general. Estas posturas iniciales representan dos puntos de vista no bien imbricados.

⁷ La discusión básica entre el libre comercio y el proteccionismo (con el antecedente de Viner en 1950) recoge dos posturas: las ganancias en la producción (autarquía en el extremo) y las ganancias por la diversidad para satisfacer el consumo. El modelo de referencia de éste último supone la competencia perfecta como ideal para la localización. El modelo del proteccionismo se justifica sobre la base de la experiencia en los países industrializados (List: 1841). La política propugna implantar y fortalecer las industrias nacionales, volcadas al mercado interno. Históricamente, la protección habría sido la regla y el comercio libre la excepción (Waples, 1999) por sus resultados asimétricos (Szentes, 1999).

⁸ La moneda en la ciencia económica está concebida en función de los servicios que presta: unidad de medida, medio de intercambio y reserva de valor. Como unidad de medida vale uno (1); pero al relacionarse el volumen de monedas en circulación con los otros mercados (bienes y servicios); títulos (conformación de carteras o portafolios), aparecen relaciones cuantitativas fluctuantes o precios relativos volátiles: capacidad adquisi-

su evidente importancia para el estudio de la acumulación de capitales y a su circulación, tradicionalmente se les ha considerado conectados con la idea de “desequilibrio” y, por ello, de poco interés para la teoría del equilibrio intertemporal (Dixit, 1976) por lo cual la reconsideración de tal punto de vista para su incorporación al “corpus teórico” del equilibrio, es relativamente reciente (post - Tobin)⁹ y da lugar a la teoría del preajuste financiero.

Un esquema de la evolución de la interacción entre Teoría y Política Económica (esquema No.1) destaca las fuentes de elementos: observación de procesos u *objetivos*, reflexiones sobre los fines o *normativos* y conceptualización y formalización o *lógicos*; y las combinaciones o síntesis con concreción histórica (modelos de equilibrio y de desequilibrio), dentro del marco de la transformación de la moneda (mercancía, fiduciaria y virtual) y de las matemáticas (lineal y no lineal); debiendo destacarse que lo relativo a la síntesis contemporánea, asentada sobre la teoría de juegos, el análisis catastrófico y el preajuste financiero, es el resultado de diálogos en proceso que buscan eliminar la casuística y la dispersión teórica y poner en práctica una política menos ineficiente o “novísima política” al integrar al análisis del equilibrio los condicionantes financieros y la dimensión internacional.

tiva (mercado de bienes) y tasas de interés (mercado de valores). Con ocasión del intercambio comercial y financiero internacional aparece un tercer valor relativo: el tipo de cambio. No hay ninguna razón para que los valores relativos coincidan en el sentido y magnitud de la fluctuación (aumento o disminución). ¿Cuál tendencia debe considerarse prioritaria para valorar una moneda? En una economía donde el comercio interior sea mayor que el externo el tipo de cambio será irrelevante. Si el mercado de valores es importante, como ocurre en las economías capitalistas, la tasa de interés será el centro de referencia. En el mundo contemporáneo el circulante es decreciente con relación al crédito, y el tráfico internacional tiende a concentrarse en las zonas de integración, por lo cual la variación relevante corresponde a la tasa de interés.

⁹ También es relativamente reciente la preocupación por la dimensión ambiental o del uso racional de los recursos naturales; aunque pueden rastrearse ideas seminales como los límites relativos de Malthus (1798), la escasez o rendimientos decrecientes de Ricardo (1817), el estado estacionario de Mill (1857) y la contaminación como externalidad (Pigou, 1920). En los estudios recientes el aprovechamiento del medio ambiente aparece dentro de la función de bienestar social a maximizar (utilidad futura descontada). Un trabajo reciente que explora esta interacción (sobre la cual no haremos más referencias) se encuentra en Borrayo (2002).

II. EL APORTE DE LA HISTORIA: SELECCIÓN DE EVENTOS

Desde una visión macroscópica de la historia, con énfasis en lo económico, extraeremos tres hitos de cambios trascendentes:

- La revolución neolítica o creación de la agricultura, de la metalurgia¹⁰ y de la moneda mercancía, base económica de los imperios existentes entre la Era Antigua y el final del feudalismo europeo en el Siglo XIV¹¹.
- La revolución capitalista, comercial e industrial (generalización del trabajo asalariado, del crédito y del dinero fiduciario) gestada bajo la hegemonía española-portuguesa, Siglos XV y XVI, y que culminara en el debut del Siglo XX, bajo la supremacía inglesa; y
- La revolución financiera (predominio del dinero endógeno-virtual) cuyo nacimiento puede certificarse con la decisión del Presidente Nixon de hacer in-

¹⁰ El paso de la recolección y de la caza como actividades de subsistencia a la agricultura, a la ganadería y a la elaboración de utensilios metálicos diversos (paso de la era paleolítica al período neolítico), de acuerdo a la tradición griego-egipcia (Platón-Solom-Sacerdotes de Sais) referente a la cría y a la agricultura constituyen el décimo y el onceavo "trabajo" de Hércules (semi Dios, hijo de Zeus) referidos como el robo de los bueyes de Ericia y el de las manzanas de oro del Jardín de las Hespérides. Una interpretación moderna de estos mitos (Charpentier, 1969) destaca que las referencias a "manzanas de oro" son símbolos clásicos de la iniciación (aprendizaje de conocimientos ocultos) y de que el nombre de Hércules, corrupción latina de Herakles, corresponde en el lenguaje de la civilización minoica o cretense, a la designación de "funcionario" o "magistrado". Los mencionados trabajos de Hércules incluyen la lucha, en el extremo noreste de África (Gibraltar), con el gigante Anteo, hijo de Atlas, al igual que las Hespérides. Se interpreta entonces, que los trabajos se refieren a expediciones depredatorias de los antiguos helenos para robar los conocimientos de los "hijos de la Atlántida"; que al hundirse habría dejado focos civilizadores en los bordes del Océano Atlántico. Charpentier destaca que los trabajos arqueológicos en las tierras cercanas a las "Columnas de Hércules" (Gibraltar-Marruecos), confirman la realización de batallas con características propias de la era neolítica. Esta hipótesis de difusión del conocimiento que fluiría de occidente hacia oriente, no es la habitual que los supone provenientes del sureste asiático (Toynbee, 1978, p. 47) o producidos más o menos espontánea y simultáneamente en muchos lugares del globo. Esta última hipótesis pretende explicar la simultaneidad del advenimiento de la agricultura y de la metalurgia en el ámbito europeo y en las civilizaciones americanas (México y Perú); resultando cónsona con el mito atlántico. Pero la originalidad americana no es admitida generalmente.

¹¹ Entre Los imperios antiguos incluimos los establecidos en las orillas de grandes ríos como los Imperios Mesopotámicos, Egipcios y Chinos, alrededor de cuencas marítimas como el Imperio de Alejandro El Grande: Mar Egeo y el Imperio Romano: Mar Mediterráneo; y en las mesetas americanas: los llamados Imperios o Civilizaciones Inca, Azteca y Maya.

convertible al dólar estadounidense en 1971 y con la liberalización internacional de los movimientos de capitales en 1982.

II.1. De los Imperios Antiguos al Capitalismo Mercantil:

La actividad económica en la antigüedad se centra en el consumo; caracterizándose además los imperios antiguos por el modo de producción y de distribución del excedente:

- Agricultura y artesanía, predominantemente esclavistas.
- Apropiación de la mayor parte del excedente económico por los estamentos militar y religioso¹².
- Creación y uso de la moneda mercancía: oro-plata¹³.
- El comercio y la guerra tienen como objetivo último acumular un acervo que les permitiría sufragar los gastos del poderío militar, en estas circunstancias la acumulación de oro y plata era la forma más conveniente y tangible de la riqueza.
- La organización social es rígida, encabezada por militares y religiosos sobre una base de súbditos y esclavos, dentro de vastos territorios.

Lo anterior se engrana para garantizar la subsistencia del Imperio, en la condición de que los gastos de protección-represión fuesen menores que el excedente económico. Cuando fueron mayores se originó una sobreexplotación y descontento interno que fragilizaba la defensa del Imperio frente a rivales exter-

¹² Históricamente, la asignación de un importante porcentaje del excedente a una minoría de gobernantes, además de reconocer la prestación de ciertos servicios se apoyó sobre una explicación y sanción sobrenatural: mágico-religiosa. La creación de ciudades se asocia con la necesidad de ubicar las ceremonias correlativas.

¹³ La creación de la moneda (Siglo VIII AEC, Galbraith, 1975, citando a Herodoto, aunque hay indicios más antiguos) fue tan importante como la agricultura. Antes de ella solo existió el trueque que requiere una doble coincidencia de necesidades. Con el uso de la moneda se hizo posible el cambio multilateral; y aprovechar la división del trabajo y la especialización (Cohen, 1998; 11). El ganar interés por los préstamos es una actividad no legítima, a penas aceptable en función del *lucrum cessans* o del *damnum emergens*. Los Imperios Maya, Azteca e Inca no usaron monedas para el intercambio y la producción económica, a pesar del funcionamiento de mercados. En su lugar, existían normas que de no cumplirse acarrearaban castigos severos, incluso la muerte (sacrificios religiosos entre los aztecas). El antecedente del papel moneda o dinero fiduciario en China, se remonta cuando menos al siglo XIII, según el clásico relato de Marco Polo.

nos. El auge y caída del Imperio Romano ilustra paradigmáticamente el mecanismo expuesto¹⁴.

En efecto, el Imperio Romano recurre a una división en el Siglo IV (DC), para preservar el dominio sobre las posesiones que avanzaban sobre el Asia, limitadas por los ríos Eufrates, Danubio y Rhin¹⁵. Se crean así los Imperios de Occidente (Roma) y de Oriente (Constantinopla). El de Occidente confronta invasiones de normandos y mongoles y se conservará de "jure" (con relativo conflicto), bajo el Papado hasta los Siglos X y XI, pues la administración estimuló la creación de "feudos"¹⁶. El Imperio de Oriente, con criterios administrativos

¹⁴ Las referencias principales posteriores se harán en torno a las relaciones Europa-América, pues los imperios asiáticos no intentan expandirse a ultramar, como lo hizo Europa. De hecho, en el debut del Siglo XV, el Imperio Chino cancela sus expediciones exploratorias en los océanos Pacífico e Índico y se encierra sobre sí mismo. La incorporación a las relaciones internacionales será forzada por Europa en el Siglo XVI.

¹⁵ Roma tiene un buen emplazamiento como capital de la península itálica y como asiento del poder marítimo en el Mediterráneo, pero no lo está para defender provincias ubicadas entre el Mar Adriático y la frontera noreste (ríos Eufrates, Danubio y Rhin). Por ello, ante la presión de los "bárbaros" se establece una nueva capital en el Mediterráneo Oriental (Nicomedia) que Constantino desplaza a Bizancio frente al canal de enlace entre el Mar Egeo y el Mar Negro, tierras que constituyen el centro de gravedad económica del Imperio (Toynbee, op cit, p.308). La división en dos imperios en el año 395 (DC) a la muerte de Teodosio I, entre sus dos hijos (Arcadio y Honorio) permite seguir dos trayectorias de declinación muy rápida en el Imperio Occidental, pues Roma es tomada por los visigodos en el 410 y por los vándalos en el 455. En el año 476 el último emperador, refugiado en Ravena, es depuesto y el Imperio es "reunificado" nominalmente bajo Zenón, emperador reinante en Constantinopla; pues en la realidad el territorio se hallaba fraccionado entre varios reyes.

¹⁶ Un importante error en la Administración, facilitará el desgaste del Imperio de Occidente; y esto fue darle poder civil (recaudador fiscal y justicia) a los terratenientes, lo cual los fue dotando de "independencia": el "feudo". Los ingresos fiscales obtenidos finalmente eran insuficientes para pagar los gastos de defensa. Los Papas (León I y León III) tuvieron que ayudar a enfrentar a los invasores bárbaros con medios políticos. En el año 800, León III corona a un líder de los francos (Carlomagno), "emperador de los romanos", aunque sus dominios efectivos se radicaban en Francia y Alemania. Tal designación tuvo como compensación asegurar un "Ducado de Roma" para el Papa y las fronteras del oeste para el Imperio Bizantino. Este Imperio, convirtió a los pretores en funcionarios civiles, lo cual garantizaba una mayor eficiencia en la recaudación y el mantenimiento de un ejército profesional. La contrapartida fue que la disponibilidad de recursos hizo atractiva la idea de reconquistar las provincias occidentales. El esfuerzo, aunque exitoso en el campo militar, no logra consolidar el dominio de los territorios. Así, a partir del Siglo VI, el dominio territorial se irá reduciendo paulatinamente, aumentado por el desgaste producido por las luchas intestinas de carácter religioso; por las rebeliones de los terratenientes del Asia Menor (militarizados parcialmente para enfrentar a los ataques persas) y por los

diferentes, subsistirá hasta el Siglo XV, cuando Constantinopla cae bajo las fuerzas árabes y turcas después del debilitamiento y saqueo efectuado por las huestes de la República Veneciana; deseosa de monopolizar el comercio asiático y servir de intermediario con el norte de Europa¹⁷.

Cabe destacar que, en la conformación inicial de los primeros Estados Nacionales de Europa o Edad Media (gestados con las combinaciones de elementos culturales y residuos organizativos del Imperio de Occidente, de elementos culturales de los invasores y basados económicamente en el capitalismo mercantil), la confrontación con el mundo árabe (Siglo X al XV) quien ocupa el Sur del Mediterráneo (Califatos de Córdoba y de Bagdad) servirá de catalizador del proceso, pues los conflictos con el Islam incitan a la introducción de innovaciones en la artillería y en la navegación que facilitarían el comercio exterior por mar, estimulado por el encarecimiento de los productos obtenidos con la mediación de Venecia-Génova.

II.2. Del Capitalismo mercantil al industrial: el salario monetizado, el crédito y el dinero fiduciario

¿Cómo se explica el desarrollo mercantil-industrial a partir de la situación de "estado estacionario" con pleno empleo y técnica constante que caracteriza a la Edad Media?

En el año 1348, ocurre en Europa una catástrofe conocida como la "peste negra", que liquida a un tercio de la población. Tal reducción, ocasiona un cam-

sucesivos avances y bloqueos árabes. Para el Siglo XV, el imperio se habría reducido a la ciudad capital, aunque la cultura asimilada desde el Siglo XI por el principado de Kiev, a la larga, hará de Moscú la heredera cultural del Imperio.

¹⁷ En este proceso se establecerán las "Ferias de Champagne" (Norte de Francia) que constituirán el mercado para el intercambio de los productos de las ciudades de los Estados Italianos (Florencia, Venecia) con los productos de Flandes y de Polonia y de los países nórdicos. Las Cruzadas contra los árabes desgastan, principalmente, al Imperio Bizantino (y no logran sus objetivos, ni conservan Jerusalén ni retiran a los turcos del Asia Menor), pero nutre la experiencia bélica de los Estados Nacionales emergentes, cuyo centro de gravedad cae en Borgoña. Roma resulta ser un lugar excéntrico y de peregrinaje, de carácter cultural y religioso. Durante la segunda cruzada, en 1203 Constantinopla es saqueada por venecianos y franceses y repartidas sus provincias, en donde la mayor beneficiada fue Venecia, pues recibe la Isla de Creta y otras posesiones. Un cruzado francés es designado emperador (Imperio Latino) y sus sucesores resistirán hasta 1261, cuando los exiliados en Nicea recuperan la ciudad. Las diferencias religiosas estallan de nuevo en 1351 y su prolongación facilitará la caída final en manos de los turcos en 1453.

bio entre la proporción de tierras dedicada a la agricultura y a la ganadería, a favor de ésta última, incentivando el crecimiento de la industria textil de la lana y la introducción de técnicas de rotación de usos de la tierra (cambio en el modo de producción) lo que explica el incremento de la productividad agrícola-industrial apoyado en la intervención del Estado y en el desarrollo del crédito y de la circulación fiduciaria¹⁸.

En efecto, con la intención de escapar del monopolio comercial veneciano-genovés, los portugueses y los españoles (geográficamente alejados del centro económico: agrícola industrial) exploran el Atlántico y el Pacífico y se expanden por el Sureste Asiático y por América; crean "factorías" y "encomiendas" entre el final del Siglo XV y durante el Siglo XVI. El ascenso al trono español de un príncipe flamenco (Carlos V: 1519-1556), obliga al Imperio Español a proteger los derechos hereditarios en los territorios de Italia y de Flandes (Bélgica y Holanda), mediante una guerra con fuertes implicaciones religiosas contra Francia e Inglaterra (Felipe II: 1556-1598), que a la larga quebrará al Estado Español, afincado en el *capitalismo mercantil (1500-1700)*, con los recursos extraídos de América. Aunado a esto, el despoblamiento de Castilla por el esfuerzo conquistador y por la expulsión de moros y judíos, y las prácticas centralizadoras en la agricultura¹⁹ provocará una caída en la producción en la península ibérica, que tendrá que compensarse con importaciones²⁰. La salida de capitales españoles beneficiará las economías de Amberes y Ámsterdam, que sirven de intermedia-

¹⁸ El Estado Nacional mercantilista profesionaliza al ejército y remunera a los funcionarios, por lo cual debe recaudar impuestos. De allí que estimule las actividades lucrativas, la manufactura, el comercio y la banca. El comercio exterior debía ser superavitario; prohibiéndose la exportación de dinero metálico. Para obtener ganancias el salario debería ser lo más bajo posible, por lo cual presiona la destrucción de los gremios medievales; como compensación los bienes agrícolas deben tener precios bajos, favoreciéndose la importación desde áreas rurales como Polonia.

¹⁹ La producción del campesinado libre fue sustituida por el monopolio de la Corona, del Clero y de la Nobleza (mesta) que encareció la producción de lana, favoreciendo el comercio de la producida en Inglaterra.

²⁰ La menor producción agrícola en España y las mejoras en la productividad agrícola industrial en Inglaterra y en Holanda, que se sirven además de materias primas baratas del norte (maderas) para los astilleros, encarece relativamente la producción industrial en la península ibérica y anima la importación de alimentos y bienes terminados por la diferencia de precios finales. Al tiempo, los crecientes gastos militares hacen que los recursos monetarios provenientes de América, a partir de 1519, no se queden en España; por lo cual también habrá allí intereses más altos y menor demanda de créditos, una razón más para mantener deprimida la oferta y la tendencia al alza de los precios. Los análisis primitivos que consideran la entrada de recursos de América como circulante y constatan el alza de precios deducen que la inflación española es solamente de origen monetario.

rias a la producción de trigo (Polonia), maderas (Países Nórdicos) y lana y pesca (Inglaterra) y permite la creación de la banca de crédito (1609), transformando las casas de cambio y los bancos de depósito (Venecia, Siglo XIII). En efecto, el hecho de que los holandeses recibieran los recursos españoles y fueran un centro de comercio en contacto entre el comercio del Mediterráneo y del Mar del Norte, les permitió desarrollar las casas de cambio y la banca de crédito, que varios años después sería imitada en Inglaterra (1694), con el añadido que allí pudo aprovecharse las experiencias con el dinero fiduciario que ensayaron los franceses con el experimento de John Law (1716). Por ello, el Banco de Inglaterra, emisor de billetes desde 1720, pudo dirigir al mundo financiero durante todo el Siglo XIX y comienzos del Siglo XX. Finalmente el cierre de las rutas China-Filipinas-México y Maicao-Lisboa, desvirtuará el objetivo inicial (comercio con Asia) de la expansión española-portuguesa²¹. Para finales del Siglo XVIII, el Imperio Español habrá entrado en acelerado declive, ante el desarrollo *capitalista industrial* de los Imperios Inglés y Francés.

Las características del proceso económico que transformaron el orden mercantilista en orden industrial fueron:

- Nacimiento y desarrollo del crédito bancario apoyado sobre depósitos y desplazamiento paulatino del dinero mercancía de aceptación universal, por el fiduciario, de aceptación dentro de las fronteras de los Estados Nacionales. El dinero mercancía sobrevive como reserva internacional en los bancos centrales.
- Evolución (democratización) de las empresas por acciones ligadas a los “soberanos” y eliminación de los monopolios dentro de los respectivos imperios²².
- El trabajo “esclavo”, “feudal” y “de encomiendas” se transforma, paulatinamente, en “asalariado” o “monetizado” y se hace bajo la ética protestante, “honorable”.

²¹ Los intereses religiosos españoles y portugueses atentaron contra los económicos al provocar reacciones negativas en las autoridades locales. Por ello, los españoles serán expulsados del Japón en 1587 y los portugueses en 1638. Las factorías portuguesas en el Océano Índico pasarán a manos holandesas (1641-1658), desinteresadas de los aspectos religiosos. Los ingleses y franceses tendrán un comportamiento similar al de los holandeses.

²² Entre los ejemplos más conocidos se encuentran la “Compañía Guipuzcoana”, que monopolizaba el comercio del cacao entre Tierra Firme (Venezuela) y España y la “Compañía de los Mares del Sur”, que abrió el comercio legal de mercancías entre Inglaterra y las colonias españolas, ampliando las concesiones para el tráfico de esclavos que existía desde el Siglo XVI.

- Los procesos artesanales serán sustituidos por los industriales en la búsqueda de incrementar el "valor agregado". La teoría de referencia será expuesta por Adam Smith (1776).
- Se procura que los "gastos" del Imperio sean cubiertos por impuestos al comercio y al capital (predial). Los gastos deficitarios por guerras serán financiados por créditos que finalmente deben cancelar los vencidos.
- Al final del período las bolsas de valores se asocian al crédito bancario y se harán aceptables los gastos deficitarios de carácter social para producir empleos. Las ideas seminales se encuentran en Keynes (1936).

Desde el punto de vista de la casuística histórica se registran: el reconocimiento de que en Europa ningún gobierno podía intervenir en los asuntos de otro, al interior de cada frontera (Paz de Westfalia, 1648), la independencia de las Américas y su organización en *repúblicas* siguiendo, aproximadamente, las divisiones coloniales; en el norte con tendencias a la agregación de territorios y en el sur con tendencias a la atomización²³. En Inglaterra se industrializa la producción de textiles y ocurre una amplia aplicación de la energía de vapor, combinada con el acero, en la industria y en el transporte (1750-1850). El Imperio Inglés, exportador de manufacturas e importador de materias primas y alimentos, se extiende por África y por el Sureste Asiático (1870-1910), en competencia con franceses, rusos y alemanes. Aunque los distintos Estados crean su propia moneda, la libra esterlina se convierte en la moneda de transacción universal, y Londres en el centro bancario por excelencia. El Japón se moderniza por el contacto con los Estados Unidos de América²⁴ y la Revolución Rusa (1917) tendrá, como resultado no deseado, la aceptación de las políticas de seguridad social (Bismark y Beveridge: 1883-1940), que en combinación con las ideas keynesianas darán predominio a los instrumentos fiscales, hasta la séptima década del Siglo XX.

²³ Estas últimas, tras largos años de guerras, tienen una producción mermada y gobiernos endeudados, por lo cual muchas veces deben hacer frente a los pagos con nuevas deudas; a más que el reconocimiento de su existencia como Estados Soberanos fue obtenido con la instauración del libre comercio, en momentos que sus exportaciones habían disminuido. Así económicamente comenzaban con mal pie.

²⁴ Bajo la fuerza de los cañones del Comodoro Perry (1853), Japón abre puertos al comercio, cerrados desde el Siglo XVI, y ello, entre otros factores, provocaría la revolución Meiji que acabaría con el "feudalismo" japonés.

II.3. La Revolución financiera o predominio del dinero endógeno-virtual:

Entre 1880 y 1918, el surgimiento industrial de Alemania como competidor de Inglaterra en muchos productos y como productor de materia prima *sintética* que sustituye a la materia prima *natural* producida en América Latina y en el Sureste Asiático (guano, caucho, entre otros) reduce los precios de los bienes industriales y los beneficios. Al alterarse el orden comercial y al aumentar el poder negociador de los trabajadores se producen crisis que ponen en duda la idea del crecimiento económico sostenido, y por el contrario, dan visos de verosimilitud a las teorías neomarxistas y leninistas (El Imperialismo Fase Superior del Capitalismo). *Surge así la preocupación por considerar teorías y políticas compensatorias para amainar el rigor de las crisis.*

Tres cambios ocurren en la teoría macroeconómica. Schumpeter distingue entre la "teoría crediticia del dinero" o "dinero endógeno" (Mill-Bernacer) y la "teoría monetaria del crédito" (Ricardo) o "dinero exógeno" y define el concepto de desarrollo económico como explicación dinámica sobre la base del crédito y de las innovaciones. Keynes en un plano más abordable desde el ángulo político da fundamentos teóricos a las prácticas "roosveltianas" y "hitlerianas" de intervención del Estado para suavizar los ciclos con gasto deficitario, creador de empleo que resarcirán, ex post, los gastos adelantados²⁵.

A partir de la "teoría crediticia del dinero" se perfila la interacción entre finanzas y desarrollo (mercados reales: Tobin, Miskin y Aglietta)²⁶, postulando la teoría contemporánea que los recursos proporcionados por la banca (crédito) y por el mercado de valores, constituyen factores determinantes del crecimiento, aunque su dinámica sea inestable, afectada por la incertidumbre y la consecuente especulación (Mata, 2001)²⁷. En efecto, la inestabilidad es el resultado del comportamiento de agentes independientes (empresas, inversionistas financieros y banca) en mercados imperfectos e ineficientes. En este ámbito, las reglas mone-

²⁵ Este esquema tomado del "Treatise on Money" menciona, específicamente, el dinero endógeno y la influencia negativa de un alza de la tasa de interés; pero sin duda, mucho más esclarecedor es el análisis que hiciera previamente German Bernacer (1922), con relación al crédito bancario como apoyo a la inversión, en lugar del ahorro.

²⁶ La "q" de Tobin relaciona el valor mercantil de un activo y su costo de reposición.

²⁷ De allí que los modelos de desarrollo capitalista con equilibrio estable, resulten alejados de la realidad histórica.

tarias y las políticas financieras pueden ejercer una influencia de primer orden (Ulgen, 2001)²⁸.

Por su parte, la casuística histórica muestra que la búsqueda de espacio económico por Alemania crea tensiones²⁹ que trata resolver por medios militares. La Primera Guerra Mundial acentúa las modificaciones del orden económico, pues el dólar (adaptación por Estados Unidos del signo monetario español)³⁰ comienza a compartir roles con la libra esterlina y Nueva York con Londres, al pasar la economía norteamericana de deudora internacional a prestamista (Sampson; 1982, p.48). La suave expansión del inicio de los años veinte, al transformarse en *burbuja especulativa*, da paso a la Gran Depresión en 1929 (caída del PIB en Estados Unidos del 30%), a la devaluación de la libra esterlina y del dólar, y a la puesta en práctica de intervenciones del Estado para recuperar la estabilidad. Los países intentaron proteger su industria tras barreras arancelarias y contrarrestar la salida de capitales elevando la tasa de interés. El comercio y la red de financiamiento bancario mundial entran en crisis. La Segunda Guerra Mundial como episodio político y económico resulta ser la culminación de la Primera, pues acaba con el liderazgo inglés al ser relevada en este rol por Estado Unidos.

En efecto, los resultados de la Segunda Guerra Mundial establecen un mundo bipolar (USA vs. URSS) en donde Inglaterra es un aliado más. Como respuesta a la crisis heredada se preparan las reformas que serán acordadas en Bretton Woods.³¹ Con la ayuda inicial de auxilios norteamericanos, muy pronto,

²⁸ En el modelo neoclásico de crecimiento los factores claves son exógenos (crecimiento poblacional y progreso tecnológico). Cuando se intenta endogeneizarlo, la atención se centra en el ahorro, con resultados ambiguos con relación a la tasa de interés. Los modelos endógenos más recientes se interesan por la eficiencia de los recursos creados (créditos) considerando las diversas fuentes e intermediarios. Los resultados empíricos se inclinan por aceptar una relación positiva entre finanzas y crecimiento. Entre otros pueden recordarse los trabajos de Bencivega – Smith y de Pagano (1993).

²⁹ Entre las tensiones no resueltas están la acumulación de reservas de oro por algunos países que no revalúan sus monedas; por lo cual el patrón oro funciona asimétricamente y no produce el ajuste automático previsto por la teoría.

³⁰ The Spanish Thaler (pronunciar dólar) o talero español con sus dos columnas de Hércules será la unidad de referencia inicial para salir del caos monetario producidos por los "billetes continentales" creados para financiar la Guerra de Independencia.

³¹ Históricamente, el régimen hitleriano en su propaganda de guerra (1940) anunciaba "un nuevo orden". Americanos e ingleses tuvieron que recoger el guante lanzado, el cual incluía la eliminación del patrón oro. La propuesta inglesa establecía un banco central mundial que emitiría sus propios pasivos, que serían usados como activos de los bancos

la balanza comercial del Japón y del núcleo europeo (Alemania, Francia, Italia y el Benelux) se hace positiva y se acumulan reservas, mientras que Estados Unidos tiene una balanza negativa y la URSS se agota con los gastos disuasivos.. En conjunto los países europeos aprovechan las circunstancias de la "guerra fría"³² para producir "eurodólares y euro bonos" (privatización de los medios de pago internacional) y establecer acuerdos arancelarios y productivos que culminarían con el establecimiento de la Comunidad Europea y del "euro" en 2002 como unidad monetaria del conjunto y como alternativa al dólar como reserva de valor para terceros.

Tal cambio obedece a la búsqueda de soluciones para resolver la contradicción entre el rol de Estados Unidos de banquero universal (proveedor de liquidez internacional) y la pérdida de valor del dólar (como reserva), al hacerse crónico el déficit comercial de ese país, habiéndose verificado antes, en 1971, la desvinculación del dólar con el oro, entrando en flotación con respecto a todas las monedas. El tránsito largo de esa corrección (1975-2000) incluyó las decisiones conjuntas de la Comunidad Europea y de Estados Unidos de América de liberar de trabas el tráfico de capitales (1982); lo cual facilitaba una creciente inversión financiera en Estado Unidos que absorbió buena parte del excedente internacional hasta el año 2001, cuando se desinfla *la burbuja de los valores nuevos* (NASDAQ), y entra en recesión la economía estadounidense, a pesar de la reducción acentuada de la tasa de interés³³.

Las características del nuevo proceso económico se resumen a continuación:

- La base monetaria o el dinero público es sobrepasado, en volumen, por el privado (crédito) por lo cual la emisión requerida es el saldo de los flujos

centrales de cada país. El proyecto americano, conservador de la idea de la soberanía nacional se basa sobre un esquema de fondo de compensación. El acuerdo final adoptado seguirá mas de cerca al borrador estadounidense. Las necesidades de liquidez internacional que se frustran con el Acuerdo de Bretton Woods darán lugar a los eurodólares y a lo eurobonos.

³² Se llamó "guerra fría" a la competencia en armamentos nucleares y en tecnología para uso del espacio exterior del planeta. Esa situación provoca una acumulación de armamento capaz de acabar, varias veces, con la vida del planeta. El desmantelamiento de la URSS, ha permitido a Rusia reorientar sus gastos en un proceso capitalista de reconversión.

³³ Las crisis se explican entonces por el exceso de apalancamiento bancario para la inversión financiera (especulación), pues el desplome de valores dificulta la amortización de los créditos.

contables (financieros y de bienes y servicios o absorción)³⁴. El circuito interbancario del dinero privado es cerrado en el ámbito mundial³⁵.

- El precio del capital, por sus vinculaciones con la bolsa de valores, es un precio de desequilibrio o de "equilibrio temporal"; por lo cual la tasa de salario no es la única causa, ni la más importante, de los desequilibrios.
- Las empresas y los bancos tienden a formar grandes corporaciones para manejar negocios de dimensiones globales. Las fusiones y las nuevas tecnologías producen una notable exclusión laboral³⁶.
- La inversión financiera (especulativa) con apalancamiento bancario es un componente obligado ante la reducción relativa del consumo provocado por la exclusión laboral (profundización bursátil). Las contradicciones se resuelven mediante crisis bancarias y cambiarias locales.
- Minimización de la eficiencia de la banca central en las economías pequeñas; por lo cual se establecen distintos regímenes de sustitución monetaria (dolarización o SM) a saber: de los medios de pago (DP); de los activos financieros (DF); y de la indización de precios y salarios con relación al dólar o dolarización real (DR) como alternativa a las ineficiencias del cambio fijo y de la flotación cambiaria.
- Se consolidan procesos tendientes a la asociación de países, formando uniones aduaneras de nivel continental; estimulando o sentando bases para la creación y uso de monedas regionales con vocación mundial. Los referentes teóricos incluyen a Keynes y a Mundell.
- Por diversas razones, asociadas a la multiplicación de riesgos (ineficiencia de los mercados financieros) y al distanciamiento entre las operaciones financieras y la base real (desfase destacado por la teoría del pre-ajuste financiero) el keynesianismo básico (fiscal) encuentra aplicaciones limitadas y el monetarismo clásico proporciona políticas ineficientes³⁷ o nocivas. En

³⁴Esto incluye el crédito "automático" o dinero plástico.

³⁵Esto significa que no pueden haber corridas, las salidas de un banco necesariamente serán entradas de otros. La cesación de pagos, por lo mismo implica un riesgo de contagio. De allí la importancia del llamado "riesgo país".

³⁶ En años recientes grandes bancos se han fusionado en los Estados Unidos, Japón, Europa y América Latina. En este último caso, ha intervenido el capital extranjero. Así, el porcentaje de activos en manos extranjeros pasó de 21,7% a 45% en Argentina, de 11% a 21% en Brasil y de 1,2% a 19% en México. En Venezuela se estima un porcentaje del 45%. (León, 2001).

³⁷ La Teoría del Preajuste Financiero se apoya sobre la idea del equilibrio general dinámico con velocidad de ajustes diferentes para cada mercado, afectados éstos por caracte-

efecto, el primer riesgo de la flotación se relaciona con inflación, pero también hay que considerar el deterioro de la posición financiera de los bancos que tienen deudas (depósitos) en dólares. La sostenibilidad del régimen de cambio fijo depende del monto de las reservas.

II.4. Condicionantes del futuro inmediato:

Los episodios por venir tienen que ver con las acciones defensivas de Estados Unidos, como la invitación al ALCA³⁸, frente a los avances de la Unión Europea³⁹; con la estrategia que seleccione Japón para enfrentar una China en proceso acelerado de incorporación a los mercados internacionales⁴⁰ y con la eficiencia de la reconstrucción rusa. Ante este panorama, la primera pregunta obligada es *¿Cuál es la estrategia conveniente para los países de América del Sur, si quieren alcanzar un mayor nivel de autonomía y bienestar?*

La respuesta se relaciona con los objetivos de alcanzar el *Equilibrio Interno* (incremento del empleo y estabilización de precios) y el *Equilibrio Externo* (disminución de la selección adversa de cartera o alcance y mantenimiento de un nivel operativo de reservas) partiendo de la restricción, bien conocida, de la im-

ísticas institucionales diferentes. Así, los mercados reales y el de trabajo tendrían "precios viscosos", obligando al ajuste por cantidades. Los mercados financieros se ajustarían, instantáneamente, por precios. Este esquema, abandona la idea dicotómica clásica de que el dinero es un "velo" (por lo cual los cambios trascendentes ocurrían en los mercados reales) y hace hincapié en los precios de los mercados financieros. El corolario es que la política no puede afincarse en regular la oferta monetaria (cantidad) sino en sus precios: la tasa de interés y el tipo de cambio.

³⁸ La invitación a América del Sur a conformar el ALCA resulta contradictoria con las recientes disposiciones a proteger 200 ítem productivos, entre los cuales se incluyen productos provenientes de América del Sur. Por lo demás, la Unión Europea se apronta para llevar reclamos ante la Organización Mundial del Comercio.

³⁹ La reciente reunión en Barcelona (Marzo, 2002) tomó medidas tendientes a privatizar el sector energético y a estimular el empleo "desestimulando" la seguridad social. Las metas deben lograrse entre el año 2004 y el año 2010.

⁴⁰ Los Estados Unidos, en su necesidad de proteger su supremacía, busca ampliar su mercado con la inclusión de China en el circuito mundial. Con ello, las manufacturas chinas llegan al mercado y en buena medida desplazan las producidas en Japón y en su hinterland del sureste asiático. Este fracaso estratégico (equiparable al del intento de reconquistar la Europa mediterránea occidental por el Imperio Bizantino) es lo que hace que Estados Unidos de América trate de "cercar" lo que siempre ha considerado su "patio trasero": la América del Sur.

posibilidad de mantener, simultáneamente: una tasa de cambio fijo (asociable a la estabilidad de precios), una economía abierta (asociable a una completa y libre movilidad de capitales) y una independencia en la política monetaria (asociable al manejo de las tasas de interés) en las circunstancias de economía pequeña y dual⁴¹.

Ello es así, porque bajo el supuesto de movilidad absoluta de capitales, la tasa de interés nacional debe aproximarse a la internacional, al menos en las economías pequeñas (incapaces de influir en los mercados mundiales). Más precisamente el vínculo se establece a través de la tasa esperada de depreciación del tipo de cambio (inflación y riesgo país). Consecuentemente, si lo que se quiere es fijar la tasa de cambio con relación a un país cualquiera (respetando la condición de libre movilidad de capitales) se debería fijar la tasa de interés al nivel de la del país en referencia (pérdida de soberanía).

El análisis de los beneficios⁴² de la integración al fijar la tasa de cambio (ver Esquema No. 4), resulta asociado a los beneficios (nivel microeconómico) de tener una moneda común y provienen de la reducción de incertidumbres, lo cual conduce a una reducción de costos. Las razones teóricas se resumen en los

⁴¹En efecto, es bien conocido que en las circunstancias de las *economías duales*; o con un sector de exportación con productividad sustancialmente mayor que en la economía productora de no transables, los salarios de esta última tienden a sobrepasar su productividad, haciendo presión hacia el ahorro de mano de obra y al aumento de los precios (inflación mayor que en ultramar), o tendencia a la depreciación de la moneda. Si al mismo tiempo la balanza comercial fuese positiva, con precios para las exportaciones fijados internacionalmente (escasa o ninguna influencia de los costos nacionales en los precios) y se acumulasen reservas, aparece la incongruencia de un tipo de cambio bajo y una depreciación monetaria interna. Se dice, entonces, que hay sobrevaluación del tipo de cambio... lo cual, según la ortodoxia, debería conducir a una devaluación. Si ella se efectuase, subirían los precios de los bienes no transables... y no se habría solucionado el desalineamiento previo. La devaluación parecería aceptable si ella posibilitase el aumentar el volumen de divisas recibidas. Tal requisito presupone que los precios internacionales son sensibles a los nacionales... lo cual no suele ser el caso de la economía dual.

⁴² Un análisis de los costos (Pazos, 1985), también menciona razones microeconómicas: asignación de recursos y distorsión de precios. Un estudio de Balassa (1986) para el periodo 1963-1984 muestra un mejor comportamiento para los países con apertura comercial a partir de los años setenta, comparando países latinoamericanos con los del Sureste Asiático. Esta comparación que equipara a Brasil con Singapur, por ejemplo, resulta carente de validez, pues las tasas de crecimiento y otras relaciones cuantitativas, se realizan entre economías de dimensiones disímiles, a más de haber contado con apoyo diferencial de Estados Unidos en cuanto a la receptividad de las exportaciones, por razones políticas, a favor de los países asiáticos, entre otras razones.

critérios de movilidad de factores (Mundell, 1961), apertura de la economía (Mc Kinnon, 1963), diversidad de productos (Kenen, 1969) y capacidad de ajuste macroeconómico (Leefstink, 1995). *De allí que la segunda pregunta obligada se refiere a la posibilidad de la integración económica suramericana para sobrepasar la característica de "pequeña y dual".*

III. LAS CIRCUNSTANCIAS LATINOAMERICANAS

Entre los Siglos XVI y XVIII, las economías latinoamericanas respondían al esquema del *capitalismo comercial (incluido el esclavismo)*, bajo la dominación española-portuguesa. Como la comercialización de la producción local agrícola o minera solo podía realizarse con los intermediarios previstos por la Corona para los puertos españoles y estando limitado el intercambio entre las colonias o provincias del continente⁴³, existía un cuantioso contrabando de origen inglés y holandés, que dejaba mayor rendimiento a los productores agrícolas y a los comerciantes que el intercambio legal. Se pudo así contar con un excedente mínimo para la acumulación (Arcila; 1983). Los altos impuestos aduaneros (más del 15%, aproximadamente) debían permitir un precario superávit fiscal, después de cancelar sueldos y salarios (funcionarios y militares) y otros gastos, incluidos los correspondientes a los eclesiásticos y a la construcción de la infraestructura de defensa militar. La Corona se beneficiaba básicamente con el impuesto a la minería (20% o quinto real) actividad que producía un excedente significativo, pero decreciente.

Con el advenimiento de la independencia, en la segunda década del Siglo XIX, se estableció un *comercio libre centrado en Inglaterra, bajo la normativa de la nación más favorecida*. El pago de los créditos externos, heredados de la guerra independentista (1810-1825), y la cuasi destrucción de la economía condiciona la existencia de ahorros capitalizables mínimos para el productor y la tendencia al déficit fiscal por el aumento de gastos burocráticos; a más de que las nuevas normas comerciales redujeron las tarifas aduaneras (8%)⁴⁴. El co-

⁴³ Durante el Siglo XVIII se desarrolló un comercio intracontinental de importancia sobre la base de productos agrícolas y artesanales entre México y Tierra Firme (Venezuela) por una parte, y entre el Perú y la Cuenca del Río de la Plata, por la otra, los cuales culminaban con las flotas entre La Habana y Cádiz. Con la creación de las Repúblicas en el Siglo XIX, ese comercio cesaría y sería sustituido por los flujos entre cada país e Inglaterra-Estados Unidos.

⁴⁴ Una de las diferencias de criterio entre Bolívar y Santander radicaba en que, el primero se oponía a la reducción de los impuestos aduaneros y los mantuvo altos (30%) cuando administró al Perú; mientras que Santander, a cambio del reconocimiento político, cedía en la reducción de los impuestos y solicitaba la reducción de los gastos militares en Co-

mercado agrícola se encargó del financiamiento de la producción, habida cuenta de la inexistencia de intermediarios financieros bancarios. Cuando se trataba de exportaciones mineras, las empresas extranjeras aportaban el capital. El déficit gubernamental se negoció con los servicios bancarios externos, quedando sometidos a la normativa del país sede del prestamista; lo cual condujo a conflictos puntuales que amenazaron con reabrir el período colonial⁴⁵. Los banqueros solían apoyarse sobre las fuerzas armadas de sus países (Sampson; 1982, p.47). La esclavitud y sus formas equivalentes fueron formalmente suprimidas durante el siglo XIX, encaminándose al salario monetario. Este cambio resulta asociado con la disminución de la producción agrícola de plantación y con la reducción del excedente minero.

Es importante mencionar que la inversión extranjera en los Siglos XIX y XX, predominantemente anglo-americana, reafirmó la especialización basada en el aprovechamiento de las ventajas comparativas (Rossi, 2000, pp. 29-30); por lo cual el contenido y destino de la producción y el comercio heredado de la época colonial, cambió lentamente, salvo en el caso de la explotación y exportación petrolera en Venezuela (segundo cuarto del Siglo XX); donde ocurre un relativo estancamiento de la actividad agrícola, a pesar de la protección oficial (tipo de cambio y créditos subsidiados) que se le dispense⁴⁶. En otras palabras, con mucho retraso, iniciado el Siglo XX, marginalmente Sur América se aproxima al

lombia. A la larga predominó el criterio del Vicepresidente; pero la reducción de gastos militares nunca pudo compensar la caída de los impuestos (Lievano Aguirre; 1974, pp. 353-355), Colombia se disgregará en un "sálvese quien pueda" en medio de una crisis fiscal y política en 1830.

⁴⁵Expandidos los Estados Unidos después de la guerra con México y finalizada la guerra con España (1898), Washington intensifica sus intervenciones en el Caribe, con las cuales limitan la independencia de Cuba y de Puerto Rico y establecen una avanzada militar en Panamá para defender el Canal inaugurado en 1914. En los otros países suramericanos restringen su acción a la inversión financiera y a la tutela diplomática con la OEA.

⁴⁶No parece haberse determinado cuanto influyó en los costos y, por ende en los precios y en el comercio internacional, la supresión de la esclavitud, elemento clave en la guerra de independencia. La disminución de algunos cultivos de plantación (cacao) pudo estar relacionado con ello, así como el surgimiento de otros. También puede estar asociado con el cambio señalado la aparición del conuco al lado del latifundio y la producción en pequeñas propiedades como el cultivo del café. Desde el ángulo político, la supresión de la esclavitud y de servidumbres similares despertó la oposición conservadora. Esto sería decisivo en la destrucción de Colombia, la grande ... y en las luchas todavía existentes en las sociedades latinoamericanas con elevados contingentes indígenas. En Estados Unidos de América provocó la Guerra de Secesión. En general, se reconoce una caída de la producción en el primer tercio del Siglo XIX, asociado a las luchas sociales y políticas, con excepciones básicamente en Brasil.

*capitalismo industrial*⁴⁷, mientras que los gobiernos, con presupuestos comprometidos con endeudamiento externo e interno, se ven asediados por demandas sociales crecientes, nacidas del atraso económico. Las economías y los Estados serán, en general, débiles.

Desde algunos años antes de la Segunda Guerra Mundial, y durante ésta, la insuficiencia de las importaciones permitió una mínima diversificación de la producción en áreas de los bienes de consumo y excedentes comerciales. Al final de la guerra se tenía el sentimiento de que la defensa de los intereses de cada país pasaba por la "unión armoniosa de una sola voz" en las negociaciones internacionales (Rossi, 2000, p.38). Para ello se necesitaba un criterio común o marco teórico-político que justificara teóricamente la continuidad de la política instaurada. Ello se concreta con la elaboración y aplicación de la disciplina "Desarrollo Económico", según la visión de la CEPAL, órgano de las Naciones Unidas, establecida en 1947, en Santiago de Chile.

III.1. La teoría de la CEPAL y su instrumentación en el período 1950-1980:

En las economías latinoamericanas, con un comercio exterior tan importante o más que el comercio interior, la teoría y la política deben abocarse a comprender dos realidades: la de los países importadores; pues las exportaciones depende de las variaciones de su demanda, y el modo de funcionamiento interior para fomentar el bienestar de la población. Con relación a éstos dos aspectos, los economistas latinoamericanos han trabajado a partir de las contribuciones universales, el primero; y el segundo, sobre la base de la casuística nacional a partir de una observación general la llamada "doctrina" de la CEPAL.

En efecto, en una conferencia de la CEPAL, en La Habana (1949), se consideró un informe preparado por R. Prebisch sobre la tendencia declinante del comercio de los países productores de materias primas versus el de los países avanzados productores de bienes manufacturados, que alcanzó una amplia aceptación y confirmación con un trabajo en paralelo de Hans W. Singer sobre las asimetrías de resultados en el endeudamiento externo. La "Doctrina Prebisch-Singer", se constituyó en el referente básico para la acción política en Latinoamérica, dentro de un orden internacional que: i) Reconocía el ascenso a la supremacía económica de los Estados Unidos en el mundo "libre"; ii) Aceptaba

⁴⁷ En las colonias inglesas, en el Siglo XVII se inicia la construcción de naves y de artículos de fundición. En la Guayana venezolana los misioneros del Caroní iniciaron forjas para instrumentos agrícolas. Con su partida se acaba el experimento siderúrgico. Los telares del Tocuyo desaparecerán con la apertura comercial.

el keynesianismo como la visión apropiada desde el ángulo teórico para guiar la acción pública; y iii) Advertía el inconveniente de que los actores económicos de los países industrializados podrían bloquear las fuerzas del mercado (distorsiones) que eventualmente operarían a favor de los productores de materias primas (Rossi, 2000). El resultado final era que: i) los países “productores de materias primas” tenían que exportar un volumen creciente para importar un volumen decreciente de los bienes industriales requeridos y ii) que las mejoras en la productividad de las exportaciones se traduciría en desempleo creciente, a menos que una industrialización orientada hacia el mercado interno proveyese el empleo requerido por una población en ascenso.

Así, la tesis Prebisch-Singer señalaba la existencia de un ordenamiento económico internacional, en donde la producción de bienes manufacturados o “centro” tiene el control sobre el proceso económico global, pues los países productores de materias primas o “periferia”, debían ajustarse a sus requerimientos y normas. Este planteamiento dará, a la larga, origen a las teorías “estructuralistas” (sobre la inflación asociada a estrangulamientos de la oferta) y de la “dependencia” (sobre la insuficiencia del comercio externo para impulsar el desarrollo) en América Latina, de acuerdo con Cardozo, Furtado, Sunkel, Mayo-bre, Urquidi, Noyola, entre otros⁴⁸ y sería generalizado por Wallerstein, en su explicación de la evolución del capitalismo; definiéndose una relación dinámica entre la tecnología, la productividad y los salarios de los dos agentes (el centro y la periferia) que tendería a perpetuarse y abrir una brecha creciente entre los ingresos. Por ello, los productores de materias primas deberían concentrar sus esfuerzos en eliminar esa relación de “dependencia”. Entre esos esfuerzos se señalaron: la sustitución de importaciones y la integración económica de los países “dependientes” o subdesarrollados.

El mecanismo teórico suponía que el ahorro en divisas, por disminución de las importaciones de bienes de consumo, permitiría la acumulación de capital, aún importándolos. La ampliación de los mercados de consumo por la integración facilitaría la producción de bienes intermedios y algunos de capital, con lo cual se establecería una dinámica de progreso⁴⁹. Desde el ángulo monetario el

⁴⁸ En forma conjunta estas teorías se refieren a las Crisis del Capitalismo Periférico asociados a imitaciones en el modo de producir y de consumir.

⁴⁹ El razonamiento derivado del modelo “Harrod-Domar”, señala que una relación capital-producto (nivel tecnológico dado), el crecimiento es el resultado de la acumulación de capital. Esta acumulación podría ser financiada a través del ahorro nacional o del externo. El análisis de Solow sostiene que las tasas de crecimiento de largo plazo están determinadas por el progreso tecnológico (exógeno) y ellas no pueden ser influidas ni por el comportamiento del ahorro ni por las políticas económicas. Los cambios en la tasa de inversión ocasionan desviaciones transitorias en la tasa de crecimiento con relación a la

incremento comercio interregional haría decrecer la necesidad de divisas internacionales. Desde el ángulo cambiario la política acorde recomendaba: un régimen de cambio "*diferencial*" a fin de promover las exportaciones y subsidiar las importaciones. El comportamiento fiscal podría ser deficitario; el equilibrio se alcanzaría sobre la base de impuestos directos o no inflacionarios, con el crecimiento de la economía.

La política elaborada sobre la base teórica descrita incluyó las directrices siguientes: i) Protección arancelaria a la industria manufacturera, a pesar de las presiones internacionales para liberalizar el comercio externo; ii) Asistencia financiera pública para la promoción de empresas nuevas; iii) Inversión pública orientada hacia la infraestructura; iv) Planificación indicativa sobre la base de estimaciones de los grandes agregados económicos; y v) Uniones aduaneras.

Los propósitos de este esquema estratégico se cumplieron parcialmente por causas asociables a una instrumentación defectuosa (con ribetes de corrupción) en los componentes de la estrategia. En efecto, las negociaciones arancelarias debían completarse con negociaciones de producción (asignaciones), en donde se dejó de lado al sector privado, agente que finalmente debía destinar recursos al proceso. Mientras se prolongaban las decisiones de reducción de aranceles para terceros, la unificación de aranceles para los socios y asignación de bienes a producir, se mantuvo una protección elevada para las empresas nacionales ineficientes; que no mejoraran sus condiciones ni aún sirviéndose de los créditos blandos que se les otorgara. Los controles de cambio, cuando se pusieron en práctica, mostraron corruptelas. De allí que una primera fase de sustitución, relativamente exitosa, con un crecimiento promedio del 6% interanual para el lapso 1955-1970, pero acompañado de inflación y de distribución regresiva del ingreso (Pazos, 1992) se fue agotando al crear un conglomerado importador de materias primas y de capital, incapaz y poco interesado en exportar... pero productor de cierto nivel empleo. Desde el ángulo fiscal los déficit fueron manejables mientras hubo crecimiento. Finalmente, la continuación del proceso (segunda fase) se verá comprometido por los errores previos y por las complicaciones derivadas de la revolución financiera. El esquema No. 2 resume lo expuesto.

tasa de largo plazo. Las llamadas "Nuevas Teorías del Crecimiento" (Romer, 1986; Lucas, 1988; Estarly, 1993) incluyen variables como: economías de escala, inversiones en capital humano, externalidades y otros elementos claramente extraeconómicos. Son pues intentos más comprehensivos que los derivados del pensamiento keynesiano. Un defecto en todos ellos es la ausencia o minimización de los aspectos crediticios.

III.2. Efectos de la revolución financiera y de la liberalización comercial (1980-2000): La trampa depresiva

En 1995, en un seminario latinoamericano sobre crecimiento económico realizado en Bogotá; se intentó evaluar la marcha del proceso de desarrollo latinoamericano. El Presidente Gaviria, en el discurso de instalación, se interrogó acerca del origen del crecimiento económico. En su respuesta reconoció que la estrategia seguida entre 1950 y 1980, los gobiernos latinoamericanos aceptaron la *estrategia "cepalina"* centrada en la acción estatal en búsqueda de mayores niveles de crecimiento y mejoras en la distribución del ingreso. Para ello, los gobiernos buscaron aumentar la demanda (gasto deficitario) y tratan de corregir fallas del mercado, asignando recursos directos a la producción (empresas estatales); señaló además que la teoría suponía ciertas ventajas en cerrar la economía⁵⁰ a países fuera de los acuerdos de integración, para protegerse de inequidades y que la intervención estatal deficitaria atenuaría los ciclos económicos. En la práctica, se impulsó la emisión monetaria primaria, el endeudamiento público interno y externo casi duplicado entre 1973 y 1989, y el incremento de los impuestos indirectos para cubrir crecientes gastos corrientes. El resultado fue inflación persistente, pérdida de la eficiencia del gasto público, déficits externos, presiones cambiarias ante importaciones más dinámicas que las exportaciones y empresas cuya rentabilidad dependía de la protección estatal⁵¹. El esquema No. 3 ilustra la interacción negativa.

El cambio en algunos condicionantes internacionales como la caída de los precios de las materias primas, la disminución de las entradas de capital (inversiones y créditos) y la elevación de la tasa de interés, desmontó la estrategia desde el ángulo financiero y provocó crisis cambiarias y bancarias. La subsecuente aplicación de las recetas de restricción de demanda y de abrir la econo-

⁵⁰ El análisis Prebisch-Singer constituye la base de esta postura. Si excluimos el trabajo clásico de David Ricardo, las defensas del libre comercio son relativamente modernas. En efecto, la literatura sobre los modelos abiertos corresponde, básicamente, a Dornbusch (1992), quien señala que los países más "abiertos" producen con tecnología más actualizada e invierten más en el mejoramiento de la calidad que los países que tienen economías "cerradas". Krugman (1987) sostiene que una mayor apertura expande el tamaño del mercado de los exportadores nacionales, mejorando el grado de especialización y aprovechando los esfuerzos de la investigación intensiva especializada.

⁵¹ De acuerdo con Pazos (1992), esta explicación hirió la sensibilidad de los economistas latinoamericanos empeñados en atenuar la responsabilidad de los gobiernos. Como alternativa surge la teoría "estructuralista" con Noyola, Sunkel y Pinto. Así, en la literatura de la época se encuentran controversias entre seguidores del neoliberalismo friedminiano y autocríticos del estructuralismo como Furtado y Sunkel.

mía a todos los países (Consenso de Washington), propiciada por el FMI para amainar las crisis cambiarias y nuevos endeudamientos externos, disminuyó temporalmente la inflación pero aumentó el desempleo y estancó o disminuyó el ingreso per cápita (*Trampa Depresiva*). Ello se presentó con características particulares en cada país; con excepciones notorias, asociadas al régimen cambiario.

En efecto, las situaciones de balanza comercial y de equilibrio fiscal variaron de acuerdo al comportamiento de las exportaciones tradicionales, al monto de las reservas pre-existentes⁵², a los resultados del intercambio regional, y a los regímenes cambiarios; los cuales comprenden las visiones tradicionales (cambios fijos, flexibles y controles)⁵³ y las opciones de sustitución monetaria (de pagos, o DP, de activos financieros, o DF, e indexaciones de precios, o DR)⁵⁴. Con relación a esto último, los resultados obtenidos con los regímenes de sustitución son más favorables que los producidos con las opciones tradicionales, en términos de crecimiento y de empleo.

La sustitución de pagos (DP) y la financiera (DF), tienen en común la característica de que la banca comercial puede realizar operaciones de depósito y de

⁵² En algunos casos, las reservas acumuladas por la suspensión de pagos en los años ochenta, más los créditos recibidos y los recursos provenientes de privatizaciones, sirvieron de atractivo a los especuladores internacionales o fueron utilizadas para financiar los déficits comerciales, dejando a finales de los años noventa, un alto endeudamiento público (aproximadamente 35% del PIB en promedio) con compromisos de pagos / exportaciones de más del 60% en Argentina y Brasil, que limita o imposibilita la realización de inversiones públicas, restringe el gasto corriente, provocando crisis fiscales, aún en países como Venezuela que participa de una cuenta corriente superavitaria. El resultado de todo ello es que los diversos Estados, en mayor o menor grado deben privilegiar el pago de intereses. Desde el ángulo cambiario, la entrada de divisas permitió mantener por un cierto lapso (cinco años más o menos) un tipo de cambio alto; pero al manifestarse la crisis fiscal los temores a las devaluaciones estimularon la fuga de divisas y la merma de las reservas en un proceso retrocausativo.

⁵³ México, con importantes flujos de inversión estadounidense y exportaciones a ese país, soporta un déficit comercial; por lo cual el FMI le brinda un "blindaje" para mantener la flotación con riesgo mínimo de especulación.

⁵⁴ Todos los regímenes, de acuerdo a la incompatibilidad intrínseca: tipo de cambio fijo, movilidad de capitales e independencia en la política económica, constituyen una mezcla de "reglas con discrecionalidad política", lo cual implica siempre una pérdida o un "compartir" de soberanía. En otras palabras, desde el ángulo económico se trata de optimizar la consecución de objetivos internos o externos; pero desde el ángulo político implica ceder autonomía a cambio de credibilidad y de aceptación. Al respecto, un elemento de discusión acerba es cuanto señoreaje (ingreso de última instancia) se pierde o se gana.

crédito sin respaldo de las autoridades monetarias. Es la banca internacional, asociada a cada banco en particular, el prestamista de última instancia. La opción de sustitución financiera se caracteriza, además, por mantener flotante el tipo de cambio⁵⁵; lo cual la hace mixta en sus resultados; en efecto, la entrada de divisas por el canal financiero tiende a bajar la tasa de cambio y la tasa de interés (reducir las presiones inflacionarias) al tiempo que el régimen flotante protege el empleo⁵⁶. Otra particular ventaja es que la expansión crediticia, nacida del efecto multiplicador (supuesto un régimen de reservas y de libertad de destino de los "dólares-créditos" creados) puede disolverse si la absorción de la economía fuese baja, a través de importaciones y de colocaciones en el exterior, afectando al tipo de cambio, pero no a las reservas del banco central.

La argumentación precedente es corroborada por la experiencia. En efecto, en los últimos diez años destacan, por escapar de la *Trampa Depresiva*: Bolivia, Panamá, Perú y Puerto Rico, que optaron por la DP y por la DF. Los casos de Panamá y de Puerto Rico, generalmente no suelen ser considerados objetos de estudio relevante para Sur América, al considerarlos reductos de la economía estadounidense. Cada la vigencia de la dolarización de pagos (DP), con un siglo de antigüedad, y de las vinculaciones particulares con ese país. Bolivia y Perú serían más "suramericanos", pues la selección de la dolarización financiera (DF) se remonta, aproximadamente, a una década.

La experiencia también muestra la conveniencia de la (DF) ante la opción de "caja de conversión"; pues esta debe mantener fija la tasa de cambio y la creación de "dólares-crédito" exige aumento de las reservas del banco central, comprometiendo el mantenimiento de los equilibrios, como lo reflejó muy bien el

⁵⁵ La ecuación de equilibrio del Pre-ajuste Financiero, en el corto plazo, contiene dos precios relativos: el tipo de cambio y la tasa de interés. Desde el punto de vista formal, una ecuación tiene solo un grado de libertad; de lo cual se infiere que solo tiene una variable dependiente; luego la otra debe predeterminarse. Como la tasa de interés nacional debe reflejar la internacional (a todo evento la de Estados Unidos), la variable volátil será el tipo de cambio.

⁵⁶ Desde el ángulo microeconómico, cuando la sustitución financiera (DF) reemplaza la moneda nacional por la divisa en su función de reserva de valor, los agentes económicos toman una decisión de *conformación* de portafolio, considerándose las diferencias de riesgo / rendimiento de activos, lo cual puede ser analizado a partir de los modelos de portafolios como el de fijación de precios de activos de capital (CAPM) y el de fijación de precios de arbitraje (APM). De esta manera el público establece la proporción que mantendrá en moneda local y en divisas. Bajo este esquema, la política monetaria se circunscribe a las transacciones en moneda nacional, reducida al menudeo.

caso de la Argentina, una vez que cesó el flujo de crédito externo⁵⁷. También la (DF) se muestra más conveniente que la (DP), pues la dependencia de la disponibilidad de liquidez de la emisión de otro Estado, obliga a tener buenas relaciones entre ambos, aún a costa de otros intereses o conveniencias políticas. El estrangulamiento de liquidez que soportó Panamá en 1988, motivó una caída del PIB en cincuenta por ciento, lo cual facilitó la invasión y cambio de gobierno en 1989. Es oportuno señalar que las condiciones comunes entre (DP) y (DF), desde el ángulo bancario son:

- Sistema bancario que opera en divisas, complementado con otro que opera en moneda local (suplementaria).
- Circulación monetaria en paralelo de la moneda nacional y la divisa extranjera.
- Tasas de interés activas que reflejan riesgos microeconómicos diferenciados, según los prestatarios obtengan en sus operaciones divisas o moneda nacional; y tasas de interés pasiva que deben reflejar el componente internacional de la oferta.
- Supervisión nacional y seguro de depósito restringido a las operaciones en moneda local.
- Aparición de "dólares-créditos" o "latín dólares" cuyo respaldo descansa sobre la eficiencia de la banca internacional y sobre la prudencia de la agencia local. Esta generación resulta afectada por el nivel del encaje previsto por las autoridades nacionales.

En este contexto, para lograr objetivos de crecimiento y de control de la inflación, los interrogantes en la literatura se plantean en torno a la circulación en paralelo de la moneda nacional y de la divisa, y a la efectividad de los instrumentos de política monetaria (control de la emisión, intervenciones en el mercado cambiario y encajes) en relación con la política fiscal y con la política de integración. Los estudios divulgados al respecto son exploratorios⁵⁸.

⁵⁷ El régimen argentino no dispuso de la válvula de escape de la flotación. Aplicar una devaluación, como lo advirtió Carlos Rodríguez en 1993, era acabar con las ventajas iniciales. El escape mediante la aceptación de deudas del gobierno (33%) como reserva, solo sirvió para agravar las tensiones sobre el déficit fiscal, que debía ser cubierto sólo con deuda externa. El abuso de esta posibilidad, ante exportaciones con baja dinámica, provocó la insolvencia que acabaría con el régimen de la caja de conversión.

⁵⁸ Hasta ahora parece predominar el interés por determinar la posibilidad de retornar a la moneda nacional y a evaluar la eficiencia de los instrumentos monetaristas; lo que señala la amplitud del trabajo empírico por hacer.

Un rasgo común a todo el conjunto suramericano es la existencia de elevadas tasas de desempleo abierto y de subocupación. El argumento explicativo común es que la legislación laboral y los arreglos sindicales inducen a una inflexibilidad de los salarios que se resuelve en el desempleo y en el subempleo⁵⁹. Esta explicación se ajustaría principalmente a los oficios de baja exigencia educativa, suponiéndose adicionalmente que con la reducción de la inflación los trabajadores calificados tendrían un salario real mayor. Se afirma, finalmente, que el incremento en número y variedad de servicios (out sourcing), aumentaría el empleo formal, reconociendo el argumento implícito la débil demanda por mano de obra de los sectores industriales aún de los relacionados con las exportaciones, cualesquiera que sea su mercado final.

Faltaría esbozar una síntesis, que de modo explícito, recoja el comportamiento del mercado de trabajo asociado a la dinámica de la capitalización, relacionada ésta con los condicionantes internacionales. Tal síntesis deberá recoger los hechos de que las economías suramericanas no han podido escapar a la exclusión laboral, y que los casos donde se aplica la substitución financiera han logrado un mejor desempeño en términos de crecimiento real y de empleo. Ello sería un indicador empírico de que el régimen monetario y cambiario no es neutro en las condiciones actuales de las relaciones internacionales; quedando por revisar lo referente a la influencia de la integración económica.

III.3. Requisitos de la integración económica: compartir la soberanía

Los procesos de integración se ocupan de dos grandes ámbitos: el relativo a la unión aduanera para aumentar simultáneamente exportaciones e importaciones dentro de un marco de complementariedad de producciones⁶⁰ y el referente a los acuerdos monetarios; comprendiendo este último dos subconjuntos de factores; el relativo al tipo de cambio y el relativo al mercado de capitales.

Se afirma que existe una unión monetaria cuando los países miembros acuerdan mantener, irrevocablemente, una tasa de cambio fijo de modo permanente. Es evidente, que ello equivale de modo absoluto a la adopción de una

⁵⁹ La explicación para el caso de Puerto Rico (Hausmann, 1995) es que los salarios mínimos de la Isla son más altos que la productividad, pues el gobierno estadounidense los subsidia para minimizar la emigración a ese país.

⁶⁰ Desde 1950, con Viner, la teoría distingue entre la creación de comercio entre los países de la unión aduanera y la destrucción de comercio con relación a terceros países. Se afirma entonces que la integración aumenta el beneficio colectivo de la unión aduanera si la creación de comercio supera a la destrucción.

única moneda para la unión. Por lo tanto serán otras consideraciones (políticas notablemente) las que permitan la escogencia entre una u otra forma. Desde el ángulo del mercado de capitales, lo esencial es la convertibilidad, entendida como la abstención permanente de establecer controles a las operaciones del mercado de capitales y a las operaciones que se registran en la cuenta corriente. La integración monetaria requiere, desde el ángulo político: la armonización explícita de la política macroeconómica (fiscal y crediticia); la existencia de reservas en divisas manejadas conjuntamente y, la existencia de una autoridad bancaria única o banco central coordinador (o compartir soberanía)⁶¹. Ello significa que, considerados aisladamente, los países superavitarios financiarán a los deficitarios, lo cual implica que el Banco Central opere y se constituya como "Banco Federal". Desde el ángulo de las circunstancias económicas (inflación, empleo y comercio) se requiere una cierta similitud (compartir características). Desde el ángulo teórico, el conjunto de requisitos para conformar una zona monetaria óptima, ha sido definido, como dijimos, a partir del trabajo seminal de Robert Mundell (1961) referente a la movilidad de factores⁶². Ello obedece a que, bajo el supuesto de paridades fijas (% de reservas fijas) el ajuste económico ocurre en los mercados reales. Si ello se considera inconveniente (inaceptable en el extremo) habría que modificar paridades. Estas circunstancias fueron las que llevaron al colapso a los Acuerdos de Bretton Woods. Ahora bien, el manejo conjunto de las reservas permite la flotación frente a terceros como resultado de la balanza conjunta.

¿Cuáles son las circunstancias actuales de los países de Sur América con relación al conjunto de referentes comerciales, reales y financieros?

El proceso de transnacionalización de las empresas y de la banca ha reforzado la interdependencia económica, al punto de que ningún país, ni aún las economías nacionales grandes como Estado Unidos, China y Rusia, puedan evolucionar satisfactoriamente en un contexto autárquico. Por ello, muchos países "pequeños" iniciaron procesos de integración. En Europa, en la década de

⁶¹ Los primeros intentos de compartir soberanía formalmente fueron los ensayos del Siglo XIX, bajo las iniciativas francesas en 1876. El contenido de oro-plata de las monedas debía ser unificado. Los países anglosajones no estuvieron interesados. Ello llevó a la constitución de la Unión Monetaria Latina (Francia, Bélgica, Italia y Suiza). Las características comunes sirvieron de referencia para la creación de las monedas latinoamericanas. La Unión existió hasta la Primera Guerra Mundial. Un examen detallado se encuentra en Cohen, 1998; pp.68-91. El ejemplo más reciente es el Acuerdo de Maastricht (1992) para establecer el euro.

⁶² Autores posteriores han ampliado la consideraciones hasta incluir elementos financieros.

los cincuenta y en Suramérica pocos años después. En efecto, la Comunidad Andina de Naciones (CAN) se establece en el año 1969 y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) en el año 1990. El proceso conjunto ha evolucionado de la integración "cerrada" con protección ampliada que prevaleciera hasta los años ochenta, al "regionalismo abierto" que procurara la creación de comercio entre los países asociados sin prescindir de los flujos comerciales con terceros; combinando la "liberalización multilateral" con la "apertura económica" dentro del marco de las asociaciones respectivas; estableciéndose un marco de competencia real al reducir lineal y automáticamente la protección arancelaria y al aplicar un arancel externo común ante terceros (Malavé Mata, H., 2000).

Los resultados en términos generales de este proceso con relación a las transacciones entre los países integrantes de los acuerdos de integración: CAN y MERCOSUR son inferiores a los intercambios que se tienen con terceros países, aunque tienden a crecer significativamente en ambos procesos⁶³. En el caso de la CAN, el porcentaje mayor del comercio ocurre con Estados Unidos de América e intraregionalmente, entre Colombia y Venezuela, por una parte, y entre Bolivia y Perú, por la otra. En el caso del MERCOSUR, el intercambio más importante es con la Comunidad Europea e internamente entre Argentina y Brasil. Así no hay lugar para una zona monetaria óptima desde el ángulo del intercambio comercial; pero hay espacio para establecer acuerdos multilaterales de pago, incluida, eventualmente, una cámara de compensación.

En la CAN, desde el ángulo de los mercados reales, la inflación de Bolivia y Perú, promedia el 4% y para Colombia y Venezuela el promedio se eleva al 12%. El Ecuador recién realizó una dolarización completa y los resultados preliminares dan una tasa inferior a la historia del último decenio. El desempleo en Bolivia y Perú promedia el 5% y el correspondiente a Venezuela y Colombia es del 16%. El promedio del porcentaje del servicio de la deuda externa en la CAN está alrededor del 30% y los saldos en cuenta corriente suelen ser negativos con la excepción de Venezuela, aunque esta última ha visto mermar su saldo positivo. El promedio del déficit fiscal con relación al PIB se mantiene alrededor del 3,5%.

En el caso de MERCOSUR para el año 1999, las cifras sobre inflación promedian un 6%, en tanto que el desempleo estaba cercano al 10%. En lo que se refiere al servicio de deuda externa como porcentaje del PIB, en promedio se tiene un peso del 26%. Los saldos en cuenta corriente son todos negativos y el déficit fiscal se mantiene cercano a 5% del PIB.

⁶³ En ambos casos el comercio interno se ha duplicado en el periodo 1990-1999.

En el ángulo financiero, la tasa activa de interés promedia el 15%, en el subgrupo Perú-Bolivia y en el resto de los países de la CAN sobrepasa el 30%. En el caso de MERCOSUR, Brasil y Paraguay se sitúan en el 30% y Argentina y Uruguay en el 11,5%, antes de la supresión de la "caja de conversión".

¿Qué alternativas estratégicas aparecen para el futuro inmediato?

Si nos atenemos a las condiciones de Maastricht⁶⁴, como referencia para avanzar en los procesos de integración, la reflexión final de esta panorámica (ver cuadros estadísticos) es que los países de Sur América tienen mucho que hacer en el ámbito político y en el económico para alcanzar las circunstancias del referente europeo, pero que los resultados obtenidos en los años noventa con el mayor comercio intraregional y la sustitución monetaria en Perú y Bolivia, contrastan, favorablemente, con los resultados obtenidos en los países que siguen el modelo alternativo (libre comercio y flotación cambiaria).

Pero si se considerase que los logros de la integración subregional son pequeños, y que cabría optar por asegurar las exportaciones habituales, el escenario de referencia es el ALCA. Ahora bien, dada la brecha de industrialización a favor de los Estados Unidos de América, el escenario de resultados sería, probablemente, el obtenido en el Siglo XIX con la apertura a favor de Inglaterra. Es decir, muchas industrias orientadas al mercado nacional deberán desaparecer; creándose "máquilas" en el mejor de los casos, según la experiencia mexicana; con la diferencia esencial de que la migración furtiva a Estados Unidos desde Sur América no es practicable. Así, el talón de Aquiles del ALCA, desde el ángulo económico, y dejando de lado el costo político, es la profundización del desempleo y del subempleo.

⁶⁴ La inflación no debe sobrepasar el 1,5% del promedio obtenido de los tres más bajos (2,5% para 1995). La tasa de interés no debe sobrepasar en 2% el promedio de la vigente en los tres países con menores tasas (4% tasa pasiva, y 10% tasa activa para 1995). El déficit fiscal debe ser inferior al 3% del PIB. La saldo de la deuda pública no debe pasar del 60% del PIB. No se devaluará bajo la propia iniciativa y la fluctuación del tipo de cambio debe mantenerse dentro del margen previsto para el conjunto.

IV. RESUMEN Y CONCLUSIONES

IV.1. Acerca de la interacción entre condicionantes científicos y políticos

La organización y funcionamiento de los Estados entre el siglo XVIII y el XIX propugnaba la limitación de funciones a las que ejercían los monarcas absolutistas: defensa nacional e impartición de justicia, sobre la base de la tributación y de la emisión monetaria (señoreaje); dejando a la iniciativa privada todo lo relativo a la producción y distribución de bienes y servicios; la producción sería absorbida por el mercado mediante ajustes de los precios (la oferta crearía su propia demanda). Los hechos demostraron la insuficiencia de la teoría, pues las variaciones de precios no conseguían regular la sobre producción o el subconsumo, presentándose auges y depresiones y crisis cambiarias, pues el patrón oro funcionó asimétricamente. Para acortar la duración y profundidad de las crisis se aceptó la intervención del Estado (gasto anticíclico y prestamistas de última instancia) *armando a la teoría y a la política de argumentos e instrumentos para ser usados en el ámbito nacional*; pero la reorganización de la producción y de las finanzas, en el ámbito universal, provoca ineficiencias en el orden nacional al final del siglo XX, lo cual potencia un proceso de revisión de los referentes teóricos, y de su conexión con el ámbito político.

Al respecto, cabe señalar que es evidente la existencia de ámbitos que reciben la influencia de la voluntad política sobre la marcha y dirección de los procesos; como la distribución del ingreso, pues el criterio de productividad es atemperado por el de justicia-igualdad y como el del ámbito de circulación del dinero que puede escapar de los límites geográficos de quien lo emitió. Reconocer la influencia política no aminora la importancia de aceptar que existen tendencias fuertes para conservar rumbos, nacidas de los hábitos y de los resultados socialmente admitidos (elementos objetivos). En otras palabras, la ruptura de los procesos esta relacionado con la voluntad de cambio gestada con apreciaciones expertas (elementos subjetivos o teóricos) y en su aceptación por un colectivo en función de resultados (objetivos o empíricos): acto que corresponde a lo que corrientemente se denomina acción política.

IV.2. Acerca de los cambios en los condicionantes económicos teóricos o básicos

Las transformaciones tecnológicas en las comunicaciones permite, en las economías contemporáneas, que las señales emitidas por los mercados sean rápidamente retransmitidas e interpretadas por los medios masivos de comunicación hasta empresas y sindicatos. Ello haría pensar que la tesis de las antici-

paciones racionales (capacidad de neutralizar la acción del Estado) encuentre apoyo al menos en lo que se refiere al ámbito de precios de bienes y salarios. Pero con relación a la tasa de ganancia y al precio del capital, determinado en las bolsas de valores, la anticipación racional en el sentido matemático no resulta probabilizable. De allí, que la interacción entre los mercados reales y los financieros, en donde se involucran conceptos como la incertidumbre y el estado de confianza abran campo a la política basada sobre la Teoría del Pre-Ajuste Financiero (visión post tobiniana).

En efecto, la *política neoclásica*, preocupada por mantener a raya los precios, deja a los sindicatos el arbitraje entre tasas de salario y de desempleo, y se frustra en sus objetivos de alcanzar un mayor bienestar, pues provoca desempleo y subconsumo y disminución de la tasa de ganancia, aunque registre logros precarios en torno a la inflación. Mientras que el *punto de vista post tobiniano* se preocupa por el comportamiento y condicionantes de la tasa de interés y del tipo de cambio para posibilitar la inversión reproductiva asociada al empleo. Es decir, la acción política debe procurar minimizar las condiciones que favorezcan la colocación rentista o especulativa. De allí la moderna recomendación de moderar el déficit público por su efecto alcista sobre la tasa de interés; no por el incremento de la masa monetaria. También cabe moderar la especulación por su efecto alcista sobre los rendimientos sin vinculación con la producción real y sin contribuir al empleo. Peor aún, si la euforia bolsística es apalancada, cabe el surgimiento del fantasma de las moratorias bancarias. Las hipótesis de base y el mecanismo explicativo de estos procesos, en donde se resalta la interacción entre la tasa de interés y el tipo de cambio, como hemos resaltado, constituyen la Teoría del Pre-Ajuste Financiero. Esto último nos lleva de la mano a precisar los condicionantes internacionales.

IV.3. Acerca de los cambios en los condicionantes macroeconómicos

La creciente transnacionalización de la producción y la exclusión laboral asociada, en los últimos cincuenta años, ha tenido como consecuencia: subempleo, subconsumo e inversión especulativa; el resultado de ésta, *volátil*, incide en el incremento del riesgo sistémico en la banca, con extensión potencial al tipo de cambio. Estas circunstancias han reducido *la utilidad de las monedas nacionales (aún como unidad de cuenta) y minado la influencia de la mayor parte de los bancos centrales nacidos bajo las condiciones existentes en 1944, pues la especulación cambiaria se posibilita cuando el comercio externo sobrepasa al comercio interno; lo cual es característico en la economías pequeñas.* De allí que, el nuevo paradigma sea *una moneda para cada mercado continental* y no un país una moneda. Como el mercado hoy, para muchos bienes y servicios es el planeta, se esta constituyendo una tendencia a requerir una moneda mundial.

En ese ambiente usar una moneda nacional flotante equivale a retrotraerse al trueque y a acrecentar la especulación. De allí que los acuerdos de integración multinacionales pueden aspirar a tener una moneda propia cuando la "unión" tenga un comercio intraregional mayor que el externo con terceros. En ese caso, las autoridades monetarias "federadas" tienen mayor influencia que las autoridades nacionales, cuando se plantean buscar credibilidad desde el ángulo político y objetivos de estabilidad y optimización desde el ángulo económico.

IV.4. Acerca de los cambios en la moneda

Durante el recorrido histórico, un proceso resaltante es el de cambios en la concepción de la moneda. Nacida como mercancía de aceptación general, en la más remota antigüedad (entre ocho y diez siglos antes de la era común) inicia su transformación en atención al porcentaje de señoreaje requerido por el Estado. Entre el Siglo XIII, cuando se inicia el uso de billetes (según el ejemplo del uso en China) y su generalización en el Siglo XIX, ocurre el desarrollo de la banca y pronto se intentará dilucidar la trascendencia de la nueva versión, ejemplificada en la discusión sobre el "currency" y el "banking principle" en el año de 1810.

Para finales del Siglo XIX encontramos que los Estados Nacionales afincan en el dinero fiduciario parte de su comportamiento fiscal, quedando el tráfico del oro reducido a los saldos de las transacciones internacionales; minimizado a su vez cuando Fort Knox en Estados Unidos, se convirtió en el resguardo por excelencia de las reservas y el FMI en el garante institucional, finalizada la Segunda Guerra Mundial. La flotación generalizada después de 1971 y el crecimiento del crédito en dólares fuera de Estados Unidos, sin más respaldo que la confianza depositada en la banca internacional y el libre tránsito de capitales después de 1982, dará lugar al inicio de la "virtualización" del dinero con uso internacional; rescatando la importancia de tener una única moneda como unidad de cuenta (búsqueda de estabilidad). Dentro de esas condiciones, como ya dijimos, liquidar transacciones internacionales en términos de monedas nacionales es retrotraerse al trueque. Las reservas de cada país, su moneda de bolsillo y al hacerse el dinero público prescindible para todo propósito que no sea el homogeneizador del cálculo, la tasa de interés y el dinero privado toman el centro del escenario financiero. El dinero "virtual" universal es la evolución natural.

IV.5. Acerca de las opciones estratégicas para Sur América

Sur América se constituyó como economía dentro del capitalismo comercial en el Siglo XVI y su acceso al capitalismo industrial ocurre con retardo entre los albores y mediados del Siglo XX; es decir un retraso de un siglo con relación a

Europa y a Estados Unidos de América. Así, el advenimiento del capitalismo financiero la sorprende con economías frágiles, constituidas sobre Estados Nacionales débiles, y cuando la instrumentación política a nivel nacional se ha tornado, cuando menos ineficiente, sino perversa. En efecto, los factores especulativos internacionales han modificado los movimientos de los flujos de capital al nivel planetario. Así, el déficit crónico de Estados Unidos, que representaba en el período 1990-95 unos 100 millardos de dólares, se ha multiplicado por cuatro, por lo cual ese país se ha convertido en *una aspiradora de excedentes*, reduciendo la disponibilidad de flujo que antes se dirigían a las restantes economías. Algunos países como: México y Canadá, por su integración geográfica al Norte de América y por su vinculación estructural a la producción estadounidense, formalizada con su participación en el TLCAN, se han hecho dependientes de las características del proceso económico de ese país, mientras que el resto debe convivir con las variaciones financieras, especialmente de las tasas internacionales de interés, influidas por el desenvolvimiento estadounidense. Otra consecuencia del cambio en los flujos es la variación en la relación de paridad entre las monedas "continentales" o "regionales", en particular entre el euro y el dólar. Según esta variación una moneda apegada formalmente al dólar, como estuvo la Argentina, someterá sus exportaciones a dos factores: al de la variación del dólar y al de la variación del tipo de cambio de sus socios comerciales; potenciando el riesgo de la especulación.

Por estas circunstancias, la selección de un régimen de cambio debe buscar minimizar la especulación sobre las monedas nacionales, que afecta el intercambio intraregional, recurriendo a la sustitución monetaria, con base en la moneda más usada en el comercio internacional total. Esto conformaría una primera fase en la búsqueda de la estabilidad que sería seguida de la creación de una moneda regional, una vez consolidada la integración comercial.

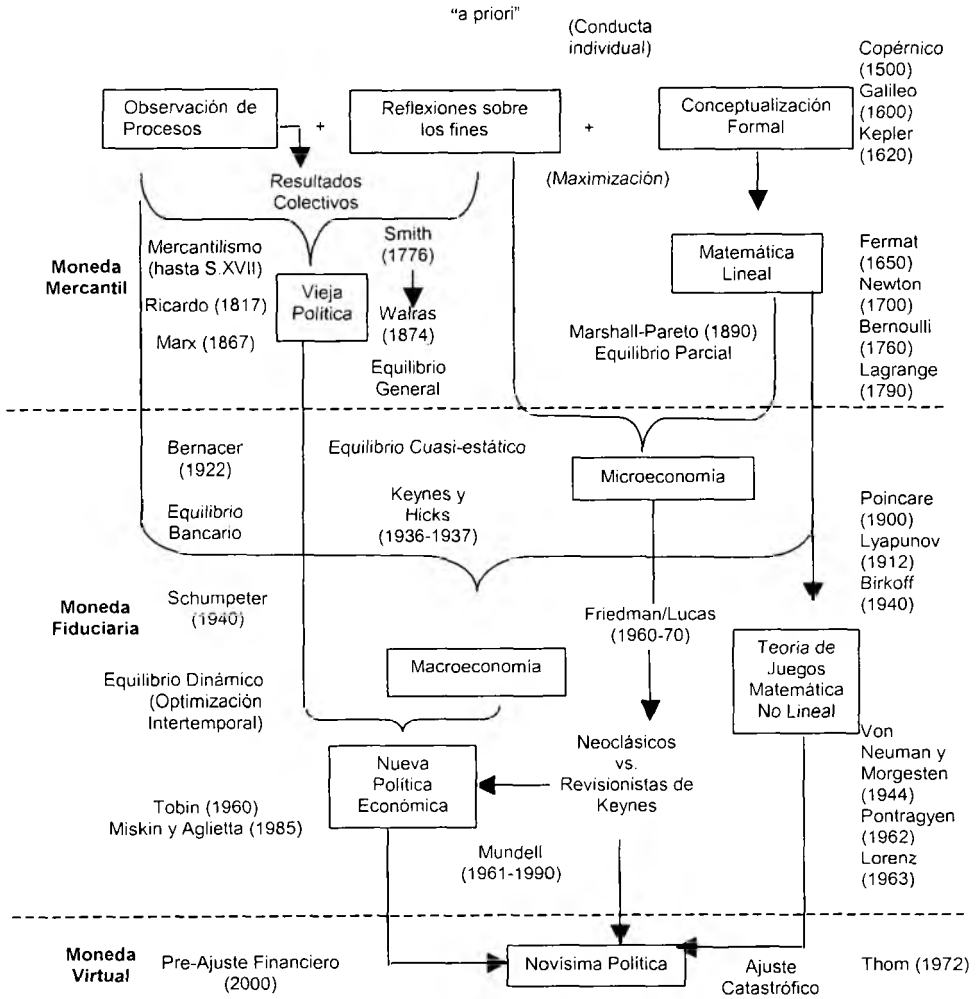
Con relación a la modalidad sustitución monetaria, la teoría y la experiencia indican que la sustitución financiera (DF)⁶⁵, parece la más conveniente al unir los beneficios del régimen fijo (control de la inflación) y del flotante (protección del crecimiento / o del nivel de empleo previo) y minimizar los costos y riesgos políticos de la dolarización plena o de pagos (DP). Recalcaremos, que la (DF)

⁶⁵ Adoptada por Perú y Bolivia, economías sustantivamente representativas del promedio suramericano: fuerte dependencia de la exportación primaria, avance industrial mediano, tamaño subóptimo para muchas tecnologías, distribución desigual del ingreso y tribulaciones políticas prolongadas, a pesar de tener deudas externas gravosas en términos de comprometer la exportación, han podido doblegar la inflación sin comprometer el crecimiento, al contar con tasas de interés más cercas a las vigentes en Estados Unidos de América, que las existentes en los países suramericanos que dejan "flotar" sus monedas".

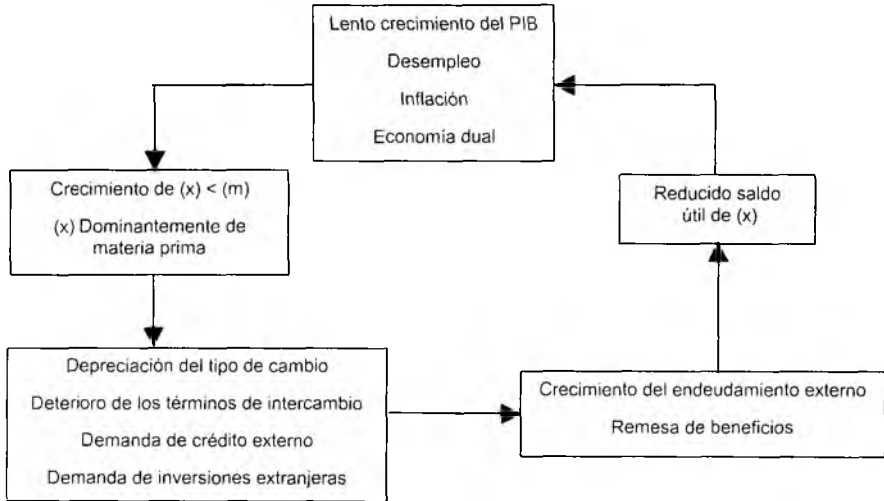
constituye un "second best" o régimen provisional, mientras se satisfacen los requerimientos para acceder a la "unión monetaria", según el ejemplo europeo. Este nos indica que compartir "soberanías" aumenta la autonomía y el bienestar del conjunto.

Finalmente, el aumento del empleo en cada país, se relaciona con la eliminación del carácter dual de la economía; esto es con el cumplimiento de dos requisitos: *primero*, el ambiente macroeconómico debe ser favorable a la inversión reproductiva y; *segundo*, la selección de los socios en el proceso de integración debe posibilitar el aumento de la producción y del comercio, pues la orientación final de la inversión obedece a criterios microeconómicos. Al respecto, la experiencia señala que, de nuevo, los beneficios aún modestos de la integración subregional son superiores a los de la apertura, o la de asociación de libre comercio con una economía continental con amplia industrialización, como es el caso de Estado Unidos y de la propuesta del ALCA.

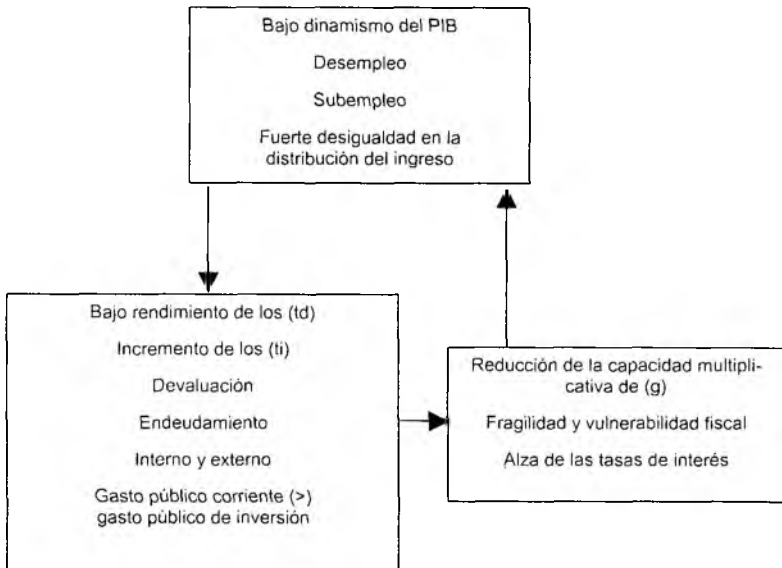
Esquema No. 1. Contribuciones básicas en teoría y política económica



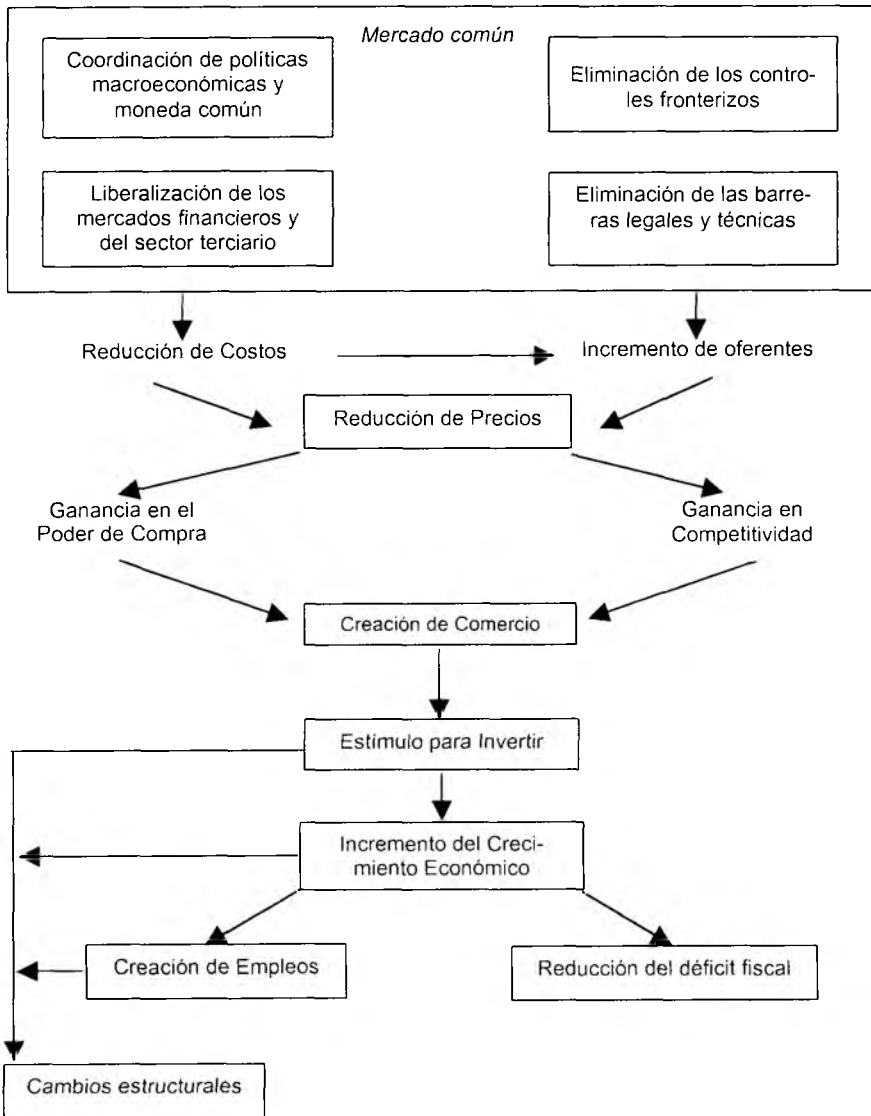
Esquema No. 2. Desarrollo y sector externo



Esquema No. 3. Desarrollo y sector fiscal



Esquema No. 4. Beneficios de la integración económica



Fuente: Adaptación de un esquema de Emerson (1988,163)

Cuadro No. 1. Comportamiento de las economías suramericanas con procesos de integración en el año 1999. Comunidad Andina de Naciones (CAN)

	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
Tipo de Cambio ⁽¹⁾	5,99	1874	20.243	3.510	648
Tasa de Interés Activa ⁽²⁾	16,03	30,41	64,02	15,00	27,82
Tasa de Interés Pasiva ⁽²⁾	8,78	21,33	48,93	5,10	21,32
Tasa de Redescuento ⁽³⁾	12,50	23,10	64,40	17,80	38,00
Tasa Interbancaria	12,50	18,80	n. d.	17,80	7,48
Inflación (%)	3,13	9,23	60,70	3,70	20,10
Desempleo (%)	8,00	19,40	15,10	9,20	14,90
Déficit Fiscal % del PIB	3,7	3,7	2,0	1,8	4,0
Servicio de la deuda % de las exportaciones	32,5	26,6	31,0	30,9	31,3
Tasa de crecimiento del PIB (%)	3,8	-1,0	-5,0	4,5	-3,6
PIB per capita ⁽⁴⁾	1.058	2.084	1.109	2.046	4.312
Reservas Internacionales ⁽⁵⁾	1.114	8.103	1.276	8.404	13.537

Fuentes: Estadísticas Financieras Internacionales, FMI; Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, 2000; Indicadores de la CAN, 2001; Indicadores de la CAF y Cálculos propios.

(1): Monedas nacionales por dólar de los Estados Unidos de América.

(2): En los casos de Perú y Bolivia las tasas se refieren a operaciones en dólares.

(3): Tasa de interés aplicada por el Banco Central.

(4): Dólares de los Estados Unidos de América.

(5): Millones de dólares de los Estados Unidos de América.

Cuadro No. 2. Comportamiento de las economías suramericanas con procesos de integración en el año 1999. Mercado Común del Sur (MERCOSUR)

	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
Tipo de Cambio ⁽¹⁾	1,00	1,79	3.330	11,59
Tasa de Interés Activa ⁽²⁾	11,04	31,37	31,24	12,42
Tasa de Interés Pasiva ⁽²⁾	8,05	26,02	16,61	4,92
Tasa de Redescuento ⁽³⁾	6,99	21,37	n.d.	n.d.
Tasa Interbancaria	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Inflación (%)	-1,80	8,9	5,4	4,2
Desempleo (%)	14,30	7,60	9,40	11,40
Déficit Fiscal % del PIB	2,6	10,4	1,5	2,8
Servicio de la deuda % de las exportaciones	56,90	73,10	n.d.	n.d.
Tasa de crecimiento del PIB (%)	-1,5	-3,8	-4,0	-1,0
PIB per capita ⁽⁴⁾	7.435	4.221	1.579	6.098
Reservas Internacionales ⁽⁵⁾	26.252	34.796	978	2.081

Fuentes: Estadísticas Financieras Internacionales, FMI; Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, 2000; Indicadores de la CAN, 2001; Indicadores de la CAF y Cálculos propios.

(1): Monedas nacionales por dólar de los Estados Unidos de América.

(2): En los casos de Perú y Bolivia las tasas se refieren a operaciones en dólares.

(3): Tasa de interés aplicada por el Banco Central.

(4): Dólares de los Estados Unidos de América.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aranda, S. (1999), *América Latina, transformaciones fundamentales desde la independencia*, Edit. Cendes-CDC-UCV, Caracas.
- Balassa, B.(1986), "Policy responses to exogenous shocks in developing countries", *American Economic Review*, Mayo.
- Beaud, M.,y Dostaler, G.(1996), *La pensée économique depuis keynes*, Editions du Seuil, Paris.
- Borraro, R. (2002), *Sustentabilidad y desarrollo económico*, Mc-Graw Hill, UNAM, México.
- Charpentier, I.(1969), *Les geants et le mystere des origines*, Edit. Robert laffont, Paris.
- Cohen, B.(1998), *The geography of money*, Cornell University Press, Ithaca.
- Corbo, V. (1995), "Principales determinantes del crecimiento latinoamericano", *Crecimiento económico, teoría, instituciones y experiencia internacional*, Banco Mundial-Banco de la República, Bogotá.
- Dixit, A. (1976), *The theory of equilibrium growth*, Oxford University Press, Londres.
- El-Agra, A. (2001), *The European Union: Economics & Políticas*, Edit. Prentice Hall, Financial Time, Londres.
- Emerson, M. (1988), "The economics of 1992. An assessment of potencial economic effects of completing the internal market of the european community", *European economy* (35).
- Galbraith, J. K. (1975), *El dinero*, Ediciones Orbis, S.A., Barcelona.
- Galindo, M. (1994), *Crecimiento económico, principales teorías desde Keynes*, Mc-Graw Hill, Madrid.
- Guglielmi, J. (1973), *Les experiences de la politique monetaire*, Edit. Puf, Paris.
- Hausmann, R. (1995), "El cambio hacia una mayor integración con el Norte", *Crecimiento económico, teoría, instituciones y experiencia internacional*, Banco mundial-Banco de la República, Bogotá.
- Ize, A. (2002), "Implicancias de la dolarización para el régimen de metas de inflación", *Estudios económicos-Banco Central de la Reserva del Perú*, Mimeo, Lima.
- Jong-waha-lee (1993), "International trade, distorsions and long-run economic growth", *Staff papers FMI*, Vol. 40, No.2.

- Krugman O. (1994), *Economía internacional*, Mc Graw Hill, Madrid.
- Leon, A. (2001), "Mercados financieros internacionales: Globalización financiera y fusiones bancarias", *Cuadernos de Postgrado*, No. 17, CEAP, FACES-UCV, Caracas.
- Lievano, I. (1974), *Bolívar*, Edit. Gobierno de Venezuela, Colección Ayacucho, Cita de la Libertad 1824-1974, Caracas.
- Malavé, H. (2000), "Venezuela en el horizonte de la Integración Latinoamericana", *Revista Nueva Economía*, Año IX, No.14, Academia Nacional de Ciencias Económicas (Ance), Caracas.
- Mata, L. (2001), "An explanation of capitalism's crises", *The unstable capitalist dynamic process/Economic theory in the light of Schumpeter's scientific Heritage*, Edit. V. Orati y Shri Bhagwan Dahiya, Spellbound Publications PVT, Rohtak.
- (1999), "Essay on the new economic synthesis and financial hegemony, policy consequences", *The Current State of Economic Science*, Edit. Shri Bhagwan Dahiya, Spellbound Publications PVT, Rohtak.
- (1999), *Teoría Económica Alternativa*, Tropykos, UCV, Caracas.
- Pazos, F. (1992), *Medio siglo de política económica latinoamericana*, Edit. Academia Nacional de Ciencias Económicas, Caracas.
- Pazos, F. (1985), "Have import substitution policies either precipitated or aggravated the debt crisis", *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, Vol. 27, No. 4.
- Prebisch, R. (1949), "El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas", *Trimestre Económico*, No. de Julio y Septiembre, México.
- Rodriguez, C. (1993), "Money and credit under currency substitution", *Staff Papers FMI*, Vol. 40, No. 2.
- Rossi, C. (2000), *Caída y auge de América Latina*, Panapo de Venezuela, Caracas.
- Sampson, A. (1982), *Les Banquiers Dans Un Monde Dangereux*, Edit. Robert Laffont, Paris.
- Singer, H. (1950), "The Distributions of gains between investing and borrowing countries", *American Economic Review*, Papes and proceedings of the december meeting, Mayo.
- Sinha, T. (2001), "The role of financial intermediation in economic growth", *The unstable capitalist process/Economic theory in the light of Schumpeter's scientific Heritage*. Edit. V, Orati y Shri Bhagwan Dahiya, Spellbound Publications PVT, Rohtak.

- Soule, G. (1961), *Ideas de los grandes economistas*, Co General Fabril Edit. S.A., Buenos Aires.
- Szentes (1999), "Perception of the global economy in theories and standard textbooks", *The Current State of Economic Science*, Vol. 3, Edit. Shri Bhagwan Dahiya, Spellbound Publications PVT, Rohtak.
- Ulgen, F. (2001), "The monetary dynamics of growth, credit economy & stability", *The unstable capitalist dynamic process/Economic theory in the light of Schumpeter's scientific Heritage*, Edit. V. Orati y Shri Bhagwan Dahiya, Spellbound Publications PVT, Rohtak.
- Varsavsky, O. (1970), "Los modelos matemáticos y las predicciones en las ciencias sociales", Cendes-UCV, *Cuadernos de la SVP*, Caracas.
- Waples, M. J. (1999), "National versus world welfare in international trade policy", *The Current State of Economic Science*, Vol. 3, Edit. Shri Bhagwan Dahiya, Spellbound Publications PVT, Rohtak.

LA LEY DE THIRLWALL Y EL CRECIMIENTO EN LA ECONOMÍA GLOBAL: ANÁLISIS CRÍTICO DEL DEBATE

Ignacio Perrotini H.¹
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

*It isn't what we don't know what kills us.
It's what we know that ain't so.*
Mark Twain

Resumen:

En este artículo se expone el modelo de crecimiento restringido por la balanza de pagos, también conocido como la Ley de Thirlwall. Asimismo, se presenta críticamente el debate acerca de esta teoría dinámica y, finalmente, se argumenta que, a contrapelo de lo que comúnmente se sostiene, la Ley de Thirlwall no puede inferirse de la teoría del crecimiento de Roy Harrod.

Palabras claves: Ley de Thirlwall, crecimiento, economía abierta, balanza de pagos, demanda efectiva e inversión.

El proceso de integración económica internacional en curso hace ya algunas décadas ha inaugurado un periodo de *laissez faire* global. Desde la estancación de la década de los años setenta, detonada por la debacle del sistema monetario y financiero de Bretton Woods en 1971-1973 y por la crisis del petróleo de 1973-1974, la mayoría de las economías occidentales han adoptado políticas deflacionarias y de liberación de los mercados a fin de eliminar los desequilibrios macroeconómicos.

La estrategia deflacionaria de los bancos centrales, centrada en políticas monetarias restrictivas, se basa en diversos modelos del paradigma ortodoxo neoclásico, a saber: la teoría del crecimiento de Solow (1956) y su énfasis en la función de producción; el modelo Mundell-Fleming (1963, 1962), el cual es una extensión para economía abierta del modelo ISLM (Hicks, 1937) y el modelo monetarista de la balanza de pagos y el tipo de cambio (Frenkel y Johnson 1976). Estas teorías comparten los supuestos de competencia perfecta, ley de las ventajas comparativas y de un solo precio en el comercio internacional, exogeneidad de la oferta de dinero, pleno empleo de los factores de la producción y

¹ Agradezco los edificantes comentarios de Juan Carlos Moreno Brid (CEPAL, México) y de Anthony P. Thirlwall (Universidad de Kent en Canterbury, Inglaterra). La responsabilidad de los errores y omisiones que persistan es exclusivamente del autor.

neutralidad de la moneda. Estas premisas conducen a la conclusión de que la eliminación de las imperfecciones del mercado, del proteccionismo, la adopción de políticas fiscal y monetaria contraccionistas y el régimen de tipo de cambio flexible en conjunto propiciarán que el mecanismo de los precios genere una tasa de crecimiento de largo plazo consistente con el equilibrio en el mercado de factores y en la balanza comercial.

Sin embargo, los resultados del cambio estructural hasta ahora han sido más bien magros: estancamiento económico global, desempleo masivo y, sobre todo, cuantiosos desequilibrios en cuenta corriente que se traducen en aumentos en la razón deuda externa/producto interno bruto (D/PIB), volatilidad de las tasas de interés, inestabilidad de la inversión, del producto y el empleo y crisis financieras recurrentes. Con base en esta evidencia empírica, la teoría Postkeynesiana postula que los países crecen a ritmos diferentes porque en condiciones de economía abierta la demanda impone restricciones al crecimiento. La demanda agregada se expande a tasas diferentes en cada economía, de ahí el crecimiento diferencial observado en la economía mundial: si la expansión de la demanda induce desequilibrios en balanza de pagos (BP) antes de que la economía haya alcanzado el límite dado por la tasa de crecimiento de corto plazo de la capacidad productiva, el crecimiento se frenará a un nivel que reflejará subutilización de la oferta. Como consecuencia, se reducirán la inversión y la productividad debido a que se detendrá el progreso tecnológico, mientras que el saldo de la balanza comercial empeorará en razón de que los bienes comerciables pierden competitividad. Además de que no hay razón para esperar que las economías converjan en su crecimiento si las tasas de crecimiento de las exportaciones y la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones difiere en cada caso. Así, la brecha de desarrollo observada entre las distintas economías es fruto de las diferencias en ingresos per cápita que resulta de la expansión heterogénea de la demanda efectiva, es decir, de un hecho estilizado consustancial a la economía mundial moderna: el crecimiento diferencial.

En este artículo, se expone a continuación el modelo de crecimiento conocido como la Ley de Thirlwall (LT). Posteriormente, se presenta una síntesis del nutrido debate que ese modelo ha suscitado. La penúltima sección desarrolla un enfoque crítico alternativo a la LT. Finalmente, se presentan las conclusiones.

I. LA LEY DE THIRLWALL

En un trabajo seminal que estudia la dinámica de la economía internacional durante la etapa de Bretton Woods, A. P. Thirlwall (1979) formuló su teoría del

crecimiento de largo plazo, denominada LT^2 . A partir de las funciones de demanda que determinan el comercio internacional:

$$x = \eta(p_d - p_f - e) + \varepsilon z \quad (1)$$

$$m = \psi(p_f + e - p_d) + \pi y \quad (2)$$

Thirlwall (1979) obtiene la condición de equilibrio de la balanza comercial:

$$p_d + x = p_f + m + e \quad (3)$$

donde todas las variables expresan tasas de crecimiento: x , p_d , p_f , m y e representan la tasa de crecimiento del volumen de exportaciones, el precio interno, el precio internacional, la tasa de crecimiento del volumen de importaciones y el tipo de cambio respectivamente; $\eta < 0$, $\psi < 0$, $\varepsilon > 0$, $\pi > 0$, z e y representan las elasticidades precio de la demanda de exportaciones y de las importaciones, las elasticidades ingreso de la demanda de exportaciones y de las importaciones y las tasas de crecimiento del ingreso nacional y del ingreso internacional respectivamente. Si se supone que los precios relativos permanecen constantes, $(p_d - p_f - e) = 0$, se obtienen las siguientes expresiones que determinan la tasa de crecimiento consistente con el equilibrio de la BP de una economía abierta:

$$y_B = \varepsilon z / \pi \quad (4) \quad \text{o}$$

$$y_B = x / \pi \quad (5)$$

Thirlwall postula que en el largo plazo la tasa de crecimiento observada (y_t) es igual a la tasa de crecimiento consistente con el equilibrio de la BP (y_B):

$$y_B = y_t = (\varepsilon / \pi) z = (1 / \pi) x \quad (6)$$

Esta es la "ley fundamental del crecimiento" de A. P. Thirlwall que establece que en el largo plazo la expansión de una economía particular se haya restringida por el equilibrio de la cuenta corriente de la balanza de pagos (BPC). Los países arriban a este punto ($y_t = y_B$) experimentando grados heterogéneos de utilización de su capacidad productiva; las discrepancias macrodinámicas individuales ($y_t \neq y_B$) se ajustan tarde o temprano a través de fluctuaciones del empleo y del producto; de ahí la constelación abigarrada de tasas de crecimiento del PIB per cápita en la economía mundial que identificamos como *crecimiento diferencial*. De la lógica del modelo BPC se sigue igualmente que el sector externo es la clave para aumentar la tasa de expansión de largo plazo, dado que las exportaciones constituyen el único componente "verdaderamente" autónomo de la demanda agregada, según Thirlwall, y dado que hay un límite infranqueable a la

² También llamaremos a esta hipótesis, indistintamente, Ley de Harrod-Thirlwall o modelo BPC. Thirlwall (1997) explica cómo llegó a la versión "dinámica" del multiplicador estático del comercio de Roy Harrod.

capacidad que tiene un país para financiar un déficit en BP resultante de la expansión de la demanda.

El Debate en Torno a la Ley de Thirlwall

1. La crítica neoclásica: precios relativos y competencia imperfecta

La polémica se inicia con McGregor y Swales (1985; en lo sucesivo MS), quienes sostienen (p. 319) que no se trata de una ley general. Más aún, afirman que la ecuación (5) puede derivarse también de un modelo con restricciones de oferta, lo que invalidaría la conclusión fundamental de que la economía está limitada por la demanda efectiva y por el equilibrio de la BP. Esta crítica rechaza el supuesto de neutralidad de los precios relativos, $(p_d - p_f - e) = 0$, que permite a Thirlwall obtener el resultado $y = y_B$, supuestamente porque las ecuaciones (1) y (2) están mal especificadas; omiten la importancia de la competencia imperfecta en el comercio internacional. Este problema de especificación convertiría a la LT en “un modelo restringido por la demanda sin ninguna restricción de demanda” (Op. cit. 309).

En su réplica, Thirlwall (1986) refiere que en el largo plazo los precios relativos computados en una moneda común permanecen constantes debido a “tres posibles razones”, a saber cuando (i) las variaciones del tipo de cambio inducen alteraciones proporcionales en los precios internos; (ii) la estructura del mercado es altamente competitiva y (iii) hay competencia oligopólica (McCombie y Thirlwall, 1994, 320)³.

La contrarréplica de MS (1986) objeta que las ecuaciones (1) y (2) no reflejan la naturaleza oligopólica del mercado e introducen las siguientes ecuaciones:

$$X = f(N_d, N_f, Z) \quad (7)$$

$$M = g(N_d, N_f, Y) \quad (8)$$

³ Un *lapsus calami* en Thirlwall (1979) dio pábulo a la confusión de que la LT requiere la ley de un precio. No es necesario. Basta con reconocer que la rigidez de los precios relativos se debe a los microfundamentos de la competencia oligopólica que se reflejan “en la elasticidad ingreso de la demanda de exportaciones” (ibid. 321). Por tanto, los diferentes valores de ϵ y de π para cada país explicarían la no convergencia observada en el crecimiento de las naciones; la falta de convergencia se asocia a la competencia basada en factores diferentes a los precios. Curiosamente, la extensión del modelo pergeñada por MS (1986) para incluir una tarifa arancelaria ratifica la LT. No obstante, lo relevante es que el resultado $y = y_B$ es independiente de la ley de un precio.

donde N_d y N_f expresan las condiciones de competencia imperfecta nacional e internacional prevaecientes en los mercados y "los cambios en la participación de mercado" de cada país, la cual, según MS, Thirlwall "mantiene constante":

$$\sum_{i=1}^n v_i s_i = 0 \quad (9)$$

donde v_i es la proporción de las exportaciones de la industria i y $s_i = c_i q_i$; s_i es la participación de mercado de la industria i ; c_i es el coeficiente que mide la variación en s_i y q_i es la dimensión del mercado mundial del producto i . MS (1986) argumenta que la competencia imperfecta induce cambios en v_i , expresados como sigue:

$$\sum_{i=1}^n v_i s_i = a \quad (10)$$

si $\varepsilon = \sum_{i=1}^n v_i \varepsilon_i$, entonces la función de demanda de exportaciones será:

$$x = a + \varepsilon z \quad (11)$$

y la de importaciones:

$$m = b + \pi y \quad (12)$$

donde **a** y **b** representan la variación ponderada en la participación de mercado de las exportaciones y de las importaciones respectivamente. Con estas funciones MS (1986) pretende mostrar que la LT es válida sólo en "el caso especial" en que **a**, **b** = 0:

$$y_B = \varepsilon z / \pi + (a - b) / \pi = x / \pi - b / \pi \quad (13)$$

Es obvio que esta relación lineal no se observa empíricamente en el comercio internacional. MS (1986) concluye que: (i) para establecer el vínculo entre la competencia imperfecta, las fluctuaciones en **a** y **b** y la expansión del mercado mundial, la LT *necesita* (énfasis mío, I. P. H.) incorporar factores de oferta (ibid., p. 330) y (ii) dado que los valores de c_i son exógenos y capturan la influencia de la oferta en la competitividad⁴, no se puede determinar el crecimiento económico en términos de la LT (Ibid., 331)⁵. En una tercera réplica, MS (1991) reitera que

⁴ Los valores que tome c_i determinarán cambios procíclicos (cuando $c_i > 0$) o contracíclicos (cuando $c_i < 0$) de s_i en relación a las fluctuaciones cíclicas de q_i .

⁵ Craft (1988) desarrolla una crítica similar con base en el método de Balassa (1979) para calcular ε . Pero, como rebate acertadamente McCombie (1989), Craft usa el valor real de

las variaciones de los precios relativos tienen un efecto estadísticamente significativo en el comercio internacional, lo cual pretendidamente invalidaría la LT. Sin embargo, el copioso escrutinio empírico de Bairam (1988) muestra que η y ψ no son estadísticamente significativas. Pero lo realmente crucial es si p_d y p_f son relevantes en el largo plazo (McCombie, 1992, 366) y esto es independiente de si η y ψ son estadísticamente significativas. La evidencia empírica manifiesta que en el largo plazo los cambios operados en la participación en el comercio internacional por parte de los diversos países no obedece a las fluctuaciones del tipo de cambio ni a las de los precios relativos, sino más bien a la competencia imperfecta. De esto depende esencialmente el éxito o fracaso en el comercio internacional⁶. Los factores de competencia imperfecta, reflejados en la dinámica de ε y π , determinan la tendencia de secular de la participación de las exportaciones de cada país en el comercio internacional (Kaldor 1978; McCombie 1992).

McCombie (1992) argumenta que ε y π sí reflejan los cambios en la participación de mercado (la razón ε/π depende de la competencia imperfecta); establece que el crecimiento de las exportaciones totales de un país es igual a:

$$x = a + \tilde{\varepsilon}z \quad (14)$$

donde $\tilde{\varepsilon}$ es la elasticidad ingreso de la demanda mundial agregada y $a = \sum_i v_i - \sum_i v_i q_i$, i.e., la tasa de crecimiento de la participación de las exportaciones totales de un país en el mercado mundial. De acuerdo con McCombie, en la interpretación de MS $\varepsilon = \tilde{\varepsilon}$, por lo tanto $a = 0$ cuando la participación de mercado es constante. Pero cuando ésta cambia, $\varepsilon \neq \tilde{\varepsilon}$. Tenemos así el caso más general, por lo que:

$$x = a + \tilde{\varepsilon} = (1 + c)\tilde{\varepsilon}z = \varepsilon z \quad (15)$$

i.e., la ecuación (6) si contempla las alteraciones en la tasa de participación de mercado de las exportaciones. El problema es que MS (1986, 1991) parecen pasar por alto que las diferencias de valor de $\tilde{\varepsilon}_i$ entre países se explican por la composición de las exportaciones de cada país, mientras que las divergencias

π ; lo correcto sería que usara el valor de π que corresponde a la elasticidad de participación de mercado constante, i.e., la contraparte equivalente de la ε "aparente" del cálculo de Balassa (1979).

⁶ Nos referimos a los factores de competencia distintos a los precios relativos, es decir, calidad y diferenciación del producto, comercio intrafirma, ventajas tecnológicas y de información, estructura de costos, barreras a la entrada, entre otros.

internacionales de ε_i y π_i no dependen de la composición del comercio internacional, sino de los factores de competencia imperfecta, y es ésta la que genera las discrepancias en ε y las diferencias internacionales en y_B ⁷ (McCombie, 1989, 1992). A su vez, la determinación del grado de oligopolio es *exógeno* a la LT (McCombie y Thirlwall, 1994: 380).

2. La visión de P. Krugman

Krugman (1989) “descubrió”, diez años más tarde, la LT, sólo que su análisis difiere en dos aspectos. Primero, él la llamó la “Regla de 45°” porque el crecimiento de largo plazo genera un equilibrio en la balanza comercial que da lugar a una recta de cuarenta y cinco grados sobre el plano cartesiano. Segundo, Krugman (1989) plantea que la dirección de causalidad es del crecimiento del producto a la demanda de exportaciones y de importaciones, es decir, invierte la relación de causalidad: la oferta determina la tasa de crecimiento de largo plazo de la economía, tal como en el modelo neoclásico (Solow 1956).

3. La evidencia empírica: la crítica Neoclásica y la réplica Postkeynesiana

Thirlwall (1979, p. 52) ofrece tres explicaciones a la aparente discrepancia entre y_B y y_I : (i) persistentes superávits en balanza comercial; (ii) el valor estimado de π utilizado en la estimación de la ecuación (6)⁸ puede ser inferior al verdadero valor de π (π_r) y (iii) “movimientos adversos” en p_d , p_f , η y ψ .

En su crítica MS (1985) estima las siguientes ecuaciones:

$$\log y = c_0 + c_1 \log x + c_2 \log \pi \quad (16)$$

$$y = c_3 + c_4 y_B \quad (16a)$$

⁷ Para una visión similar a la de MS, véase Balassa (1979). Balassa, no obstante, concluye que las elasticidades ingreso de la demanda incluyen los factores de competencia imperfecta.

⁸ Thirlwall utiliza en su evaluación empírica para los periodos 1951-1973 y 1953-1976 los cálculos de las elasticidades realizados por Houthakker y Magee (1969) para un periodo más corto, 1951-1966.

sus estimaciones que los coeficientes de $\log x$ y de $\log \pi$ son significativamente inferiores a 1, $c_0 > 0$, el coeficiente de $y_B < 1$ y, en general, $y_B > y_t$. Rechazan la LT. Además, MS (1985) considera dos casos: $\pi_r = g\pi$ donde $g > 1$ y $\pi_r = h\pi$ donde $h > 1$; en ambos casos obtienen $\log \pi < 1$, "significativamente menor que uno", por lo tanto rechazan la LT.

Al respecto, Thirlwall sostiene que la estimación de MS sería legítima si y sólo si incluyese a todas las economías del mundo, "donde las divergencias entre y y y_B se cancelarían mutuamente" (McCombie y Thirlwall, 1994, p. 322). Lo extraño sería que su estimación confirmara la "regla general" y $=x/\pi$ ⁹.

La LT requiere que $\eta < \infty$, lo cual lo garantiza la competencia oligopólica y se comprueba empíricamente con la rigidez de los precios. En consecuencia, se cumple la hipótesis del crecimiento BCP. El hecho de que la elasticidad de precios no sea infinita implica que la relación de causalidad en el crecimiento sea contraria a la que propone el profesor Krugman (1989) en su "regla de 45°": la LT (y la teoría postkeynesiana del crecimiento endógeno) es consistente con la hipótesis de causalidad-Granger unívoca del producto a los insumos y con la hipótesis de causalidad-Granger bidireccional entre insumos y producto (León-Ledesma y Thirlwall, 2002)¹⁰. Por lo tanto, el crecimiento diferencial no se debe a una oferta inelástica de insumos, sino a la dinámica de las elasticidades ingreso de la demanda. La demanda efectiva constituye el límite a la expansión de la economía toda vez que la relación dinámica entre ε y π determina y_B . No obstante, la oferta co-determina la dinámica del sistema en la medida que "las características de oferta de los bienes (s sofisticación técnica, calidad, etc.) determinan las elasticidades ingreso relativas" (McCombie y Thirlwall, 1994: 391). Este "matrimonio" de oferta y demanda para explica comparativamente el crecimiento, al igual que en los clásicos Smith y Ricardo, entre otros.

La parsimoniosa lógica de la hipótesis Harrod-Thirlwall ha sido objeto de una caterva de pesquisas empíricas, de las que glosaremos algunas. La contribución específica de Bairam (1988) consiste en tres aspectos: primero, estima la LT

⁹ MS (1991) incurre en nuevos errores metodológicos de estimación y suscita renovadas réplicas de McCombie (1992) que no comentaremos. Cf. McCombie y Thirlwall (1994).

¹⁰ León-Ledesma y Thirlwall (2002) realiza un análisis de causalidad-Granger con base en datos de quince países industrializados y encuentra causalidad bidireccional entre producto e insumos factoriales totales en trece casos, causalidad unívoca de producto a insumos en dos casos y ningún caso documenta la hipótesis neoclásica de causalidad unívoca de insumos a producto.

mediante mínimos cuadrados en dos etapas (MCO2), dada la probable presencia de simultaneidad entre las tasas de crecimiento del producto (y), de las exportaciones (x) y de las importaciones (m), y posteriormente reestima el modelo con el procedimiento Cochrane-Orcutt para corregir los problemas de autocorrelación; segundo, muestra que $\epsilon > 1$ (excepto para Alemania Federal), $\psi > 1$ y que los valores estimados de η y de ψ son insignificantes; finalmente, confirma que la LT predice acuciosamente el crecimiento económico cuando se estima con la especificación preferida por MS¹¹: $y = y_{B_2} = (1/\pi)x$.

Atesoglu (1993) considera que la mayoría de las pruebas empíricas de la ley Thirlwall no pueden aceptarse como definitivas ni concluyentes, porque es posible que sean válidas sólo para el período que analizan y en tal caso serían una "curiosidad de la muestra". Para enmendar esta dificultad, él estima la ley Thirlwall para veintiún subperíodos traslapados (de 1955 a 1990) del crecimiento de la economía de Estados Unidos. Los resultados de la estimación son: (1) p_d y p_f medidos en una moneda común han tenido un comportamiento estable, por lo tanto su exclusión en la ecuación de estimación "no causa sesgos"; (2) los subperíodos en que $y_t > y_B$ coinciden en general con exportaciones reales netas negativas ($NX < 0$), mientras que los momentos en que $y_t < y_B$ coinciden con etapas de políticas macroeconómicas restrictivas y recesiones económicas en los Estados Unidos y (3) la evidencia empírica revela que la LT explica la evolución de la economía estadounidense durante la segunda posguerra¹².

¹¹ La estimación de Bairam (1988) excluye Japón. Sin embargo, al igual que MS, utiliza "el valor promedio de la tasa de crecimiento del ingreso mundial (z) durante el periodo bajo consideración", que fue 2.8% (Bairam, 1988: 1638). Es interesante añadir dos cosas: (1) de acuerdo con Bairam, si la estimación del modelo de Thirlwall con la ecuación $y = y_{B_1} = (\epsilon/\pi)z$ subestima la tasa de crecimiento observada (y), ello no es imputable a la improcedencia de la LT, sino a "valores insignificantes y no razonables de ϵ " (p. 1639) y (2) Bairam (1988) y Bairam y Dempster (1991) estiman sus propias elasticidades ingreso de la demanda de importaciones (π), a diferencia de Thirlwall (1979), McCombie (1989, 1992) y McCombie y Thirlwall (1994), quienes emplean los cálculos de Houthakker y Magee (1969). Esto último es importante porque, como asevera Atesoglu (1997: 328), los resultados de las estimaciones dependen crucialmente de la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones.

¹² "Los resultados (...) implican que es el ingreso real, en lugar de los precios relativos, el que se ajusta para corregir los desequilibrios en la BP" (Atesoglu, 1993, 513). Atesoglu (1994), asimismo, confirma la validez de la ley Thirlwall para el caso de Alemania, y Atesoglu (1995) explica el lento crecimiento de la economía estadounidense desde los choques del petróleo en los años setenta, con base en el cambio estructural en la función de

Sin embargo, subsiste un problema: las variables instrumentales utilizadas por Atesoglu (1993) en su estimación por MCO2 de su ecuación de demanda de importaciones son “el crecimiento en el gasto real de inversión, el crecimiento en el gasto real del gobierno y el crecimiento en la exportaciones reales” (p. 513). Esto puede implicar que el requisito de independencia de errores no se satisfaga y que las estimaciones de η y ψ estén sesgadas hacia cero (King, 1999; White, 1982). Aunque lo anterior obliga a revisar la metodología de estimación de Atesoglu (1993), la LT no se rechaza necesariamente porque su consistencia empírica *no* depende del supuesto de elasticidad precio igual a cero, sino de la superior relevancia estadística de ε y π (McCombie y Thirlwall, 1994: capítulo 5; McGregor y Swales, 1986, 1991).

Acaso reconociendo las dificultades de estimación antes mencionadas, Atesoglu (1997) presenta otra estimación del modelo utilizando la prueba de estacionariedad y el procedimiento de cointegración de Johansen con datos de los Estados Unidos para el periodo 1929-1994. Esta vez, Atesoglu encuentra que “las exportaciones reales y el ingreso real están cointegrados durante 1931-1994” (p. 330)¹³, lo cual, a decir del autor, confirma que la LT “es la trayectoria normal –de largo plazo- de la economía de los Estados Unidos” (Op. cit., 332).

Un aspecto interesante de los hallazgos de Atesoglu (1997) es que en la fase de régimen de tipo de cambio flotante, 1974-1994, no hay cointegración entre el crecimiento del producto y el de las exportaciones; Atesoglu concibe esto como “un fenómeno temporal” y pronostica que eventualmente la economía norteamericana se ceñirá a la trayectoria secular Harrod-Thirlwall, particularmente porque el deterioro de la posición financiera neta con el exterior forzaría un ajuste recesivo. Si bien esto es consistente con los cánones de la teoría económica, también revela que, en contraposición a lo planteado por McCombie (1993), el régimen monetario (flexible) sí puede alterar la trayectoria de crecimiento real de la economía por un periodo prolongado.

Ha habido un debate acerca de la pertinencia de incluir o no los términos de intercambio en la función de demanda de importaciones. Bairam (1993), al criticar el método de estimación de las elasticidades mediante primeras diferencias

importaciones de ese país, mutación que ha inducido un aumento persistente en la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones, π , durante 1974-1992. León-Ledesma (1999) emplea el procedimiento de Atesoglu (1993) y concluye que España fue una economía BPC en el periodo 1965 y 1993.

¹³ Los valores que obtiene Atesoglu (1997) en su ecuación de cointegración para el periodo 1931-1994 son: intercepto = 4.786; $\log X = 0.613$ y error estandar de los coeficientes de cointegración normalizados = 0.031.

de la función de importaciones, advierte que es necesario verificar el orden de integración de las series de tiempo. Hieke (1997) realiza esto utilizando las pruebas Dickey-Fuller aumentada (ADF por sus siglas en inglés); mediante análisis de cointegración estima las funciones de demanda de importaciones en niveles, aplica mínimos cuadrados ordinarios (MCO) y pruebas ADF en los términos de error¹⁴. Los resultados que obtiene son los siguientes: (1) Las variables son I(1), pero la función de la demanda de importaciones no cointegra para el periodo 1950-1990, al margen de que en la ecuación se incluyan o no los términos de intercambio (TDI), por tanto, concluye, "no hay evidencia de una relación secular, de largo plazo, entre los términos de intercambio, el ingreso nacional y el volumen de importaciones durante toda la segunda posguerra" (p. 318)¹⁵; (2) a diferencia de lo que afirma la mayoría de los estudios, los TDI son estadísticamente significativos y "se rechaza la hipótesis nula de no cointegración" para cinco de los subperiodos considerados (Ibid.), por lo que no es válido excluir p_d y p_i de la ecuación de estimación, a riesgo de incurrir en "sesgos cuantitativos" y problemas de "especificación incorrecta"; (3) la acelerada entrada de capitales ha determinado que la expansión de la economía estadounidense viole la LT en los subperiodos 1967-1986 y 1972-1986¹⁶; (4) en contraposición con la interpretación más aceptada, Hieke sostiene que π ha tenido un comportamiento estable (en Estados Unidos) desde hace casi cuatro décadas, de manera que las fluctuaciones de y_B no deben imputarse a la demanda de importaciones y (5) "no es evidente que el crecimiento de las exportaciones necesariamente aumente la tasa de crecimiento de largo plazo del producto de la economía de los Estados Unidos" (Ibid., 323). Esta última aseveración es, probablemente, la que tiene una mayor implicación crítica para la tesis -sostenida por Thirlwall, McCombie y otros

¹⁴ Hieke (1997) aplica el método de cointegración a dos funciones de importaciones, a saber: $\ln M = a + \psi \ln(TDI) + \pi \ln Y$, y $\ln M = a + \pi \ln Y$.

¹⁵ Andersen (1993), en cambio, analiza dieciséis países de la OCDE con datos para 1960-1990, y encuentra que las variables relevantes del modelo de Thirlwall son I(1), y que la prueba ADF no rechaza la hipótesis de no cointegración. McCombie (1997: 363) ratifica la pertinencia metodológica de la especificación en términos de primeras diferencias y el hecho de que la economía de Estados Unidos está restringida por el equilibrio de la BP, "a pesar de que experimente grandes déficit en cuenta corriente por muchos años" pues estos déficit no aumentan y_B .

¹⁶ Como vimos anteriormente, esto no invalida necesariamente los pronósticos de Thirlwall: la política económica (McCombie, 1993), los flujos de capital (McCombie, 1993, Thirlwall y Hussain, 1982), la deuda externa y el régimen de tipo de cambio flotante (Atesoglu, 1997) pueden propiciar desviaciones "temporales" de la economía vis-à-vis la senda de crecimiento consistente con la ley Harrod-Thirlwall.

autores- de que el multiplicador dinámico de Harrod-Thirlwall y el supermultiplicador de Hicks explican satisfactoriamente la dinámica de una economía abierta. Hieke (1997) encuentra que la ley Thirlwall no se confirma para algunos subperíodos seleccionados (al igual que en Atesoglu, 1993, 1994).

Alexander y King (1999, 421) argumentan que la mayoría de los estudios empíricos de la LT contienen un error básico: las estimaciones de π "son ellas mismas, por construcción, una función de la tasa de crecimiento observada". Por tanto, concluyen, mediante un análisis con técnicas de cointegración de la evolución de las economías del Grupo de los siete (G7), que ninguna de las versiones fuertes del modelo BPC es consistente con la evidencia empírica. Finalmente, Alexander y King obtienen mejores resultados cuando estiman una versión "más débil" que no establece identidad inmediata entre TDI y competitividad externa.

Bianchi (1994) considera que Italia también es una economía BPC durante el periodo 1960-1991, toda vez que la evidencia empírica revela que existe una estrecha correlación histórica entre la dinámica de la cuenta corriente y la tasa de crecimiento. La experiencia de Italia muestra una tasa de crecimiento declinante en el periodo como resultado de una pérdida de dinamismo de las exportaciones y un continuo incremento de π . Según Bianchi la dinámica de la economía italiana se ha deteriorado por dos causas: a partir de la adhesión de Italia al Sistema Monetario Europeo y por el efecto depresivo de una creciente deuda externa¹⁷. Bianchi (1994, 242) pronostica que debido a la restricción externa, *ceteris paribus*, Italia no podría crecer a una tasa mayor a 2% en lo sucesivo.

Finalmente, Bairam y Ng (2001) analizan la estabilidad de ε y π durante 1973-1995 en tres países (Canadá, Reino Unido y Nueva Zelanda) con patrones de comercio internacional. El resultado general es (296): aunque para Canadá y el Reino Unido ε y π son inestables (en ambos casos debido a un cambio estructural, en el primer caso más o menos en 1990 y en el segundo antes de 1983) y para Nueva Zelanda son estables, la LT es "muy robusta" si se calcula con base en la ecuación $y_B = x / \pi$ independientemente de que se "utilicen estimaciones inestables o estimaciones tomadas de una especificación diferenciada estable del modelo".

¹⁷ Es interesante observar que el caso italiano confirma la importancia de la contribución de Moreno-Brid (1998-99) al incorporar una razón deuda externa-PIB constante en el modelo Thirlwall-Hussain (1982).

II. LA CRÍTICA POSTKEYNESIANA

1. La Globalización y la Ley de Thirlwall

McCombie (1993) ratifica la validez teórica y empírica de la LT al realizar una extensión de ese modelo para analizar las relaciones de interdependencia en la economía global. La contribución de McCombie (1993) estriba en la extensión de la LT en la forma de un modelo de equilibrio general que analiza el papel de la interdependencia comercial en la determinación del crecimiento global de largo plazo. La economía mundial se divide en dos grupos (y_1 y y_2); su relación dinámica está dada por la siguiente ecuación:

$$y_1 = \alpha_1 a_1 + \beta_1 \pi_2, \quad (17)$$

y

$$y_2 = \alpha_2 a_2 + \beta_2 \pi_1, \quad (18)$$

donde $a_i, \alpha_i, \beta_i = 1, 2$ representan el crecimiento del gasto autónomo, el multiplicador dinámico del gasto autónomo y el multiplicador dinámico del comercio internacional respectivamente. Dados α_i y β_i , y suponiendo equilibrio en el comercio internacional y movimientos autónomos de capital irrelevantes, el crecimiento de la economía mundial se determina así:

$$\begin{aligned} y_1 &= \frac{\pi_2}{\pi_1} y_2 \\ y_2 &= \frac{\pi_1}{\pi_2} y_1 \end{aligned} \quad (19)$$

El crecimiento de la economía global es una función interdependiente que resulta de la sinergia entre y_1 y y_2 a través de α_i, β_i y π_i . Es suficiente que el crecimiento de un grupo esté determinado exógenamente para que se cumpla la hipótesis BPC globalmente. Los aranceles, las cuotas de importaciones y la depreciación del tipo de cambio pueden proveer estímulos al crecimiento en el *corto plazo*, pero en el largo plazo no alteran la LT: el proteccionismo puede propiciar industrias ineficientes, el eventual incremento de π y la reducción de ε (McCombie, 1993: 495, *passim*), deteriorando así el valor de y_B ; por otra parte, el ajuste del tipo de cambio genera espirales de depreciación-inflación-inestabilidad monetaria. Más aún, la rigidez de los salarios reales hace que en el largo plazo el tipo de cambio real permanezca constante ante severas fluctuaciones del tipo de cambio nominal, mientras que la rigidez oligopólica de los precios y los factores de competencia imperfecta determinan que el comercio internacional sea altamente insensible a las variaciones de los precios relati-

vos¹⁸, lo que en conjunto anula los beneficios macroeconómicos asociados al régimen de tipo de cambio flexible que postula el modelo Mundell-Fleming, (Carlin y Soskice, 1990; Fleming, 1962; Mundell, 1963; Sachs, 1980).

El mérito de McCombie (1993) es dual: (i) provee una versión de equilibrio general del modelo original (de equilibrio parcial) de Thirlwall (1979) que permite comprender la interdependencia dinámica de la economía global desde una perspectiva consistente con los principios de Keynes y (ii) enfatiza que la política económica más efectiva para incrementar y_B es *–contrario sensu* a la estrategia actualmente en boga- una estrategia de “crecimiento complementario” centrada en un proceso de reflación coordinada.

Por otra parte, Bairam (1997) argumenta que el multiplicador del comercio internacional de Harrod (ε/π) y el nivel de desarrollo económico de un país se hallan en razón inversa. Si esto es cierto, debe inferirse de aquí lo siguiente: los países más desarrollados ostentarán un valor de (ε/π) menor que el de los no industrializados; las magnitudes de ε , de π y, por tanto, de (ε/π) tenderán a modificarse de acuerdo con el grado de desarrollo. En su evaluación empírica, Bairam (1997: 340-341) obtiene resultados aparentemente paradójicos, a saber: (i) el valor de ε “declina con el desarrollo”, lo cual contrasta palmariamente con la hipótesis de Prebisch (1950) que propone que ε tiende a aumentar con la industrialización (de ahí su sugerencia de política económica que aboga en pro de la sustitución de importaciones); (ii) el valor de π “no es afectado por el nivel de desarrollo económico”, es decir, π es más o menos constante¹⁹; (iii) al estimar la ley Thirlwall debe hacerse con base en la ecuación (6) y (iv) el valor de y_B tenderá a aumentar para los países menos desarrollados y a disminuir para los más desarrollados cuando la economía mundial experimenta una expansión cíclica, dado que $\varepsilon > \pi$ y $\varepsilon < \pi$. De acuerdo con el último resultado, el escenario más conveniente para las economías en desarrollo es el de reflación coordinada global de McCombie (1993).

¹⁸ Al respecto, la llamada paradoja de Kaldor enseña que durante 1963-1975 se verificó una relación inversa entre participación de mercado y competitividad de precios en las exportaciones manufactureras de varios países industrializados (cf. Kaldor, 1978).

¹⁹ En este punto (exclusivamente en lo concerniente al carácter constante de π) Bairam (1997) parece coincidir con Hieke (1997).

2. Los flujos de capital, la deuda externa y la Ley de Thirlwall

Thirlwall y Hussain (1982) extiende el modelo BPC al análisis del caso de países con desequilibrios endémicos en la cuenta corriente. En estas circunstancias, el crecimiento económico de largo plazo se haya restringido por los flujos netos de capital, las exportaciones netas (NX) y los términos de intercambio. Una *lacuna* de este enfoque es que omite el escrutinio de los efectos que el aumento de la deuda externa tiene sobre y_B .

Moreno Brid (1998-1999) enmienda esta laguna y complementa a Thirlwall y Hussain (1982) al analizar las “potenciales complicaciones introducidas por la acumulación de deuda externa” (285): no basta con suponer que y_B corresponde al equilibrio entre flujos de deuda y de crédito, sino que es necesario establecer una trayectoria de crecimiento de largo plazo consistente con un patrón o tasa de acumulación de deuda externa para financiar la expansión del ingreso de suerte que no genere una crisis financiera y, a la postre, imponga una recesión económica (Ibid). Así, Moreno-Brid enriquece la hipótesis BPC original al proponer una versión alternativa al modelo Thirlwall-Hussain (1982) que incluye una tasa constante del déficit de la cuenta corriente como proporción del PIB y obtiene un modelo BPC globalmente estable y “consistente también con una tasa constante de largo plazo de la razón deuda externa-ingreso nacional” (286)²⁰.

3. La Ley de Thirlwall y América Latina: el caso de México

Como se sabe, el crecimiento industrial de América Latina, tanto en el periodo de sustitución de importaciones como en la era de liberalización comercial, ha tenido lugar con frecuentes crisis de BP y colapsos del tipo de cambio. Todo esto, aparentemente, como consecuencia de la restricción externa al crecimiento que postula la LT.

En México y en otros países de América Latina (Argentina, Ecuador, Brasil, Chile) las autoridades monetarias han empleado algún tipo de ancla nominal de la inflación como ariete de la estrategia de estabilización macroeconómica en los decenios recientes. Frecuentemente ese papel lo ha desempeñado el tipo de cambio nominal (y en ocasiones la tasa de interés o los agregados monetarios).

²⁰ Moreno-Brid (1999) formaliza su versión modificada del modelo BPC así: $\hat{y}_x = \theta \xi / [\xi - (1 - \theta)]$, donde las equivalencias con la notación original del modelo son: $\hat{y}_x = y_B$, $\theta = X / M$, $\xi = \pi$.

La idea que subyace a esta política es que al disminuir la inflación se estabiliza el tipo de cambio real (TCR), aumenta la competitividad de los bienes comerciables, mejora el saldo en la cuenta corriente y, por tanto, el crecimiento de largo plazo. Como hemos visto, la hipótesis Thirlwall postula un efecto nulo de la manipulación del tipo de cambio. López y Cruz (1999), a diferencia del modelo BPC, encuentra que durante 1965-1996 la elasticidad del PIB respecto al TCR es positiva en los casos de Argentina, Colombia y México, y negativa para Brasil. Por tanto, concluyen López y Cruz, el TCR "sí influye en el ritmo y la estabilidad del crecimiento económico" (31).

Por otra parte, se sabe que la economía mexicana ha crecido a una tasa inferior a su potencial durante casi dos décadas. El efecto ha sido una acumulación de desempleo, de capacidad productiva ociosa y rezagos sociales. Loría (2001) calcula que para alcanzar el pleno empleo de la fuerza de trabajo y superar los rezagos asociados al crecimiento lento, la economía mexicana debe crecer al 7%, suponemos que durante varios años consecutivos. Sin embargo, argumenta el autor, debido al patrón de especialización productiva prevaleciente, el desequilibrio externo aumenta conforme se expande el nivel de actividad económica. El modelo exportador adoptado a partir de la liberalización comercial en los años ochenta ha diversificado las exportaciones, pero también "ha provocado una alta dependencia hacia las importaciones intermedias y de capital que se traduce en un déficit de carácter estructural". Según Loría (2001, 17), esto explica el alto valor de π y el hecho de que México sea una economía BPC.

Loría (2001) calcula que en el caso de México la tasa de crecimiento consistente con y_B es igual a 4.3% y que el valor "histórico" de π es aproximadamente de 3.5%; calcula asimismo que aumentar y_B a 7% exige disminuir π a 2.15%. La dificultad no se zanjaría mediante el recurso de incrementar las exportaciones (x), toda vez que ello requeriría un aumento paralelo de las importaciones de bienes intermedios y de capital. La única solución que prescribe Loría (2001) es la de inducir un cambio estructural que reduzca dramáticamente el valor de π , "como ocurrió con el modelo de sustitución de importaciones en los años de la posguerra [...]" (Ibid., 18).

La aplicación del modelo de Thirlwall por parte de Loría (2001) al análisis del desarrollo económico mexicano amerita un par de comentarios. Primero, el autor presenta una interpretación estructuralista de la ley Thirlwall: asocia la imposibilidad de que el producto de México crezca a una tasa superior a 4.3% al deterioro de los términos de intercambio²¹ y a la apertura comercial, lo cual, sostiene,

²¹ "[...] hay una tendencia intrínseca al deterioro de los términos de intercambio" (Loría, 2001, 17).

ha inducido un alto valor "histórico" de π . La tesis que hace del notable valor de π una causa del insuficiente crecimiento de la economía mexicana es congruente con los supuestos de la LT. En cambio, el argumento del "deterioro intrínseco" de los términos de intercambio es incongruente con esa ley; antes bien, en la lógica de la hipótesis Thirlwall los precios relativos se mantienen constantes, de suerte que "[...] para que un país se halle potencialmente restringido por la BP, el cambio en los precios relativos no puede tener un efecto significativo en el crecimiento de las exportaciones o de las importaciones" (McCombie y Thirlwall 1999: p. 49; cf. también McCombie y Thirlwall 1994 y McCombie 1998; Moreno-Brid 1998, 1999). Segundo, Loria (2001, 20) mide el grado de apertura comercial a partir de las razones X/Y , M/Y y $(X-M)/Y$; estos indicadores de liberalización comercial son cruciales en su consideración de que en la economía mexicana "se cumple la ley de Thirlwall" (17). Sin embargo, Thirlwall no estima que esa manera de concebir el peso del comercio internacional en la dinámica de la economía sea de esencial utilidad para su teoría. Para Thirlwall el *quid* de la cuestión estriba en obtener la restricción externa al crecimiento de largo plazo no en función de η y ψ , sino *independientemente* de las elasticidades precio de la demanda de exportaciones e importaciones.

Finalmente, Moreno-Brid (1998; 1999) analiza la dinámica de la economía mexicana desde la perspectiva de la versión alternativa de la hipótesis BPC; se basa en lo que denomina "el procedimiento McCombie"²². Sus estimaciones muestran que en el caso mexicano y_B ha disminuido de 6.4% a 2.6% entre 1967 y 1999, fundamentalmente a causa de que el valor de π se duplicó en ese periodo (de 1.57 a 3.14), mientras que "los términos de intercambio no han ejercido una influencia significativa en la disminución de la tasa de expansión de largo plazo de México". Según Moreno-Brid las causas del dramático incremento en π fueron el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, el auge petrolero de los años setenta-ochenta y la posterior liberalización comercial "radical".

III. MACRODINÁMICA EN ECONOMÍA ABIERTA: UN ENFOQUE ALTERNATIVO DE LA LEY DE THIRLWALL

Como hemos visto, la LT postula que el crecimiento de largo plazo de una economía abierta está determinado por el equilibrio en la cuenta corriente (ecuación 6). Moreno Brid (1999, 2000) ha mostrado que se requiere que la razón

²² Este método consiste en contrastar el valor de largo plazo de π con su valor de equilibrio hipotético (π_H), definido como el valor crítico al que correspondería la igualdad $y_t = y_B$. Por tanto, si $\pi \cong \pi_H$ entonces la ley Thirlwall es "empíricamente relevante" (Moreno-Brid, 1999).

D/PIB se mantenga constante para que el crecimiento sea consistente con el financiamiento externo del déficit en cuenta corriente y la deuda externa no se torne explosiva. En este modelo NX tiene primacía en relación a los componentes internos de la demanda agregada (consumo, inversión y gasto del gobierno).

Thirlwall (1979), Thirlwall y McCombie (1997) y McCombie (1998) argumentan que la LT es equivalente al multiplicador del comercio exterior de Harrod y al súper multiplicador de Hicks:

$$y_B = \left(\frac{1}{k}\right)(\zeta g_\zeta + \alpha g_\alpha) = g_x / \pi \quad (20)$$

donde

$$k = \frac{1}{(1 - c + \tau - \sigma + m)} \quad (21)$$

y ζ , α , g_α , g_x , c , τ , μ_t y μ^* y m representan la participación de las exportaciones en el PIB, la participación del gasto autónomo, la tasa de crecimiento del gasto autónomo, la tasa de crecimiento de las exportaciones, la propensión marginal al consumo, la propensión marginal de los impuestos, la propensión marginal a invertir y la propensión marginal a importar respectivamente²³.

En esta parte del trabajo sostenemos la tesis de que, a contrapelo de la opinión más difundida, la LT no es consistente con la teoría dinámica harrodiana, dado que Harrod (1939, 1973) enfatiza el papel de la inversión y la interacción entre la tasa de inversión, el grado de utilización de la capacidad productiva instalada (μ) y la demanda efectiva en un modelo de crecimiento *cíclico* que determina no un nivel de largo plazo del producto, sino una trayectoria o ruta (*path*) de expansión continua del ingreso. El modelo de Thirlwall, en cambio, determina un *nivel* de crecimiento, sostiene que las fuentes de demanda interna tienden a deteriorar la BP y que NX –la única fuente de demanda (exógena)- altera y establece la restricción de BP y rige el crecimiento del producto.

La LT supone una tasa de capacidad productiva excedente permanente, i.e., $\mu < 1$. Si se trata de una teoría del crecimiento de largo plazo, entonces hace falta explicar cómo las fluctuaciones en ζ interactúan con y modifican μ y σ a lo

²³ La ecuación (20) comprende el caso particular en que $\varepsilon = \tilde{\varepsilon}$ (McGregor y Swales 1986) y el caso más general, i.e., $\varepsilon \neq \tilde{\varepsilon}$ (McCombie 1992). De modo que $x = a + \tilde{\varepsilon} = (1 + c)\tilde{\varepsilon}z = \varepsilon z$, lo cual da cuenta de las variaciones en la tasa de participación de mercado de las exportaciones de un país en el comercio mundial.

largo de una trayectoria de crecimiento en que también existe una influencia mutua entre la tasa de crecimiento observada (y_t) y la tasa de crecimiento garantizada (y_w). Para Harrod (1939, 1973) σy , por tanto, la propensión a ahorrar de los capitalistas (s), es el factor fundamental de la dinámica de una economía abierta, además de la interacción antes señalada. Dada la identidad entre la inversión (I) y el ahorro:

$$I = dK / dt = S = sY \quad (22)$$

si G = gasto del gobierno, $(G - \tau)$ es el superávit (o déficit) fiscal, $\theta = \frac{(G - \tau)}{Y}$, $nx = \frac{NX}{Y}$ y $k = \Delta K / \Delta Y$, la ruta de crecimiento observada de una economía abierta con gobierno está dada así:

$$\dot{Y}_t = dY / dt = \frac{s - \theta - nx}{k} \quad (23)$$

Mientras que, si s^* es la propensión al ahorro requerida o de equilibrio y k^* es la razón incremental capital-producto requerida, la ruta de crecimiento garantizada o de equilibrio de una economía abierta con sector público será:

$$\dot{Y}_w = \frac{(s^* - \theta - nx)}{k^*} \quad (24)$$

Por tanto, si k^* es (exógenamente) constante, como en el modelo Kaldor-Pasinetti (cf. Kaldor 1957; Pasinetti 1974, capítulo V), s^* determinará la tasa de crecimiento de equilibrio de largo plazo (\dot{Y}_w). Sólo en este caso la LT y la teoría dinámica de Harrod son equivalentes, es decir, cuando el crecimiento se determina en forma exógena²⁴. Pero esto se halla en flagrante contradicción con la teoría del crecimiento endógeno del propio A. P. Thirlwall (2002, capítulo 6) que postula que la tasa natural de crecimiento es endógena:

$$\dot{Y}_w = l + \lambda \quad (25)$$

dado que las tasas de crecimiento de la fuerza de trabajo (l) y la del progreso tecnológico (λ) son endógenas, toda vez que son sensibles a las variaciones de la demanda agregada. Más aún, y este es el punto esencial, Harrod (1939, 1973) supone que k^* no está dada, sino que \dot{Y}_w implica necesariamente un nivel

²⁴ Es obvio que si $s^* = s$ y $k^* = k$, entonces $\dot{Y}_w = \dot{Y}_t$.

normal de utilización de la capacidad productiva existente (μ^*) y, por tanto, un nivel *normal* de capacidad productiva excedente ($\mu^* < 1$)²⁵. μ incluye capacidad ociosa voluntaria e involuntaria; el crecimiento cíclico de la economía capitalista determina que μ_t y μ^* no coincidan en general. Así, cuando por presiones de corto plazo derivadas de fluctuaciones en la demanda agregada, interna y/o externa, $\mu_t \neq \mu^*$, el mecanismo de interacción o influencia recíproca entre \dot{Y}_t , μ_t , σ y \dot{Y}_{w} de Harrod se pondrá en acción si la presión cíclica de la demanda se mantiene en el tiempo, dando lugar a variaciones tanto en s^* como en k^* . Así que la ruta de crecimiento \dot{Y}_t determina la μ de corto plazo, mientras que la ruta dada por \dot{Y}_{w} determina μ^* de largo plazo. La discrepancia entre ambas alterará la tasa de inversión de capital y con ello la tasa de crecimiento de equilibrio de largo plazo. Es por ello que, a contrapelo de lo que postula la LT, un incremento en NX o en θ puede tener el efecto paradójico de aumentar \dot{Y}_t y simultáneamente disminuir \dot{Y}_{w} . Puesto que la estabilidad y la macrodinámica de una economía abierta en el largo plazo dependen de la relación que guarden \dot{Y}_t , \dot{Y}_{w} y \dot{Y}_{n} , el papel de las exportaciones y de la cuenta corriente en el crecimiento de largo plazo es menor que el que sostiene la LT. En cambio, la importancia de la inversión y de los rendimientos crecientes es crucial, tal como se explica en la teoría de la acumulación de capital de Adam Smith, David Ricardo, Karl Marx y Roy Harrod entre otros.

CONCLUSIÓN

Thirlwall (1979) y sus seguidores plantean que el crecimiento económico de largo plazo está determinado por las exportaciones, que constituyen la "única fuente verdaderamente autónoma de la demanda agregada". Esta teoría concluye que, en consecuencia, el equilibrio del balance de pagos, en particular de la cuenta corriente, restringe y determina el crecimiento de una economía abierta. Además, Thirlwall, McCombie y otros autores Postkeynesianos afirman que la llamada LT es una versión dinámica de la teoría de Roy Harrod.

En este trabajo hemos mostrado que entre la LT y la teoría dinámica de Harrod existe discrepancias esenciales. Por ejemplo, en la teoría de Harrod un

²⁵ Nótese que la LT en particular y la teoría Postkeynesiana del crecimiento en general, suponen capacidad productiva excedente *persistente*, pero no definen nunca un nivel normal de ésta, lo cual es necesario en una teoría del crecimiento de largo plazo.

incremento (disminución) en la *participación* proporcional de una variable, digamos nx , es congruente con una disminución (incremento) en el *nivel* de esa misma variable, digamos NX . Esta ambigüedad no permite establecer que necesariamente un incremento en las exportaciones aumentan el crecimiento. Más aún, Harrod establece un mecanismo de interacción entre la demanda y la oferta, entre la inversión, las variaciones en el grado de utilización de la capacidad productiva a lo largo del crecimiento cíclico, el empleo, el progreso tecnológico, las tasas de crecimiento observada, garantizada y natural del ingreso, de tal suerte que su teoría dinámica no depende exclusivamente de las exportaciones netas de la economía. Sin embargo, es interesante observar que el propio Trirlwall (2002, capítulo 6) presenta una teoría del crecimiento plural endógeno que resulta consistente con la teoría de Harrod, pero que a nuestro juicio es distinta de la LT.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alexander, R. y A. King, 1999, "Growth and the Balance-of-Payments Constraint", *Economia Internazionale*, Vol. LII, No. 4, noviembre.
- Andersen, P. S. (1993), "The 45-Degree Rule Revisited", *Applied Economics*, 25, 1279-1284.
- Atesoglu, H. S. (1993), "Balance-of-payments-constrained growth", *Journal of Post Keynesian Economics*, verano, Vol. 15, No. 4, 507-514.
- Atesoglu, H. S. (1994), "Balance of payments determined growth in Germany", *Applied Economics Letters*, 1, 89-91.
- Atesoglu, H. S. (1995), "An explanation of the slowdown in US economic growth", *Applied Economics Letters*, 2, 91-94.
- Atesoglu, H. S. (1997), "Balance-of-payments-constrained growth and its implications for the United States", *Journal of Post Keynesian Economics*, primavera, Vol. 19, No. 3, 327-335.
- Balassa, B. (1979), "Export Composition and Export Performance in the Industrial Countries, 1953-1971", *Review of Economics and Statistics*, noviembre.
- Bairam, E. (1988), "Balance of Payments, the Harrod Foreign Trade Multiplier, and Economic Growth: The European and North American Experience, 1970-85", *Applied Economics*, 20, 1635-1642, diciembre.
- Bairam, E. (1993), "Static versus Dynamic Specification and the Harrod Foreign Trade Multiplier", *Applied Economics*, 25, 739-742.

- Bairam, E., 1993, "Static versus Dynamic Specification and the Harrod Foreign Trade Multiplier", *Applied Economics*, 25, pp.739-742.
- Bairam, E. y Dempster, G. J. (1991), "The Harrod Foreign Trade Multiplier and Economic Growth in Asian Countries." *Applied Economics*, 23.
- Bairam, E. I. y L. Ng (2001), "Thirlwall's Law and the Stability of Export and Import Income Elasticities", *International Review of Applied Economics*, Vol. 15, No. 13, 287-303.
- Bianchi, C. (1994), "Balance-of-payments-constraints in the Italian Economy", en Böhm, B. y L. F. Punzo (editores), *Economic Performance: A Look at Austria and Italy*, Physica-Verlag, Alemania.
- Carlin, W. y D. Soskice (1990), *Macroeconomics of the Wage Bargain: A Modern Approach to Employment, Inflation and the Exchange Rate*, Oxford University Press, Londres.
- Crafts, N. F. R. (1988), 'The Assessment: British Economic Growth Over the Long Run', *Oxford Review of Economic Policy*, Primavera.
- Crafts, N. F. R. (1990), "Economic Growth", en Crafts, N. F. R. y N. W. C. Woodward (Eds.) con la asistencia de B. F. Duckham, *The British Economy since 1945*, Oxford University Press, Oxford.
- Fleming, J. M. (1962), "Domestic financial policies under fixed and floating exchange rates", *IMF Staff Papers*, 9, 369-379.
- Frenkel, J. A. y H. G. Jonson (1976), *The Monetary Approach to the Balance of Payments*, Londres, Allen y Unwin.
- Harrod, R. F. (1939), "An Essay in Dynamic Theory", *Economic Journal*, Vol. 49, 14-33.
- (1973), *Economic Dynamics*, Londres, Macmillan.
- Hicks, J. R. (1937), 'Mr. Keynes and the "Classics": A Suggested Interpretation', *Econometrica*, abril.
- (1965), *Capital and Growth*, Londres, Oxford University Press.
- Hieke, H. (1997), "Balance-of-payments-constrained growth: a reconsideration of the evidence for the U.S. economy", *Journal of Post Keynesian Economics*, primavera, Vol. 19, No. 3, 313-325.
- Houthakker, H. y S. Magee (1969), "Income and Price Elasticities in World Trade", *Review of Economics and Statistics*, mayo.

- Kaldor, N. (1957), "A Model of Economic Growth", *Economic Journal*, Vol 67, 591-624.
- (1978), *Further Essays on Applied Economics*, Duckworth, Londres.
- Krugman, P. (1989), "Differences in Income Elasticities and Trends in Real Exchange Rates", *European Economic Review*, mayo.
- Kurz, H. D. (1992), 'Adam Smith on foreign trade', *Economica* 59, 475-481, reimpresso en H. D. Kurz y N. Salvadori (editores)(1998), *Understanding Classical Economics. Studies in long period theory*, Londres, Routledge.
- León-Ledesma, M. A. (1999), "An application of Thirlwall's to the Spanish economy", *Journal of Post Keynesian Economics*, primavera, Vol. 21, No. 3, 431-439.
- M. León-Ledesma y A.P. Thirlwall (2000), "Is the natural rate of growth exogenous?", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, No. 215, 433-445, diciembre.
- (2002), "The Endogeneity of the Natural Rate of Growth", *Cambridge Journal of Economics*, en prensa.
- López G., J. y A. Cruz, (1999) "Crecimiento económico y tipo de cambio real: un análisis de cointegración para América Latina", *Momento Económico*, No. 102, marzo-abril, 23-33.
- Loría, E. (2001), "El desequilibrio comercial en México, o porqué ahora no podemos crecer a 7%", *Momento Económico*, No. 113, enero-febrero, 16-21.
- McCombie, J. S. L.. (1989), "'Thirlwall's Law" and Balance of Payments Constrained Growth- A Comment on the Debate', *Applied Economics*, Mayo; reproducido en McCombie, J. S.L. y A. P. Thirlwall, 1994.
- (1992), "'Thirlwall's Law" and Balance of Payments Constrained Growth: More on the Debate', *Applied Economics*, Mayo; reproducido en McCombie, J. S.L. y A. P. Thirlwall, 1994.
- McCombie, J. S. L.. (1993), "Economic Growth, Trade Interlinkages, and the Balance-of-Payments Constraint", *Journal of Post Keynesian Economics*, verano, Vol. 15; No. 4.
- (1997), "On the empirics of balance-of-payments-constrained growth", *Journal of Post Keynesian Economics*, primavera, Vol. 19, No. 3, 345-375.
- McCombie, J. S. L. y A. P. Thirlwall (1994), *Economic Growth and the Balance-of-Payments Constraint*, Macmillan, Londres.

- (1999), "Growth in an international context: a Post Keynesian view", en J. Deprez y J. T. Harvey (editores), *Foundations of International Economics: post Keynesian Perspectives*, Londres, Routledge.
- McGregor, P. G. y J. K. Swales (1985), 'Thirlwall's Law' and Balance of Payments Constrained Growth', *Applied Economics*, Febrero; reproducido en McCombie, J. S.L. y A. P. Thirlwall, 1994.
- (1986), 'Balance of Payments Constrained Growth: A Rejoinder to Professor Thirlwall', *Applied Economics*, diciembre; reproducido en McCombie, J. S.L. y A. P. Thirlwall, 1994.
- (1991), 'Thirlwall's Law' and Balance of Payments Constrained Growth: Further Comment on the Debate', *Applied Economics*, Febrero.
- Moreno-Brid, J.C. (1998), "Balance-of-payments constrained economic growth: the case of Mexico", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, Vol. 51, 413-433.
- (1998-1999), "On capital flows and the balance-of-payments-constrained growth model", *Journal of Post Keynesian Economics*, invierno, Vol. 21, No. 2, 283-297.
- (1999), "Mexico's economic growth and the balance-of-payments constraint: a cointegration analysis", *International Review of Applied Economics*, Vol. 13, 149-160.
- Mundell, R. (1963), "Capital mobility and stabilization policy under fixed and flexible exchange rates", *Canadian Journal of Economics and Political Science*, 475-485.
- Mynt, H. (1958), 'The "classical theory" of international trade and the under-developed countries', *Economic Journal* 68, 317-337.
- (1977), 'Adam Smith's theory" of international trade in the perspective of economic development', *Economica* 44, 231-248.
- Negishi, T. (1985), *Economic theories in a non-Walrasian tradition*, Cambridge, Inglaterra, Cambridge University Press.
- Pasinetti, L.. (1974), *Growth and Income Distribution: Essays in Economic Theory*, Cambridge University Press.
- Perrotini, I. y D. Tlatelpa (2002), "El Enfoque Endógeno de la Tasa Natural de Crecimiento: Teoría y Evidencia Empírica", UNAM, Mimeo.
- Prebisch, R. (1950), *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems* (Nueva York: CEPAL, ONU, Departamento de Asuntos Económicos).
- Ricardo, D. (1821) (1951 ssq.), *On the Principles of Political Economy and Taxation*, vol-

ume I of the Works and Correspondence of David Ricardo, ed. P. Sraffa con M. H. Dobb Cambridge University Press, Cambridge, 1951.

Ros, J. (2000), *Development Theory and the Economics of Growth*, The University of Michigan Press, Ann Arbor.

Sachs, J. (1980), "Wages, flexible exchange rates and economic policy", *Quarterly Journal of Economics*, 94, 731-747.

Smith, A. (1776), *An Inquiry into the Nature and Causes of The Wealth of Nations*, (ed.) Edwin Cannan, The University of Chicago Press, Chicago, Ill. 1976.

Solow, R. M. (1956), "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 70, 65-94.

Sraffa, P. (1951), "Introduction", en Ricardo, D. (1951), *Works I*, xiii-lxii.

Thirlwall, A. P. (1979), "The Balance of Payments Constraint as an Explanation of International Growth Rate Differences", en Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review, marzo, 45-55.

—(1980), *Balance of Payments Theory and the United Kingdom Experience*, Macmillan Press Ltd, Londres.

—(1986), "Balance of Payments Constrained Growth: A Reply to McGregor and Swales", *Applied Economics*, diciembre; reproducido en McCombie, J. S.L. y A. P. Thirlwall, 1994.

—(1997), "Reflections on the concept of balance-of-payments-constrained growth", *Journal of Post Keynesian Economics*, primavera, Vol. 19, No. 3, 377-385.

—(2002), *The Nature of Economic Growth: An Alternative Framework for Understanding the Performance of Nations*, Edward Elgar, Cheltenham, R. U.

Thirlwall, A. P. y N. Hussain (1982), "The Balance of Payments Constraint, Capital Flows and Growth Rate Differences between Developing Countries", *Oxford Economic Papers*, 34, 498-510.

Thirlwall, A. P. y J. S. L. McCombie, 1997, "Economic Growth and the Balance of Payments Constraint Revisited." En P. Arestis, G. Palma y M. Sawyer (editores), *Market, Unemployment and Economic Policy*. Londres y Nueva York, Routledge.

White, H. (1982), "Instrumental variables regression with independent observations", *Econometrica* No. 50, 483-500.

LA PARADOJA CAMBIARIA DE VENEZUELA*

Humberto García Larralde
ESCUELA DE ECONOMÍA, UCV

Resumen:

Venezuela ha presentado un tipo de cambio sobrevaluado, conforme a la acepción de la Paridad del Poder Adquisitivo (PPA) durante los años 1997-2001. No obstante, ha mantenido persistentemente una balanza comercial superavitaria durante este período. Ello constituye una paradoja cambiaria que desafía aparentemente la teoría económica. Se explica, empero porque los ingresos por exportación registrados son en buena parte renta captada a los consumidores foráneos de petróleo. Esta renta no es un ingreso de la producción y en realidad se asemeja a una transferencia unilateral positiva, aunque obligatoria. Al sincerar las cuentas externas, eliminando la renta como ingreso de exportación, desaparece la paradoja cambiaria, por cuanto la balanza comercial (sin renta) arroja saldos fuertemente deficitarios, sobre todo en condiciones de pleno empleo. Ello es consistente con el fuerte nivel de sobrevaluación alcanzado por el bolívar para los años 1998-2001 y con los altos índices de desempleo. Este esquema cambiario resultó insostenible y desembocó en una fuerte devaluación en el año 2002. No obstante, la inestabilidad política y la ausencia de políticas de apoyo al aparato productivo difícilmente permitirán mejoras importantes en la posición competitiva de empresas venezolanas. La inflación habrá de neutralizar buena parte del efecto de la devaluación. Los salarios no podrán evitar la pérdida de su poder adquisitivo.

El artículo examina brevemente los conceptos teóricos relevantes para una adecuada comprensión del problema planteado.

Palabras claves: Venezuela, rentas, sobrevaluación, tipo de cambio.

INTRODUCCIÓN

El tipo de cambio es una variable clave en la definición de las condiciones de equilibrio de una economía. Como uno de los precios básicos –al lado de la tasa de interés y el salario (y, para algunos, el precio de la energía)- el precio de la divisa tiene una incidencia directa en la determinación de los precios relativos de los distintos bienes, servicios y activos, cuya producción, usufructo o adquisición, constituyen el fin de los agentes económicos. En particular, un dólar barato incentiva la compra de bienes y servicios importados y la inversión en activos denominados en esa moneda. Lo contrario ocurre si el precio de la divisa es muy alto. Las expectativas adversas sobre la sostenibilidad de un tipo de cambio

* Este artículo forma parte de la tesis doctoral, "Política cambiaria, diversificación productiva y competitividad en Venezuela", presentado por Humberto García L. En el CENDES, UCV, para optar al título de Doctor en Estudios del Desarrollo.

pueden precipitar acciones que, de hecho, contribuyen a la devaluación de la moneda y la modificación de los precios relativos de la economía.

La desalineación del tipo de cambio, es decir, la desviación respecto de su valor de equilibrio, tiene innegables consecuencias, tanto sobre la actividad productiva (real) de la economía doméstica, como sobre las corrientes financieras entre ésta y el extranjero. En principio, las distintas acepciones teóricas coinciden en señalar que un tipo de cambio de equilibrio debe reflejarse a su vez en un equilibrio en los mercados de bienes y servicios (transables y no transables) como en el mercado monetario, en particular, en la expresión de este último en la cuenta de capital de la balanza de pagos. No obstante, en la práctica el comportamiento del tipo de cambio no siempre obedece a las variaciones de los agregados macroeconómicos que, según la teoría, deberían servirle de fundamento.

Desviaciones significativas de la tasa de cambio respecto de sus valores de equilibrio contribuyen a fomentar expectativas adversas en la medida en que se percibe que el valor de la moneda no pueda mantenerse en el tiempo. En Venezuela, estas expectativas han sido particularmente sensibles a las grandes fluctuaciones que ha experimentado su ingreso externo, sobre todo en la economía abierta de hoy. Esta vulnerabilidad externa ha dificultado la definición de lo que es el tipo de cambio de equilibrio y ha generado mucha controversia entre los economistas nativos. Las discrepancias resultan de estimar el valor de equilibrio del bolívar según distintas acepciones teóricas. Si bien en otras economías también pueden presentarse inconsistencias entre una u otra manera de medir el tipo de cambio de equilibrio, en Venezuela las diferencias se exacerbaban por el peso preponderante que tiene la actividad petrolera en la obtención de ingresos externos por concepto de exportación. Ello ha permitido la coexistencia de un bolívar sobrevaluado en términos de la paridad del poder adquisitivo (PPA), con resultados superavitarios en la cuenta corriente de la balanza de pagos, durante buena parte de la última década. Esto parece contrariar la teoría, la cual asocia sobrevaluación con déficits en la balanza comercial. Los últimos gobiernos (Caldera y Chávez) han preferido desestimar los alegatos de sobrevaluación, a pesar de los perjuicios que ello ocasiona a las empresas manufactureras y a la agricultura, precisamente por la persistencia de estos superávits. Por otro lado, el resultado de las transacciones en la cuenta financiera o de capital ha sido rara vez positiva, aún en momentos en que los fundamentos básicos de la economía muestran resultados favorables. En tal sentido, la acepción de lo que es un tipo de cambio de equilibrio en nuestro país constituye un caso muy particular, que merece ser estudiado.

II. LA TASA DE CAMBIO REAL Y LA CUENTA CORRIENTE DE LA BALANZA DE PAGOS

El *Tipo de Cambio Real* (TCR) es una variable real, a diferencia del precio (nominal) de la divisa. La conceptualización del mismo suele referirse al poder relativo de compra externo que posee una moneda¹. Este poder de compra va a depender tanto de los niveles de precios internos y externos, como de la tasa nominal de cambio. Una primera acepción de TCR se basa en la *Paridad del Poder Adquisitivo* (PPA). Si se supone la ley de un solo precio, la ausencia de costos transaccionales y la existencia de arbitraje, el tipo de cambio nominal de equilibrio debe ser aquel en que el poder de compra externo de la moneda sea igual a su poder de compra interno (Cassel, 1922). Éste debe reflejarse en un equilibrio en la balanza comercial, siendo que no existe incentivo para preferir las compras en el extranjero sobre las nacionales (o viceversa). Si el poder de compra externo es mayor, la moneda se encuentra sobrevaluada al tipo de cambio nominal vigente y tenderá a presentarse un déficit en la balanza comercial. Si al revés, es superior el poder de compra interno, el precio de la divisa está subvaluando la moneda local y se generaría un saldo superavitario en las cuentas de comercio exterior. En términos algebraicos, la tasa de cambio real (TCR), vendría dado por:

$$(1) \quad TCR = e P^*/P, \text{ donde:}$$

e = Tasa nominal de cambio;

P^* = Precio internacional de una canasta standardizada de bienes y servicios en dólares (u otra divisa).

P = Precio doméstico (moneda local) de la misma canasta standardizada de bienes y servicios;

Esta interpretación compara los precios relativos internos y externos en una misma unidad de cuenta: la moneda local. Por ende, un TCR de equilibrio (TCRE) sería igual a la unidad, un cambio sobrevaluado inferior a uno y un cambio subvaluado superior a la unidad. Esta acepción, que se conoce como la hipótesis de la PPA absoluta, no es explícita respecto a las razones que podrían afectar la desalineación del tipo de cambio respecto de sus valores de equilibrio, limitándose a expresar la necesaria correspondencia entre el nivel de precios domésticos, el nivel de precios internacionales y el precio de la divisa. La hipótesis de la PPA absoluta tiene la limitación de referirse sólo a los flujos de aquellos

1 La literatura especializada distingue entre TCR externo y TCR interno, éste último basado en la relación entre precios de bienes transables y de bienes no transables en el mercado doméstico. Ver Banco Mundial, 1999, capítulo 2.

bienes y servicios que son transables -aquellos que se exportan y/o se importan- a una tasa de cambio dada².

De la ecuación (1) se desprende también que el TCR va a depender de la evolución de los precios dentro y fuera de la economía, como del precio de la divisa. Así, para conservar estable el TCR, el diferencial de inflación del país con sus principales socios comerciales debe ser compensado por modificaciones del tipo nominal de cambio. Una inflación interna mayor que la externa requeriría una devaluación de la moneda local en la misma proporción que este diferencial para no alterar el TCR³. Esto se conoce como la hipótesis de la PPA relativa. En este caso, como lo que interesa es comparar la evolución de los precios, tanto dentro como fuera de la economía, se suelen usar los índices de precios elaborados por cada país, basados en una canasta representativa de bienes y servicios. Estos índices suelen incorporar también a los precios de bienes y servicios no transables⁴, cuya evolución irá a afectar la competitividad de los bienes y servicios transables, en proporción a su peso en el costo de producción y comercialización de este último tipo de bienes. En este sentido, la acepción de la PPA relativa podría referirse a una canasta más representativa de bienes y servicios que en el caso de la PPA absoluta. Entre las desventajas de la PPA relativa, está que el cálculo referente a la desalineación del TCR, ya sea por

² Aun cuando, en principio, no existirían razones para no incluir en las canastas representativas de bienes a los bienes y servicios no transables, es difícil suponer que la Ley de Único Precio irá a funcionar en el caso de este tipo de bienes y servicios ya que, por definición, no hay competencia tras fronteras.

³ A partir de esta idea sencilla, se ha vuelto costumbre calcular las desviaciones del tipo de cambio de sus valores de equilibrio con base en la evolución de los índices de precio interno y externo, comparándola con las variaciones en la tasa cambiaria. Para ello, se suele ponderar los precios de los bienes externos con base en el peso relativo del país de origen en las importaciones de la economía doméstica.

⁴ Un bien o servicio no transable es aquel cuyo precio en bolívares es mayor que el precio vigente internacionalmente (FOB) a la tasa de cambio vigente, pero menor al precio de importación (CIF) con el pago de arancel. Muchos bienes no transables pueden convertirse en transables (y vice-versa) si la relación entre su precio doméstico y el precio internacional se modifica, como podría ocurrir con una alteración del tipo de cambio. Otros, como algunos servicios personales, difícilmente pueden llegar a ser transables por tener costos de transacción desproporcionadamente elevados.

sobrevaluación o por subvaluación, es respecto a un año (o mes) tomado como base, lo cual presupone obligatoriamente a un TCRE constante en el tiempo⁵.

Debe tenerse en cuenta que una modificación en el tipo de cambio no sólo va a afectar el saldo comercial entre los transables existentes, si no que va a modificar también la composición del consumo y de la producción entre bienes y servicios transables y no transables. Es de esperar que una moneda cuyo poder de compra externo equivalga al interno a la tasa de cambio del mercado, esté asociado a una relación balanceada entre exportaciones e importaciones. Conforme al conocido modelo de absorción (ver más adelante), esto debería indicar a su vez, un equilibrio entre oferta y demanda domésticas⁶. En razón de este enfoque, también puede explicarse el tipo de cambio real como la relación entre el precio de los bienes (y servicios) transables que determinan el saldo en las transacciones externas, con el de los no transables, que se reflejan en el equilibrio o la ausencia de él, en el mercado doméstico.

(2) $TCR = Pt/Pnt$, donde:

Pt = Precio de bienes y servicios transables; y

Pnt = Precio de bienes y servicios no transables.

De acuerdo a esta acepción, el TCRE no tendría por qué ser fija o inmutable, como se desprende del enfoque basado en la PPA relativa. Ello vendría dado por aquel valor de la moneda que es consistente con un equilibrio simultáneo

⁵ Adicionalmente, pueden señalarse las siguientes críticas: 1) Supone a la Ley de Único Precio, la cual no tiene por qué cumplirse, sobre todo en el corto plazo, dadas las diferencias en las tecnologías de producción usadas entre países y entre el patrón de gustos de sus consumidores; 2) Siendo que las canastas de bienes de consumo representativo son diferentes en cada país por razones históricas, culturales, económicas, etc., tampoco serán comparables los índices de precio ponderados para medir la paridad del poder adquisitivo de la moneda; 3) Si los costos de transacción evolucionan de distinta manera entre los países cuyos tipos de cambio se quieren comparar, ello habrá de distorsionar la interpretación de los cambios en el TCR; y 4) Que el año o mes de referencia a partir del cual se toman en cuenta las modificaciones en las variables sea realmente de equilibrio. Así, de acuerdo con el momento de referencia tomado, una apreciación de la moneda puede interpretarse como una agudización de su sobrevaluación con respecto al equilibrio; como una corrección de una situación de subvaluación; o como una transición desde una posición de subvaluación a una de sobrevaluación. Todo depende de la posición inicial que se considere de equilibrio. Para un resumen de estas críticas, ver, Isard, Peter, 1995, pp. 60-63).

⁶ Asimismo, conforme a la conocidísima Ley de Walrás, si el mercado externo se encuentra en equilibrio, también lo debe estar el mercado doméstico.

interno (mercado de no transables), como externo de la economía. La interacción entre variables reales y nominales, tanto de la economía doméstica como en los mercados internacionales, alteraría las condiciones en las que este equilibrio simultáneo es posible⁷.

El equilibrio en el mercado de transables se reflejaría, en principio, en una cuenta comercial externa balanceada, al igual que en la teoría del PPA. No obstante, en el tiempo debe tomarse en cuenta el saldo en la balanza de servicios factoriales, ya que ello es resultante de préstamos y/o inversiones foráneas (o del país en el extranjero) que aumentaron (o disminuyeron) la capacidad adquisitiva de los residentes durante el período considerado. Esta modificación en la capacidad adquisitiva doméstica, no sería más que el valor presente de los saldos futuros de la balanza de servicios factoriales. De ahí la referencia al saldo en la cuenta corriente –y no sólo a la balanza comercial- como expresión de las interacciones en el mercado de transables. Adicionalmente, es posible concebir un equilibrio intertemporal en la cuenta corriente, a pesar de que ésta sea deficitaria durante un período, si ello pueda financiarse con entradas sostenibles de capitales (Edwards, 1989)⁸. De ahí que las condiciones que determinan la sus-

⁷ De la discusión anterior puede desprenderse que las variables nominales que afectan el comercio con el extranjero –como la inflación interna, los cambios en el precio de la divisa y las variaciones en los precios de las exportaciones o de las importaciones (términos de intercambio)- así como las modificaciones en la economía real, como sería el caso de mejoras en la productividad relativa de la economía con respecto al resto del mundo, pueden modificar la composición del producto entre bienes y servicios transables y no transables en la medida en que se altera la tasa de cambio real.

⁸ El monto de financiamiento externo en un momento cualquiera P , equivalente al nivel de equilibrio de deuda externa de un país que los no residentes desearían poseer, dependerá de los diferenciales de tasas de interés, la percepción de riesgo-país, las expectativas cambiarias y del grado de apertura de la economía, entre otros. Si estas condiciones no varían, puede suponerse que la acumulación neta de financiamiento externo de equilibrio estará determinada por la tasa de crecimiento real g del PIB en el largo plazo:

$$(1) \quad \Delta P = gP;$$

Por otro lado,

$$(2) \quad \Delta P = \Delta R + DC;$$

donde, ΔR = acumulación de reservas internacionales; y

DC = déficit en cuenta corriente.

tentabilidad de una cuenta de capital superavitaria en un lapso determinado, también van a afectar la TCRE.

El mercado de no transables estaría en equilibrio cuando no evidencia inflación (o deflación) de precios.

Siguiendo a Edwards (1989), el TCRE va a depender de los siguientes *aspectos fundamentales* que regulan la relación entre una economía y el extranjero:

- *Incrementos en la productividad* de la economía relativos al resto del mundo;
- La variación en los términos de intercambio del país con sus socios comerciales;
- *Modificaciones en el régimen de comercio exterior* de bienes y servicios (aranceles, subsidios, restricciones no arancelarias, acuerdos comerciales, etc.) que afecten las relaciones económicas con el extranjero; y
- *Las condiciones existentes para atraer capitales foráneos de manera sostenida*, que estarían en función de las expectativas que se derivan de la exis-

Si se designa B como la balanza comercial = X - M, incluyendo servicios no factoriales, y r la tasa de interés (o de dividendos) pagados sobre el crédito (o la inversión) extranjero(a), entonces:

$$(3) \quad DC = B + rP;$$

Donde rP es el servicio de la deuda. Si no hay acumulación de reservas, entonces:

$$(4) \quad \Delta P = DC = gP$$

Es decir, el déficit sustentable de la cuenta corriente estará en función del monto de financiamiento externo de equilibrio P, multiplicado por la tasa de crecimiento real de la economía g, y:

$$(5) \quad B = (g-r)P;$$

Lo cual explica que, en equilibrio, el déficit comercial no puede superar la diferencia entre el crecimiento real del PIB g y la tasa de interés pagado sobre su deuda r, multiplicado por la deuda externa P. Es decir, siempre que la economía crezca más rápidamente que la tasa de interés sobre la cual paga sus deudas externas, puede mantenerse indefinidamente la sobreabsorción de los residentes mediante el financiamiento foráneo.

tencia o no de garantías jurídicas, de la fortaleza del sistema financiero, de la estabilidad macroeconómica, y del desempeño en el tiempo de los factores mencionados en los numerales anteriores que afecten la percepción de los rendimientos financieros y del 'riesgo-país';

Mejoras en cualquiera de las dos primeras variables mencionadas, por ejemplo, van a incidir positivamente en la cuenta corriente de la balanza de pagos y a encarecer comparativamente a los bienes y servicios no transables, apreciando al TCRE en condiciones *ceteris paribus* (efecto Balassa-Samuelson)⁹. Un régimen comercial protectorio permite la coexistencia de equilibrios externos con una moneda fuerte. Una entrada sostenida de capitales –la cuarta variable– permitirá financiar una sobreabsorción relativa durante periodos largos (ver más adelante). Por ende, desplazará al TCRE, apreciándolo.

El servicio no transable más importante es el que se deriva de la mano de obra¹⁰. De ahí que suele representarse también la tasa de cambio real como la relación entre la tasa de cambio (nominal) y el salario (Dornbusch and Helmers, 1988):

$$(3) \quad TCR = e/w, \text{ siendo}$$

w = salarios nominales.

Ello explica por qué una devaluación nominal no se traduce en una devaluación real si las reivindicaciones laborales logran contener la caída en el ingreso real mediante un incremento salarial (nominal) equivalente a la pérdida de poder adquisitivo ocasionado por la devaluación. Desde luego, la expresión (3) no es más que el inverso del salario expresado en moneda extranjera. De ahí que la comparación entre salarios en una misma divisa, dólares por ejemplo, suele ser utilizado también como una aproximación al comportamiento del TCR. En este sentido, una caída (subida) en el salario real promedio se asociaría, *ceteris paribus*, a una depreciación (apreciación) real. La disminución en los salarios reales

⁹ Una mejora en la productividad debería, en principio, afectar por igual al sector productor de transables y el de no transables, por lo que el precio de éstos no debería subir en comparación con el de los primeros. En la realidad, no obstante, muchas actividades no transables, como los servicios personalizados, son poco dados a procesos de mecanización y/o automatización y, por ende, a experimentar incrementos en su productividad.

¹⁰ Se refiere fundamentalmente a la mano de obra poco calificada y de calificación media, ya que en el caso de personal altamente calificado, este tiende a poseer creciente movilidad internacional.

ha permitido, en el caso de Venezuela, compensar en parte la apreciación del bolívar, sobre todo a partir de 1996 (García, H., 2001).

III. EL TIPO DE CAMBIO REAL DE EQUILIBRIO Y LOS FUNDAMENTOS ECONÓMICOS

Desde Friedman (1953), las corrientes ortodoxas en el pensamiento económico vienen argumentando que las acciones especulativas en los mercados cambiarios cumplen una función eminentemente racionalizadora, corrigiendo los efectos distorsionantes que se supone genera la intervención del Estado sobre el comportamiento de los mercados. Se parte de que los desequilibrios en el comportamiento de los aspectos básicos o fundamentales de la economía implicarían una desalineación en el de tipo de cambio respecto a su valor de equilibrio. Entre los fundamentos cuyo comportamiento debería traducirse en desalineación del tipo de cambio, suelen mencionarse elementos propios de la actividad real, como lo es el cambio en el diferencial de la productividad doméstica con respecto a la de los principales socios comerciales, *shocks* tecnológicos o por cambios en los patrones de consumo en los mercados internacionales que modifican los precios relativos del país (términos de intercambio), o en variaciones en la percepción de rendimiento/riesgo de los activos nominales que suelen ser transados tanto fuera como dentro de la economía en consideración.

La capacidad de atraer ahorro externo en forma sostenida para financiar brechas en la cuenta corriente llevó a Edwards (1989) a incluirla entre los aspectos fundamentales que denotaban una sana posición de equilibrio. Siempre que, *ceteris paribus*, la economía crezca más rápidamente que la tasa de interés sobre la cual paga sus deudas externas, puede mantenerse en el tiempo una situación de déficit en la cuenta corriente –sobreabsorción– mediante el financiamiento foráneo (ver nota al pie No. 7). Se trata, en definitiva, de una medida de solvencia externa del país. Otra forma de plantear lo mismo sería afirmar que puede sostenerse la expansión del consumo y de la inversión por encima del ingreso que genera la economía en un momento dado, siempre y cuando se expanda luego la producción, la brecha entre ambos siendo financiada con ahorro externo. Esta entrada de capitales será sostenible en la medida en que exista confianza en que la producción crecerá a una tasa mayor que el aumento del servicio de la deuda¹¹. En la práctica ello implica que el país utiliza el ahorro externo para financiar la inversión productiva, bajo el supuesto de que podrá así

¹¹ En términos gráficos, se desplaza hacia afuera la frontera de posibilidades de producción en la medida en que se expande, delante de ella, la frontera de posibilidades de consumo.

aumentar sus exportaciones y revertir en el tiempo su déficit comercial¹². Por contraste, aquellas economías que piden prestado para sostener un nivel de gastos corrientes que no guarda correspondencia con su capacidad productiva estarán condenadas a sufrir la cesación de créditos más temprano que tarde y a sufrir un ajuste vía precios y/o vía ingresos que aliviase su desequilibrio externo.

La teoría convencional supone, siguiendo a Friedman, que los mercados cambiarios son eficientes, en el sentido de que hacen el mejor uso posible de la información disponible, y que los agentes económicos, al desatar un ataque en contra de una moneda, simplemente están poniendo de manifiesto el desequilibrio en los fundamentos de la economía en cuestión, lo cual requeriría de acciones correctivas. En el caso de la teoría del PPA, esta distorsión se manifestaría en un desequilibrio de la cuenta comercial de la balanza de pagos, lo cual implicaría, a su vez, una desalineación en la capacidad de compra externa de la moneda con respecto de su valor de equilibrio¹³.

IV. TIPO DE CAMBIO REAL Y LA ABSORCIÓN DOMÉSTICA

De acuerdo al conocido modelo de absorción y en términos de las relaciones básicas de la contabilidad social, el ingreso doméstico debe igualar al gasto en (absorción de) bienes y servicios:

¹² La capacidad de atraer capitales externos en el tiempo permite una tasa de cambio que, aún generando déficits externos en el corto plazo, expresa un equilibrio intertemporal de la cuenta corriente. Ello presupone incrementos sostenidos en la productividad relativa de economía. Fue precisamente la experiencia de Corea del Sur durante la década de los 60 y de los 70, período en el cual pudo pasar de ser un importador neto de manufacturas —equipos e insumos para la ampliación de su capacidad productiva— hasta transformarse en un exportador manufacturero neto capaz de mantener el servicio de su deuda en términos manejables.

¹³ El problema está en que, de acuerdo a la evidencia empírica, no siempre se constata una relación consistente, en el corto plazo, entre el comportamiento del tipo de cambio real, medido en términos de PPA, y la evolución de los 'fundamentos'. Ello tiende a limitar la capacidad predictiva de los economistas respecto a cuándo y contra cuál moneda puede ocurrir un ataque especulativo, y ha motivado una interesante discusión. Algunos analistas señalan que en el tiempo, el TCR, medido según la PPA, reflejaría los aspectos estructurales o de largo plazo de los fundamentos, con lo que las necesarios ajustes en la economía hacia el equilibrio se traduciría en una tendencia natural de largo plazo a que el TCR expresara, como promedio, también su valor de equilibrio (Stein, 1994).

$$(4) \quad \text{PIB} = Y = C + S + X = C + I + M;$$

por lo que la identidad:

$$(5) \quad S - I = X - M = 0,$$

expresará que el equilibrio interno ($S = I$) coincidirá con el equilibrio externo ($X = M$), suponiendo éste como referente a la balanza comercial (bienes y servicios no factoriales), donde:

- C = Consumo interno;
- I = Inversión interna;
- S = Ahorro;
- M = Importaciones, y
- X = Exportaciones.

Cuando el tipo de cambio se *desalinea* respecto a sus valores de equilibrio, la identidad anterior (8) tampoco permanece en equilibrio. Por ejemplo, los desajustes en la esfera monetaria de la economía, cuando no son compensados por cambios en el valor nominal de la divisa, distorsionan la relación externa que se deriva del comportamiento de las variables reales, como se explicó arriba. Verbigracia, los medios de pago podrían aumentar sin que ello correspondiese a una variación en la producción real de bienes y servicios, sobrevaluando la moneda, en ausencia de movimientos correctivos –depreciación o devaluación– en el tipo de cambio. Este incremento en los medios de pago puede atribuirse a cuatro fuentes de expansión monetaria, a saber:

- Presupuestos deficitarios financiados con emisión monetaria por parte del banco central (política monetaria acomodaticia);
- ingreso de capital extranjero que no añade capacidad productiva, fundamentalmente el llamado "capital golondrina";
- mejoras súbitas en los términos de intercambio que son monetizados en la economía doméstica; y
- políticas monetarias expansivas *per se*.

Un aumento en la capacidad de compra de la moneda que no corresponda a cambios en los aspectos fundamentales mencionados arriba, la sobrevalorará en un régimen de cambio fijo o de rezago cambiario, y ello posibilitará una absorción mayor de bienes y servicios –una *sobreabsorción*– de lo que permite la acti-

vidad económica real¹⁴. Esta capacidad incrementada de consumo e inversión domésticos debe ser financiada, por ende, vía entrada de capitales y/o disminución de reservas internacionales. Una moneda subvaluada se traduce en una situación de subabsorción, lo cual tiene como contrapartida una acumulación de reservas y/o una exportación de capitales.

En el caso de una situación de sobreabsorción, tenemos que:

$$(6) \quad C + I + M > C + S + X;$$

por lo que el exceso de inversión sobre el ahorro es igual al déficit en la balanza de bienes y servicios no factoriales:

$$(7) \quad I > S = M > X$$

Si se distingue entre sector público y sector privado, la identidad (8) puede escribirse como:

$$(8) \quad (G-T) + (I-S) = M-X, \text{ donde:}$$

G = Gasto público;
 T = Ingresos públicos (tributación); e
 $(I-S)$ se refiere al sector privado.

Si se supone que los mercados financieros tienden a equilibrar ahorro con inversión privados, los saldos negativos (positivos) de la balanza comercial estarían en relación con saldos deficitarios (superavitarios) de la gestión pública. Políticas fiscales deficitarias llevarían a un estado de sobreabsorción, reflejando la presencia de una moneda sobrevaluada. Los intentos de corrección de esta sobrevaluación estarían asociados, por ende, con la búsqueda del equilibrio (o de un superávit) fiscal.

Una de las características singulares de la economía venezolana de fin de siglo es que el bolívar manifiesta un poder adquisitivo externo propio de una moneda sobrevaluada, pero las transacciones de la balanza comercial tienden a revelar una situación de subabsorción. Ello se expresa internamente en una deficiencia de inversión con respecto al ahorro ($I < S$), reflejando desocupación de factores y desempleo (ver más adelante).

¹⁴ Es decir, una situación en la cual los niveles de consumo e inversión doméstica superan a la oferta interna de bienes y servicios y a la capacidad de financiar la importación de éstos vía exportaciones.

V. DIFERENCIA ENTRE SOBREVALUACIÓN Y APRECIACIÓN DE LA TASA DE CAMBIO REAL DE EQUILIBRIO

Cuando la fortaleza de una moneda se refleja en déficits crecientes en la cuenta corriente, ello puede generar expectativas de corrección (devaluación) cambiaria que disuaden el financiamiento externo. Si estos déficits no son sustentables, identifican claramente una situación de sobrevaluación cambiaria. La percepción de que un país no podrá sostener el valor de su moneda se asocia al hecho de que el servicio de la deuda, o el pago de rendimientos (dividendos) sobre las inversiones, tiende a peligrar porque crece más rápidamente de lo que crece la economía real (ver nota al pie No. 7). Es típicamente el caso de un país que utiliza el ahorro externo no para invertirlo, sino para financiar niveles artificialmente elevados de consumo (o para invertirlos sin apego a criterios de eficiencia). En tales condiciones, para evitar ataques especulativos que pongan en peligro los planes de desarrollo suele ofrecerse tasas mayores de interés, lo cual simplemente aumenta el servicio de la deuda hacia futuro. Si no se incrementa, *ceteris paribus*, la capacidad de exportar, debe procederse a los ajustes fiscales y monetarios pertinentes que propicien una realineación de la tasa de cambio, lo cual involucra, muchas veces, altos costos sociales.

Un ejemplo ha sido la sobrevaluación característica en los procesos de ajuste recientes de algunos países de América Latina, en los cuales los diferenciales de inflación con respecto a sus principales socios comerciales no se vieron compensadas por mejoras en la productividad o con devaluaciones de la misma proporción -bien sea porque la tasa de cambio se mantuvo fija, o porque la intervención del Banco Central y/o el influjo de capitales "rezagó" el ajuste en su precio. Ello afectó la competitividad de las exportaciones y de las actividades sustitutivas de importaciones por el encarecimiento, en moneda extranjera, de los salarios y de los demás insumos nacionales, transformando en importables muchos bienes y servicios producidos afuera que antes no eran competitivos en el mercado doméstico, y provocando con ello desequilibrios en la balanza comercial. El país está "sobreabsorbiendo" y requiere financiamiento (entrada de capitales) externo para sostener estos altos niveles de consumo e inversión.

De perpetuarse estos desequilibrios, el país tendrá que ofrecer una prima sobre los intereses internos que compense el riesgo de colocar fondos en su economía. No obstante, si no se introducen los correctivos macroeconómicos necesarios para equilibrar la cuenta corriente y/o no se materializan mejoras relativas en la productividad de las actividades domésticas, el problema tiende a agravarse en el tiempo: se acumula el pago de servicio de la deuda externa y/o la remisión de dividendos, profundizando el saldo negativo en esta cuenta. La actividad económica se resiente por el encarecimiento del crédito resultante de políticas monetarias en defensa del tipo de cambio y tiende a incrementarse la exposición a la presencia de capitales de corto plazo -"golondrinas". En la medi-

da en que exista la percepción de que el nivel de gasto doméstico no se compagina con el funcionamiento real de la economía –productividad, salario real, tasa real de interés, grado de protección, seguridad jurídica, etc.- habrá desconfianza por parte de inversionistas y/o prestamistas internacionales para seguir financiando el abultado nivel de vida de los residentes. Al cesar la entrada neta de capitales el déficit resultante en la Balanza de Pagos hace insostenible mantener el déficit en la balanza comercial.

Cuando el fortalecimiento de la moneda es resultado de incrementos sostenidos en la productividad, bien sea de un sector o de un grupo reducido de sectores, se está en presencia de una *apreciación de la tasa de cambio real de equilibrio*¹⁵. Igual que sucede con la sobrevaluación, se produce una migración de recursos hacia los sectores más productivos –en el caso de los transables- y hacia la producción de no transables, provocando efectos adversos en los demás sectores transables de baja productividad y competitividad. En este caso, sin embargo, las modificaciones en la estructura productiva tienden a ser permanentes –no hay devaluaciones correctivas que reviertan las señales de precio- y van acompañadas de mejoras sostenibles en el nivel del ingreso nacional que resultan de un uso más eficiente de los recursos con que cuenta el país.

Un caso particular lo constituye la llamada “enfermedad holandesa” (Corden y Neary, 1983). La apreciación provocada por la entrada súbita de una cantidad adicional de divisas da lugar, si se sostiene en el tiempo, a una distorsión en el patrón habitual de asignación de recursos a favor del sector productor de no transables. En este caso, ello denotaría una nueva posición de equilibrio, a pesar de que no guarda correspondencia con mejoras en la productividad relativa de la economía. Este fenómeno suele expresarse en efectos adversos sobre las actividades transables de menor productividad, provocados por un fortalecimiento de la moneda resultado de una transferencia súbita de recursos desde el extranjero¹⁶. Las más de las veces se trata de una percepción repentina de una *renta internacional* generada por las circunstancias en que son fijados los precios de los productos principales de exportación del país en los mercados mundiales.

¹⁵ Desde luego que una subida permanente en los aranceles o una entrada de capitales que se sostenga en el tiempo también producirían este efecto.

¹⁶ El modelo inicial de 'enfermedad holandesa' publicado en Corden y Neary, 1982, es sobre la base de tres sectores: uno transable que experimenta un incremento súbito de sus ingresos, otro sector transable 'normal' que se ve crecientemente desplazado por el atractivo del primer sector y por el incremento en los costos provenientes de sus insumos no transables, y un sector no transable que puede o no crecer dependiendo de si el efecto gasto es mayor o menor que el efecto de reasignación de recursos.

Los bienes transables domésticos tienen un precio límite en el nivel de precios internacionales y en los niveles de protección existentes, mientras que los bienes y servicios no transables pueden incrementar sus precios –ante incrementos de la demanda- ya que su oferta es bastante inelástica en el corto plazo. Este incremento en sus precios tiende a hacer más rentable, en términos comparativos, la producción de no transables, incentivando una reasignación progresiva de recursos a su favor en desmedro de la producción de transables de baja competitividad, lo cual tiende a hacer más elástica la oferta de bienes y servicios no transables en el tiempo. Una moneda fuerte reflejaría, en particular, salarios reales mayores, lo cual, junto al encarecimiento de los demás bienes y servicios no transables, afecta la estructura de costos de toda la economía. En estas condiciones, la economía –sector transable y sector no transable- se coloca ante el desafío de mejorar su productividad sobre la base del aprendizaje tecnológico, gerencial y comercial, aún cuando, no obstante, solo las actividades transables sean las que corren el riesgo de desaparecer por este incremento de costos, dada su pérdida de competitividad frente a las importaciones.

VI. LA RENTA PETROLERA

El concepto de *renta* se refiere a todo ingreso percibido por parte del propietario de un recurso por encima del costo de oportunidad¹⁷ de explotarlo en condiciones de competencia. En tal sentido, toma la forma de un beneficio extraordinario, en contraposición a lo que sería el beneficio ‘normal’ que reconocen los textos de microeconomía. Como quiera que en una economía competitiva la tasa de beneficios tenderá a igualarse, beneficios extraordinarios obedecerán a situaciones en las que la competencia se anula parcial o totalmente, resultado de la consolidación de privilegios no compartidos. Este es el caso de la explotación de posiciones monopólicas o del usufructo exclusivo de un recurso de mayor productividad o rendimiento, como sucede con las tierras particularmente fértiles. El aspecto importante a recalcar es que la renta constituye un ingreso que se deriva del precio a que se vende el producto o servicio elaborado con estos recursos por lo que no depende de sus condiciones productivas (Baptista, 1997a).

La anterior conceptualización tiene semejanzas con la que le diera David Ricardo (1973) a la renta diferencial, pero sin los ribetes referidos a la teoría del valor trabajo de este economista clásico. Es más, una lectura cuidadosa de los propios argumentos explicativos de Ricardo permite sustentar el concepto de

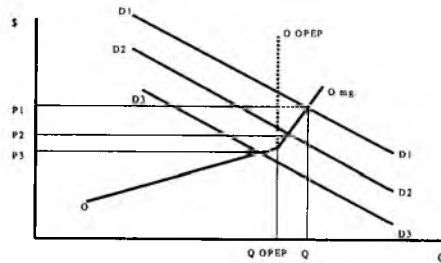
¹⁷ Este costo de oportunidad define, entre otras cosas, el beneficio mínimo exigido por el dueño de este recurso por utilizarlo en una actividad productiva particular, siendo que puede obtener igual retorno (al menos) de usos alternativos.

renta diferencial prescindiendo de esta teoría. Para este autor estaba claro que la renta no intervenía en el precio de los cereales o demás rubros agrícolas comercializados, es decir, las "energías originarias e indestructibles del suelo" (p. 51) no eran para él fuente de valor, sino que se derivaba del precio de venta del bien. Éste estaba determinado por la cantidad de trabajo requerido para su producción en aquellas tierras de menor fertilidad que eran necesarias cultivar para atender la demanda. Es decir, eran los incrementos en la demanda, frente a una oferta de tierras fértiles inelástica, lo que obligaba a la incorporación de tierras 'de segunda' para poder satisfacer al mercado y a pagar renta a los propietarios de las tierras de primera. Comoquiera que las utilidades del agricultor en distintas tierras tendían a igualarse –lo cual suponía implícitamente condiciones de competencia entre estos productores- todo ahorro de costo derivado del usufructo de tierras más fértiles correspondería al dueño de las mismas, no a quien las arrendaba para cultivar. Por el contrario, una disminución en la disponibilidad de tierras fértiles frente a una demanda que no varía pudiera obligar a la incorporación de tierras de menor rendimiento, generando por lo tanto renta a los propietarios de las primeras. Si bien Ricardo plantea el ahorro que proporciona el usufructo de las tierras más fértiles en términos de valor trabajo, el argumento es perfectamente asimilable en términos de costo. La renta diferencial, en este sentido, no sería más que la diferencia en los costos entre el productor marginal y aquél o aquellos inframarginales cuyos costos de producción son inferiores.

La última expresión es precisamente la explicación de las rentas petroleras en el mercado internacional. La reducción en la oferta de los productores de menores costos agrupados en la OPEP –inframarginales- permite la rentabilización en el margen de explotaciones de menor rendimiento y mayores costos. La diferencia de costos constituye una remuneración adicional a los propietarios del petróleo –o del subsuelo de donde se extrae- en este caso los Estados de los países de menor costo¹⁸. Cabe señalar, como lo ilustra el gráfico No. 1, que la magnitud de la renta no es el resultado de un mayor esfuerzo productivo. Por el contrario, la capacidad de extraer mayores rentas de los mercados internacionales a través de mayores precios del petróleo suele ser el resultado del cierre deliberado de capacidad productiva. En efecto, el incremento en los ingresos petroleros de Venezuela y de los demás países exportadores de petróleo entre 1998 y el 2000, por ejemplo, se origina en que la OPEP disminuyó su producción, no que la aumentó.

¹⁸ Es perfectamente factible que el propietario sea una empresa petrolera y que ésta sea la que usufructe la renta, si la legislación del país respectivo le reconoce la propiedad sobre este recurso.

Gráfico No. 1
INELASTICIDAD DE OFERTA Y RENTAS PETROLERAS



Un cartel como la OPEP, fija su oferta en el punto 'Q OPEP'. El aumento de la demanda por encima de esta cantidad tiene un efecto significativo en el precio, dado la baja elasticidad de la oferta (sólo los productores marginales no OPEP incrementan su producción o entran al mercado). En 'Q', una oferta solo ligeramente superior a 'Q OPEP', el precio P1 es bastante mayor que P3.

La realidad de la competencia monopólica (diferenciación de productos) y la inexistencia de perfecta movilidad de los factores productivos implicaría que toda industria moderna percibiría, entre sus ingresos, una proporción de renta. No obstante, esta renta se origina, las más de las veces, en el usufructo exclusivo de una innovación, pero esta exclusividad es constantemente abatida por las empresas rivales a través de la difusión de la innovación, el desarrollo de innovaciones competidoras, la pérdida del secreto industrial, el vencimiento de la protección de patentes, etc., y vuelta a construir, en un ambiente de feroz competencia. En este contexto, las magnitudes de esta renta suelen no representar mayores desviaciones en los ingresos de las empresas de lo que podría estimarse como 'beneficio normal' según la teoría microeconómica, ni son permanentes en el tiempo, por lo que se le conceptualiza más bien como una 'pseudorenta' innovativa. Como se verá más adelante, esto es un caso muy distinto al de la renta petrolera, cuya magnitud no guarda correspondencia alguna con un nivel 'normal' de beneficio y suele mantenerse por las condiciones del mercado petrolero internacional.

Cabe asignarle la figura de renta a una porción significativa de los ingresos que percibe el estado venezolano por la liquidación de un recurso de su propiedad en los mercados mundiales -el petróleo- a precios muy superiores a sus costos de producción, dando lugar a un ingreso extraordinario que no tiene contrapartida en producción adicional alguna. Estos precios se explican tanto por las acciones monopólicas que promueve la OPEP, como por la ineficiencia comparativa de los productores marginales domésticos en EE.UU., legitimados por los remanentes de una política de 'seguridad energética' en ese país. Estas rentas

pueden ser muy significativas, sobre todo para los productores de más bajo costo y ejercen, por ende, un poderoso atractivo para la acción especulativa, generando un mercado mundial altamente sensible e inestable.

Como este ingreso por captación de rentas en los mercados mundiales no depende de la producción petrolera, bien pudiera considerarse como una transferencia de recursos a Venezuela, sin contrapartida, y no como un ingreso por exportación. Pero a diferencia de una entrada de capitales, se asemejaría a una transferencia unilateral, pues no genera obligaciones, como pago de intereses, dividendos y amortización, como si ocurre con el influjo de capitales¹⁹.

VII. LA PARADOJA CAMBIARIA DE LA RENTA PETROLERA

Si la percepción de esta renta se extiende en el tiempo, como ha sucedido con el ingreso petrolero en Venezuela, plantea una situación que parece violar la relación que establece la teoría entre tipo de cambio real y absorción doméstica. La persistencia de superávits en la cuenta corriente pareciera indicar una moneda subvaluada, pero el poder de compra externo de la moneda es mayor del que se desprende de las actividades económicas internas –incluyendo petróleo– sin renta. En términos de la PPA hay una apreciación evidente del TCR que se mantiene en el tiempo –como si se apreciara el TCRE– pero ello no refleja ganancias de eficiencia, como sería el caso de mejoras en la productividad comentadas arriba. Asimismo, el superávit externo es acompañado, *ceteris paribus*, por una situación de desequilibrio en el mercado de no transables que se refleja en una inflación persistente. La anomalía se explica porque la relación cambiaria no refleja sólo las productividades relativas de Venezuela con el resto del mundo, sino también el peso de la enorme *renta* asociada a la venta internacional del petróleo.

Si bien la fortaleza de la moneda proveniente de la percepción de rentas externas podría significar una mejora en el nivel de ingreso real de la población, sobre ésta pende la alta vulnerabilidad asociada a las condiciones inestables en que se generan estas rentas. Ésta se ha expresado históricamente en Venezuela –tan dependiente de los ingresos externos petroleros– en la fluctuación cíclica de sus términos de intercambio, lo cual repercute en un alto grado de inestabilidad macroeconómica. Como resultado los agentes económicos acortan los hori-

¹⁹ Como se argumenta más adelante, esto implica que la renta es una forma de captar el ahorro de no residentes, es decir, ahorro externo.

zontes temporales para la toma de decisiones y se disuade a la inversión productiva, atentando así contra las posibilidades de desarrollo futuro del país.

Como bien lo señala Baptista (1997a), la renta provee un poder adquisitivo externo que no tiene contrapartida en capacidad productiva doméstica. No obstante, de no modificarse las condiciones reales en que opera la economía (incrementos de productividad o en los niveles de protección) muchas actividades transables tenderán a sucumbir ante los menores precios de las importaciones. *De esta manera, el poder de compra externo que otorga la renta petrolera no se suma al que es creado por las actividades domésticas sino mas bien lo sustituye o desplaza.*

En las siguientes ecuaciones se busca hacer explícito el efecto de las rentas petroleras en la capacidad de absorción de la economía venezolana.

Con un tipo de cambio que equilibrara la balanza de bienes y servicios no factoriales, se tendría que:

$$(9) \quad X_{pet} + Rent_{pet} + X_{np} = M, \text{ siendo:}$$

M = valor de las importaciones;

X_{np} = valor de las exportaciones no petroleras;

X_{pet} = valor de las exportaciones petroleras al costo, incluyendo ganancia 'normal'; y

$Rent_{pet}$ = *renta captada por la venta del petróleo en el mercado internacional.*

De lo anterior se desprende que:

$$(10) \quad Rent_{pet} = M - (X_{np} + X_{pet})$$

Es decir, una tasa de cambio que equilibrase la balanza comercial implicaría una importación de bienes y servicios que superaría a las exportaciones no petroleras y a las exportaciones petroleras al costo, en un monto equivalente a la renta petrolera.

Este "exceso" de importaciones equivaldría, en volumen, a $Rent_{pet}/P_m$, donde:

P_m = precio (promedio) de bienes y servicios importados (CIF);

Si integramos el análisis anterior con la ecuación (5) que describe equilibrio en el modelo de absorción, debería ocurrir que:

$$(11) \quad S - I = (Xnp + Xpet) + Rentpet - M = 0$$

No obstante, este equilibrio es falso. En ausencia de aranceles y otros costos transaccionales, el volumen adicional de importaciones financiadas por la renta petrolera desplazaría, *ceteris paribus*, toda aquella producción doméstica de transables cuyo precio fuese superior al del bien o servicio similar importado (*pmi*). Como quiera que la mayoría de los factores son sector-específicos²⁰ y existen significativas rigideces en la oferta de bienes y servicios no transables²¹, ello se traduce en desempleo. Se produce la aparente incongruencia de que el equilibrio en la balanza comercial coexiste con el desempleo doméstico, es decir, con la existencia de recursos ociosos ($S > I$).

Debe recordarse que la mayor demanda proveniente de la renta internacional aumenta los precios de los bienes y servicios no transables, dada su baja elasticidad de oferta en el corto plazo. El componente no transable en la estructura de costos de los bienes y servicios transables hace que estos sean relativamente más caros (en ausencia de mejoras compensatorias en la productividad) y reduce su competitividad frente a las importaciones. Los costos de transacción y la protección arancelaria neutralizan en algo la mayor competitividad de las importaciones pero las magnitudes de la renta que capta Venezuela y, por consiguiente, el grado de apreciación real del bolívar, tiende a producir una situación en la que una parte importante de la industria, la agricultura y de los servicios (transables) sigan estando en desventaja. Ello es todavía más cierto si se considera la ineficiencia del gasto público, componente no transable en los costos de cualquier empresa, que se traduce en un encarecimiento adicional significativo²². Junto con un ajuste macroeconómico de carácter contractivo, lo anterior se expresa en una reducción de la rentabilidad de las actividades productivas y, por lo tanto, en una merma de oportunidades de inversión. Se genera un exceso de ahorro por sobre la inversión y una balanza comercial –incluyendo

²⁰ Es decir, no hay perfecta movilidad de factores entre sectores productivos.

²¹ Debe mencionarse el empeño de los trabajadores –nunca del todo exitoso- por evitar la caída de sus salarios reales ante la inflación, así como la actividad especulativa asociada a la oferta de inmuebles.

²² Los industriales, al referirse a la baja calidad de los servicios públicos, la inseguridad personal y jurídica, la insuficiencia y el deterioro de la infraestructura (carreteras, almacenes, puertos), así como a los trámites engorrosos y la corrupción, lo denominan el “costo Venezuela”. Es de presumir que otros países de América Latina sufran igualmente del mal desempeño de sus sectores públicos respectivos, pero es notoria la pérdida de capacidad de gestión del Estado en Venezuela durante los años '80 y '90.

renta- superavitaria, a pesar de la sobrevaluación del bolívar. Es decir, la relación entre los balances (reales) externo e interno refleja una situación keynesiana de subempleo.

La variación de los precios relativos en contra de los bienes y servicios transables, inducida por la captación de importantes rentas en el mercado petrolero internacional, imposibilita, *ceteris paribus*, el pleno empleo de los recursos productivos. Es decir, la economía venezolana no puede disfrutar a plenitud del poder adquisitivo adicional que proporcionan estas rentas. Parte importante de éstas –la que no puede ser absorbida internamente por la ausencia de oportunidades de inversión y por la consecuente caída del consumo- sale por concepto de pago de intereses (y dividendos) sobre la deuda (y la inversión) externa, como fuga de capitales por la cuenta de capital de la balanza de pagos y/o engrosa las reservas internacionales²³. Esto explica la tendencia “estructural” que exhibe Venezuela en los '90 de arrojar persistentemente superávits en la cuenta corriente y déficits en la cuenta de capital²⁴.

Por otro lado, si se fijara el tipo de cambio para que reflejara la paridad entre los poderes adquisitivos externo e interno del bolívar, las importaciones reflejarían sólo el valor de las exportaciones domésticas de transables, incluyendo petróleo a precio de costo (es decir, excluyendo renta), y se presentaría, por fuerza, un superávit en la balanza comercial (bienes y servicios no factoriales) en un monto equivalente a *Rentpet*.

$$(12) \quad X_{pet} + X_{np} = M, \text{ y}$$

$$(13) \quad B = X - M = Rentpet = S - I > 0, \text{ donde:}$$

B = Balanza comercial; y

X = $X_{pet} + X_{np} + Rentpet$.

por lo que:

²³ En Venezuela, adicionalmente, las transferencias unilaterales suelen arrojar saldos negativos.

²⁴ Desde luego la amortización de la deuda externa tiende a hacer negativa la cuenta de capital. No obstante, Venezuela capta inversiones dirigidas al sector petrolero y, en menor medida hacia las telecomunicaciones, la minería, la industria y el comercio que, en una economía pujante, deberían compensar estos pagos. Empero, esta cuenta también registra una incesante salida de capitales referidas a las inversiones en cartera y por un incremento de activos privados en el extranjero (BCV, página web www.bcv.org.ve).

(14) $SC = Rentpet - rP + tu$, donde:

SC = Superávit en cuenta corriente;

rP = Pago de intereses (dividendos) sobre deuda (inversión) externa, igual a la balanza de servicios factoriales; y

tu = transferencias unilaterales

La ecuación (13) significaría una situación de subabsorción, según la cual el gasto doméstico en inversión y consumo es inferior al ingreso que perciben de la actividad productiva los residentes del país, incluyendo las rentas externas. Desde el punto de vista de la PPA, empero, el bolívar reflejaría un equilibrio. En este sentido, las actividades transables distintas del petróleo no estarían en desventaja frente a las importaciones y la expansión de estas actividades podría lograr el pleno empleo de los recursos productivos domésticos ($S = I$). Como en el caso anterior (11), se presenta una incongruencia que viola la identidad de la ecuación (13). ¿Hay o no un exceso de ahorro? ¿A qué se refiere el superávit de la cuenta corriente reflejada en la ecuación (14)? ¿Por qué no habría necesariamente desempleo?

La razón de la aparente paradoja que encierran las ecuaciones (11) y (13) está en que **la renta constituye, en realidad un recurso externo** captado por el sobreprecio que se le cobran a los consumidores foráneos de petróleo. Es decir, no forma parte de los ingresos que genera la actividad productiva doméstica, como bien lo ha contabilizado Asdrúbal Baptista en sus "Bases Cuantitativas de la Economía Venezolana" (1990). Por ello, es una ficción contable incorporar la renta como un ingreso por exportación. Si la renta se ubica como una transferencia unilateral –que es lo que en realidad es– desaparece la paradoja del sector externo venezolano. A diferencia de las remesas que voluntariamente pudiesen enviar ahorristas extranjeros al país, la renta es resultado de una imposición que obliga a los extranjeros a desembolsar una mayor proporción de sus ingresos por el petróleo. De acuerdo con esta conceptualización se aclaran las condiciones de equilibrio:

(15) $X_{pet} + X_{np} - M = 0 = S' - I$; donde:

S' = ahorro doméstico = $S - Rentpet$.

Ello hace posible identificar un TCRE asociado a equilibrios simultáneos en la balanza comercial y en el mercado doméstico, como predice la teoría, pero coexistiría con un superávit en la cuenta corriente de la balanza de pagos, atribuible a las rentas petroleras, que ahora se contabilizarían como transferencias unilaterales:

(16) $SC = tu - rP = Rentpet - rP$

Sin embargo, como ocurre con el ingreso de capitales al resto de las economías latinoamericanas, estas transferencias corrientes sobrevalúan la moneda²⁵ y aumentan la capacidad de importación de la economía. Aparecen así asociadas –al sincerar el registro contable– con una situación de sobreabsorción, como indicaría la teoría, es decir, con una balanza comercial negativa:

$$(17) \quad X_{pet} + X_{np} < M$$

Como se explico arriba, la sobrevaluación desplaza actividades transables de menor productividad, por lo que se produce un alto nivel de desempleo en estas actividades. No obstante, el rezago cambiario y la inflexibilidad de los precios domésticos, junto a las rigideces en la oferta de bienes y servicios no transables comentadas arriba, dificultan la reasignación de recursos hacia la producción de estos últimos. Aumentan los recursos ociosos, lo cual deprime la demanda agregada interna y ocasiona altos niveles de desempleo en ambos sectores²⁶. El déficit en la balanza comercial (sin renta) coincide, en este caso, con recursos ociosos ($S' > I$).

Parte de las transferencias unilaterales conformadas por las rentas petroleras financian la brecha comercial –ahora sinceradas por la exclusión de estas rentas²⁷. El monto remanente no es absorbido por el consumo o la inversión doméstica sino que sale, junto al exceso de ahorro doméstico, para pagar el servicio de la deuda, como fuga de capital o para aumentar las reservas internacionales. La incapacidad por usufructuar plenamente la renta petrolera sólo es superable –en las actuales condiciones de apertura económica– si se aumenta la

²⁵ Quizás el ejemplo más parecido a Venezuela sería el de El Salvador, que percibe cuantiosas transferencias unilaterales de sus nacionales emigrados a los EE.UU.

²⁶ Paradójicamente, la búsqueda de los equilibrios macroeconómicos en estas condiciones por parte de los últimos dos gobiernos (Caldera y Chávez), han contribuido a aumentar aun más el desempleo (ver “trampa macroeconómica”, más adelante).

²⁷ En la medida en que los cuantiosos ingresos provenientes de la captación de rentas por la venta de petróleo en los mercados petroleros internacionales se monetizan vía gasto público y, en menor medida, por los gastos domésticos de la propia industria, sobrevalúan significativamente el bolívar²⁷. La identificación de estas rentas como una transferencia unilateral, distinta de los ingresos por exportación, permite apreciar la relación entre sobrevaluación y sobreabsorción que señala la teoría. No obstante, las prácticas contables convencionales no discriminan las rentas y las incluyen como componente de las exportaciones. Esto ha llevado a algunos economistas a disputar la afirmación de que el bolívar está sobrevaluado con base en los resultados de la cuenta corriente de la balanza de pagos (Rodríguez, F., 2000).

productividad de las actividades domésticas en comparación con la de los principales socios comerciales, se reducen los salarios reales para compensar la pérdida de competitividad y/o se devalúa o deprecia en términos reales el bolívar²⁸.

La economía venezolana, durante los '90, se ha visto sometida a esta compensación o trueque (*trade-off*) entre pleno empleo con exportación de capitales, por un lado, y usufructo pleno de las rentas pero con desempleo, por el otro. Como se acaba de explicar, la pretensión a favor de un tipo de cambio que arroja un saldo nulo en la cuenta corriente conforme a la contabilidad tradicional (que incluye a las rentas como ingreso por exportación), genera efectos microeconómicos adversos sobre las capacidades competitivas de la mayoría de actividades transables. Dada la imposibilidad práctica de regresar al proteccionismo de antes debido a los compromisos asumidos con la OMC y con los acuerdos de integración en un mundo globalizado, la única salida a la planteada es una mejora progresiva en la productividad de la economía venezolana no petrolera. Ello requiere de reformas estructurales en el estado venezolano y la instrumentación eficaz de una política industrial inteligente.

Una metodología en principio sencilla, permite estimar las magnitudes de la renta que capta Venezuela en los mercados internacionales. El BCV publica las cifras referentes a los componentes del producto de la actividad petrolera. El excedente de explotación, una vez deducida la remuneración a empleados y obreros, y el consumo de capital fijo, ha superado el 86% del PIB petrolero total durante los últimos 30 años. Es obvio que dicha cifra representa una ganancia bruta desproporcionada en cualquier negocio. Si se supone que un beneficio bruto "normal" a la actividad petrolera venezolana, equivaldría más o menos al 15% sobre el capital²⁹, una vez sustraída esta variable del excedente de explota-

²⁸ En el año 1978, el desempleo llegó a ser sólo del 4,3% según el BCV, sin que existan razones para argumentar que ello se debió a mejoras en la productividad doméstica. La explicación está en las fuertes barreras proteccionistas que aislaron a la producción interna de la competencia de las importaciones. El mayor precio de los bienes internos se reflejaría en una moneda sobrevaluada, de acuerdo a la teoría de la PPA, pero los saldos de la balanza comercial indicarían, de acuerdo a la acepción del TCR basada en las relaciones de precio de los bienes y servicios transables con los no transables (Pt/Pnt), que la tasa de cambio estaría cerca del equilibrio.

²⁹ Esta tasa de ganancia es superior, en promedio, a la que presenta Asdrúbal Baptista (1991: 137) al referirse a la tasa de beneficio, antes de impuestos, del capital petrolero en los EE.UU., entre los años 1929 y 1988. En efecto, Baptista registra cifras que varían entre un máximo del 20% en 1948 a tasas negativas (-0,93 y -3,19) en los años 1931 y 1932. La tasa de beneficio promedio para todo el período es del 10,3%.

ción, el resto sería renta, es decir, una ganancia extraordinaria que no se origina en la producción.

A pesar de que el cálculo de la renta así descrito parece no tener complicaciones, en realidad plantea varios problemas. El primero se refiere a cómo estimar el monto del capital con base en el cual puede calcularse este beneficio "normal". El BCV publicó cifras referentes al patrimonio de la industria petrolera sólo hasta 1996. PDVSA, por su parte, publica las cifras correspondientes a la empresa, pero éstas responden a artificios contables que guardan poca relación con el verdadero valor de la empresa. En efecto, los valores del patrimonio de la empresa que publica PDVSA en dólares en sus balances generales consolidados, no corresponden a las cifras que lleva en bolívares, dada la tasa de cambio promedio vigente para cada año³⁰. Esto parece originarse en problemas de registro del valor de reposición del capital con distintas fechas de antigüedad, en bolívares y en dólares. En todo caso, como PDVSA no se cotiza en el mercado, las cifras de patrimonio que publica la empresa, como aquellas que lleva el BCV en sus cuentas nacionales, se deben a procedimientos contables que no tienen por que reflejar el valor de la industria. Más bien, parecen subestimar significativamente este valor. En la tesis doctoral (García, H., 2002) se hicieron varios cálculos de Valor Presente Neto (VPN) de los beneficios petroleros futuros como expresión del valor de mercado de la industria petrolera venezolana, tomando en cuenta tasas de descuento del 7%, del 10% y una tasa del 10% y luego ascendente después del año 10. Asimismo, se hizo el cálculo con base en la nueva legislación petrolera que contempla un ISLR de 50% y una regalía del 30%, y también de acuerdo a la legislación anterior (66.67% ISLR y regalía del 16,67%). Con base en las cifras del BCV y las proyecciones para el 2009 contenidas en el Plan Corporativo de PDVSA (2000) y otros supuestos para años posteriores, ello permitió tomar como valor central aproximado del capital de PDVSA para el año 2000 la cifra de USA \$ 50.000.

El cálculo de la renta para los años que van desde 1968 a 1999, suponiendo un capital de USA \$ 50 millardos para el 2002 plantea, empero, un segundo problema, ¿Cómo calcular el capital para años anteriores al 2002? Se supuso que el valor que registra el BCV para el patrimonio de la industria en 1976 corresponde al valor de mercado de las instalaciones petroleras que revirtieron, por ley, a propiedad de la nación, por cuanto dicho valor se correspondería con el monto con que hubo que indemnizar a las empresas transnacionales. Los años anteriores a 1976 también se tomaron como expresión del valor de mercado de

³⁰ Por ejemplo, para 1999, la tasa de cambio implícita en los registros del patrimonio de PDVSA en USA \$ y en bolívares, era de apenas 329 bolívares por dólar.

la industria. A partir de 1976, se calculó el incremento en el capital con base en la acumulación de capital fijo que puede estimarse con base en las cifras del BCV sustrayendo de la Formación Bruta de Capital Fijo, el Consumo de Capital Fijo año a año. Ello arrojó una cifra para el capital de la industria petrolera en 1999 de USA \$ 57.590,2 millones, similar al VPN representativo calculado. Por esta coincidencia, se decidió utilizar la serie construida con base en los incrementos netos de capital fijo a partir del valor patrimonial que registraba la industria petrolera de 1976, como una representación del monto de capital para cada año de ese período³¹. Con estos valores de capital, pudo calcularse el beneficio "normal" entre 1968 y 1999 y, por diferencia con el excedente de explotación, la renta petrolera (García, H., Tesis Doctoral, 2002). El resultado de este cálculo es que la renta constituyó, en promedio, un 60,2% del PIB petrolero durante el lapso comprendido entre 1968 y 1999³².

Gráfico No. 2



FUENTE: BCV y cálculos propios.

³¹ Este cálculo lleva, no obstante, a una relación muy baja entre capital fijo acumulado (stock) y consumo de capital fijo, si se respetan las cifras que registra el BCV de esta última variable.

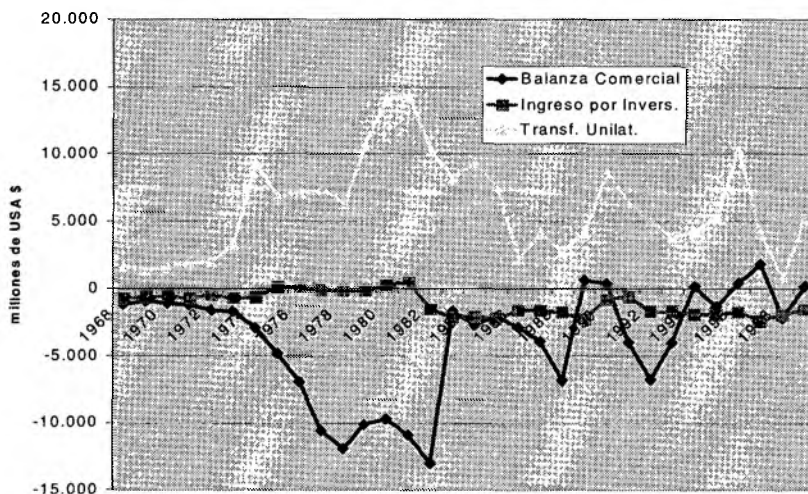
³² Este porcentaje coincide, en orden de magnitud, con la contabilidad desarrollada por Asdrúbal Baptista para distinguir el aporte de la renta petrolera en el PIB de Venezuela. Según los registros presentados por este autor, durante los 20 años que van de 1975 a 1995, la renta promedió un 63.2% del producto bruto de la industria (Baptista, 1997b) o un 12.7% del PIB promedio (incluyendo renta, o 'rentístico') de la economía venezolana.

VIII. UNA SINCERACIÓN DE LAS CUENTAS EXTERNAS VENEZOLANAS

La tendencia a arrojar déficits en la cuenta de capital en la medida en que arroja, asimismo, superávits en la cuenta corriente constituye una singularidad de Venezuela en el concierto de naciones medianas y grandes de América Latina durante los años 90. Como se examinó arriba, la presencia de saldos positivos en la balanza comercial, a pesar de la fuerte sobrevaluación del bolívar, se debe a una ficción contable, que incluye la captación de ahorro externo en la forma de rentas, como componente de los ingresos por exportación.

Gráfico No. 3

**VENEZUELA:
Cuenta Corriente con Renta como Transferencia,
1968-1999**



FUENTE: BCV y cálculos propios (ver cuadro en el anexo).

En el Gráfico No. 3, se registró la renta como una transferencia corriente y no como componente de los ingresos por exportación- junto a la balanza de servicios factoriales (ingreso por inversiones) y la balanza comercial (ahora sin renta). Puede apreciarse que la balanza comercial –que comprende el saldo en bienes y en servicios no factoriales- resulta negativa durante casi todos los años del período reseñado (1968-99). Con ello queda develada la paradoja cambiaria a que se hizo referencia arriba, pues el bolívar sobrevaluado coincide ahora con una balanza comercial negativa (sobreabsorción). No obstante, en los años

1989, 90, 94, 96, 97 y 99, esta cuenta arroja saldos positivos, aunque de pequeña monta. ¿Significa que en estos años el bolívar estaba en su valor real de equilibrio o ligeramente subvaluado? Tanto en 1989 como en 1994 y en 1996, hubo una fuerte devaluación que ha podido eliminar la sobrevaluación del bolívar. Este efecto se ha podido haber arrastrado a 1990 y a 1997, respectivamente. Por otro lado, en 1999 la caída en el PIB del 7,2% se reflejó en una fuerte caída de las importaciones, lo cual explicaría el saldo positivo en la balanza comercial reseñada, conforme a la metodología usada.

La existencia de niveles variados de desempleo durante el período considerado hace menester preguntarse cómo hubiese sido el saldo en la balanza comercial de haber privado una utilización plena de los recursos. En este caso, *ceteris paribus*, se esperaría una mayor absorción de bienes y servicios foráneos (importaciones) como de re-absorción de los nacionales que, de otra manera, se hubiesen exportado, por lo que la balanza comercial habría de aparecer con mayor deterioro. Se hizo una estimación de los componentes de la Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos de haber privado una situación de pleno empleo en cada uno de los años reseñados (ver metodología en el anexo). Por pleno empleo se consideró la cifra de desempleo de 4,3%, alcanzada en Venezuela en el año 1978³³. El Gráfico No. 4 muestra los resultados de estas estimaciones, evidenciando que en todos los años de la serie la balanza comercial (sin renta) – de pleno empleo- sería negativa. Ello hace presumir que, durante todo el período entre 1968 y 1999, el bolívar estuvo sobrevaluado.

Cabe recoger de estos gráficos, empero, la magnitud de las transferencias corrientes, incluida la renta que se extrae de los consumidores extranjeros. Durante la década de los '90, la renta sumó USA \$54.909 millones, una cantidad equivalente al 41,3% del producto y un 40% del valor de las exportaciones de petróleo durante ese período. Con respecto al producto total de la economía (PIB), la renta significó un 7,68% en todo el lapso. Como se ha analizado, ello representa un enorme poder de compra de la economía venezolana, sin contrapartida en la producción doméstica. En términos relativos, esta entrada de recursos supera ampliamente los ingresos netos de capitales para las economías de México, Chile y Perú, y todavía mayor que en los casos de Argentina, Brasil y Colombia para ese mismo período (BID, años varios). Estos países, sobre todo México previo a 1995, y Argentina, Perú, Colombia y Brasil luego, han sido señalados como víctimas de una fuerte sobrevaluación de sus respectivas monedas, asociadas a este influjo de capitales. Por lo tanto, cabría suponer que el efecto

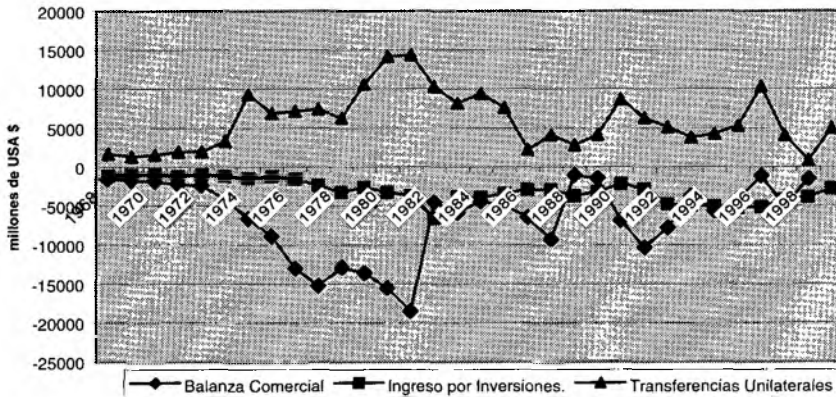
³³ El llamado "pleno empleo" siempre supone una cifra de desempleo friccional, representado por personas que, en un momento determinado, están cambiando de ocupación.

de sobrevaluación del bolívar fuese todavía bastante mayor, por las magnitudes de la renta capturada. La diferencia, claro está, es que para Venezuela estos ingresos se registraron en la contabilidad social como componente de las exportaciones. Por ende, su entrada no estuvo sujeto a que el país mostrara condiciones favorables a la inversión extranjera, sino que dependió de las condiciones en que se formaron los precios del petróleo en los mercados internacionales. Es decir, *Venezuela contó con una transferencia de dinero durante los '90 muy superior, en términos relativos, que la entrada de capitales que sobrevaluó las monedas de los demás países medianos y grandes de América Latina, sin que ello dependiese del comportamiento de los aspectos fundamentales de su economía doméstica.*

La otra cara de la moneda, es que Venezuela mostró durante la mitad de los años 90 saldos deficitarios en la cuenta de capital, a pesar de las cuantiosas inversiones foráneas realizadas en la actividad petrolera a partir de 1995. Empero, en términos absolutos, ello muestra un saldo negativo acumulado de sólo 4,6 millardos durante la década, que escasamente disminuye el influjo de ingresos por concepto de renta mencionados anteriormente. No hay que olvidar que durante este período Venezuela pudo atraer importantes inversiones directas para la explotación de los campos marginales y/o para la realización de actividades de exploración, bajo la política llamada de "Apertura Petrolera".

Gráfico No. 4

VENEZUELA:
Cuenta Corriente de Pleno Empleo, Renta como
Transferencia, 1968-99



FUENTE: BCV y cálculos propios (ver cuadro en el anexo).

IX. SUBABSORCIÓN Y SALIDA DE CAPITALES

Los resultados que presenta Venezuela son los que cabría esperar del efecto paradójico que ocasiona la renta petrolera sobre la actividad productiva doméstica. Como se argumentó antes, esta renta no forma parte del ahorro doméstico y equivale a recursos de no residentes captados a través de precios elevados del petróleo. La mayor capacidad adquisitiva que ésta provee, fortalece el bolívar, tendiendo a desplazar producción doméstica de transables por importaciones. El desempleo de recursos productivos se traduce, necesariamente, en un nivel de consumo y de inversión menores que lo que indicaría el registro convencional del ingreso doméstico, que incorpora a la renta como ingreso de exportación. Según esta convención, Venezuela exhibe una situación de subabsorción de bienes y servicios, como lo indica el Cuadro No. 1.

Conforme a la contabilidad convencional, la salida de capitales refleja que la economía venezolana no es capaz de aprovechar íntegramente su ahorro -incluyendo renta- es decir, los venezolanos tendemos a consumir y a invertir menos de lo que permite nuestro ingreso y, por lo tanto, exportamos este ahorro residual. No obstante, en realidad lo que sale es, en buena parte renta, por lo que la actividad económica del país lo que muestra en realidad es su incapacidad por absorber cabalmente recursos externos que se captan bajo esta figura.

Cuadro No. 1: Venezuela. Absorción externa.
Millones de dólares. 1984–2000

Años	Ahorro N.	Balanza Comercial	Ingresos por Inversiones	Cuenta Corriente	Cuenta Capital	Saldo B. de P.	Errores Omisiones
1984	7.661	6.881	-2.058	4.651	-1.757	1.822	-1072
1985	6.515	5.728	-2.230	3.327	-650	1.788	-889
1986	-555	-527	-1.597	-2.245	-742	-3.837	-850
1987	325	313	-1.612	-1.390	707	-1.094	-411
1988	-3.945	-3.899	-1.763	-5.809	-2.011	-4.782	3038
1989	5.307	4.949	-2.265	2.497	-5.512	-1.055	1960
1990	9.622	9.327	-765	8.279	-3.294	3.225	-1760
1991	2.735	2.677	-592	1.736	2.962	3.183	-1515
1992	-1.543	-1.295	-1.714	-3.365	2.822	-1.139	-596
1993	-133	44	-1.714	-1.993	1.878	-653	-538
1994	4.830	4.453	-1.895	2.541	-3.153	-893	-281
1995	4.095	3.735	-1.915	2.014	-2647	-1.126	-493
1996	10.712	10.501	1.587	8.914	-1.495	6.533	-886
1997	5.900	6.019	2.552	3.467	1.523	3.530	-1.460
1998	-1.162	-1.214	2.039	-3.253	1.780	-2.915	-1.442
1999	5.456	5.137	1.448	3.689	-1.650	1.049	-990
2000	14.734	14.656	1.291	13.365	-3.670	6.092	-3.603

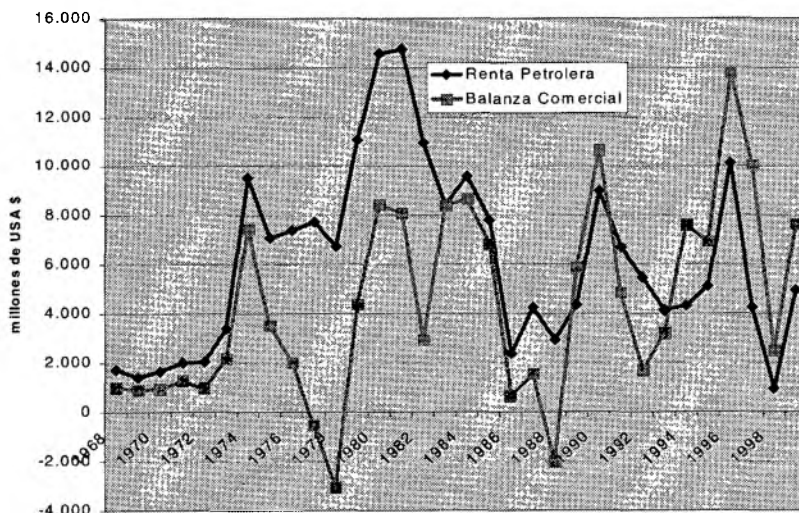
Fuente: BCV y cálculos propios.

En el Gráfico No. 5, se muestra la balanza comercial según la contabilidad convencional y las rentas petroleras como se han calculado en este trabajo, para el período 1968-1999. La diferencia entre ambas series correspondería al saldo en el ahorro residual doméstico verdadero, es decir, aquel que no incluye renta. Puede apreciarse hasta el año de 1989, que la renta excede al saldo comercial, por lo que la economía estaría haciendo uso pleno del ahorro doméstico y, además, estaría absorbiendo recursos externos –parte de la renta y/o entradas de capital o disminución de reservas- para financiar la actividad productiva. A partir de ese año y salvo el lapso 1991-93, la economía muestra no estar en capacidad de absorber plenamente el ahorro doméstico, por lo que sale afuera, junto con la renta.

La observación anterior se comprende mejor si se grafica el ahorro residual –es decir, el saldo comercial menos renta- con la formación bruta de capital fijo a precios de 1984 durante el lapso reseñado (Gráfico No. 6).

Gráfico No. 5

VENEZUELA:
Balanza Comercial y Renta Petrolera, 1968-1999



FUENTE: BCY y cálculos propios (ver cuadro en el anexo).

El gráfico 6 muestra una imagen espejo sorprendente –a pesar de las diferencias de escala- entre la formación bruta de capital y el ahorro residual, sin rentas. Cuando este ahorro presenta cifras negativas, se observa un fuerte au-

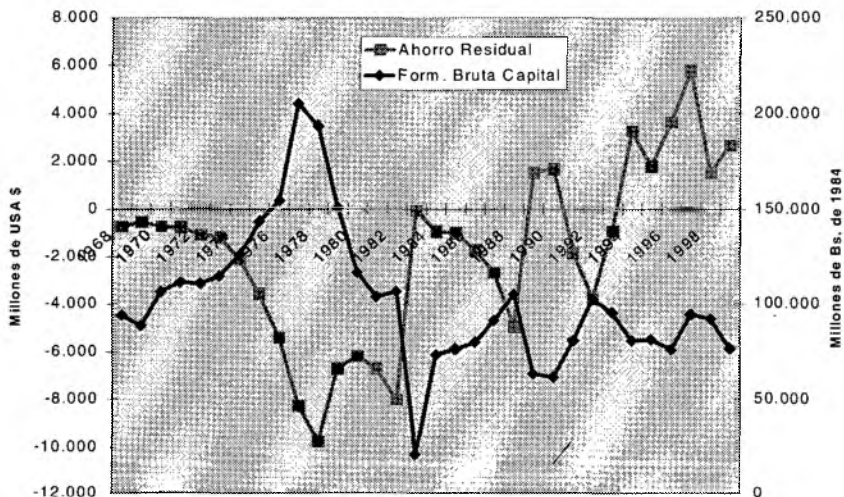
mento de la actividad de inversión, en términos reales, pero cuando el ahorro es positivo, la inversión decae. Durante los años 1975 a 1982 el fuerte ahorro negativo indica que el país estaba absorbiendo renta petrolera para financiar la formación bruta de capital. La presencia de saldos positivos en la cuenta de capital, en la variación de reservas internacionales y/o en la cuenta de servicios factoriales durante algunos años, sugeriría que el usufructo de esta renta pudo haber sido plena en esos años. Entre 1983 y 1988, sigue negativo el ahorro residual pero en cantidades mucho menores. Junto con el lapso posterior en el que prevalecen saldos positivos del ahorro residual, la caída en la inversión estaría subabsorbiendo parcial o totalmente la renta petrolera y, adicionalmente, exportando ahorro doméstico.

En términos de la economía real, la incapacidad de usufructuar a plenitud el poder de compra que proveen estas rentas se asocia con la caída en la inversión y en la productividad de las actividades domésticas, como lo señala el Gráfico No. 7. Puede apreciarse una tendencia a la disminución en la formación bruta y neta de capital fijo y, por ende, una caída continua en la productividad laboral, a partir de 1979. La consecuencia ha sido una disminución, también continua, en el salario real del venezolano durante ese lapso. Ello revela un enorme costo social presente y futuro, dados los efectos sobre la remuneración laboral y el consumo que acarreará la caída de la inversión. Superar este estado de cosas es, por ende, imprescindible para mejorar en el tiempo el nivel de vida de la población. En este sentido, cabe precisar que no basta para incrementar el consumo de los venezolanos reemprender una senda de crecimiento si parte importante de los frutos que ello depara se exporta (cuenta de capital negativa) o va a engrosar las reservas internacionales³⁴.

³⁴ En este sentido, como indicador de bienestar promedio de la población venezolana, es mejor usar el consumo per cápita (y su evolución) que el PIB/cápita.

Gráfico No. 6

**VENEZUELA:
Ahorro Residual y Formación Bruta de Capital,
1968-1999**



FUENTE: BCV y cálculos propios.

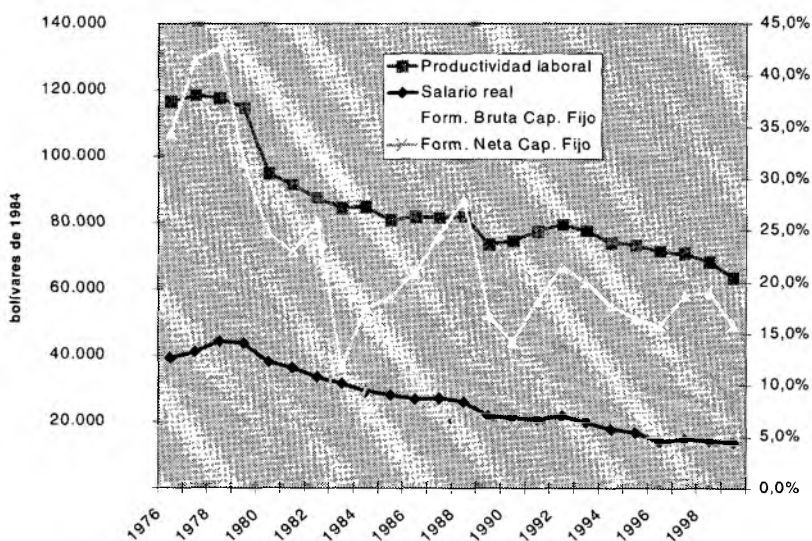
X. COMENTARIOS FINALES

A comienzos de 2002, la presión sobre el mercado cambiario venezolano se había tornado insostenible para el Banco Central de Venezuela. La caída en el precio de exportación del petróleo, la percepción de un severo desajuste fiscal en ciernes, la promulgación de un conjunto de decreto-leyes por vía de una Ley Habilitante que ponían en duda los derechos de propiedad y/o obstaculizaban la inversión privada en sectores como el petróleo, y la creciente inestabilidad política, condujeron a una fuerte salida de capitales que llevó las reservas internacionales operativas a sus límites inferiores tolerables para inicios de febrero de este año. El 12 de ese mes el Presidente anunció la modificación de la política de bandas que había orientado la fijación del precio del dólar en el mercado, por una política de libre flotación. Con ello se cerraba el capítulo de una larga intervención del BCV –directamente mediante la venta de divisas en el mercado e indirectamente a través de la política monetaria- para rezagar el ajuste en el tipo de cambio y anclar el sistema de precios. El mante-

nimiento de esta política desde finales de 1996 había llevado a una sobrevaluación creciente de la moneda, estimada en torno al 50% para finales del año 2000 (García, H., Tesis doctoral, 2002).

Cuadro No. 7

VENEZUELA:
Productividad, Inversión y Salario Real, 1976-1999



FUENTE: BCV y cálculos propios.

Desde inicios de año hasta el comienzo del mes de julio 2002, fecha en que se escribe el presente artículo, el bolívar ha experimentado una depreciación del 58,4%, al pasar el tipo de cambio de 763 bolívars por dólar el 31 de diciembre de 2001 a 1.306 bolívars por dólar el 28 de junio de 2002³⁵. En principio, pareciera que la sobrevaluación del bolívar hubiese quedado corregida. Dos comentarios merece esta apreciación.

En primer lugar, debe recordarse que el diferencial de inflación, como lo indica la PPA, se "come" el efecto de una devaluación sobre el TCR. Desde el

³⁵ NOTA: Mientras el dólar se ha encarecido en un 71,2% durante ese lapso, la pérdida de valor del bolívar en el mercado cambiario, es decir su depreciación, fue del 58,4%.

31/12/2001 hasta finales de junio, el IPC registra un 12,8%, por lo que el diferencial de inflación con nuestros socios comerciales principales³⁶ estaría en torno al 10%. Esto daría una depreciación real de un 48%, suficiente para neutralizar la sobrevaluación que mostraba el bolívar para finales del 2001. Sin embargo, es difícil creer que los precios no vayan a seguir subiendo, ya que es muy poco probable que la inflación para este año no se aproxime bastante más a la magnitud de la depreciación. Debe tomarse en cuenta que Venezuela tiene una economía bastante abierta, ya que las importaciones pesan poco menos que 15% del PIB. El consumo de bienes importados registra desde ya el incremento de precios atribuible al encarecimiento del dólar. Adicionalmente, el componente importado -directo e indirecto- de las actividades productivas domésticas hará que irremediablemente suban los precios de los bienes y servicios de producción local. El rezago con que ha sido afectado el IPC se debe simplemente a la mayor rigidez de los precios de los bienes y servicios (reales) con respecto a los cambios en los precios en la esfera monetaria. Este rezago es desde luego mayor cuando una economía experimenta una caída en la demanda final como la que exhibe actualmente la economía venezolana. El traslado íntegro del incremento de costos de los bienes y servicios importados al consumidor final se torna inconveniente en muchos casos, dada la elasticidad-precio de la demanda, por lo que el comercio se ve obligado a asumir parte de este incremento como pérdida. Si se espera que la economía se reactive, como es el deseo de todos, debe esperarse que -en ausencia de avances espectaculares en la productividad- el incremento de los precios de los bienes y servicios transados en el país se aproxime rápidamente a la depreciación nominal del bolívar, anulando los efectos correctivos del TCR. En episodios similares de maxi-devaluación ocurridos en el pasado, este ajuste de precios tiende a completarse después de un año.

El gran “pero” de la argumentación anterior lo constituye la capacidad de ajuste de los sueldos y salarios y ello es tema del segundo comentario ofrecido. Con un desempleo abierto del 16% y una dedicación a las actividades informales que supera el 50% de la población económicamente activa (PEA), no hay manera que el sector laboral pueda impedir mediante la acción reivindicativa una fuerte caída en su ingreso real. En consecuencia, el grado de corrección de la sobrevaluación del bolívar lo definirá el nivel de caída en el salario real, como lo explica la ecuación # 3 del presente artículo. En una población trabajadora que ha visto descender sus remuneraciones reales de manera progresiva hasta alcanzar sólo la tercera parte de lo que tenía en promedio en 1982, tal mecanismo de “corrección” tiene una enorme carga de injusticia.

³⁶ Más del 50% del comercio exterior venezolano se realiza con los EE.UU.

La depreciación del bolívar experimentada en 2002 representa la peor forma de contrarrestar la sobrevaluación del bolívar. En lugar de instrumentar medidas tendientes a reactivar la economía y aumentar la productividad para disminuir los efectos nocivos que la captación de rentas arroja sobre la producción de transables no petroleros, se recarga el peso del ajuste sobre el nivel de vida de la población trabajadora. Aun cuando está fuera de los propósitos del presente análisis, ello guarda correspondencia con el enfoque contractivo con que el presente gobierno ha pretendido resolver su grave desequilibrio fiscal³⁷. Lamentablemente, la indisposición ideológica de vender activos públicos para financiar un proceso de reforma profunda del Estado Venezolano que permita incrementar la eficiencia de la gestión pública, mejorar los servicios y proveer un escenario favorable al aumento en la productividad del sector privado, por considerar que ello representa el "neoliberalismo salvaje", lleva a este gobierno "revolucionario" a incurrir en una de las prácticas más "salvajes" de la ortodoxia económica (¿neoliberal?), cual es descargar el costo de los ajustes macroeconómicos sobre las espaldas de los sectores más humildes de la población. Si bien no es la primera vez que ello ocurre en Venezuela, la situación actual obliga a hacer dos observaciones importantes. Lo de ahora es la primera vez que un ajuste de este tipo haya ocurrido cuando el ciclo petrolero está en alza. Segundo, este gobierno se "vendió" en la campaña electoral, afirmando que representaba una alternativa a este tipo de prácticas. Huelgan mayores comentarios.

La solución al problema que acarrea la captación de rentas petroleras sobre la producción de bienes y servicios transables no petroleros requiere de transformaciones estructurales en la economía venezolana que se centran en la reforma profunda del Estado. Mientras no se genere un escenario favorable a la inversión productiva y al aumento de la productividad de la economía doméstica, seguiremos padeciendo los efectos adversos de la enfermedad holandesa. La actual política petrolera de maximizar la renta restringiendo la producción de petróleo, no hace sino agravar este problema. Mientras el petróleo siga siendo codiciado en los mercados mundiales, la economía venezolana experimentará una tendencia a la apreciación del bolívar que, en ausencia de incrementos en la productividad de la actividad económica doméstica no petrolera, lleva a la sobrevaluación. Lamentablemente, la "salida" al problema que plantea la depreciación de este año simplemente lleva a otro, de consecuencias aun más graves, en la forma del empobrecimiento de la población venezolana.

³⁷ Un cálculo sencillo permite estimar que el gobierno central percibiría cerca de Bs.3 billones (millones de millones) "depreciados" netos, si el tipo de cambio para el 2002 termina promediando 1300 Bs/USA \$.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Banco Central de Venezuela (Años....) ,*Informes Económicos*.

— (Años...), *Anuarios Estadísticos de Cuentas Nacionales; Precios y Mercado Laboral; Sector Externo; Sector Financiero...*

— (1991), *Series Estadísticas de Venezuela de los Últimos 50 Años*, ANTIVEROS, Ignacio (coordinador), Caracas.

— (2000), www.bcv.gov.ve, Estadísticas Varias...

— (2001), "Mensaje de Fin de Año del Presidente", www.bcv.gov.ve

Banco Interamericano de Desarrollo (años varios), *Informe de Progreso Económico y Social de América Latina*, Washington, D. C.

— (2000), Estadísticas Regionales, www.iadb.org

— (1999), *Exchange Rate Misalignment*, Washington D. C.

Baptista, Asdrúbal (1991), *Bases Cuantitativas de la Economía Venezolana, 1839 - 1989*, Comunicaciones Corporativas D., Caracas

— (1997a) *El Capitalismo Rentístico*, (versión mimeo), IESA, Caracas.

— (1997b), *Bases Cuantitativas de la Economía Venezolana: 1830-1995*, IESA, Caracas.

Cassel, Gustav (1922), *Money and Foreign Exchange After 1914*, New York, Constable & Co.

Corden y Neary (1983), "Booming Sector and Dutch Disease Economics", *Oxford Economic Paper*, Vol. 36, 1984, pp. 359-380.

Dornbusch, Rudiger (1976), "Expectations and exchange rate dynamics", en *Exchange Rates and Inflation*, The MIT Press, Cambridge, Mass, 1991.

Dornbusch, Rudiger y Helmers, Leslie, (comp.1988), *The Open Economy*, Oxford University Press, New York.

Edwards, Sebastian (1988), "Real Exchange Rate Dynamics in a Developing Country", *The World Bank Occasional Paper*, No. 2, New Series, 1988.

— (1989), *Exchange Rate Misalignment*, World Bank.

- (1995), *Crisis and Reform in Latin America: From Despair to Hope*, World Bank, Oxford University Press.
- Friedman, Milton (1953), "The Case for Flexible Exchange Rates", en *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press, Chicago.
- García, H. (2000), "La vulnerabilidad ante las crisis cambiarias: el caso venezolano", en *Revista Venezolana de Análisis de la Coyuntura*, Vol. VI / No. 2, julio-diciembre, 2000.
- (2002), "Política cambiaria, diversificación productiva y competitividad en Venezuela", Tesis Doctoral, Doctorado en Estudios del Desarrollo, CENDES, UCV.
- Isard, Peter (1995), *Exchange Rate Economics*, Cambridge University Press, New York.
- Krugman, Paul y Obstfeld, Maurice (1993), *Economía Internacional: Teoría y Política*, McGraw Hill.
- Layrisse, Irene, y Puente, Alejandro (1992), "Flexibilidad Cambiaria e Inflación: Una Interpretación de la Hipótesis del Círculo Vicioso Referida a la Economía Venezolana", *Revista del BCV*, Caracas.
- Ministerio de Energía y Minas (años varios), *Petróleo y Otros Datos Estadísticos (PODE)*, Caracas.
- Oficina Central de Estadística e Informática (años varios), *Encuesta Industrial*, Caracas.
- Petróleos de Venezuela, PDVSA (2000), *Informe 2000*, www.pdvsa.com.ve
- Ricardo, David (1973), *Principios de Economía Política y Tributación*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Rodríguez, Francisco (2000), "Análisis de la Paridad Cambiaria del Bolívar", (mimeo) Universidad de Maryland.
- Rodrik, Danni (2000), *Cómo Hacer Que la Apertura Funcione: La nueva economía global y los países en desarrollo*, TM Editores, Bogotá.
- Swan, Trevor B. (1963), "Longer run problems of the balance of payments", en Heinz W. Arndt y Max W. Corden (ed.), *The Australian Economy: A Volume of Readings*, Melbourne, Australia.
- Zambrano, Luis y Vera, Leonardo (2000), "¿Está el BCV administrando una banda cambiaria?" (mimeo), Caracas.

ANEXO METODOLÓGICO

LA CUENTA CORRIENTE DE PLENO EMPLEO

La cuenta corriente de pleno empleo se calculó con base en las estimaciones de exportaciones no tradicionales, exportaciones petroleras, importaciones y la cuenta de viajeros de pleno empleo para el lapso 1968-2000. Como pleno empleo se supuso el nivel de desempleo del 4,3% alcanzado en 1978, la más baja de que se tenga registro. Las cifras del PIB en dólares corrientes para cada año fueron ajustados por simple regla de tres a lo que sería el producto potencial de pleno empleo.

Las exportaciones no tradicionales de pleno empleo se calcularon con base en la propensión marginal a exportar. Se supuso que si aumenta el producto, deben reabsorberse bienes que de otra manera se exportarían, por lo que la relación entre variación del producto y exportaciones no tradicionales es negativa. El cálculo de esta propensión marginal se hizo eliminando aquellos años en que la variación del producto (ingreso) se asociaba a una variación de las exportaciones con signo equivocado. La sumatoria de las variaciones de las exportaciones no tradicionales fue dividido por la sumatoria de las variaciones del producto con la en todos los años en que la relación manifestaba el signo correcto para obtener la propensión marginal a exportar (no tradicional).

La propensión marginal a las exportaciones petroleras se calculó con base en la propensión a incrementar el consumo interno de este producto cuando aumenta el ingreso. Igual que en el caso anterior, se eliminaron todos los años en que la relación exhibe el signo equivocado. Es decir, se supuso que hay una relación positiva (mismo signo) entre variación del producto y variación del consumo interno de petróleo. La sumatoria de las variaciones año a año en el consumo doméstico de petróleo fue dividido por la sumatoria de las variaciones año a año del producto (ingreso) para obtener la propensión marginal al consumo de petróleo. Esta propensión permitió estimar el valor del petróleo que no se exportaría de estar en condiciones de pleno empleo, lo cual fue restada de las cifras de exportación petrolera registrada para cada año.

La propensión marginal a importar supuso una relación positiva entre aumento del ingreso e incremento de las importaciones. Se eliminaron todos los años en que la relación exhibe signo equivocado. La sumatoria de las variaciones año a año de las importaciones fue dividido por la sumatoria de las variaciones año a año de la producción, para obtener la propensión marginal a importar.

La propensión marginal a viajar también supuso una relación negativa entre variación del producto (ingreso) y la cuenta viajeros. Es decir, se supone que, a mayor ingreso, más venezolanos viajan al extranjero. Igual que en los casos anteriores, fueron eliminados los años que exhiben una relación con signo equivocado. La sumatoria de las variaciones año a año de la cuenta viajeros fue dividido por la sumatoria de las variaciones año a año de la producción, para obtener la propensión marginal a viajar.

Cuadro No. 1: Venezuela. Cuenta corriente potencial de pleno empleo (2) 1968-1999 en millones de dólares

Años	Export. (3-4) Pleno Empl.	Import. (1), Pleno Empl.	Balanza de mercancías	Viajeros (5)	Ingresos por inversiones	Otros (6) ser- vicios	Transp. y seguros Pleno Empl.	Saldo en ser- vicios Pleno Empl.	Servicios No. Factor.	Transferenc. unilaterales	Cta. Corriente Pleno Empl.
1968	2 373	1 932	441	(86)	(711)	(162)	(156)	(1 115)	(404)	(80)	(754)
1969	2 250	1 996	(91)	(270)	(91)	(157)	(1024)	(409)	(397)	(92)	(851)
1970	2 450	2 144	306	(98)	(553)	(132)	(167)	(950)	(97)	(81)	(736)
1971	2 976	2 364	612	(81)	(738)	(161)	(210)	(1 190)	(452)	(83)	(661)
1972	3 037	2 748	289	(198)	(480)	(159)	(244)	(991)	(511)	(95)	(798)
1973	4 606	3 142	1 464	(78)	(688)	(169)	(258)	(1 193)	(505)	(111)	160
1974	10 960	4 750	6 210	(120)	(637)	(346)	(366)	(1 469)	(832)	(199)	4 542
1975	8 639	1 793	6 846	(220)	(456)	(626)	(818)	(1 302)	(1 302)	(173)	419
1976	9 025	8 943	81	(466)	43	(289)	(618)	(1 531)	(1 574)	(232)	1 681
1977	9 422	12 480	(3 058)	(812)	(85)	(523)	(945)	(2 365)	(2 280)	(283)	(5 706)
1978	8 967	14 354	(5 387)	(1 340)	(148)	(572)	(1 208)	(3 268)	(407)	(407)	(9 062)
1979	14 126	13 494	632	(1 491)	(177)	120	(1 068)	(2 616)	(2 439)	(407)	(2 390)
1980	19 005	14 478	4 526	(1 652)	281	(932)	(949)	(3 252)	(3 533)	(439)	835
1981	19 895	16 426	3 469	(2 090)	525	(1 146)	(968)	(3 678)	(4 003)	(409)	(618)
1982	16 291	18 798	(2 507)	(1 530)	(1 508)	(1 007)	(5 085)	(6 585)	(5 055)	(639)	(9 731)
1983	13 999	8 427	5 572	(707)	(2 113)	(403)	(589)	(3 813)	(1 700)	(211)	1 548
1984	15 294	9 668	5 626	(819)	(2 058)	(617)	(451)	(3 897)	(1 897)	(177)	1 499
1985	13 754	9 151	4 603	(282)	(2 230)	(364)	(544)	(3 421)	(1 191)	(171)	1 011
1986	8 150	9 410	(1 260)	(158)	(1 597)	(472)	(649)	(2 876)	(1 279)	(121)	(4 257)
1987	9 504	10 390	(886)	(1 381)	(1 612)	(395)	(786)	(2 931)	(1 319)	(91)	(3 908)
1988	9 761	14 143	(4 382)	(245)	(1 763)	(622)	(1 073)	(3 074)	(1 941)	(147)	(8 232)
1989	12 642	8 456	4 186	(295)	(2 265)	(289)	(381)	(3 229)	(964)	(187)	770
1990	16 943	8 057	8 886	(581)	(765)	(353)	(448)	(2 146)	(1 381)	(283)	6 456
1991	14 609	12 545	2 065	(760)	(592)	(502)	(960)	(2 814)	(2 222)	(349)	(1 099)
1992	13 630	15 433	(1 802)	(1 027)	(1 714)	(886)	(1 115)	(4 742)	(3 028)	(356)	(6 901)
1993	14 201	14 678	(477)	(1 714)	(577)	(1 064)	(4 899)	(3 185)	(3 185)	(323)	(5 699)
1994	15 565	11 709	3 856	(1 207)	(1 895)	(1 306)	(651)	(5 059)	(3 164)	(17)	(1 220)
1995	18 323	15 600	2 723	(949)	(1 915)	(1 356)	(980)	(5 200)	(3 285)	194	(2 283)
1996	23 104	13 823	9 281	(1 497)	(1 725)	(996)	(919)	(5 137)	(3 412)	225	4 369
1997	23 140	18 286	4 854	(1 451)	(2 408)	1 090	(1 385)	(4 154)	(1 746)	(144)	556
1998	16 957	19 107	(2 149)	(1 608)	(1 931)	1 114	(1 430)	(3 855)	(1 924)	(108)	(6 112)
1999	19 979	15 340	4 638	(1 812)	(1 518)	1 774	(1 194)	(2 750)	(1 232)	70	1 958

(1) Con base a propensión marginal a importar = 0,108
 (2) Asumiendo pleno empleo = 4,3% de desempleo (alcanzado en 1978)
 (3) Con base en propensión marginal a exportar = -0,589
 (4) Con base a una propensión marginal a consumir petróleo internamente = -0,0171
 (5) Con base a una propensión marginal = 0,01834
 (6) Excluye viajeros, transporte y seguros
 Fuente: BCV, cálculos propios.

Cuadro No. 2: Venezuela. Productividad, salario real y formación de capital 1976-1999

Años	PIB	Persona ocupada	Producto persona	Sueldo	FBKF/PIB (%)	FNKF/PIB (%)
	(MM Bs.)	(miles)	Ocupada	Real		
1976	431.778	3.702	116.634	39.229	34,4	28,1
1977	458.512	3.867	118.570	41.141	41,5	34,8
1978	470.073	3.992	117.754	44.256	42,8	35,4
1979	472.051	4.116	114.687	43.646	31,6	24,4
1980	445.578	4.694	94.925	38.224	24,7	18,0
1981	443.616	4.840	91.656	36.353	22,9	16,0
1982	434.776	4.963	87.604	33.644	25,9	18,4
1983	419.074	4.959	84.508	31.441	11,8	3,5
1984	420.072	4.951	84.846	29.160	17,5	9,7
1985	420.884	5.201	80.924	28.199	18,5	10,6
1986	448.285	5.477	81.849	26.961	20,9	12,1
1987	464.341	5.680	81.750	27.033	24,6	16,5
1988	491.372	5.995	81.964	25.992	28,0	19,8
1989	449.262	6.108	73.553	21.938	16,8	9,7
1990	473.031	6.344	74.564	21.426	14,2	7,2
1991	524.860	6.767	77.562	20.739	18,2	10,9
1992	556.669	6.990	79.638	21.725	21,5	14,0
1993	555.496	7.146	77.735	20.018	20,0	12,3
1994	542.246	7.309	74.189	17.733	17,7	10,4
1995	566.627	7.729	73.312	16.631	16,5	9,7
1996	565.506	7.903	71.556	14.195	15,8	9,4
1997	601.534	8.495	70.810	14.919	18,7	11,9
1998	602.558	8.816	68.348	14.222	19,0	11,3
1999	565.888	8.742	63.804	13.808	15,7	8,1

Fuente: BCV y cálculos propios.

Cuadro No. 3: Venezuela. Cálculos de renta petrolera. Millones de dólares 1984–1999

Años	(1) Rem. Emp. y obr.	(2) Cons. de K fijo	(3) PIB	(4) Patrim. bruta de K fijo	(5) Forma. normal Br. 15%	(6) Ben. normal Br. 30%	(7) ISRL	(8) Ben. normal neto	(9)=(8)-(5) Ahorro	(10) Ahorro acum.	(11) tasas de interés**	(12) Intereses acum/PIB	(13) Ben. O deud. Pet. %	(14)=(3)-(1)-(2)-(6) renta petrolera	(15)=(14)/(3) renta/PIB petro. %
1968	241,1	202,7	2.147,7	1.733,4	268,6	260	78	182	116	116	0,09	4,8	1.734	71,1	
1969	236,1	207,5	2.123,0	1.741,8	363,0	261	78	183	27	154	0,09	10	7,3	1.418	66,8
1970	258,4	237,3	2.407,7	1.654,5	314,7	248	74	174	96	264	0,09	14	11,0	1.664	69,1
1971	258,0	263,6	2.805,5	1.745,0	333,6	262	79	183	113	401	0,09	24	14,3	2.022	72,1
1972	276,0	256,7	2.834,4	1.638,8	194,2	246	74	172	235	672	0,09	36	23,7	2.056	72,5
1973	274,7	250,0	4.171,4	1.810,0	251,6	272	81	190	188	921	0,09	60	22,1	3.375	80,9
1974	359,8	244,2	10.380,5	1.739,5	623,3	261	78	183	-196	807	0,09	83	7,8	9.516	91,7
1975	515,8	212,8	8.016,7	1.471,6	385,6	221	66	155	-18	862	0,09	73	10,7	7.067	88,2
1976	410,7	204,2	8.496,7	3.351,9	354,4	503	151	352	202	1.141	0,09	78	13,4	7.379	86,8
1977	471,2	230,2	8.962,1	3.691,9	570,2	554	166	388	48	1.291	0,09	103	14,4	7.707	86,0
1978	547,9	259,8	8.169,5	4.419,3	987,2	663	199	464	-263	1.144	0,09	116	14,0	6.699	82,0
1979	630,0	347,9	12.881,9	5.726,0	1.654,7	859	258	601	-706	541	0,09	103	4,2	11.045	85,7
1980	1.033,3	393,5	17.134,2	7.479,8	2.147,2	1.122	337	785	-968	-378	0,09	49	-2,2	14.585	85,1
1981	1.174,4	497,9	17.984,9	10.351,4	3.369,5	1.553	466	1.087	-1.785	-2.197	0,09	-34	-12,2	14.760	82,1
1982	1.304,9	616,0	15.052,6	14.623,3	4.887,9	2.193	658	1.535	-2.736	-5.131	0,09	-198	-34,1	10.938	72,7
1983	1.515,2	778,0	13.198,3	16.598,8	2.753,5	2.490	747	1.743	-233	-5.826	0,09	-462	-44,1	8.415	63,8
1984	1.031,6	643,3	13.871,4	17.480,2	1.524,7	2.622	787	1.835	954	-5.396	0,09	-524	-38,9	9.574	69,0
1985	1.194,0	636,3	12.367,2	18.323,6	1.479,7	2.749	825	1.924	1.081	-4.801	0,09	-486	-38,8	7.788	63,0
1986	644,7	514,9	6.408,0	19.203,4	1.394,7	2.881	864	2.016	1.137	-4.097	0,09	-432	-63,9	2.368	37,0
1987	579,2	434,1	8.250,0	20.007,7	1.238,4	3.001	900	2.101	1.297	-3.169	0,09	-369	-38,4	4.236	51,3
1988	730,9	403,9	7.240,1	21.109,1	1.505,2	3.166	950	2.216	1.115	-2.339	0,09	-285	-32,3	2.939	40,6
1989	580,6	192,8	8.427,1	22.141,7	1.225,4	3.321	996	2.325	1.292	-1.257	0,302	-211	-14,9	4.333	51,4
1990	725,3	225,9	13.502,3	23.881,3	1.965,5	3.582	1.075	2.508	768	-869	0,2793	-380	-6,4	8.969	66,4
1991	737,8	279,4	11.689,7	26.526,7	2.924,7	3.979	1.194	2.785	140	-972	0,3149	-243	-8,3	6.693	57,3
1992	1.193,4	393,2	11.484,4	29.548,9	3.415,4	4.432	1.330	3.103	80	-1.197	0,3606	-306	-10,4	5.465	47,6
1993	1.144,8	483,4	10.639,5	32.596,4	3.530,9	4.889	1.467	3.423	375	-1.254	0,5184	-432	-11,8	4.122	38,7
1994	1.130,8	526,2	11.228,6	35.201,5	3.131,2	5.280	1.584	3.696	1.091	-813	0,3513	-650	-7,2	4.291	38,2
1995	1.713,3	611,6	13.385,9	39.669,8	5.079,9	5.950	1.785	4.165	-303	-1.402	0,239	-286	-10,5	5.111	38,2
1996	1.425,0	492,6	18.637,6	43.924,4	4.747,2	6.589	1.977	4.612	257	-1.379	0,2428	-335	-7,4	10.131	54,4
1997	2.198,9	607,0	14.429,5	49.176,7	5.859,3	7.377	2.213	5.164	-89	-1.803	0,1309	-335	-12,5	4.247	29,4
1998	2.069,7	696,7	11.729,5	53.447,9	4.967,8	8.017	2.405	5.612	1.341	-698	0,3571	-236	-6,0	946	8,1
1999	2.056,2	705,7	16.333,7	57.590,3	4.848,1	8.639	2.592	6.047	1.905	957	0,1868	-249	5,9	4.933	30,2

Fuente: BCV y cálculos propios.

DINERO ELECTRÓNICO Y POLÍTICA MONETARIA. UNA PRIMERA APROXIMACIÓN*

Maximir Álvarez
BANCO CENTRAL DE VENEZUELA

Resumen:

En los últimos dos años, algunas instituciones financieras han comenzado a determinar el posible impacto del dinero electrónico en el sistema financiero. De la misma manera, se ha convertido en tema de gran interés para los bancos centrales así como para los analistas económicos cómo este conjunto de productos y servicios pueden afectar el diseño y la ejecución de la política monetaria; cómo el dinero electrónico puede afectar la función de demanda de dinero, y más específicamente, cómo la velocidad de circulación del dinero y las relaciones entre los agregados monetarios pudieran verse afectadas. Adicionalmente, otros aspectos de gran incumbencia en esta materia están relacionados a la modificación de los patrones de uso de dinero por parte de la población, normas contra la legitimación de capitales, transferencias de fondos transfronterizos, calidad de los sistemas de pago y reducción en el señoreaje por la emisión de dinero efectivo, entre otros. El presente artículo busca describir las principales variantes del dinero electrónico y las implicaciones para un banco central.

Palabras claves. Dinero electrónico, monedero electrónico, medios de pago tradicionales, tarjetas prepagadas, tarjetas inteligentes multifuncionales, dinero electrónico en internet, servicios ofrecidos en red, emisores de dinero electrónico, dinero electrónico y política monetaria, dinero electrónico y papel de los bancos centrales.

INTRODUCCIÓN

La aparición del llamado dinero electrónico ha venido siendo considerada una innovación más en el conjunto de productos y servicios que ofrecen las instituciones financieras. Es sólo en los últimos dos años que algunas instituciones han comenzado a tratar de determinar el posible impacto que esos productos y servicios pudiesen tener en el sistema financiero, generalmente desde una óptica de supervisión.

El presente artículo busca describir las principales variantes del dinero electrónico y cómo las mismas pudiesen afectar el diseño y ejecución de la política

* El presente artículo fue desarrollado a partir de investigaciones realizadas por funcionarios de la Unidad de Análisis del Mercado Financiero del Banco Central de Venezuela, especialmente la Economista Carola Soto. Sin embargo, las opiniones aquí expresadas reflejan sólo las del autor y no comprometen en forma alguna la posición del Banco Central de Venezuela ni de ningún otro funcionario.

monetaria para un banco central. Aun cuando se considera que en la actualidad –y en el corto plazo- los efectos probables que aquí se esbozan no se observen, la velocidad con la cual las sociedades han incorporado a la vida diaria los servicios que las redes de comunicación y la existencia de artefactos que permiten transportar información, justifica el iniciar desde ya el estudio del dinero electrónico. Esto debe ser de interés tanto para el hacedor de políticas como para el analista económico.

DEFINICIONES

Antes que nada, es necesario delimitar el concepto de dinero electrónico. El Comité de Sistemas de Pagos y Liquidación del banco de Pagos Internacionales de Basilea ha realizado dos encuestas entre bancos centrales sobre el desarrollo del dinero electrónico en el mundo. Allí se define el dinero electrónico como “un producto con valor almacenado o prepagado que permite a los clientes realizar pagos de bajo valor usando una tarjeta con chip o tarjeta inteligente (productos basados en tarjetas o monedero electrónico) o a través de redes de computadoras tales como Internet (esquemas basados en redes o en software)¹.

Como puede observarse el concepto dinero electrónico abarca un variado conjunto de productos y servicios, muchos de los cuales son extensiones de medios de pago tradicionales.

Una enumeración de los productos disponibles actualmente en el mundo se consigue en el antes citado informe del Comité de Sistemas de Pagos y Liquidación para el año 2001. También se aprecia en ese reporte como los países exhiben una gran disparidad en el desarrollo, diversidad y profundidad en el uso del dinero electrónico, con la particularidad que no pareciera haber una correlación muy estrecha con el grado de desarrollo económico. Esto último no debe extrañar por cuanto el mismo patrón se observa en áreas como uso de celulares, penetración de internet y otros adelantos tecnológicos.

¹ Survey of electronic money developments, CPSS Publications No. 48, (November 2001), www.bis.org.

EL DINERO ELECTRÓNICO EN LATINOAMÉRICA Y EL CARIBE

La participación de países latinoamericanos y del Caribe en el segundo estudio realizado por el Banco de Pagos Internacionales (BIS) es significativa, con un sensible incremento tanto en el número de respuestas como en su contenido.

Así, de 82 países que respondieron la encuesta, 13 fueron de Latinoamérica y el Caribe. Como se ve en la siguiente tabla, sigue siendo predominante la presencia de países europeos en la muestra, lo cual puede ser atribuido a la cercanía geográfica del BIS tanto como a un mayor desarrollo relativo de los medios de pagos electrónicos en la región.

Tabla No.1. Estudio sobre dinero electrónico.
Respuestas recibidas. Noviembre 2001

<i>Región</i>	<i>Países</i>	<i>Porcentaje</i>
Europa *	36	44
Asia	14	17
Latinoamérica y el Caribe	13	16
África *	9	11
Medio Oriente	4	5
Norteamérica	4	5
Oceania	2	2
Total	82	100

Fuente: Survey of electronic money developments, cpss publications No. 48.

* incluye un banco regional

Sin embargo, muchas respuestas simplemente indican la ausencia de desarrollos de dinero electrónico en los países. La encuesta consta de tres secciones, una narrativa donde cada país o institución indica los desarrollos existentes, una sección donde se describen las características principales de los sistemas en uso, y una final con estadísticas. Estas dos últimas secciones son recogidas en el trabajo en sendas tablas, donde se aprecia un nivel de respuesta mucho menor, tal como se puede observar en la siguiente tabla:

Tabla No. 2. Países que responden sobre sistemas. Noviembre 2001

<i>Región</i>	<i>Número</i>	<i>Proporción respecto a participantes</i>
Europa	18	51%
Asia	5	36%
Latinoamérica	3	23%
Norteamérica	2	50%
África	1	13%
Medio Oriente	0	0%
Oceania	0	0%
Total	29	-

Fuente: Survey of electronic money developments, cpss publications No. 48

Nota: excluye respuestas de bancos regionales.

Claramente se observa que la representación de la región en las respuestas tabuladas es muy inferior a los cuestionarios enviados. Sin embargo, las cifras anteriores pueden reflejar el no envío de la respuesta en la forma solicitada por el BIS, por lo que se hace necesario analizar las respuestas individuales.

De esta forma, se observa que de los 80 países que respondieron la encuesta, 38 indican que no tienen ningún tipo de desarrollo de dinero electrónico. Hay que señalar que para los efectos de esta clasificación no se considera como dinero electrónico tarjetas prepagadas de uso específico, especialmente las utilizadas para servicios telefónicos, por cuanto de acuerdo con la definición antes citada no sería "dinero" sino una compra anticipada de un servicio provisto por una única empresa. Igualmente, tampoco se considera como desarrollo el acceso a través de Internet u otro medio remoto electrónico a bancos y otras instituciones financieras per se.

En el caso específico de la región, de los 10 países que no respondieron las últimas dos secciones de la encuesta, 7 manifiestan no tener ningún desarrollo de dinero electrónico y los restantes 3 países indican la existencia de planes pilotos, pero aún no totalmente operativos. Aun cuando entre los países participantes por la región hay notables ausencias, principalmente Argentina, Chile y Perú, el nivel de desarrollo relativo del dinero electrónico concuerda con la profundidad de los sistemas bancarios y la escasa difusión de los medios electrónicos en la población, los dos elementos requeridos para un mayor desarrollo del dinero electrónico en la sociedad.

EJEMPLOS EN VENEZUELA

En el caso de Venezuela, el mayor desarrollo lo han tenido los sistemas basados en tarjetas prepagadas asociadas a un proveedor específico de un servicio, normalmente de telecomunicaciones. Adicionalmente, las compañías Visa y Mondex, empresa asociada a Master Card, han iniciado pruebas pilotos de tarjetas inteligentes multifuncionales, denominadas monederos electrónicos. Estas pruebas están normalmente confinadas a grupos de personas que se estima proclives a aceptar este tipo de innovación: estudiantes universitarios o los propios empleados de las empresas.

En el campo de los esquemas basados en red, se encuentran el P-Cash de la empresa Patagon², la eCard del Banco Mercantil y en pruebas existen dos esquemas de pago de servicios asociados a una cuenta de efectivo.

Cabe destacar que en el caso de dinero electrónico en Internet, la oferta de productos es prácticamente la misma que en todo el planeta dada la posibilidad de un usuario venezolano de acceder a sistemas como PayPal o Citi2Pay.

Sin embargo, en los casos anteriores, con excepción de la eCard del Banco Mercantil que funciona como una tarjeta de crédito para el comercio, los servicios ofrecidos en red dependen de la existencia de proveedores de bienes o servicios dispuestos a aceptar esos medios de pago. En este aspecto, la penetración de los proveedores es más bien baja.

PROVISIÓN DE DINERO ELECTRÓNICO

El tema que más atención atrae a los hacedores de política, es la posibilidad de que personas no autorizadas, es decir entidades no financieras, comiencen a emitir dinero electrónico. Este tema tiene dos vertientes, una de seguridad de los usuarios y la otra de creación de dinero no bancario fuera del control de la autoridad monetaria.

En cuanto a lo primero, lo que se busca evitar es que personas no autorizadas reciban dinero de clientes, sin control sobre cómo se invierten esos fondos. En general la tendencia de los reguladores ha sido restringir la provisión de dinero electrónico a entidades financieras reguladas. La nueva Ley General de Bancos y otras Instituciones Financieras define con claridad que ese tipo de servicios es regulado por la Superintendencia de Bancos.

Sin embargo, hay áreas grises donde no está claro si procede o no restringir la provisión de dinero electrónico sólo a entidades financieras. Un ejemplo lo constituyen las tarjetas prepagadas para algún tipo de servicio de una determinada compañía, pero que luego es habilitado su uso en otro tipo de servicio, como por ejemplo para adquirir productos de una máquina expendedora de bebidas. ¿Debe prohibirse esta posibilidad?

² Recientemente esta empresa modificó su denominación comercial en Venezuela y otros países a lemon.com.

Dilemas similares serán más frecuentes en el futuro en la medida que tecnologías como Bluetooth y el desarrollo de aplicaciones en teléfonos celulares y asistentes personales digitales (PDA) permitan una mayor interacción con proveedores de productos y servicios.

Pero en la medida que este tipo de proveedor de dinero electrónico sencillamente mantenga el valor del dinero recibido en una tarjeta o en un sistema accesible por computadora, el problema queda restringido al ámbito de supervisión.

TEMAS DE INTERÉS PARA LA POLÍTICA MONETARIA

Para los reguladores, el dinero electrónico presenta otros aspectos de su incumbencia: seguridad, ahora vista desde el punto de vista de la integridad de los haberes de los emisores de dinero electrónico; cambios en la función de demanda de dinero por modificación de los patrones de uso de dinero por parte de la población, aplicación de las normas contra la legitimación de capitales, transferencias de fondos transfronterizos, calidad de los sistemas de pago, reducción en el señoreaje por la emisión de dinero efectivo, entre otros.

Claramente, para un banco central lo más relevante es la posibilidad de que el dinero electrónico afecte la función de demanda de dinero y, en forma más específica, que la velocidad de circulación del dinero se vea afectada y por lo tanto, las relaciones entre los agregados monetarios y cualquier medida de dinero base.

Esta preocupación se vería agravada si a través de la provisión de dinero electrónico, personas distintas a las entidades financieras pudiesen no ya guardar dinero de clientes, sino pasar a crear dinero en forma similar a como un banco lo hace al otorgar créditos. Este es un tema singularmente preocupante con aquellas formas de dinero basado en Internet, dada la ubicuidad del proveedor del servicio y la posibilidad de sus clientes de generar demanda agregada en la economía con recursos no contemplados en las cuentas nacionales.

Quizás valga la pena examinar un caso concreto. En la edición de enero de 2002 de la revista *Wired*, hay un reportaje sobre dos compañías e-gold Ltd, basada en la isla de Nevis y Gold & Silver Reserve, en los Estados Unidos. Estas compañías ofrecen un sistema de dinero electrónico, totalmente desligado de cualquier moneda soberana en el mundo, una vez que se entra en el sistema, y basado en la compra de una porción de oro atesorado por la primera de las compañías en bóvedas en el Medio Oriente y en el Reino Unido.

El mecanismo, denominado e-gold, funciona como tantos otros sistemas de pago por Internet, el usuario se registra y adquiere una determinada cantidad, expresada en gramos, de oro a la segunda empresa, utilizando para ello medios de pago convencionales. Luego, el usuario debe identificar compañías que acepten el e-gold como forma de pago. Un esquema similar es ofrecido para los países islámicos denominado e-dinar.

Mientras las compañías mantengan un nivel de derechos vendidos (unidades de e-gold) no superiores a las existencias de oro, el esquema sería similar al de otros que existen en Internet.

Pero, planteemos un caso meramente hipotético: ¿Qué sucedería si la compañía comenzase a dar préstamos en e-gold a clientes y los derechos de e-gold superasen las existencias? Es muy probable que ni los tenedores de e-gold ni los comercios perciban esa situación por un buen tiempo, sobre todo si las empresas mantienen un ritmo de ingreso de compradores superior al de los que deciden canjear sus e-gold por efectivo. Este es el escenario que debería evitarse, y sobre el cual la historia económica tiene innumerables casos.

El problema antes descrito se agrava con la cobertura global de la red de compañías, que hace complicado la acción de los bancos centrales y reguladores frente a este problema. Además, no es difícil imaginar el impacto de este problema sobre una economía pequeña y abierta, donde comienza a haber una demanda de productos y servicios no compatible con la dinámica de los agregados monetarios.

En segundo lugar de importancia puede mencionarse el tema de la integridad de los haberes de los proveedores de dinero electrónico. Aquí estamos en un escenario parecido al anterior, es decir, los derechos de los poseedores de dinero electrónico, en tarjeta o en red, superan la existencia de activos del emisor, pero no como consecuencia de una estrategia de la gerencia de la entidad emisora, sino porque sus sistemas han sido vulnerados e intrusos han podido generar el dinero de manera fraudulenta. Este sería el equivalente a la falsificación de billetes del dinero tradicional. Lo que debe motivar a la preocupación es que en este caso la falsificación puede ser no detectada a tiempo por el proveedor si los flujos de intercambio entre el dinero electrónico (falso o verdadero) y dinero tradicional son favorables al emisor, lo cual es muy factible en las primeras etapas de funcionamiento del sistema. Desde el punto de vista macroeconómico, los efectos de una masa de dinero creada en forma no registrada por la autoridad monetaria, y sin los límites físicos que la falsificación tradicional de billete tiene, pudiera potencialmente alterar las funciones de demanda agregada, los agregados monetarios y afectar la política monetaria de un banco central.

En tercer lugar se ubicaría la posibilidad de que los mecanismos de control o fricción que existen actualmente sobre el traslado de dinero transfronterizos. Esto cobra particular importancia con los monederos electrónicos multimonedas, donde es difuso en este momento la ubicación del riesgo cambiario. Otro aspecto relacionado es la facilidad con la cual los controles a la exportación e ingreso de moneda pudieran ser burlados. Para atender este tema específico, los principales emisores de monederos electrónicos (Visa y Mondex) han declarado que los mismos tienen un límite máximo del valor que pueden acumular, usualmente por debajo de los límites que los países establecen para declarar el ingreso de moneda.

Luego se ubica la preocupación por la calidad de la provisión de servicios de intermediación en los pagos, vinculado a la existencia de proveedores no regulados e incluso no domiciliados en el país. En este último aspecto los bancos centrales están promoviendo una mayor cooperación para detectar proveedores no autorizados, pero no existen definiciones claras del tratamiento en casos de clientes que han sufrido inconvenientes.

Finalmente, un aspecto menor para la mayor parte de los países, existe la posibilidad de que en la medida que los medios de pago electrónicos logren una mayor penetración en el mercado, el uso del dinero efectivo tradicional disminuya, y por consiguiente se alteren los balances de los bancos centrales, disminuyendo los activos productivos y aumentando la proporción de pasivos con costos. En resumen, el señoreaje que permite la cobertura de los gastos operativos de los bancos centrales se reduciría. Una discusión sobre este tema puede conseguirse en un informe del Banco de Pagos Internacionales de Basilea de 1996, denominado "Implicaciones para bancos centrales del desarrollo del dinero electrónico". Allí se encuentran unas estadísticas donde se determinan ciertos bancos centrales más vulnerables a una reducción del señoreaje.

DISEÑO DE POLITICAS EN LA REGIÓN

Uno de los resultados más interesantes de la encuesta antes referida se corresponde con las acciones de carácter institucional y de políticas que los bancos centrales han adoptado frente al tema del dinero electrónico. Incluso se aprecia como algunos países donde aún no existe dinero electrónico las autoridades están creando las bases para una actuación preventiva.

En los casos de Brasil y México, las políticas diseñadas han estado enfocadas principalmente a brindar niveles de seguridad comparables con los de otros medios de pago. Básicamente las respuestas han sido limitar la provisión de

dinero electrónico a bancos, establecer mecanismos que eviten su uso para lavado de dinero y similares.

En ambos casos el tema del señoreaje ha sido descartado como no relevante, bien por los volúmenes esperados (Brasil) o por preferirse formas directas de tributación para generar ingresos para el Estado (México).

Finalmente, en varios países se han venido aprobando legislaciones estableciendo una base equivalente a los mensajes electrónicos y a las firmas digitales con sus equivalentes físicos. Si bien estas legislaciones surgen por requerimientos del comercio y gobierno electrónico, su utilidad para el desarrollo del dinero electrónico es innegable.

PERSPECTIVAS PARA VENEZUELA

Hablar de dinero electrónico en un país como Venezuela donde una proporción significativa de la población no está bancarizada, o mantiene saldos por depósitos inferiores a un salario mínimo pareciera poco relevante.

Aspectos tales como distribución del ingreso, acceso de la población a computadoras e Internet y la desconfianza natural de las personas frente al dinero efectivo conspiran contra la penetración del dinero electrónico.

Adicionalmente existen temores y reticencias frente al dinero electrónico compartidos por todas las sociedades: el temor al cambio, el costo financiero y transaccional asociado a los posibles fraudes y la pérdida del anonimato que el dinero en efectivo brinda.

Por otra parte, en los últimos años, el desarrollo de la telefonía celular, a través de tarjetas prepagadas en amplias capas de la población pudiera indicar que aquellos esquemas que se adecuen a las necesidades de las mayorías, en precio, comodidad y beneficios, tendrán una penetración que en la actualidad consideremos inalcanzable.

De la misma manera, aquellos con acceso a Internet, sofisticados en el uso de sus cuentas bancarias y con capacidad de compra tanto en el país como en el exterior, representan un mercado pequeño pero apetecido por proveedores de servicios.

Por supuesto, el dinero electrónico brinda ventajas a sus usuarios y quedará en manos de éstos el veredicto de cuales sistemas permanecerán y cuales desaparecerán.

En conclusión, es difícil prever actualmente cuánto tardarán los distintos esquemas de dinero electrónico en convertirse en una proporción significativa de los medios de pago del país. Pero ello no significa que la reflexión sobre los temas antes expuestos deba esperar a ese momento.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bank for International Settlements, *Implications for Central Banks of the Development of Electronic Money*, October 1996, <http://www.bis.org/publ/bisp01.pdf>.

Bank for International Settlements, *Survey of electronic money*, CPSS Publications No.48, November 2001), <http://www.bis.org/publ/cpss48.pdf>.

Beenz.com, <http://www.beenz.com>.

Emisión de Dinero Electrónico, <http://www.contract-soft.com/08008007.htm>.

<http://ccdev.lets.net/materiales/grecospanish.html>.

<http://www.ambito-jurídico.com.br/aj/dconsu0033.htm>.

<http://www.bde.es/sispago/besispa.htm>.

<http://www.cybercash.com>.

<http://www.law.miami.edu/froomkin/articles/trusted.htm>.

<http://www.mondex.com/index.html>.

<http://www.patagon.com.ve/FinancialServices/Supermarket/MasterPlus>.

<http://www.verisign.com>.

InstaBuy, <http://www.instabuy.com>.

Internet Cash, <http://www.internetcash.com>.

IV Reunión de Tesoreros de Banca Central, *Conclusiones y recomendaciones*, 25 al 27 de Octubre de 1999, Arlington.

Rocket Cash, <http://www.rocketcash.com>.

Yahoo Wallet, <http://wallet.yahoo.com>.

TURKEY: CRISIS OF IMF-DIRECTED POLICIES AND POSSIBILITY OF ALTERNATIVES*

Özgür Orhangazi

UNIVERSITY OF MASSACHUSETTS AT AMHERST

Abstract:

The beginning of the 2001 in Turkey has been marked by a very destructive economic crisis. The increased fragility of the system after the implementation of an IMF-directed "disinflation and stabilization" program paved the way to the collapse of both the program itself and the economy. This paper argues that the crisis can neither be explained solely by the coincidence of independent events nor by technical problems of economic policies. The IMF-directed policies caused the crises by increasing the fragility of the system. Insistence on these policies will only worsen the conditions and results of these policies are both economically and socially undesirable. This paper shows that alternative policies and tools, which will provide improvements in growth, employment, and income distribution are available.

Keys words: Financial crisis, IMF, Turkey.

INTRODUCTION

After financial liberalization in 1989, Turkish economy's growth performance has been sluggish with two minor and two major recessions. In the 1990s, the economy showed a "boom-bust" growth performance with a relatively low average growth rate and high volatility. Inflation rates floated around 65-70 percent in the first half of the decade and reached at 80-90 percent in the second half. While the domestic debt stock and public sector borrowing requirement reached to unprecedented levels, nominal interest rates exceeded 100 percent¹.

After a series of unsuccessful stabilization attempts, the government announced an ambitious three-year IMF-directed exchange rate based stabilization program at the end of 1999. The program was targeting to reduce inflation rate, real interest rates and government's debt. From this date until November 2000,

* The author would like to thank Robert Pollin for his helpful comments at various stages of this study.

¹ For a thorough overview of the macroeconomic developments in post-liberalization Turkish economy see Ertugrul and Selcuk (2000), Boratav et. al. (2000), Kepenek and Yenturk (2001), Ucer (1999), Yeldan (1992).

Turkey was winning praise from international financial analysts and the IMF for its stabilization policies. Yet, in November 2000, Turkish economy experienced a severe financial crisis. US\$6 billions of short-term capital fled, causing a severe liquidity shortage in the domestic markets and sending overnight interest rates as much high as 2,000 percent. The outward-bound capital flow was halted and devaluation fears allayed only after the IMF granted US\$7.5 billions of additional support. Shortly after this crisis, public disclosure of a dispute between the President and Prime Minister triggered a new wave of crisis in February 2001. Jittery investors pulled US\$5 billions out of Turkey on February 19th alone. The central bank's foreign reserves of less than US\$20 billions were at the risk of being depleted. Moreover, the government's own ability to raise money to finance the deficits was threatened by the absurdly high interest rates. In an attempt to maintain the managed exchange-rate regime, overnight interest rates soared to several thousand percent. Eventually, the devaluation of the Turkish lira seemed inevitable. The abandonment of the pegged exchange rate system caused an immediate and sharp devaluation of about 30 percent against the US dollar.

Following the collapse of the program and the economy, the new minister of economy Mr. Kemal Dervis (former Vice President of the World Bank) announced the initiation of a new stabilization effort in May 2001. The so-called "Program of Transition to a Strong Economy" was nothing but the continuation of the previous program, as mentioned in its introduction. Now, after more than a year after the crisis and the initiation of the economic program, problems such as high public debt, high interest and inflation rates are still haunting the country (See Table 1 for main macroeconomic indicators before and after crisis).

Table 1: Main Macroeconomic Indicators Before and After
"2000 Disinflation Program": 1999-2001

	1999	2000	2001
Real sector	%		
Real GNP growth rate	-6.1	6.3	-9.4
Nominal GNP growth rate	...	60.4	42.9
WPI (12-month, end-of-period)	62.9	32.7	88.6
CPI (12-month, end-of-period)	68.8	39	68.5
Average nominal treasury bill interest rate	106.2	38	99.7
Average ex-ante real interest rate 1/	32	9.4	32.4
Central government budget	% of GNP		
Primary balance 2/	1.5	4.2	5
Net interest payments 3/	13.1	15.8	23.2
Overall balance	-11.6	-11.6	-18.2
Consolidated public sector			
Primary balance	2	2.3	5.7
Net interest payments 4/	22.1	21.9	24.7
PSBR (including CBT profits)	24.2	19.6	19
Net debt of public sector	61	57.4	92.2
Net external	20.1	18.3	38

	(continuación)		
	1999	2000	2001
Net domestic	40.9	39.1	54.2
Of which:			
Central government (gross)	42.5	40.9	70.3
Auctioned and other cash debt	25.8	23.4	25.3
Bank recapitalization	...	17.4	35.6
External sector			
Current account balance	-0.7	-4.9	1.3
Gross external debt	55	56.6	75.4
Net external debt	34	37	51.6
Short-term external debt (by remaining maturity)	20.8	23	23.3
Monetary aggregates			
Seignorage 5/	3.2	1.8	1
Nominal growth of broad liquidity (in percent)	96.9	40.2	75.1
(in billions of US dollars, unless otherwise indicated)			
Privatization proceeds	0.1	3.3	2.8
Net external financing of central government	1.4	4.1	-2.7
Amortization	6	6.2	8.2
Gross borrowing	7.4	10.3	5.5
Of which: Eurobond issues	5	7.5	2.2
GNP	187.4	201	148
GNP (in quadrillions of Turkish lira)	78.3	126	179

Sources: Central Bank (www.tcmb.gov.tr) and State Planning Organization (www.dpt.gov.tr)

1/ Average of monthly nominal interest rate divided by 12-month ahead CPI inflation. With average maturity of newly issued debt less than one year, and with FRNs paying quarterly coupons, this measure overstates the effective real interest rate when inflation is declining.

2/ On a commitment basis, excluding profit transfers from the CBT, interest receipts, and privatization proceeds.

3/ Interest payments minus interest receipts plus profit transfers from the central bank.

4/ Interest payments minus interest receipts plus CBT profits before transfers to the government.

5/ Change in reserve money in percent of GNP, where reserve money is defined as currency issued plus reserve requirements.

In this essay, we show that the November and February crises were the result of the so-called disinflation program, which increased the fragility of the economy. First part discusses the main tenets of the disinflation program and dismisses the argument that the crisis occurred due to mismanagement of the program. We demonstrate that until the crisis, the Turkish authorities implemented all three main legs of the program, namely fiscal, monetary and exchange rate policies, very much in line with the pre-announced targets. In the second part, we show how the program indeed increased the fragility of the economy. Finally, we argue that IMF type policies are not the only option by showing that there are alternative policy options for Turkey and in general.

I-) AN OVERVIEW OF 2000 DISINFLATION PROGRAM

The IMF-directed exchange rate based stabilization program,² which covered three years until the end of 2002, targeted to reduce the CPI to 25 percent by the end of 2000, to 12 percent by 2001 and to 7 percent by 2002. Also, reducing real interest rates, increasing the growth potential of the Turkish economy, and ensuring the efficient and fair allocation of economic resources were among the targets cited (CBRT 2000a).

The program was built upon three main legs: First, increasing the primary surplus through tight fiscal policy and finalizing "structural reforms."³ Public expenditures were subject to specific targets. Second, exchange rate system shifted from a controlled float to a pre-announced currency depreciation system. Third, monetary policy shifted from a policy of accommodation to one which was based on a monetary rule that set the liquidity generation mechanism to the net foreign asset position of the Central Bank.

1.1-) Fiscal policy

The public finances were thought to be on an unsustainable path due to high real interest rates together with a weak fiscal primary position. The fiscal target of the program was to increase the public sector non-interest primary balance from -2.8 percent to 3.7⁴ percent of the GDP by the end of 2000. A performance criterion was set on the primary surplus of the consolidated government budget.

Table 2 shows that the developments in the consolidated budget under the disinflation program of 2000 were well in line with the pre-set targets. Both the revenue and expenditure targets were met at the end of the year. However, although there was a significant improvement in the non-interest primary balance of the budget as targeted, we observe from same table that interest expenditures continued to climb, leaving the overall budget balance intact.

² For details of the program see CBRT (2000a), (2000b), (2001), Ertugrul and Selcuk (2000), Gencay and Selcuk (2001), Alper, Berument and Malatyali (2001), Uygur (2001).

³ "Structural reforms" included privatization of TEKEL (state monopoly for production of alcoholic beverages and tobacco products), sugar factories, Turkish Airlines, Telecom and many other public enterprises, abolition of agricultural support policies, limiting agricultural credits etc.

⁴ This figure excluded the expenses related to the 1999 earthquake.

Table 2. Developments in the Consolidated Budget under the Disinflation Program (Fixed Prices, Trillions TL)¹

	2000				
	1998	1999	Realization	Target	Realization/ Target
Revenues	26,912.70	28,286.50	33,756.40	32,585.50	103.6
Tax Revenues	21,391.90	22,418.30	26,526.80	24,000.00	110.5
Direct Taxes	9,305.50	10,163.20	10,861.90	9,585.00	113.3
Indirect Taxes	12,086.40	12,254.90	15,664.90	14,415.00	108.7
Expenditures	35,729.00	42,418.90	46,602.60	46,713.30	99.8
Personnel Expenditures	8,973.00	10,459.20	9,982.10	9,899.80	100.8
Investment Expenditures	2,053.30	2,331.90	2,472.30	2,351.70	105.1
Interest Expenditures	13,049.50	16,231.30	20,439.90	21,132.30	96.7
Transfers to SEEs	370.6	631	885.9	594.6	149
Other Transfers	8,318.50	9,374.70	9,211.10	8,894.50	103.6
Ratios to GNP (%)					
Budget Balance	-7.2	-10.9	-10.3		
Interest Expenditures	11.7	13.8	16.4		
Non-interest Balance	4.4	2.2	6.1		
Net Domestic Borrowing	8.6	12.6	7.5		
Domestic Debt Stock	21.9	29.3	29		

^{1/} In real 2000 prices, deflated by the wholesale price index (2000 = 100).

Source: Main Economic Indicators, State Planning Organization (www.dpt.gov.tr)

1.2-) Exchange rate policy

The main rationale behind the use of an exchange rate basket as nominal anchor⁵ was the "significant and rapid pass-through from the exchange rate to prices both directly through import prices and indirectly through inflationary expectations. In addition to this, one of the main components of risk-premium on interest rates was the uncertainty in nominal exchange rates" (CBRT 2000b). Moreover, a sluggish change in government credibility made a mere formal de-indexation insufficient. Therefore, a clear sign of policy change was required⁶.

Kiguel and Liviatan (1992) and Vegh (1992) report, after examining stabilization processes in the Latin American countries, that "stabilization programs that use the money supply as the nominal anchor generally induce the expected Phillips curve result: lower inflation is accompanied by a recession after the program

⁵ A nominal anchor is a nominal variable that by policy decision is fixed or set on a pre-determined and announced path to stabilize the price level (Mecagni 1995).

⁶ For detailed investigations about exchange rate based stabilization programs see Patinkin (1993), Bruno (1991), Fischer (1986), Howitt (1987), Kiguel and Liviatan (1992) and Vegh (1992).

is implemented” Following the literature we can summarize some of the stylized facts about exchange rate based stabilization programs as follows: (i) The inflation rate (measured by the CPI) slowly converges to the rate of change in exchange rates (ii) Generally, economic activity expands with the implementation of the stabilization program; (iii) The domestic currency appreciates in real terms (iv) Trade balances and current account balances deteriorate; (v) Consumption and investment follow the expansion in output. Given these stylized facts, which were already indicating the possibility of a crisis due to the deterioration in the trade and current account balances, and an appreciation of the currency, the disinflation program also included an “exit strategy.” Accordingly, exchange rate basket would have been allowed to float within a crawling band after the first 18 months of the program.

The central bank successfully implemented this exchange rate policy until the February 2001 crisis made devaluation inescapable. Until then, the currency has been depreciated along the pre-announced exchange rate basket.

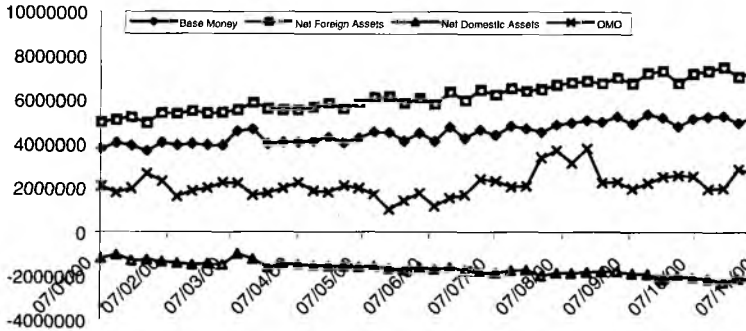
1.3-) Monetary policy

In order to be able to impose the pre-set depreciation, the central bank’s rule of monetary expansion was limited only to changes in its foreign asset position in the balance sheet. Other than for short-term fluctuations, all base money was created through the balance of payments. Capital inflows and outflows were not sterilized, so that interest rates would be fully determined by the market. Furthermore, monetary autonomy was constrained by ceilings on net domestic assets, and a floor on international reserves. The aim of the ceiling was to prevent monetary conditions from becoming “too expansionary” because of the potential liquidity needs of the public sector⁷.

Figure 1 depicts the developments on the monetary side during the disinflation program. It shows that the central bank successfully implemented the liquidity mechanism until the November financial crisis. Monetary base increased only by about 7.5 percent while the central bank conducted open market operations within the lines of the program.

⁷ As the OECD (2001) points out “the fact that monetary expansion will depend wholly on foreign inflows means that the program has some of the central elements of a currency board” (p. 22).

Figure 1: Monetary Developments Under Disinflation Program: January 7- November 24 2000



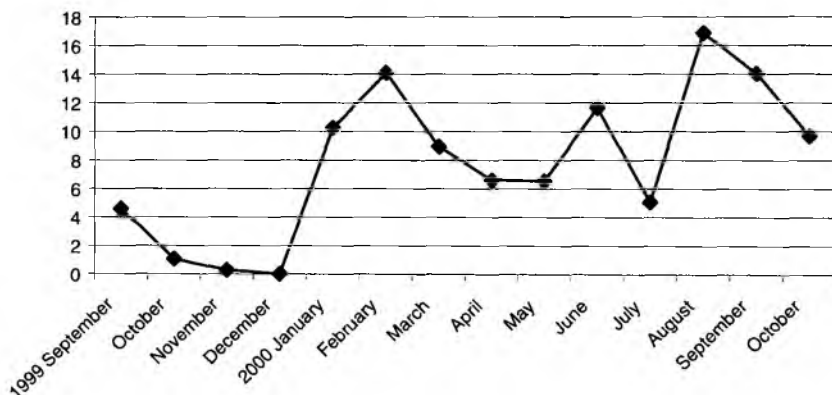
In sum, the data clearly show that Turkish authorities have successfully implemented all three main legs of the program until the crisis without any significant deviation. Neither the outbreak of November crisis nor the collapse of the economy in February 2001 can be attributed to deviating from the IMF-directed disinflation program.

II-) INCREASED FRAGILITY UNDER DISINFLATION PROGRAM

II.1-) Short term interest rate volatility

Throughout 2000, short-term interest rates were highly volatile. Because of the net domestic assets rule of the program, the interest rates were completely dependent on the foreign inflows and shocks. The volatility of the overnight interest rates has shown significant deviations in August and September. The volatility of short-term interest rates was dependent on the volatility of the foreign exchange inflows/outflows. Figure 2 shows the mean values and the standard deviations of the interbank overnight interest rates. If we take the standard deviation of the overnight interest rate as an indication of volatility we observe from the table that the volatility increases first in June and then in August and September.

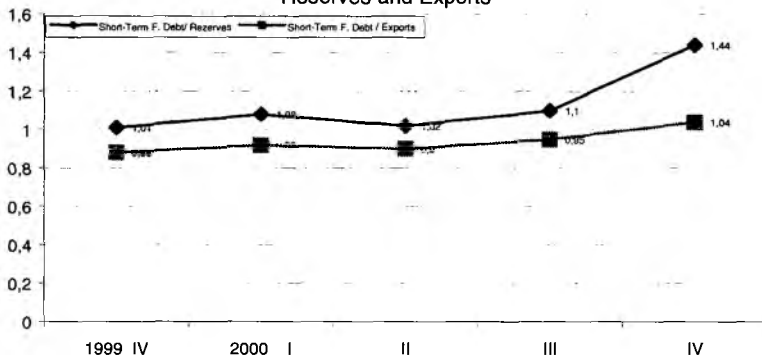
Figure 2: Interbank Overnight Interest Rates: Standard Deviation:
September 1999-October 2000



II.2-) Short term foreign debt/foreign exchange reserves

There was a significant increase in the ratio of short-term foreign debt to the foreign exchange reserves of the central bank in 2000, as depicted in Figure 3. The behavior of this ratio was similar to that of Malezia, Philippines and Thailand prior to the Asian crisis, which were respectively 0.61, 0.85 and 1.45 (Bustello 2000). The same figure shows that there is also deterioration in the ratio of short-term foreign debt to exports.

Figure 3: Ratio of Short-Term Foreign Debt to Foreign Exchange Reserves and Exports

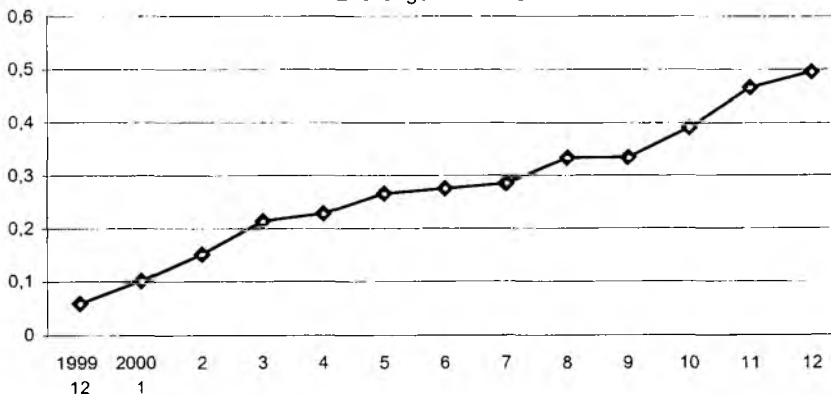


II.3-) Current account deficit

Throughout 2000, there was a continuous increase in the ratio of current account deficit to foreign exchange reserves and to GDP. Figure 4 shows that the former ratio at the end of 1999 was about 5.9 percent. However, it climbed to 27.7 percent in June 2000 and then 50 percent in December 2000.

The ratio of the current account deficit to GDP has also shown a tremendous increase since the start of the stabilization program. This ratio began to climb up from 0.7 percent at the end of 1999 to around 3 percent in June 2000. According to Dornbusch (2001), a 25 percent real currency appreciation together with a 4 percent current account deficit/GDP ratio is among the leading indicators of a crisis (p. 3). In terms of the real appreciation of the currency under the pegged exchange rate system the calculations of Uygur (2001) shows that the Turkish *lira* experienced a real appreciation of 10-14 percent in 2000. The same calculations show that the currency appreciated 18 percent in 24 months since the beginning of 1999.

Figure 4: Ratio of Current Account Deficit to Foreign Exchange Reserves



III-) AFTER THE CRISES, STILL "NO ALTERNATIVES"?

The devastating effects of the collapse of the IMF-directed economic policies are accumulating. Annual inflation rate measured as CPI has increased to 68.5 percent in 2001 while real GDP growth rate was -9.4 percent. Only between January and September 14,540 firms and almost 20 percent of the small shop-

keepers declared bankruptcy.⁸ Unemployment has started to climb. Net debt of public sector together with net interest payments has also increased (See Table 1). Prior to the crisis, at the end of 2000, the average annual interest rate on domestic debt has been realized as 38.1 percent while the average maturity of the debt was 411 days. In the first debt auction after November crisis, in January 2001, the interest rate was 65 percent and the maturity of the debt was 155 days. With the February crisis, interest rate on Treasury debt skyrocketed beyond 120 percent while the maturity has declined to 30-60 days. This has caused a huge increase in domestic debt.

The failure of the 17th stand-by agreement with the IMF made it obvious that neoliberal IMF-type policies are unable to provide stability to the economy and will rather bring even more devastation. However, this did not prove to be enough to change the neoliberal minds of economic policy makers. The collapse of the stabilization program in February shocked the policy makers who had no back-up plan. After 3 months, a "new" stabilization program has been reinstated with amendments and been approved by the IMF Directors. As we mentioned above, the new program was nothing but a replication of the previous programs and a blend of IMF policies with some technical changes. In the remaining of this paper, we will argue that this claim is wrong. Although we will not provide a full-fledged development strategy, we will show, by discussing the debt problem, public investment, and circuit breakers, that alternative policies are existent and possible.

III. 1-) Debt problem

A healthy growth based upon industrialization and real production increase can only be provided together with a radical public finance reform. In this respect, the government should take immediate action about the debt problem. To lessen the cost of domestic debt stock to the financial and the real economy, a so-called "debt consolidation" option should seriously be taken into consideration. With debt consolidation, we mean an arrangement that lengthens the term of the debt and decreases the real interest burden. We cannot see the debt problem simply as "we all owe it to ourselves." The holders of the government bonds who receive the interest payments on debt are usually not the same people as who pay the taxes. Interest payments in Turkey are taking away merely 80 percent of total tax revenues. Thus, the debt problem has also major distributional and political interests behind it.

⁸ *Cumhuriyet*, daily newspaper, 22/10/2001.

To default or consolidate the domestic debt are two policy options for the short-term. In the long-term, we still need a method to finance the budget and cover the debts. Debt monetization is another possible way to finance the budget deficits. Here, monetization is simply defined as "money financing of the public debt," or in other words, the creation and supply of money by the central bank to the Treasury in order to solve the problems of the public debt and the budget deficit (Sollenius 1996: 28). However, in general practice only a very small fraction of the deficit is allowed to be money financed.

One of the advantages of monetizing the government spending is that it minimizes distributional problems. However, it can create inflationary and exchange rate problems that will in turn have effects on distribution of income. There are two main ways in which monetization creates inflationary pressures. The first one is through expectations. As Pollin (1998) indicates "the idea that government spending is being financed through monetary expansion will raise inflationary expectations and thus strong opposition among rentiers, even if the government spending is well targeted and the country has a creditable record with similar such efforts" (452-3). In the context of the Turkish economy, inflationary expectations seem unavoidable unless different regulatory methods such as wage and price controls are brought together with monetization.

Second, and perhaps more important, the inflationary pressure is going to occur when the monetary expansion exceeds the nominal growth rate of output. Sollenius (1996) examines this second possibility and suggests different methods to prevent the increase of money supply more than the increase in the nominal GDP during the period of monetization. Main components of noninflationary monetization can be summed up as follows:

Retention, restoration and extension of fractional reserve banking and counterbalancing monetization by increased reserve requirements: Within the fractional banking system, the reserves are determined fractions of the sum of total deposits held at commercial banks. The minimum reserve ratios for each kind of deposits are determined by the central bank. The required reserves are important for noninflationary monetization because of the need to maintain the difference between high-powered money and face value of the money in the financial system. The central bank can buy government bonds either from the public or directly from the Treasury. In the first case, the central bank increases the monetary base which in turn means an increase in the supply of money. In the second case, the Central Bank directly purchases the debt from the Treasury. When the Treasury spends this money, the public ends up with more demand deposits and the banks with more reserves. The process is such that when the Treasury spends the money, this amount is being transferred to the reserves of the commercial banks. The increase in the reserves of the commercial banks

causes excess reserves, an increase in the monetary base and the money supply with the potential inflationary effects. Raising minimum required reserve ratios for the banking system in a way that the amount of money remaining available to be lent out as credit remains the same can be an effective way of preventing a large increase in the money supply. When different parts of the financial system have different degrees of liquidity, different reserve ratios can be applied. High levels of reserve requirements might be unusual but understandable to avoid possible inflationary pressures.

Direct monetization and direct government spending: First, the central bank should transfer the money to the Treasury in a way that avoids an increase in the reserves of the commercial banks at the Central Bank. Second, the Treasury should spend the money in a way that avoids an increase in the reserves of the commercial banks at the Central Bank. This will obviously require close cooperation between the Central Bank and the Treasury. In the period of monetization the government should not use the Central Bank as its cashier but instead should make its payments through alternative ways such as 'tax and loan' accounts at the commercial banks. In addition, the interest payments on government securities should be made in a direct way avoiding central bank payments. When direct government spending completes monetization, the result is that instead of high-powered money getting into the system and increasing the money supply by the money multiplier times its face value, now the new money increases the money supply by only its face value.

Counterbalancing monetization by open market sales: The open market sales of government bonds will draw a significant amount of high-powered money to the central bank from the reserves of the banks. Thus, the sum of total high-powered money, the monetary base is decreased and hence the money supply shrinks. Of course, the market's ability to absorb increases in government stock should be calculated. Some indirect methods to increase market's absorption capacity include increasing the interest rate on bonds, discounting the price of the security or providing tax concessions. A more direct way is to require the institutions to purchase government debt up to a specified limit or percentage of their assets. Depending on the structure of the financial market, different types of institutions can be required to hold different amounts of government debt.

Counterbalancing monetization by credit controls: Selective credit controls can encourage the productive capacity in planned sectors of the economy while restraining general credit expansion. There can be administrative limits on banks lending to the private sector. Many countries including the most advanced capitalist economies imposed ceilings on various types of credit expansion. Using credit controls will not only help to reduce the inflationary consequences of

monetization of debt but also can be helpful within a more general macroeconomic program of targeting growth in certain kinds of production.

An appropriate combination of these methods can reduce the inflationary consequences of debt monetization for a considerable time. The more difficult step would be in the details of applying these methods to the Turkish economy. In this respect, variables such as the money definition that is to be controlled by the monetary authority, the money multiplier, the limits of open market operations should be carefully evaluated. We are not going to attempt to do this here, but the challenge remains for further research.

III.2-) Public investment and expansionary policies

To overcome the current recession and to provide long-run growth of industrial production and productivity an active expansionary policy is necessary. The easiest way seems to be targeting private consumption through tax cuts. However, given the large budget deficits and the composition of taxes in Turkey, this option should not be considered before reforming the tax system. On the other hand, a private consumption-led expansion in Turkey will not maximize the multiplier and accelerator effects since there is a significant import content of private consumption. In addition, a private consumption-led expansion runs the risk of increasing only demand but not supply and hence contributing to the inflation problem in Turkey.

The second option, private investment-led expansion, seems more viable than private consumption-led expansion to contribute to long term growth. However, the policy tools to induce private investment are weak and mostly indirect. For example, the Central Bank can target the short-term interest rate but this will not necessarily lead to a decline in the long-term interest rate. On the other hand, interest rates are only one of the relative factors determining investment. Recent econometric studies have shown that accelerator and profit/cash flow effects are more powerful than interest rate changes/other cost-of-capital effects (Berndt 1991: Chapter 6)⁹. Using tax incentives to promote private investment is also a weak tool since it can never be predicted whether the tax credits will be used to undertake new physical investment, purchase existing financial assets, or pay stockholders higher dividends.

⁹ On the same issue, see also Fazzari (1993, 1994) and Pandit (1995).

Thus, we are left with public consumption and investment for an expansionary policy. The first advantage of public spending is that the policy makers have the option to minimize the import leakage of the expansion and thus strengthen its multiplier and accelerator effects. A public-investment led expansionary program has the merit of establishing a strong link between short-term expansion and long term productivity growth and sustainability. An infrastructure program on the agricultural sector -irrigation systems, rural road building, improving production and marketing techniques are examples of possible public investment areas. It also reduces the pressures for urban migration. Finally, a public investment program, which lowers supply costs, will also have a favorable effect on private sector expectations.

Of course, one of the first objections to such a policy would be the opportunities for rent seeking and corruption, that is "crony capitalism." This could be avoided by creating broad-based forms of democratic accountability. For example, public investment might initially concentrate on small-scale and labor intensive projects, which create the means for substantial local control. These projects might involve expanding education and health services, or small-scale construction.

III.3-) Circuit breakers

After financial liberalization, the Turkish economy has been subject to speculative capital movements, which impeded growth, and major crises have always been accompanied by massive capital flights. This indicates the necessity of capital controls. Also, a possible debt monetization program has to be accompanied by certain controls on capital movements in order to prevent both financial instability and unwanted currency depreciation. We have indicated above that monetization of debt might be inflationary because of the expectations of the public. Such a policy is also likely to face strong opposition from both domestic and foreign rentiers. Within this environment, controls on short-term capital movements will provide the means to avoid unexpected and unwanted capital outflows. These controls can be in the form of quantitative restrictions on capital outflows.

The objection to this suggestion is that they will reduce the flows of capital to the country. The answer to this argument would be that current system is doing a poor job in terms of transferring non-speculative funds to Turkey. The bulk of the

capital movements are already in the form of short-term and portfolio investment which are subject to high volatility.¹⁰

In implementing a sustainable expansionary policy in Turkey, another instrument that will act as a stabilizer can be securities transaction tax. First priority of a new tax system should be to tax the unproductive activities. The unproductive activities can be defined as “directly unproductive profit seeking” activities that may be privately profitable but do not directly increase the flow of goods and services (Bhagwati 1982). Securities transaction tax is one example of this type of tax is. This tax would both raise revenue and discourage speculation. The aim of this tax would be to increase the cost of trading financial assets in order to decrease the level of speculative financial activities within the economy. The target of the tax is frequent short-term traders rather than investments for lengthy terms. Pollin et. al. (2001) shows that even if this tax fails to prevent speculation it will be good source of government revenue, which can be used to finance a public investment program.

IV-) CONCLUSION

The November 2000 and February 2001 crises resulted in a deep recession in Turkey. Inflation started to climb, interest rates skyrocketed while unemployment significantly increased. In this paper, we have argued that these crises are the consequences of IMF-directed disinflation program. We demonstrated that the Turkish authorities indeed implemented the program consistent with its targets and this implementation itself increased the fragility of the system. More importantly, we have also showed that, contrary to the “there is no alternative” claim of current economic orthodoxy, there are indeed alternative policies and tools to overcome the problems of the economy and to provide long-run growth of industrial product and productivity. Of course, the question of who, by whose political support, will impose an alternative program needs to be answered by political practice.

REFERENCES

Alper, C. Emre, Berument, M. Hakan, and Malatyali, N. Kamuran (2001), “The Disinflation Program and the Structure of the Turkish Banking Sector,” *paper presented at the annual conference of the Center for Economics and Econometrics titled “Turkish Banking at Cross Roads”* held at Bogazici University, Istanbul, 19 January 2001.

¹⁰ See Crotty (2000) and Crotty and Epstein (1996) for a case for capital controls.

- Berndt, Ernst (1991), *The Practice of Econometrics: Classic and Contemporary*, Reading, Mass. Addison-Wesley.
- Bhagwati, Jadish (1982), "Directly Unproductive Profit Seeking Activity," *Journal of Political Economy*, 90 (5): 998-1002.
- Boratav, Korkut, A. Erinc Yeldan and Ahmet H. Kose (2000), "Globalization, Distribution and Social Policy: Turkey, 1980-1998," *Center for Economic Policy Analysis Working Paper Series I*, Working Paper No. 20, February.
- Bruno, M. (1991), "High Inflation and the Nominal Anchors of an Open Economy," *Princeton Essays in International Finance*, No: 193 (June).
- Central Bank of Republic of Turkey (2000a), *Year 2000 Disinflation Program: Foreign Exchange Policy and Implementation*, Ankara: CBRT.
- (2000b), *Inflation Report Q1*, Ankara: CBRT.
- (2001), *2000 Annual Report*, Ankara: CBRT.
- Crotty, James (2000), "The Case for Capital Controls," *Political Economy Research Institute, Published Study*.
- Crotty, James and Gerald Epstein (1996), "In Defense of Capital Controls," in *The Socialist Register* 96, 118-49.
- Dornbusch, Rudiger (2001), "A Primer on Emerging Market Prices", paper presented at the NBER Conference on Preventing Currency Crisis in Emerging Markets, January 11-13.
- Ertugrul, Ahmet and Faruk Selcuk (2000), "A Brief History of the Turkish Economy, 1990-2000" *Russian and East European Finance and Trade*, forthcoming.
- Fazzari, Steven (1993), "Monetary Policy, Financial Structure and Investment" in G. Dym-ski, G. Epstein, and R. Pollin (eds.) *Transforming the US Financial System: Equity and Efficiency for the 21st Century*, Armonk, N.Y., M.E. Sharpe.
- (1994), "Why Doubt the Effectiveness of Keynesian Fiscal Policy," *Journal of Post Keynesian Economics*, 17 (2): 231-48.
- Fischer, Stanley (1986), "Exchange Rate versus Monetary Targets in Disinflation," in *Indexing, Inflation and Economic Policy*, by Stanley Fischer, Cambridge, Mass.: MIT Press.

- Gencay, Ramazan and Faruk Selcuk (2001), "Overnight Borrowing, Interest Rates and Extreme Value Theory" Bilkent University, Department of Economics Discussion Paper No 01-03, March.
- Howitt, Peter (1987), "Disinflation and Exchange Rate Stabilization: Canada, 1980-1985," *Journal of Policy Modeling*, Vol. 9 (4), pp. 637-59, Winter.
- Kepepek, Yakup and Nurhan Yenturk (2000), *Economy of Turkey* (in Turkish), Istanbul: Remzi Yayınevi.
- Kiguel, Miguel and Nissan Liviatan (1992), "The Business Cycle Associated with Exchange Rate Based Stabilization," *The World Bank Economic Review*, 6(2): 279-305.
- Mecagni, M. (1995), "Experience with Nominal Anchors", in *IMF Conditionality: Experience under Stand-By and Extended Arrangements, Part II, Background Papers*, Occasional Paper 129, IMF.
- OECD (2001), *OECD Economic Surveys: Turkey*, January.
- Pandit, V. (1995), "Macroeconomic Character of the Indian Economy: Theories, Facts and Fancies" in P. Patnaik (ed.) *Macroeconomics*, Delhi: Oxford University Press, 187-224.
- Pollin, Robert, Dean Baker, Marc Schaberg (2001), "Securities Transaction Taxes for U.S. Financial Markets," Political Economy Research Institute, www.umass.edu/peri.
- Pollin, Robert (1998), "Can Domestic Expansionary Policy Succeed in a Globally Integrated Environment? An Examination of Alternatives" in D. Baker, G. Epstein, and R. Pollin (eds.) *Globalization and Progressive Economic Policy*, Cambridge University Press.
- Sollenius, Jan (1996) *Decline of Deficits: Noninflationary Monetization*, Stockholm: Almqvist & Wiksell International.
- Ucer, Murat (1999), "Turkey, Monetary Policy from the 1980s to Now", *Emerging Markets Economic Research*, Credit Suisse-First Boston.
- Uygur, Ercan (2001), *From Crisis to Crisis: November 2000 and February 2001 Crisis* (in Turkish), mimeo.
- Vegh, Carlos A.(1992), "Stopping High Inflation: An Analytical Overview," *IMF Staff Papers*, 39 (September)" 626-95.
- (1992), "Financial Liberalization and Fiscal Repression in Turkey: Policy Analysis in a CGE Model with Financial Markets", *Bilkent University Discussion Papers*_No 92-7.

INVESTIMENTO E FINANCIAMENTO NO BRASIL *

Elton Eustáquio Casagrande

UNIVERSIDAD NACIONAL DE ESPÍRITU SANTO, UNESP

Resumo:

O texto discute o financiamento no Brasil na primeira metade dos anos 90. Desde que a importância histórica do autofinanciamento é bem conhecida, objetivamos identificar as fontes de financiamento do gasto de investimento entre 1990 a 1994 de uma amostra de 596 firmas. As firmas as quais compõem a amostra são classificadas como grande (155) e médias e pequenas (441) do setor industrial, comercial e de serviços, totalizando 596 firmas. Finalizamos o artigo realizando duas conclusões: uma teórica e outra empírica. A primeira preocupa-se a escolha do modelo mais adequado para ser aplicado a amostra SERASA. A segunda é sobre a evidência sobre os estudos dos determinantes do investimento feitos no Brasil e internacionalmente.

Palavras-chaves: Investimento, financiamento, assimetria de informações, modelos de investimento.

1. INTRODUÇÃO

O tema deste trabalho é o estudo do financiamento empresarial no Brasil na primeira metade da década de 90. Dada a importância inclusive histórica do autofinanciamento para as empresas brasileiras, objetivamos identificar as variáveis que financiaram o investimento de 596 empresas brasileiras –nossa amostra- entre 1990 e 1994.

Aplicamos os modelos de investimento desenvolvidos por Fazzari, Hubbard & Petersen (1988) e Fazzari & Petersen (1993) que revelaram, tanto quando aplicados à economia americana quanto a outras economias, a importância do financiamento interno como prova empírica da hipótese da assimetria de informações. Neste trabalho tratamos da relação financiamento-investimento buscando identificar a origem dos recursos investidos pelas empresas entre 1990 e 1994, no Brasil, período marcado por grandes transformações no marco regulatório da economia.

A metodologia adotada foi: na seção um introduzimos o contexto da economia brasileira no início da década de 90. Na seção dois resenhamos a teoria do investimento, avaliando qual versão, entre os modelos, melhor se

* Texto elaborado a partir da tese de doutorado orientada pelo prof. dr. Luiz Carlos Bresser Pereira (FGV/SP). Também contei com a orientação do Prof. Dr. Steven M. Fazzari, da Washington University (Bolsa CAPES).

adequaria a ser testada no Brasil. Na seção três debatemos dois estudos econométricos que abordam o financiamento do investimento no Brasil. O primeiro realizado em 1986, a partir de uma amostra de empresas para o período de 1970 a 1976, e o segundo realizado por nós, a partir de uma amostra fornecida pela SERASA¹. Com o respaldo da discussão metodológica da seção dois e das evidências reunidas, concluímos o artigo fazendo duas avaliações: uma teórica e outra empírica. A primeira sobre a escolha do modelo de investimento mais adequado para aplicação à amostra SERASA e a segunda sobre as evidências tanto em relação aos estudos feitos anteriormente no Brasil quanto aos estudos internacionais.

2. A ECONOMIA BRASILEIRA, 1990-1994

A observação das alterações do contexto econômico e político são essenciais na investigação tanto do comportamento do investimento quanto no estudo do financiamento, sobretudo quando o ritmo e o volume de investimentos passam a depender exclusivamente do setor privado. A natureza da decisão na esfera privada é singular por sua sensibilidade às condições econômicas futuras, as quais determinam o sucesso dos empreendimentos. Contrastando com a decisão da esfera privada, a esfera pública coloca em movimento o investimento definido por políticas de desenvolvimento, servindo de estímulo às decisões empresariais privadas, uma vez que o gasto público é um dos componentes da demanda efetiva. As expectativas futuras exercem, nesse caso, menos efeitos sobre os gastos privados. O gasto público, por sua vez, favorece a formação de expectativas otimistas e colabora com o clima de crescimento. Porém, em situações de rompimento da política de formação e expansão industrial conduzida pelo Estado, o investimento privado perde seu escudeiro na determinação da lógica do mercado. Nesse momento, a decisão privada revela sua sensibilidade, isto é, sua capacidade de adequação, podendo responder a situações favoráveis ou incubar projetos aguardando o momento mais propício.

O início da década de 90 foi marcado pelo completo redirecionamento da lógica do financiamento do investimento produtivo privado, uma vez que a abertura comercial, implantada pelo governo Collor, não teve como contrapartida a implantação de uma política que favorecesse o fortalecimento da indústria nacional, muito menos de uma política creditícia. Em que pese as ponderações sobre os benefícios de uma política industrial e o custo de uma política de proteção de mercado, a constatação das pressões impostas às empresas produtivas pela concorrência mostra um desequilíbrio entre a tentativa de

¹ SERASA – empresa especialista em análise e em informações econômico-financeiras e cadastrais.

estabilização e a manutenção da capacidade financeira das mesmas em um ambiente de escassez de crédito como foi o período 80-94. O rompimento com o padrão de financiamento estatal e a ausência de uma intervenção que redefinisse o sistema de crédito no Brasil impuseram a continuação da forma de autofinanciamento das empresas.

O padrão de financiamento que vigorou até o final da década de 80 conjugou a poupança externa e a estatal de modo a financiar a expansão das atividades produtivas. A decisiva participação do Estado, através da sua poupança e da proteção ao mercado interno, combinada com poupança externa, caracteriza uma forma de financiamento muito freqüente nos períodos iniciais do desenvolvimento. É marcante, no entanto, a mudança do padrão de financiamento que vigorou na década de 80 em relação à de 70.

Nos anos 80, o Estado sepultou os planos de desenvolvimento e dedicou-se quase que exclusivamente às discussões sobre formulações de políticas de estabilização e ajuste estrutural. Enquanto a poupança do setor privado cresceu, a do setor público retraiu-se. Nos anos 90, como consolidação das mudanças ocorridas na década anterior, a participação do Estado na poupança total foi negativa. Os investimentos que na década de 70 dependeram do governo foram bastante reduzidos em 80, recuperando-se somente a partir de 95.

O investimento, se perdeu prioridade na esfera pública –coincidentemente com a perda da capacidade de investimento do Estado e a fragilidade da moeda-, foi, por outro lado, questão sempre decisiva para as empresas, tornando-se decisão estratégica a partir de 1990. A economia, depois de 1990, sofreu mudanças profundas, delineadas pelo ajuste fiscal, pela abertura comercial e pela elevada taxa de juros, que tiveram efeito recessivo, marcadamente entre 1990 e 1992. A produção industrial do país, segundo dados do IBGE, tomando por base a evolução do índice de base fixa, cai 18,13% entre 1989 e 1992 e 8,71% entre 1989 e 1993, recuperando-se somente em 1994, quando atinge o mesmo desempenho de 1989, a despeito da política de abertura comercial que reduziu drasticamente as tarifas médias de importação.

A abertura comercial, utilizada como instrumento de competição, pressionou a capacidade de autofinanciamento das empresas, limitando os reajustes de preços dos produtos nacionais. Se uma empresa precisava então de crédito para capital de giro ou outra forma de financiamento, como as taxas de juros eram bastante elevadas, para suportá-las havia necessidade de um processo inflacionário duradouro, para que a empresa pudesse repassar a seus preços o custo daquele financiamento. A tentativa das empresas, até a implantação da URV, foi sempre de indexar os preços pelo indexador que apresentava maior

índice, buscando assim eliminar ao máximo o custo financeiro do capital obtido, possibilidade que a abertura comercial limitou.

Com juros altos e disponibilidade de crédito somente a curto prazo, não havia muitas alternativas para financiamento, seja para investimentos seja para capital de giro. O efeito prático dessa política econômica praticada entre 1990 e 1994 foi provocar prejuízos para as empresas, verificáveis nas publicações especializadas em negócios. A taxa de lucro, para as 1.000 maiores S.A.s, foi negativa entre 90 e 92. Analisando-se os dados de 596 empresas (grandes, médias e pequenas) da amostra, cedidos pela SERASA, verifica-se que entre elas se observa o mesmo desempenho, ou seja, prejuízo entre 1991 e 93. Segundo sondagens conjunturais realizadas anualmente entre 1990 e 94 pela revista *Conjuntura Econômica*, a principal fonte de recursos para financiar o investimento no período foi o lucro. Classicamente, os recursos com que uma empresa pode contar correspondem aos lucros e à depreciação acumulados. No período, o estoque de recursos de financiamento reduziu-se à depreciação. Os prejuízos registrados pelas empresas de nossa amostra afetaram significativamente, portanto, a capacidade de investimento dessas empresas.

A década de 90 é marcada por choques de modernidade na administração -reengenharia- e, em particular, na produção. A imposição de certificações como as das ISO forçou as empresas a investirem em qualidade e eficiência, dispensando outros objetivos. Essa questão merece especial atenção uma vez que a produtividade na economia aumenta significativamente a partir dos anos 90². Discutir, portanto, o financiamento na economia brasileira tem sua importância na medida que a competição externa combinada com a recessão reduziu a capacidade de geração de recursos das empresas.

O sistema financeiro brasileiro não é organizado para oferecer créditos de longo prazo, sendo este apenas possível pelo sistema do BNDES. Em termos macro-econômicos, o financiamento por meio do mercado de capitais é insignificante no país. O autofinanciamento foi, por décadas e independentemente da ação do Estado, vital enquanto fonte de recursos para as empresas. A ocorrência da taxa de lucro negativa no período 91-93, segundo a amostra SERASA, elimina a hipótese de que a perspectiva de lucro tenha orientado qualquer decisão de investimento. Sendo os lucros uma fonte de recursos importante para o financiamento, as empresas, naquele período, não puderam contar com essa opção. Outras possibilidades de financiamento, segundo dados da sondagem, como empréstimos de longo prazo, aumento de capital, novas emissões e venda de ativos, foram pouco relevantes.

² Ver Bresser Pereira, 1996, 92.

Em que pese a importância do relacionamento entre o mercado de crédito e de capitais com as empresas no Brasil, é pouco significativa a participação de fundos externos de longo prazo no financiamento das empresas. Isso pode significar, por um lado, uma forte evidência do racionamento de crédito existente na economia brasileira, ou uma indesejabilidade das empresas em financiarem-se naquelas condições.

Bresser Pereira (1993) mostrou que nos anos 70 a diferença representada pelo *cushion pad* entre as taxas de lucro e juros estimularam a decisão de investir. Na década de 90, o *cushion pad* invertido, ou seja, uma diferença muito grande entre as respectivas taxas de lucro e juros favorável à última desincentivaram, por sua vez, os investimentos.

Tabela No. 1. Remuneração nas aplicações e custo efetivo dos empréstimos (% real a. a.)

Ano	Inflação	Over	Cdb	Cap. Giro	Desc. Dupl.
90	1794.8	-21.6	14.1	106.4	323.9
91	478.1	19.1	30.4	80.1	85.0
92	1149.1	33.8	33.6	85.9	94.3
93	2489.1	23.0	18.6	60.5	56.9
94	948.8	20.6	13.4	42.9	378.2

Fonte: Banco Central do Brasil

A tabela 1 mostra a inflação anual e os custos de financiamento reais ao ano. As colunas 3 e 4 apresentam os rendimentos percentuais ao ano dos títulos públicos (coluna 3) e privados (coluna 4). As colunas 5 e 6 apresentam o custo de captação de empréstimos para capital de giro e desconto de duplicatas.

Os depósitos a vista recebiam juros e correção monetária e tinham liquidez imediata. O alto custo de captação de recursos a curto prazo eram repassados aos preços dos produtos vendidos, estabelecendo um ciclo vicioso inflacionário.

Em tempos críticos como no início da década de 90, Bresser Pereira (1990) demonstrou que os juros tiveram maior relevância para os empresários frente à decisão de investimento. Adicionalmente, as severas limitações de crédito e as evidências de prejuízos empresariais nos anos de 1990 a 1994 levantaram a questão sobre qual forma de financiamento deveriam as empresas adotar para investir no período.

Investigar a forma de financiamento no Brasil implica realizar uma reflexão sobre a estruturação de modelos empíricos do investimento.

3. OS MODELOS EMPÍRICOS DO INVESTIMENTO

Historicamente os modelos empíricos do investimento, como o do acelerador, o neoclássico e o de liquidez, foram testados a partir de informações financeiras das empresas. Autores de diferentes linhas como Meyer & Kuh (1957), Hall & Jorgenson (1967), Jorgenson & Siebert (1968), Elliot (1973), entre outros, investigaram os determinantes do investimento organizando cada um a sua amostra, com variados números de empresas.

O modelo neoclássico considera os fundos externos como perfeitos substitutos aos fundos internos das firmas. A aceitação do teorema Modigliani & Miller (1958 e 1961) faz o gasto de investimento ser explicado pelas variáveis reais, como os preços e a tecnologia, e trata com absoluta independência as relações com o mercado de capitais e de crédito. Com essa formulação, Jorgenson provou que o coeficiente da variável vendas é dominante e estatisticamente relevante para explicar o comportamento do investimento. As firmas escolhem o quanto produzir sob a noção de mercados em concorrência perfeita, vendendo a oferta que criam. As expectativas de vendas das firmas têm, portanto, um importante impacto sobre o gasto de investimento. Em termos econométricos, essa variável predomina sobre outras que possam vir a ser incluídas na equação, sendo assim subjacente ao modelo proposto por Clark (1917), apud Chirinko (1993).

Segundo Fazzari & Petersen (1993), as versões derivadas do acelerador, como a da teoria neoclássica, têm sido utilizadas com excelentes resultados, porém os fortes efeitos do acelerador têm dificultado uma avaliação mais realista do próprio modelo. Na versão neoclássica, o custo de capital afeta o investimento somente através de variáveis que também incluem as vendas. Não se pode separar os efeitos de vendas e do custo de capital sobre o investimento e tratá-los independentemente do ponto de vista da política econômica. Na expectativa de um volume de vendas maior, a empresa ajusta seu estoque de capital sempre que a taxa de retorno do investimento seja, no mínimo, igual ao custo de capital, representado pela taxa de juros.

O resultado econométrico favorável do modelo neoclássico continha um "viés" que fundamentou ao mesmo tempo que expressou todo o significado da firma representativa. Apoiava-se na seleção de grandes firmas cujo comportamento representativo era exclusivo de uma parte privilegiada da amostra em relação à população das firmas, conferindo aos autores neoclássicos a condição de afirmar que as firmas comportavam-se de acordo com o teorema MM.

Embora Elliot (1973) tenha revertido os resultados neoclássicos recuperando os argumentos apresentados por Meyer & Kuh (1957) de que a condição de liquidez das firmas afetava o gasto de investimento³, o conceito de firma representativa ainda predominava ocultando as diferenças financeiras entre as empresas.

O aspecto comum entre os trabalhos neoclássicos e aqueles de sua época cujas abordagens eram alternativas era a aceitação do conceito de firma representativa. O modelo econométrico é aplicado para todas as firmas, desconsiderando suas características financeiras. Assim, os testes não poderiam identificar se a sensibilidade do investimento em relação às variáveis financeiras diferiam entre as várias firmas.

A versão recente da teoria do investimento apostava que o modelo neoclássico, consistindo em uma versão moderna do acelerador, escondia uma relação fatal à teoria neoclássica, em função da aceitação do conceito de firma representativa. Ao supor que o crescimento das vendas devia-se à política de maximização de lucros que, assim, estimulava a firma a ajustar seu nível ótimo de capital, ocultou uma outra relação, ou seja,

strong accelerator effects have clouded the empirical evaluation of the neoclassical model because many versions of the neoclassical approach allow the cost of capital to affect investment only through variables that also include sales or output. (Fazzari, 1993, 18)

O impacto das vendas pode, nesse sentido, estar sendo subestimado, enquanto que o impacto do custo do capital, por outro lado, pode estar sendo superestimado. A implicação primeira é que a não separação dos efeitos pode dar à abordagem neoclássica mais crédito do que lhe é devido e, em segundo lugar, causar grandes danos aos agentes econômicos, se a política econômica for orientada sobre tal indeterminação. Em termos de determinação, além do benefício da separação de elementos como vendas de elementos como custo de capital, outras variáveis oriundas dos estudos rejeitados pelos critérios neoclássicos, sendo testados novamente em condições de concorrência imperfeita, puderam contribuir para o entendimento do comportamento do investimento.

Firmas em diferentes condições financeiras teriam também condições diferentes de financiamento, seja nos mercados de crédito, como mostraram

³ A indefinição em determinar se um ou outro modelo é mais adequado, em termos econométricos, para identificar as variáveis financiadoras do gasto de investimento é explicada por Fazzari, Hubbard & Petersen, 1988, 44-45.

Stiglitz & Weiss (1981) e Stiglitz (1992), seja nos mercados de capitais (Myers & Majluf, 1984). Houve necessidade de romper com o conceito de firma representativa, postulando-se no lugar um outro conceito, denominado de hierarquia financeira (Fazzari *et alli*, 1988).

Este conceito teria sentido se a presença de informações assimétricas fosse verificada. Para tanto, a equação neoclássica do investimento testada com a introdução das variáveis financeiras deveria revelar uma sensibilidade muito diferente entre as variáveis financeiras e o investimento entre grupos de firmas.

Fazzari (*et alli* 1988) provam, ao utilizar diversas versões do modelo do acelerador, a relevância das variáveis de liquidez (lucros + depreciação), principalmente para certas classes de firmas dentro da amostra total – aquelas que, segundo a hipótese dos autores, estariam mais suscetíveis ao racionamento de crédito devido à assimetria, ou seja, as firmas com baixo grau de distribuição de dividendos. Essa classe estaria informando ao mercado a necessidade de reter dividendos para se financiar devido às restrições encontradas por elas no mercado de capitais.

Procurando superar as dúvidas deixadas pelo trabalho de Fazzari *et alli* (1988), especialmente aquelas relativas ao significado da variável cash flow funcionar como uma proxy das mudanças na demanda do investimento, Fazzari & Petersen (1993) testaram a hipótese do capital circulante líquido servir como fonte de recursos para financiar o investimento⁴. Embora o modelo Q tenha tido esta função, são muitas as críticas em relação à sua confiabilidade. A introdução do capital circulante cumpriria, assim, uma função estratégica, como veremos⁵.

O capital circulante é conhecido amplamente pela sua função mantenedora das atividades produtivas de curto prazo, sendo extremamente sensível às flutuações do *cash flow* (lucros + depreciação) e às vendas. A firma administra-o de acordo com a sua necessidade de liquidez, principalmente diante das necessidades operacionais, flutuações da demanda e despesas inesperadas. A reversibilidade do capital de giro contrapõe-se à irreversibilidade do capital fixo, permitindo às firmas estabelecerem um *trade-off*, contraindo-o para subsidiar os gastos com investimentos fixos. Em geral a rentabilidade das operações de uma

⁴ Capital de giro é definido como a diferença entre o ativo e o passivo circulante do período corrente.

⁵ A amostra utilizada nesse estudo contou com 48 firmas, de 1970 a 1984, com elevado grau de retenção de dividendos, oriundas da base de dados do artigo de Fazzari *et alli* (1988).

firma determinará a taxa de expansão desse recurso e sua resistência em épocas de crise econômica. Em princípio, a rentabilidade do capital do giro relaciona-se inversamente com seu volume, porque os recursos de curto prazo normalmente são remunerados a uma taxa menor do que os de longo prazo. Inversamente, um elevado volume de capital de giro reduziria a rentabilidade dos ativos de uma firma, dado que o capital fixo é mais rentável do que o circulante.

Se o parâmetro da variação do capital circulante fosse estatisticamente relevante, então os autores poderiam resolver duas questões: 1. que o *cash flow* não está funcionando como uma *proxy* da demanda por investimento; 2. que o capital circulante, tendo sinal negativo na equação do investimento, concorre com o investimento fixo, expondo assim o grau de racionamento de crédito enfrentado pelas empresas em relação a suas classes de distribuição de dividendos. Firms com baixo grau de distribuição deveriam depender muito mais da contração do capital circulante líquido do que firmas com alto grau de distribuição de dividendos para investir.

Mudanças no capital circulante estão positivamente relacionadas com os lucros, produto e ciclos econômicos. Então, se o capital circulante líquido funciona como uma *proxy* a efeitos omissos da demanda por investimento, seu coeficiente deveria ser positivo e deveria reduzir o coeficiente do *cash flow* na equação. Porém, o coeficiente do capital circulante teve sinal negativo no estudo de Fazzari & Petersen (1993) e quando presente na equação do investimento não afetou o coeficiente do *cash flow*.

Estudos como os de Hoshi, Kashyap & Scharfstein (1991), Schaller (1993), Hu & Schiantarelli (1994) e Hubbard, Kashyap & Whited (1995), entre outros, testaram a importância de fatores financeiros para o gasto de investimento.

A versão de Fazzari & Petersen (1993) foi, entretanto, pouco explorada. Acreditamos que para o caso brasileiro essa versão seja a mais apropriada para revelar o grau de racionamento de crédito enfrentado pelas empresas, em função da inexistência de mecanismos e fontes de financiamento de longo prazo, derivados do padrão de financiamento e da alta inflação então vigentes. Assim, quanto maior a necessidade de recursos provenientes do capital circulante líquido maior a evidência de necessidade de financiamentos por parte das empresas.

4. FINANCIAMENTO NO BRASIL

Entre as poucas abordagens econométricas feitas sobre o financiamento do investimento no Brasil, na década passada, destacamos a de Filardo (1986). Filardo (1986) investigou uma função de demanda por investimento a partir de

uma amostra de 314 empresas, para o período de 1970 a 1977, obtida através do CADEC (Cadastro Especial de Contribuintes). Fazem parte da amostra empresas de diversos setores da indústria da transformação.

A autora estimou a função de investimento proposta por Eisner (1978), para o qual o investimento é uma função de duas variáveis independentes e suas defasagens: vendas e lucratividade. A relação básica proposta foi do investimento como função das vendas e das taxas de lucros que foram estimadas segundo vários níveis de agregação e formas de mensuração, através de regressão. As agregações foram propostas para firma, média das firmas e média da indústria. Os resultados mais significativos foram obtidos através da estimativa da função investimento para a média da firma; a *cross-section* das médias das firmas entre indústrias apontaram .542 para a taxa de crescimento das vendas e .0042 para a sua defasada; -.842 para os lucros do período e .939 para os lucros passados; o R^2 foi de .46 e o teste F, 65.921. Com exceção da taxa de crescimento das vendas defasadas em um período, todas as demais tiveram significância a 1%. A variável, taxa de crescimento das vendas nos períodos t e t_{-1} , foi significativa e positivamente relacionada com o investimento⁶. Para a autora,

A taxa de crescimento das vendas no momento atual e passado é um indicador para a firma de sua participação no mercado e traz informações sobre a demanda futura pelos seus produtos. Logo, esta é a razão pela qual a taxa de crescimento das vendas está correlacionada positivamente com o investimento (Filardo, 1986, 71).

Quanto aos lucros em t e t_{-1} ,

É possível concluir que... o fato da taxa de lucro em t_{-1} ter sinal positivo e em t , sinal negativo, indica que as duas variáveis não estão entrando como uma *proxi* de lucros futuros esperados por causa da inversão de sinal (Filardo, 1986, 71).

Estudos de outra natureza, como as sondagens realizadas pela *Conjuntura Econômica*, apontam sistematicamente, desde os anos 70, a predominância do autofinanciamento do investimento produtivo para um grupo de grandes empresas no Brasil. Estudos de natureza financeira, como o realizado por Zonneschain (1998), mostram que para uma amostra de 216 empresas da indústria de transformação, de capital aberto, selecionadas pelo critério de maior volume de ações negociadas na Bolsa de Valores de 1989 a 96, o autofinanciamento foi decisivo em 5 dos 8 anos estudados. O número de empresas da amostra não é constan-

⁶ Outros sets de resultados obtidos com desagregação à nível de 5 gêneros da indústria confirmam os resultados da taxa de crescimento das vendas e da lucratividade a nível agregado (isto é, para uma combinação de todas as firmas, em todos os anos, em todas as indústrias).

te. Logo, a autora não tem a prioridade de acompanhar a evolução do mesmo grupo de empresas ao longo do tempo. São empresas que mantêm uma relação muito próxima com os investidores do mercado de capitais. As decisões estratégicas dessas empresas influenciam os preços de seus títulos e sua capacidade de obter financiamento através da emissão acionária.

Apesar do grau de interação com o mercado e da fluidez de suas informações, a fonte principal de financiamento não foram as emissões. A questão que tal evidência suscita é como as empresas no Brasil se financiam, especialmente quando constatase um volume grande de prejuízos, como os registrados entre 1990 e 1994?.

Procurando avaliar a sensibilidade do investimento às variáveis financeiras para uma amostra de 596 empresas no Brasil, testaremos dois modelos, a exemplo do que fizeram Fazzari *et alli* (1988) e Fazzari & Petersen (1993). Logo, poderemos avaliar se os lucros foram importantes para os investimentos no início da década, como foram no estudo de Filardo (1986). Em segundo lugar, acreditamos que a introdução da variável contração do capital circulante revelará mais sobre o comportamento do financiamento empresarial no Brasil.

5. O MODELO

As empresas que compõem a amostra são classificadas como empresas grandes (155) e empresas pequenas e médias (441) dos setores industrial, comercial e de serviços, totalizando 596 empresas⁷. É esperado que o parâmetro da variável VCG tenha sinal negativo nos testes realizados e que a contração do capital circulante seja mais importante para o grupo das pequenas e médias empresas (PME) do que para as grandes empresas (exclusivamente de capital aberto). Nossas hipóteses derivam de duas circunstâncias: no Brasil, mesmo as empresas de capital aberto, que divulgam suas informações no mercado de capitais, não têm amenizados problemas decorrentes das imperfeições de um mercado de capitais em desenvolvimento. O racionamento de crédito no Brasil é predominante e não exclusivo de certos grupos de empresas.

Indicando X a generalização de qualquer uma das variáveis, investimento, lucros etc., e t o índice do ano, X_t será a observação da variável X no t -ésimo ano. O número de observações de cada variável X por ano será:

⁷ SERASA.

$$- \sum_{n=1}^N X_t = 596 .$$

O número total de observações de cada variável X, entre 1990 e 1994, será:

$$\sum_{n=1}^5 \sum_{n=1}^N X_t = 5 \times 596 = 2.980 .$$

O modelo I de demanda por investimento – estimado pelo método dos mínimos quadrados – tem a seguinte forma:

$$CAP_t / K = S_t / K + S_{t-1} / K + CF_t / K + CF_{t-1} / K + \gamma + e \quad (I),$$

onde:

CAP_t / K_t = Investimento no período

S_t / K_t = Vendas no período

S_{t-1} / K_t = Vendas defasadas em um período

CF_t = Lucros + Depreciação

CF_{t-1} = Defasagem de CF

γ = Variáveis *dummies*

e = Erro

K = Estoque de capital no início do período

O modelo I tem uma grande proximidade com aquele testado por Filardo (1986). Enquanto a autora utilizou o investimento como a diferença do valor do imobilizado de um período para outro, preferimos utilizar o dado de investimento oriundo da demonstração de origens e aplicações de recursos. No cálculo, a autora não especifica a dedução da depreciação. Subentende-se que de alguma forma ela deve ter eliminado esse valor. Em nosso estudo estamos trabalhando com o fluxo de investimento contratado. Outra modificação consiste na soma dos lucros à depreciação para formar o estoque de recursos, que não deixam o caixa e que servem para financiar a compra de ativos. Finalmente, a autora mantém o intercepto da estimação e, dada a sua metodologia de estimação, utilizando critérios através de médias, não pôde padronizar as médias das variáveis. Admitindo um comportamento semelhante entre as diversas empresas, desconsideraremos o intercepto na estimação. Também padronizamos as médias das variáveis, no sentido de forçar a média em zero para todas elas.

O modelo II identifica as variáveis responsáveis pela variação do capital de giro:

$$VCG_t = CF_t / K_t + S_t / K_t + CG_t / K_t \text{ (II), e (IIA)}$$

onde: CG_t = Capital circulante líquido. No modelo (IIA) suprimimos a variável CG.

A soma total de investimentos, em capital circulante líquido e fixo, conformam o modelo IIB:

$$I_t = CF_t/K_t + S_t \text{ (IIB).}$$

Seguindo a metodologia de Fazzari & Petersen (1993), utilizaremos o método dos mínimos quadrados de dois estágios para testar o modelo III.

Com o método dos mínimos quadrados de dois estágios, incorporamos a variação do capital circulante líquido, obtendo o modelo III:

$$CAP_t / K = S_t / K + S_{t-1} / K + CF_t / K + CF_{t-1} / K + VCG_t / K + \gamma + e \text{ (III)}$$

onde: VCG_t/K = Variação do Capital de Giro.

6. RESULTADOS E OBSERVAÇÕES FINAIS

Em termos de comportamento, verificase que as PME distribuíram sistematicamente dividendos. As GDE de capital aberto não adotaram tal prática e quando o fizeram acentuaram os prejuízos. 44,7% das PME registraram prejuízos enquanto entre as grandes 50,8% o fizeram. A variação negativa do capital de giro aconteceu para 45,6% das PME, enquanto essa variação ocorreu para 50,2% das grandes. De acordo com a hipótese de que a variação do capital de giro fornece uma condição de financiamento para as firmas, a variância da taxa de investimento fixo deve ser menor que a variância do capital de giro e do *cash flow*. Empiricamente constatou-se que o desvio padrão da taxa de investimento (1.089) é 78,4% menor do que o do *cash flow* (5.06), que por sua vez é 4,2% menor que o do capital de giro (5.28), para o grupo das PME. No caso das grandes, o desvio padrão da taxa de investimento (0.37) é 15,9% menor do que o do *cash flow* (0.44), que por sua vez, é 24,1% menor do que o desvio da variação do capital de giro (0.58). A elevada oscilação da variação do capital de giro em relação às outras variáveis prova que é o recurso mais contraído quando o investimento ocorre seguido do CF. A reversibilidade do capital de giro compensa a falta de recursos de longo prazo como fonte de financiamento.

O modelo de regressão I – tabela 2, de estrutura semelhante à de Filardo (1986), não teve desempenho adequado, principalmente dado o valor de R^2 , que é irrelevante nos modelos IB e IC. O parâmetro de CF não é estatisticamente relevante no modelo IA, e só ganha relevância quando a variável vendas é excluída. A exclusão das defasagens também melhora o desempenho de CF. A não exclusão da variável vendas assegura um poder explicativo maior do teste, conforme se pode deduzir da comparação entre os modelos IA e IC com o modelo IB.

Tabela No. 2. Estimativa da função investimento
Variável dependente: investimento⁸

<i>Variáveis independentes</i>	<i>Modelo com vendas I</i>	<i>Modelo sem vendas IA</i>	<i>Modelo sem defasagens IB</i>
S_t/K_t	-0.024753 (-6.013)		0.0047 (8.985)
S_{t-1}/K_t	0.043893 (7.822)		
CF_t/K_t	-0.001845 (-0.070)	-0.064 (-2.750)	-0.0655 (-3.189)
CF_{t-1}/K_t	-0.178676 (-4.463)	-0.075 (-1.956)	
R^2	0.0766	0.0098	0.0632
F	13.213	3.059	19.830
N.OBS	1030	1039	1395

Estatísticas t entre parêntesis

O insucesso do modelo I reforça a tese de que para períodos de inflação elevada, caracterizados pela realização de prejuízos líquidos para muitas empresas, recursos do capital circulante podem ter sido a opção de financiamento utilizada.

As empresas mantinham, devido à alta inflação, um grande volume de recursos na forma líquida, remunerados diariamente a juro e correção monetária. Em outros casos, a especulação não se dava com as aplicações financeiras, mas com os estoques. Assim, diante de uma possibilidade ou necessidade de investimento, ocorria a contração de aplicações financeiras ou de estoques, gerando liquidez para aquisição de ativos permanentes. Por outro lado, apesar do elevado custo das fontes de curto prazo, era possível repassar tais custos aos preços, fechando o circuito de financiamento.

Antes de testar a variável VCG na equação de demanda por investimentos, é necessário estimar seus determinantes. O modelo II, estimado abaixo, mostra que CF é estatisticamente relevante e principal determinante da variação do

⁸ O modelo não é full-rank.

capital de giro. Quando uma firma tem lucro, ocorre aumento do capital circulante líquido. Como previmos anteriormente, o montante do capital circulante não está negativamente relacionado com sua variação porque os recursos disponíveis eram remunerados pelos bancos e devido à inflação as empresas ganhavam com a especulação da conta estoque.

Tabela No. 3. Estimativa da função investimento em capital circulante e investimento total

	<i>Modelo II</i>	<i>Modelo IIA</i>	<i>Modelo IIB</i>
<i>Variável independente</i>	<i>Variável dependente: variação do capital de giro</i>	<i>Variável dependente: variação do capital de giro</i>	<i>Variável dependente: investimento total (em ativos fixos e capital circulante)</i>
S_t/K_t	-0.006675 (-8.417)	-0.002521 (-3.171)	0.000513 (0.475)
CF_t/K_t	0.875063 (88.440)	0.970641 (113.352)	1.056846 (25.264)
CG_t/K_t	0.098740 (16.908)		
R^2	0.8539	0.8375	0.4568
F	2484.831	2630.208	193.881
N.OBS	2550	2550	1376

Estatísticas t entre parêntesis

Como se observa, o modelo II é extremamente adequado e conforme o valor R^2 o modelo explica 85% do comportamento das firmas. Somando os investimentos em ativo fixo e capital circulante, produzimos o modelo IIB que, como se vê, é explicativo dado R^2 . O resultado elevado de CF nesse modelo deve-se quase totalmente à aplicação do investimento em capital circulante e não em ativo imobilizado, considerando os resultados dos modelos II, IIA e IIB. Uma vez conhecidas as relações entre capital circulante, *cash flow* e variação do capital de giro, estimaremos os parâmetros das variáveis explicativas do investimento fixo.

Na tabela 4 estimamos o modelo III, segundo a versão desenvolvida por Fazzari & Petersen (1993). Verifica-se que neste modelo a variável vendas tem parâmetros muito pequenos. A sua exclusão e de sua defasada não afetam o valor dos parâmetros de CF e VCG. Os lucros (0.69) e a variação do capital circulante (-0.55) são explicativos e estatisticamente relevantes. Como esperado, o sinal da variação do capital circulante líquido é negativo, mostrando que a decisão de investir em capital circulante concorre com a decisão de investir em ativos fixos.

Quando observamos os grupos PME e GDE (pequenas/médias e grandes empresas), obtemos a confirmação da significância estatística da variação do capital circulante para as duas amostras. Como previmos, a contração do capital circulante é mais importante para o grupo das PME. Para essa amostra, o parâ-

metro de VCG foi (-0.54) e do *cash flow* (0.70). O coeficiente das vendas, embora seja estatisticamente relevante, a 1% o valor do parâmetro é quase insignificante.

Para as grandes empresas, encontramos apenas os coeficientes do capital circulante (-0.36) e das vendas (0.04) estatisticamente relevantes. As empresas nesse grupo são sensíveis à variabilidade do faturamento. Embora o parâmetro de VCG tenha sido menor para as GDE em relação às PME, confirma-se a relevância da contração do capital circulante líquido, principalmente para o conjunto da amostra, como aponta a tabela 4.

A teoria neoclássica afirma que o efeito de CF sobre o investimento deve ser interpretado como uma *proxy* para fatores que alteram a demanda por investimento, ao invés de servir de evidência de restrição financeira. Se isso é verdade, então a variação do capital circulante líquido, o qual é positivamente relacionado com os lucros e com vendas, deveria ter um sinal positivo na equação de demanda por investimento do modelo III, fato não observado.

O valor de R^2 , que poderia ser considerado baixo, sofre influências da heterogeneidade da amostra e, utilizando o método de dois estágios, não há consenso de sua importância⁹. O sinal positivo do coeficiente do *cash flow* e o sinal negativo do coeficiente da variação do capital circulante líquido provam que os lucros não estão representando a lucratividade esperada. O coeficiente do capital circulante não perde relevância, muito menos importância, quando a variável vendas está no modelo.

Tabela No. 4. Estimativa da função investimento - 2 estágios

Variável independente	Modelo III com vendas	Modelo IIIA sem vendas
S_i/K_i	-0.028328 (-5.990)	
S_{i-1}/K_i	0.041913 (6.521)	
CF_i/K_i	0.695512 (8.047)	0.705115 (8.329)
CF_{i-1}/K	0.171370 (2.797)	0.268314 (4.636)
VCG_i/K_i	-0.552114 (-8.599)	-0.626835 (9.614)
R^2	0.1175	0.0857
F	18.086	17.189
N.OBS	1027	1036

Estatísticas t entre parêntesis.

Com a relevância estatística do parâmetro do capital circulante líquido comprovamos a restrição ao crédito, causa básica da incapacidade da economia em expandir emprego e renda. Mais do que fontes de longo prazo, os fatores que

⁹ O artigo de Fazzari & Petersen (1993) nem o apresenta.

alimentam a liquidez das empresas, sobretudo das pequenas e médias, é que possibilitam uma expansão do investimento.

As implicações da dependência da contração do capital circulante para investir colocaram a economia brasileira em uma situação estruturalmente frágil. Como o investimento em capital circulante concorre com os investimentos em ativos fixos, a contração do capital circulante para realizar investimentos reduz as garantias de solvência das firmas ao longo do ciclo de investimento. Nos períodos recessivos ocorre naturalmente a redução do capital circulante líquido. Logo, as firmas devem reduzir ou paralisar seus investimentos. Porém é difícil realizar o ajuste na proporção devida, considerando o custo de tal paralisação. De qualquer forma, a variável responsável pela proteção da solvência das empresas no Brasil, ao contrário das evidências internacionais, está comprometida com o aumento da capacidade produtiva da economia. Os efeitos negativos de um choque exógeno (como uma crise financeira) ou de uma política econômica restritiva são amplificados, causando um impacto maior do que o esperado sobre o emprego e a renda devido à sensibilidade do investimento para com as variáveis financeiras das empresas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Akerlof, G.A. (1970), "The market for lemons: quality uncertainty and the market mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84, No. 3, 488-500.
- Bresser P. (1993), L.C. *Interest rate and investment decision in normal and exceptional times*. Trabalho apresentado em conferência em Knoxville, Tennessee.
- Canuto, O. & Ferreira, R.R. (1999), "Assimetrias de informação e ciclos econômicos: Stiglitz é keynesiano?", *Ensaio FEE*, No. 2, 7-42.
- Casagrande, E. E. (2000), *O investimento e o financiamento em tempos anormais: a decisão de investir e financiar no Brasil, 1990-1994*. Tese de Doutorado (Economia de Empresas) – Fundação Getúlio Vargas, São Paulo.
- Chirinko, R.S. (1993), "Business fixed investment spending: modeling strategies, empirical results and policy implications", *Journal of Economic Literature*, Vol. 31, 1875-1911.
- (vários números), *Conjuntura Econômica*, Rio de Janeiro.
- Copeland, T., Koller, T. & Murrin, J. (1994), *Valuation: measuring and managing the value of companies*. N.Y., Wiley.
- Elliot, W. (1973), "Theories of corporate investment behavior revisited" *American Economic Review*, Vol. 63, 195-207.

(vários números), Exame, São Paulo.

Filardo, M. L. R. (1986), *O investimento das empresas brasileiras: uma avaliação empírica*. Tese (Doutorado em Economia) – Faculdade de Economia e Administração de São Paulo, USP. São Paulo.

Fazzari, S. M. & Mott, T. (1986–7). "The investment theories of Kalecki and Keynes: an empirical study of firm data, 1970-82." *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 9, No. 2, 171-187.

Fazzari, S. M., Hubbard, G. & Petersen, B. (1988), "Financing constraints and corporate investment." *Brookings Papers on Economic Activity*, No. 1, 141-95.

Fazzari, S.M. (1989), "Keynesian theories of investment: neo, post and new." *Revista de Economia Política*, Vol. 9, No. 4, 101-111.

Fazzari, S. M. & Peterson, B. (1993), "Working capital and fixed investment: new evidence on finance constraints." *Randall Journal of Economics*, Vol. 24, No. 3, 328-42.

Fazzari, S. M. & Variatto, A. M. (1994), "Asymmetric information and keynesian theories of investment." *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 16, No. 3, 351-69.

—(1996), "Varieties of keynesian investment theories: further reflections." *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 18, No. 3, 359-68.

Gordon, M. (1992), "The neoclassical and a post keynesian theory of investment." *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 14, No. 4, 425-443.

Greenwald, B. & Stiglitz, J. (1998), "Examining alternative macroeconomic theories." *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 1, No. 1, 207-60.

Hall, R. & Jorgenson, D. (1967), "Tax policy and investment behavior." *American Economic Review*, Vol. 57, 391-414.

Hoshi, T., Kashyap, A.K., & Scharfstein, D. (1991), "Corporate structure, liquidity and investment: evidence from japanese industrial groups." *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, 33-60.

Hubbard, G., Glenn, A. Kashyap, A. K., & Whited, T. M. (1995), "Internal finance and firm investment." *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 27, No. 3, 683-701.

Hu, X. & Schiantarelli, F. (1994), "Investment and financing constraints: a switching regression approach using U.S. firms panel data." *Boston College Department of Economics*. Working Paper, 284.

- Jorgenson, D.W. & Siebert, C.D. (1968), "A comparison of alternative theories of corporate investment behavior." *The American Economic Review*, Vol. 58, No. 4, 681-712.
- Jorgenson, D. (1971), "Econometric studies of investment behavior: a survey." *Journal of Economic Literature*, Vol. 9, No. 4, 1111-1146.
- Kalecki, M. (1937), "The principle of increasing risk." *Economica*, No. 4, 440-447.
- Kaplan, S. & Zingales, L. (2000), "Investment – cash flow sensitivities are not valid measures of financing constraints," *NBER*, working paper, No. 7659, USA.
- Keynes, J. M. (1964), *The general theory of employment, interest and money*. New York, Harcourt, Brace & World.
- Leal Ferreira, C. K. (1995), *O financiamento da indústria e infra-estrutura no Brasil: crédito de longo prazo e mercado de capitais*. Campinas, Tese de Doutorado. Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas.
- Meyer, J. & Kuh, E. (1957), *The investment decision*. Cambridge, Harvard University Press.
- Myers, S. & Majluf, N. (1984), "Corporate financing and investment decision when firms have information that investors do not have." *Journal of Financial Economics*, Vol. 13, No. 2, 187-221.
- Modigliani, F. & Miller, M. (1958), "The cost of capital, corporation finance and the theory of investment." *American Economic Review*, Vol. 48, No. 3, 261-297.
- Modigliani, F. & Miller, M. (1961), "Dividend policy, growth and the valuation of shares." *Journal of Business*, Vol. 34, No. 4, 441-33.
- Pindyck, R. (1991), "Irreversibility, uncertainty and investment." *Journal of Economic Literature*, Vol. 29, No. 3, 1110-48.
- Stiglitz, J. & Weiss, A. (1981), "Credit rationing in markets with imperfect information." *American Economic Review*, Vol. 71, No. 3, 393-410.
- "Asymmetric information in credit markets and its implications for macroeconomics." *Oxford Economic Papers*, No. 44, 162-192.
- Zonenschain, C. (1998), "Estrutura de capital das empresas no Brasil." *Revista do BNDES*, Vol. 5, No. 10, 63-92.

UN MARCO REFERENCIAL PARA EL DESARROLLO DE LAS MICROFINANZAS EN VENEZUELA

Leonardo Vera
ESCUELA DE ECONOMÍA, UCV

Francisco Vivancos
Luis Zambrano Sequín
ESCUELA DE ECONOMÍA, UCV, UCAB

Resumen:

El escaso desarrollo relativo de la actividad del microcrédito en Venezuela ha despertado gran interés oficial por la participación y promoción del sector público en las microfinanzas. Este trabajo sintetiza los esfuerzos recientes de comprensión de las microfinanzas a partir de la rica acumulación de experiencias en economías en desarrollo. El trabajo discute el objeto y alcance de las microfinanzas y su relación con la pobreza y analiza las más importantes lecciones aprendidas de la experiencia reciente. A la luz de estas lecciones se evalúa el marco legal sancionado en Venezuela para regular la actividad de microfinanzas señalando algunas insuficiencias y ambigüedades.

Palabras claves: Microfinanzas, regulación, tasas de interés, Venezuela.

I. INTRODUCCIÓN

Con escaso acceso a las fuentes institucionales de financiamiento, usualmente los hogares de bajos ingresos y las microempresas acuden al autofinanciamiento y/o en las fuentes informales de crédito para financiar iniciativas de negocios y de actividad económica. La mayoría de las instituciones financieras tradicionales no sirven a éste gran segmento demandante potencial de crédito debido a una percepción de alto riesgo, a lo elevado de los costos para el tamaño de las transacciones, a la baja rentabilidad relativa y a la carencia de colateral. Ni la cultura de negocios y ni la tecnología de liquidación de créditos de las instituciones formales está preparada para servir a la actividad empresarial de hogares de bajos ingresos y empresas pequeñas.

No obstante, desde la década de los años setenta numerosas y muy disímiles organizaciones en el ámbito de los países en desarrollo han venido avanzando en la concesión de microcréditos, aprendiendo y utilizando conceptos y prácticas tradicionalmente empleadas en los mercados de créditos informales, y

diseñando esquemas de financiamiento notablemente flexibles a las necesidades del cliente. Nada más en la región de América Latina y el Caribe se estima que existen hoy día cerca de 400 instituciones dedicadas al microfinanciamiento, donde predominan las Organizaciones no Gubernamentales (ONG) y las cooperativas de ahorro y crédito. Venezuela, paradójicamente, a pesar de presentar un gran segmento de su economía desatendido por el sistema financiero formal, exhibe un escaso desarrollo de la actividad del microfinanciamiento¹.

El intento reciente por parte de las autoridades gubernamentales por dotar de un marco especial que regule la actividad de microfinanzas en Venezuela, hace la oportunidad propicia para elevar algunas reflexiones que sinteticen la experiencia acumulada a lo largo de los últimos años (y muy bien recogida en una enorme y creciente literatura sobre las microfinanzas) fundamentalmente en América Latina, y permite hacer una evaluación sobre el alcance y las limitaciones de este nuevo marco regulatorio.

El trabajo se divide en cuatro partes. En la primera sección se expone los argumentos económicos fundamentales que justifican la aparición de los mercados de microcrédito y se discute el alcance de los objetivos económicos y sociales asociados a las microfinanzas. En una segunda parte se analiza la relación indirecta que existe entre microcrédito y pobreza, poniendo en relieve las limitaciones de esta asociación y describiendo algunos mecanismos y canales de transmisión. En la tercera parte, se hace un breve bosquejo de algunas importantes lecciones que pueden ser recogidas de la ya abundante experiencia de microfinanzas en economías en desarrollo. Esta síntesis parece muy pertinente en un momento en que se intenta constituir un diseño institucional que le de marco a la actividad de microfinanzas en Venezuela. Finalmente, en la cuarta sección se hace una evaluación del alcance y las limitaciones del marco que vendrá a regular la actividad de microfinanzas en el país, específicamente, la Ley de Microfinanzas y su respectivo reglamento.

¹ Con fondos y apoyo internacional, las metodologías del microcrédito comenzaron a ser aplicadas con un resultado mixto por ONGs como el CESAP y la Fundación Eugenio Mendoza. Sólo recientemente, desde el año 1999 han surgido dos instituciones financieras destinadas a la concesión de microcréditos: Bangente, producto de la iniciativa privada con el apoyo de ONGs y donantes internacionales, y el Banco del Pueblo Soberano con capital enteramente público.

II. ASPECTOS CONCEPTUALES BÁSICOS DE LAS MICROFINANZAS

Una porción significativa de la población en las economías en desarrollo cuentan con un reducido o nulo acceso a los servicios financieros. Realizan sus operaciones de pagos en efectivo o, a lo sumo, disponen de productos financieros simples (cuentas de ahorro o a la vista, asociadas la mayor parte de las veces al pago de nómina) y que son fundamentalmente utilizados con fines transaccionales. La inexistencia de garantías que permita transmitir una señal de solvencia hace que raras veces accedan a créditos, salvo los provenientes de cajas de ahorro, programas habitacionales o créditos directamente extendidos por los establecimientos comerciales y mercados informales. Esa limitación en el financiamiento para la adquisición de bienes duraderos hace que la corriente de consumo a través del tiempo sea inferior a la que potencialmente podría alcanzar ese agente.

Así mismo, el acceso al financiamiento de la inversión en capacitación (becas o créditos educativos) que eleve el valor presente del capital humano disponible, suele enfrentar como restricción la presencia de mercados incompletos para financiar este tipo de activos o fuertes barreras institucionales a la entrada para los segmentos más pobres; lo que termina por generar volúmenes subóptimos de inversión en educación.

Las ineficiencias anteriores se potencian cuando los ingresos salariales o por cuenta propia son inestables o cuando el individuo prevalece en una condición de desempleo. La precariedad e inestabilidad de los ingresos dificulta también el acceso a los canales de crédito.

En estas condiciones, el microfinanciamiento ha venido a representar una respuesta, predominantemente por iniciativa privada², a la presencia de imper-

² Guzmán (2001) identifica varias etapas en el desarrollo de las microfinanzas en la región. En una primera fase (1973-80), los créditos, vía donaciones y fondos públicos, se dirigían a unidades productivas con garantías reales, mantenían tasas de interés subsidiadas y los préstamos eran de tamaño grande y con plazos amplios. Se condicionaban a entrenamiento del deudor. Entre 1981 y 1985, se populariza el crédito grupal con garantías solidarias, se acortan los plazos y el tamaño promedio de los créditos, básicamente para capital de trabajo y se adscriben paralelamente créditos para activos fijos. En una tercera etapa, se desarrollan nuevas ONG's, comienza a dársele importancia a la autosuficiencia operativa y financiera, y se extienden líneas de créditos de entes multilaterales y fondos de garantía a través de los cuales se consiguen créditos bancarios para ser trasladados al sector microempresarial. Por último, a partir de 1992, aparecen las primeras instituciones bancarias comerciales especializadas en microcréditos y la captación de depósitos del público, con tasas de interés de mercado y con una tecnología de liquidación y recuperación de créditos que las hace financieramente viables.

fecciones agudas en el mercado crediticio, que impide el acceso al financiamiento a empresas y sujetos con restricciones temporales de liquidez y que no poseen garantías suficientes con las que respaldar el crédito. Esta falta de garantías hace que, incluso unidades con capacidad de repago, no puedan acceder a los mercados formales de crédito. Por ello, ciertos proyectos productivos no pueden financiarse, desmejorando la trayectoria temporal de la producción, ingreso y consumo de estos segmentos de población y en consecuencia el nivel de bienestar. Ocasionalmente, los proyectos y actividades más rentables pueden fondearse a tasas extraordinariamente altas (de usura) a través de prestamistas informales³.

En el fondo, estas barreras de entrada al mercado crediticio formal se originan por un problema de asimetría de información⁴, agravado en este caso por la insuficiencia o ausencia total de colaterales que señalicen y/o garanticen la capacidad de repago del deudor. Si, en adición, las unidades empresariales potencialmente demandantes de crédito carecen de procesos administrativos y contables organizados profesionalmente, las instituciones financieras difícilmente podrán utilizar las técnicas tradicionales de evaluación y análisis de crédito (uso de los estados financieros para proyectar la capacidad de repago del crédito). Esta falta de "observabilidad", le impide al banco discriminar entre buenos y malos clientes, elevando el riesgo de créditos insolventes o delincuentes.

Lo que las instituciones microfinancieras (más que rigurosamente, "bancos para pobres", como más adelante se discute) proponen es:

- Una tecnología de liquidación de préstamos de pequeños montos pero en volúmenes considerables a bajos costos unitarios de liquidación (aprovechamiento de economías de escala);

³ Obviamente, con tasas mensuales por el orden de 10% (que anualizadas equivalen al 214%) pocos proyectos pueden madurar y aunque los prestamistas estén dispuestos a asumir los elevados riesgos, cubriéndose también con altas tasas, un número alto de pequeñas empresas y personas naturales carecerán de acceso al crédito.

⁴ El fenómeno de información asimétrica se produce entre prestamista y el prestatario por la muy desigual distribución de información sobre la calidad del cliente. Dicha asimetría suele utilizarla el cliente para obtener condiciones más ventajosas en plazos, montos y tasa del préstamo respecto al que establecería una valoración adecuada del riesgo de contraparte. De no existir mecanismos de selección eficientes (garantías, estados financieros o información específica sobre la conducta económica del prestatario), el banco no podrá distinguir entre un buen o mal cliente y tenderá a absorber las peores calidades de activos (selección adversa).

Un uso de información valiosa⁵ que permite discriminar entre buenos y malos acreedores (reduciendo la selección adversa, es decir, el fenómeno de llenarse sólo de malos créditos); en el caso de los llamados créditos grupales o mancomunados, una aplicación de mecanismos alternativos a las garantías bancarias tradicionales para incentivar el pago de la deuda (reducción del riesgo moral transfiriendo parcialmente a otros prestatarios los mecanismos de supervisión y de presión para que se honre la obligación al grupo solidario).

En resumen, atendiendo a los efectos de esta falla de mercado, las microfinanzas pueden potencialmente elevar el bienestar de amplios segmentos de población sin acceso al crédito. Con esta innovación, y no sin fracasos y aprendizajes, la microbanca ha logrado entrar en segmentos previamente no bancarizados a través de los canales financieros más tradicionales. Las prácticas exitosas, sin embargo, arrojan ciertas lecciones claves que, contrastadas con la naciente experiencia local y el intento de ofrecer un marco legal para las microfinanzas, pueden usarse para corregir el curso donde éste parezca mal encausado.

III. LA RELACIÓN ENTRE MICROCRÉDITO Y POBREZA

A menudo, el microcrédito no sólo es considerado como un negocio susceptible de ser atendido por el mercado, sino como un programa susceptible de ser fomentado e instrumentado con diseño de políticas públicas. Es común observar en estos diseños una concepción del microcrédito como una actividad dirigida a atenuar la pobreza y mejorar la distribución del ingreso.

Es preciso hacer notar que aun cuando las microfinanzas no están dirigidas directamente a solucionar o mitigar la pobreza, bajo ciertas condiciones y dependiendo del alcance de los programas, es posible registrar mejoramiento en los índices de pobreza. Sin embargo, para esto hay que tener claro que existen dos dimensiones en la relación entre microcrédito y pobreza: selección e impacto. La selección es importante pues no es necesariamente cierto que el microcrédito recaiga sobre la población más pobre o incluso sobre los pobres. El impacto está referido a los resultados que sobre la población pobre tienen las acciones o las políticas de microfinanciamiento.

⁵ No estando disponibles la señal que entrega los colaterales, el conocimiento a fondo de la clientela, con un alto contenido idiosincrático y por tanto de difícil acumulación, pueden reducir los problemas de información incompleta.

Los problemas de selección en microfinanzas podrían eventualmente justificar la presencia de programas especiales para direccionar el crédito. No obstante, varios argumentos pueden esgrimirse para ver con cautela las posibilidades de ésta opción. Mejores opciones para incidir en la pobreza parecen presentarse en algunos programas dirigidos a elevar en componente y el impacto sobre el empleo.

III.1 Selección e impacto

El rol del crédito es limitado debido a las dificultades que se presentan para focalizar y alcanzar a los más pobres entre los pobres. En los sectores más empobrecidos se incluyen aquellos que no tienen capacidad para emprender ningún tipo de actividad económica, bien sea porque carecen de habilidades personales o porque están tan desprovistos que no pueden desarrollar ninguna iniciativa en el medio donde se desenvuelven (Gulli, Hege, 1998). En este sentido, entre los pobres hay que distinguir a aquellos que poseen capacidad empresarial. Estos no necesitan de programas asistenciales sino ayuda para emprender y mantener una actividad que le permita generar sostenidamente ingresos. Entre otros instrumentos, el crédito puede ser un medio efectivo para activar las capacidades empresariales reprimidas por la ausencia de acceso a los mercados financieros formales. Por el contrario, los pobres sin capacidad empresarial, a menudo los más empobrecidos de todos, requieren de programas de asistencia pública o transferencias directas.

En este contexto, es necesario precisar que el microcrédito puede ser una vía expedita que puede hacer cruzar la línea de pobreza pero sólo a aquellos que poseen previamente un impulso emprendedor. Es decir, el crédito puede incidir en el incremento en los activos iniciales generando una corriente permanente de ingresos, pero no puede esperarse que por medio de éste se creen de la nada agentes emprendedores.

Navajas, Schreiner, Meyer, González-Vega y Rodríguez-Meza (2000) señalan que las organizaciones de microcrédito exitosas atienden no a los más pobres sino a aquellos que están justo en el estrato superior de la pobreza. Los menos pobres dentro de los pobres suelen ser los individuos con mayor capacidad emprendedora y mayor disponibilidad de activos acumulados. Así mismo, cuando se presta bajo la modalidad de respaldo grupal se alcanzan a más pobres que cuando los préstamos se hacen de manera individual. A mayor pobreza se requiere más del apoyo de otros para garantizar el cumplimiento de los compromisos adquiridos.

Por otro lado el simple acceso al crédito por parte de la población pobre no necesariamente implica o incide automáticamente en la disminución de los niveles de pobreza, en la generación neta de empleo o en el impulso al desarrollo comunitario. Tampoco el crédito dirigido a las microempresas es sinónimo de desarrollo. La pobreza puede ser el resultado de otras carencias incluso más estructurales que el mero acceso al crédito.

El impacto sobre los índices de pobreza es evidentemente mayor en la medida que el sistema de microfinanzas gana cobertura. Sólo si se puede abarcar una gran masa de personas empobrecidas habrá posibilidad de incidir significativamente sobre los niveles de pobreza. La cobertura está estrechamente relacionada con la sostenibilidad. En la medida que las instituciones de microfinanzas hacen rentable su negocio se elevan las posibilidades de hacer del microcrédito una actividad permanente y sostenible. A mayor sostenibilidad de las organizaciones de microcrédito, mayor el efecto sobre el bienestar de los pobres. La continuidad del crédito, más que su precio, es un factor fundamental para garantizar la sostenibilidad de la corriente de ingresos de los beneficiarios pobres.

En síntesis, el crédito está limitado como instrumento para erradicar la pobreza debido a la dificultad para focalizarlo, a que no siempre hay demanda por él y a que los más pobres, en general, no necesitan del crédito al no tener capacidad para emprender una actividad económica. En eso consiste el problema de la selección. Por ello, se comete un craso error cuando se parte del principio según el cual a mayor pobreza mayor necesidad de financiamiento (Schreiner, 1999). Así mismo, el impacto que las microfinanzas tengan sobre los niveles de pobreza será mayor, en la medida que otras causas estructurales sean atendidas, que la cobertura de las instituciones sea grande y que la actividad sea sostenible.

III.2 Los problemas de direccionar los recursos públicos en microfinanzas

Las intenciones de las instituciones donantes de fondos, y los gobiernos especialmente, suelen pretender dirigir y focalizar el crédito de las instituciones intermediarias con el objeto de perseguir objetivos preestablecidos en materia de reducción de pobreza y mejoras en la distribución del ingreso. No pocas investigaciones se han dedicado a evaluar la inherencia de los entes gubernamentales en la gestión del microcrédito, siendo una conclusión cada vez más frecuente que la influencia directa en la gestión microfinanciera es, cuando menos, inconveniente.

Asimismo, se advierte que los intentos por controlar la manera como los beneficiarios de los créditos usan el dinero pueden ser innecesarios y contraproducentes, cuando se considera el objetivo de reducir pobreza. Esta conclusión se

sigue del principio según el cual son los que piden los préstamos, y no los que los otorgan, los que mejor saben como usar los recursos. Por otra parte, cada vez es más fuerte la opinión según la cual el crédito que se extiende a los pobres con posibilidad de repago mejorará el ingreso aún en el caso de que algunos de los preceptores destinen el dinero al consumo inmediato en su localidad. Es decir, los intentos de focalizar o dirigir el crédito por parte de los donantes, sean estos públicos o privados, pueden inhibir muchos proyectos e innovaciones empresariales que pueden ser altamente rentables en el contexto de las comunidades pobres e informales.

Adicionalmente, existen otras razones por las que se considera impropio pretender dirigir los recursos públicos que se canalizan por medio de las instituciones intermediarias de los microcréditos. En primer lugar, el intermediario financiero, a quien se le asigna un determinado objetivo en sus operaciones de crédito, no se siente responsable por los resultados. En caso de que surjan problemas con la recuperación de los préstamos, es muy probable que el intermediario justifique el bajo rendimiento con los defectos de la institución pública, nacional o internacional, que fijó los objetivos y las condiciones. Esto, por supuesto, afecta el desempeño de las organizaciones encargadas del otorgamiento y recuperación de los créditos y crea las condiciones para el surgimiento de problemas de azar moral y selección adversa que minan la eficiencia y continuidad de los programas públicos de microfinanzas.

En segundo lugar, en general es muy difícil definir con precisión las categorías de aquellos que pueden recibir los créditos y que deben ser atendidos por los intermediarios financieros. Esta situación a su vez incrementa las posibilidades de incurrir en problemas de eficiencia ya que estimulan el comportamiento deshonesto de los agentes económicos involucrados.

Por último, los créditos dirigidos atentan contra un principio elemental del buen manejo de los recursos financieros: la diversificación del riesgo. Al concentrarse el riesgo en un conjunto de beneficiarios ubicados en los mismos sectores y espacios, la covarianza del riesgo no puede ser compensada, afectándose negativamente las probabilidades de recuperar los recursos y con ello la continuidad de los programas financieros.

En todo caso, si se decide mantener la focalización y dirección del crédito por parte de los organismos donantes, los objetivos deben lograrse de una manera indirecta y no afectando el poder de decisión de los intermediarios financieros sobre las variables claves que determinan los créditos. Instrucciones precisas que indican quien debe y quien no recibir un préstamo, deben ser evitadas. En todo caso, es preferible un sistema de incentivos y penalidades, que estimulen a los intermediarios a llevar a cabo determinadas líneas de acción,

que pretender determinar los usuarios finales y las condiciones a las que se les debe prestar.

III.3 Microcrédito y fomento del empleo

Si el microcrédito se convierte en una herramienta de fomento del empleo, por esa vía se constituye en un mecanismo de alivio a la pobreza. Sin embargo, en una economía donde el costo del dinero es usualmente elevado, el crédito presenta un sesgo hacia actividades donde la productividad factorial es muy alta, lo que no necesariamente implica un destino hacia proyectos intensivos en mano de obra. A corto plazo la actividad que tiende a favorecerse con el microcrédito, en los medios en que se desenvuelven los pobres, es aquella que está vinculada al comercio. En la actividad comercial, especialmente cuando el comercio es al por menor, el dinero puede ser prestado a un alto precio porque puede ser devuelto rápidamente. Sin embargo, estas actividades centradas esencialmente en el sector comercial pueden tener poco impacto económico y social, dado su escaso efecto multiplicador sobre el resto de la economía nacional.

Una manera como se ha enfrentado la tendencia a sesgar el microcrédito a las actividades comerciales es combinar los préstamos para capital de trabajo con transferencias para capital fijo. En lugar de reducir artificialmente el costo del dinero subsidiándolo, se financia a cero interés sólo el componente de capital fijo involucrado en las inversiones de los proyectos. De esta manera se hace factible la ejecución de proyectos dirigidos a actividades distintas al comercio, especialmente el desarrollo de establecimientos manufactureros, de transporte y de desarrollo agrícola, que tienen un mayor impacto sobre el empleo y el crecimiento. A su vez, esta modalidad no afecta el rendimiento, ni la estabilidad, de los organismos intermediarios ya que estos que siguen prestando dinero para los requerimientos operativos bajo las pautas tradicionales de la microfinanzas, mientras que el crédito para el capital fijo se hace mediante la modalidad de transferencias gubernamentales u otros donantes nacionales o extranjeros.

Otro aspecto, que está siendo objeto de atención creciente en los programas de microcrédito, es el que permite relacionar estos programas con la ejecución de inversiones públicas de carácter local con elevada demanda en los sectores pobres. Dotación de agua potable, construcción de pozos sépticos, recolección local de la basura, construcción de servicios sanitarios, drenajes y el mejoramiento de las unidades de vivienda son tan sólo algunos de los bienes y servicios altamente valorados en las localidades pobres, donde el Estado ha mostrado elevada ineficiencia, que podrían ser provistos por empresas financiadas a través de microcréditos. En áreas como estas los pobres están dispuestos a pagar e invertir; por ello se han venido desarrollando iniciativas donde el finan-

ciamiento público y el privado se canalizan hacia instituciones microfinancieras que diseñan programas de inversión bajo la modalidad de BOT (Building, Operate and Transfer). Estas iniciativas están mostrando como nuevos diseños institucionales pueden tener impactos trascendentales en la provisión y manejo eficiente de importantes infraestructuras y servicios públicos (Woller, 1999).

IV. LECCIONES IMPORTANTES DE LA EXPERIENCIA DE MICROFINANZAS

El conocimiento acerca de la actividad de microfinanzas en los países en desarrollo se ha enriquecido enormemente en los últimos años como consecuencia de la multiplicación de experiencias y el enorme interés por parte de gobiernos, ONG's, organismos multilaterales, bancos, consultoras y centros académicos. Los bajos costos de comunicación y la interacción de toda esta comunidad de intereses, han posibilitado una amplia difusión de las buenas y malas prácticas en el campo de las microfinanzas. Por lo demás, existe un rico acervo de experiencias en América Latina en instituciones dedicadas al microfinanciamiento, que está siendo abordado y sintetizado por especialistas y del cual emanan hoy día importantes lecciones de gran ayuda, especialmente en aquellos países de la región, como Venezuela, donde se intenta promover institucionalmente la práctica del microfinanciamiento.

IV.1 La importancia de la sostenibilidad

Una de las mayores lecciones aprendidas a lo largo de los últimos años es que poco vale desarrollar políticas, mecanismos e instituciones de microfinanzas, si estas no son sostenibles en el tiempo. La sostenibilidad implica *la habilidad de satisfacer objetivos presentes sin comprometer la capacidad de alcanzar objetivos futuros*. Para las instituciones financieras, que no reciben capital de terceros el criterio de sostenibilidad cambia al de autosostenibilidad. Autosostenibilidad implica operar y establecer precios de los productos financieros tal que el retorno de capital, neto de cualquier subsidio, sea igual o mayor al costo de oportunidad de los fondos utilizados. De esta manera ese mayor retorno permite a la institución un seguro propio para lidiar contra situaciones adversas de mercado y contra pérdidas por préstamos.

En contextos poco competitivos, con perfiles asistencialistas y bajo la tutela del sector público, el incumplimiento de estos requisitos básicos ha conducido a una serie de experiencias fallidas de diseños microfinancieros, dejando hondas decepciones. Es importante aquí señalar que cuando una institución de microfinanzas fracasa, el daño es mayormente causado sobre aquellos a quienes supestandamente debe beneficiar pues la interrupción de la secuencia de préstamos

y repagos paraliza la actividad de los microempresarios y/o los hace regresar esquemas de financiamiento más costosos e ineficientes. Por otra parte, las instituciones financieras que fracasan crean externalidades negativas, destruyendo la confianza y dañando la formación de expectativas alrededor de las microfinanzas.

IV.2 La importancia de los costos de transacción

Hoy día se conoce que lo que más preocupa a un potencial demandante de microcréditos no es la tasa de interés sino el costo total de endeudamiento. A decir verdad, la tasa de interés es percibida como un componente más del costo total de endeudamiento. Los programas autosostenibles que existen en América Latina cobran una tasa de interés efectiva y real lo suficientemente elevada para cubrir sus costos (incluyendo el costo de capital totalmente ajustado por inflación). En países con registros inflacionarios similares al de Venezuela, como por ejemplo Colombia, instituciones como CorpoSol, cobran una tasa efectiva real de interés de 52%, superior a la cobrada por las instituciones financieras tradicionales. BancoSol, en Bolivia, carga para los préstamos en la media una tasa sustancialmente más alta que los bancos tradicionales de 6,1% mensual. Por lo demás, estudios de campo han demostrado que los clientes de microfinanzas valoran enormemente los procedimientos diseñados para ahorrarle tiempo. González Vega *et. al.* (1996) indican, como en el caso de BancoSol, a los clientes les toma sólo ocho minutos en llegar a una sucursal del banco, y una tercera parte indican que la razón más importante que los atrajo al banco fue el menor papeleo.

Para un demandante de montos bajos de crédito puede ser más oneroso la constitución de registros legales y la preparación de balances contables, que la tasa de interés. Por eso, los esfuerzos más efectivos para bajar el costo de endeudamiento se concentran en la reducción de los costos de transacciones, y en la búsqueda de metodologías eficientes para colocar el crédito, en lugar de controlar o subsidiar la tasa de interés. En este sentido, la "tecnología crediticia" debe estar dirigida a brindar un acceso rápido y oportuno al demandante de crédito, reduciendo el tiempo de trámite y la exigencia de requisitos legales o tributarios estableciendo procedimientos sencillos.

IV.3 Las condiciones del crédito

En general, las condiciones del crédito en los sistemas de microfinanzas deben determinarse, considerando, los hábitos de pagos en el negocio del solicitante, el flujo de caja, y el giro o los cambios del negocio. El conocimiento de las reglas de funcionamiento de la economía informal es imprescindible. Debe existir

cierta flexibilidad en los montos, plazos y planes de pagos de manera de adaptarlos a la dinámica del negocio. La información debe ser transparente y los contratos sencillos para los solicitantes. La falta de garantía reales o colateral no debe ser una restricción, sino, por el contrario, constituye la identificación de un cliente potencial no atendido por la banca tradicional. La capacidad y voluntad de pago constituye el mejor colateral⁶. En general, los créditos para capital de trabajo tienen un componente de riesgo mucho menor que los créditos para inversión en activos, por lo cual se recomienda que los entes de intermediación microfinanciera se concentren en créditos a muy corto plazo para capital de trabajo. El plazo corto es ventajoso, no sólo porque se adapta mejor a los hábitos de pago del cliente, sino además, porque revela rápidamente el carácter del prestatario sin tener que esperar largos períodos. Los préstamos iniciales si bien pueden ser pequeños, pueden aumentar progresivamente dependiendo del historial de pagos del prestatario. Los prestatarios con experiencias de pago impecables, no sólo pueden tener acceso a créditos de mayor monto, sino que ésta evolución puede ir acompañada por plazos más largos y una reducción en la frecuencia de pagos. Estos cambios, a su vez, significan una reducción significativa en las tasas de interés efectivas y en los costos de transacciones para el prestatario.

IV.4 ¿Préstamos en grupo o préstamos individuales?

La práctica de generar servicios financieros hacia segmentos tradicionalmente marginados del crédito ha permitido el desarrollo de métodos singulares de concesión de créditos. En general, los créditos en microfinanzas pueden ser concedidos en esquema de grupo o en un esquema individual.

El préstamo en grupos ha ganado notoriedad en las agencias y donantes internacionales a raíz de la experiencia muy exitosa del Grameen Bank. El estilo Grameen de préstamos está caracterizado por créditos hacia un pequeño "pool" de personas (5 personas en el caso Grammen) que actúan como garantes entre sí mismos. Inicialmente, sólo dos personas del grupo reciben el crédito, quienes se someten a la presión del resto para hacer el repago a tiempo. Si alguno de

⁶ La capacidad de pago se determina como producto del análisis de los activos, pasivos y del flujo de caja de la unidad socioeconómica del prestatario, es decir considerando su negocio y su hogar. La voluntad de pago o la "moral" del solicitante es un aspecto que aunque subjetivo puede basarse en las referencias de comportamiento comercial y social del empresario. Como bien lo señala Arriola (2001), por ser el análisis de la capacidad y voluntad de pagos un elemento central de la tecnología crediticia es fundamental contar con personal debidamente calificado, capacitado y experimentado en el otorgamiento de créditos a micro y pequeñas empresas.

los prestatarios falla en el repago, el resto de los miembros pierden la credibilidad y el acceso al crédito. De esta manera, el grupo desempeña un rol que asegura la responsabilidad mutua. Con la presión de grupo ésta técnica de préstamos solidarios substituye la necesidad del colateral y el costoso método de selección y monitoreo de los clientes. Así mismo, los grupos son útiles para producir economías de escala en la distribución de servicios no financieros y entrenamiento (Khander 1996 y Hossain 1998). Sin embargo, los préstamos a grupos de solidaridad no son siempre efectivos (Cermeño y Schreider, 2000). La selección y presión del grupo funciona mejor en contextos sociales estables, con una población homogénea, cerrada y con hábitos comunitarios. Sin estos insumos, prestar a grupos puede multiplicar la morosidad cuando unos pocos morosos dan incentivos a todos los miembros del grupo a caer en mora.

La técnica de préstamos individuales se basa en el análisis del plan de negocios y/o capacidad y voluntad de pago de un individuo. El préstamo individual tiene problemas en su implantación para el sector de microfinanzas porque es costoso para el prestamista, lo que incrementa el tamaño mínimo de los préstamos. Es difícil entrenar oficiales de crédito con criterios para prestar con base al análisis individual de las pequeñas empresas. Sin embargo, los programas exitosos parecen ser aquellos que encuentran un conjunto de incentivos que señalizan la posibilidad de una relación de largo plazo con acreedor y deudor. En América latina existen muchos casos exitosos de instituciones de microfinanzas que emplean la tecnología del crédito individual. Caja los Andes en Bolivia y Financiera Calpía en el Salvador, son dos ejemplos exitosos de instituciones que han concentrado su esfuerzo en construir una sólida tecnología del crédito sobre la base del préstamo individual.

IV.5 La amplitud de la oferta de servicios

La gran mayoría de las instituciones de microfinanzas latinoamericanas, y las más exitosas, han entendido que su misión va más allá de la simple colocación del crédito. Su razón radica en el desarrollo de sensibilidades para satisfacer a sus clientes ofreciendo productos y servicios que estos demanden. Servicios de crédito, facilidades de depósitos y transferencias de fondos constituyen opciones viables ofrecidas hoy día por las instituciones microfinancieras. De hecho los estudios han mostrado que los microempresarios que actúan en el sector informal ahorran, aun cuando no sea en activos financieros (Tiwari y Fadah, 2000). El hecho de que las instituciones de microfinanzas hayan desarrollado mucho más el manejo de activos obedece en buena parte a que, por razones históricas, tanto las ONG's como las cooperativas de microcrédito han estado inhibidas de captar depósitos del público. En la medida en que se han convertido en intermediarios financieros regulados, estas instituciones han ido incremen-

tando una experiencia relevante en el manejo de pasivos. Por lo demás, las instituciones microfinancieras que han logrado obtener una licencia para operar en el marco regulatorio de un ente supervisor, han podido crecer, posiblemente por tener acceso a depósitos del público y otras fuentes de financiamiento. La experiencia de los fondos financieros privados de Bolivia y las cajas municipales de Perú parecen confirmar la observación de que la capacidad de fondeo es muy importante para el crecimiento y la ampliación de la cobertura.

El que las instituciones de microfinanzas estimulen el ahorro ha mostrado ser un factor clave, que puede incluso ser muchas veces más importante que el crédito, en la incidencia de las microfinanzas sobre el nivel de pobreza por varias razones. Por un lado, los pobres en su mayor parte demandan depósitos con el objeto de estabilizar el consumo, financiar inversiones y afrontar riesgos, sin embargo no todos los pobres pueden o desean asumir préstamos. Por otra parte, en la medida que las instituciones de microfinancieras comienzan a hacer una sólida base de depósitos, disminuyen su dependencia de los donantes y/o de las transferencias públicas, incrementando sus sostenibilidad. Este es un aspecto de una importancia estratégica fundamental. Todo aquello que fortalezca la sostenibilidad de las instituciones intermediarias microfinancieras aumenta la incidencia en la reducción de pobreza.

IV.6 La intervención del Estado en las microfinanzas

En la medida que en los últimos años se ha reconocido que el microfinanciamiento es un instrumento eficaz para mejorar el nivel y la calidad de vida de los grupos que no tienen acceso al crédito, ha crecido el interés de los gobiernos por intervenir en la actividad microfinanciera. Mukherjee (1997) indica, como lamentablemente y con demasiada frecuencia, “los objetivos bien intencionados de las instituciones financieras de desarrollo del Estado –asistir a los más necesitados- están subordinados a intereses políticos”⁷. Al politizarse su misión, se atribuye indebidamente más importancia al otorgamiento de créditos que a la

⁷ El hecho de que una de las principales instituciones de microfinanciamiento del mundo, el Bank Rakyat de Indonesia (BRI), sea un banco estatal, fomenta a menudo este entusiasmo hacia la presencia directa del sector público en las microfinanzas. Es importante destacar, sin embargo, que el éxito del BRI como intermediario en el microcrédito se ha dado después de una transformación sustancial a raíz de la cual se pudo sacar a la institución del viejo esquema de los créditos dirigidos, del subsidio de tasas y del escaso seguimiento del crédito. A decir verdad, la mayor parte de las instituciones de microfinanzas que han tenido éxito en las economías en desarrollo, son entidades privadas o no gubernamentales que funcionan sobre la base de sólidos principios comerciales.

recuperación de éstos. En este contexto, comienzan a surgir deficiencias en la concesión de préstamos, aplicación de criterios inadecuados en la selección de los prestatarios, falta de fiscalización y tasas de interés subvencionadas, lo que compromete la viabilidad de la institución de microfinanzas y la obliga a depender continuamente del financiamiento del Estado o de la asistencia de donantes externos.

Eventualmente bancos de desarrollo o fondos del Estado pueden constituir alianzas con instituciones microfinancieras para que éstas sirvan de intermediarios entre potenciales prestatarios y los fondos de crédito con respaldo y garantías del Estado. En este caso las instituciones microfinancieras unen su ventaja comparativa de poseer el conocimiento y la información del medio y la tecnología del microcrédito, con una base amplia de recursos o un elevado apalancamiento proveniente de la movilización de depósitos de instituciones públicas. Es muy importante para el éxito de estas alianzas, que no sea el Estado a través de la normativa o de la discreción de sus instituciones quien elija los criterios de liquidación del crédito o de selección de los prestatarios, pues de esa forma estaría anulando la ventaja comparativa de la institución microfinanciera.

La asistencia del Estado en capacidades difíciles de brindar por las instituciones microfinancieras es recibida, así mismo, como una forma más provechosa de brindar ayuda para consolidar el éxito de las microfinanzas. Programas especiales de asesoría ingenieril y para mejorar la visión empresarial, el manejo contable y financiero de los negocios en marcha, pueden ayudar a la consolidación del negocio y a mejorar el acceso y las posibilidades de éxito del cliente a los mercados formales de crédito. Así mismo, programas de motivación, entrenamiento y provisión de capacidades y destrezas para potenciales emprendedores también pueden ser un magnífico complemento de la actividad microfinanciera⁸.

IV.7 Los subsidios obstaculizan el desarrollo de entes microfinancieros

Uno de los obstáculos más frecuentemente señalados en el desarrollo de las microfinanzas tiene que ver con los subsidios gubernamentales. Estos, aunque bien intencionados la mayoría de las veces, pueden representar una competencia desleal para los intermediarios microfinancieros privados. Los subsidios introducen distorsiones de precios que hacen discrepar los costos privados de los

⁸ En el caso de Banco Sol, la institución dedicada a microfinanzas más grande de América Latina, casi dos terceras partes de los clientes no llevan registros escritos de sus ingresos y gastos, sólo 34% estudiaron más allá de la escuela primaria y la gran mayoría no tiene acceso a otros servicios financieros formales (González Vega, *et. al.*, 1996).

costos sociales, con lo que las instituciones microfinancieras privadas deben competir en no igualdad de condiciones con las agencias públicas sin que existan entonces incentivos para la inversión y la aparición de nuevos agentes intermediarios. En segundo lugar, los subsidios incentivan a las instituciones a estar más interesadas en satisfacer los requerimientos de los donantes y gobiernos que en satisfacer a sus clientes, con lo cual se hacen más inestables. En tercer lugar, los subsidios pueden ser capturados por quienes están políticamente bien conectados.

Por otra parte, los subsidios y transferencias otorgados por el Estado a la población pobre, dada las limitaciones de los fondos que las hacen posible, sólo pueden representar un alivio de corto plazo. Como es ya conocido, las transferencias, tienden a hacer permanentes las causas que generan los problemas de pobreza, ya que no incentivan a ninguno de los agentes involucrados a modificar las actitudes y las condiciones estructurales. En este sentido, se dice que las transferencias generan escenarios de juegos suma cero. Por el contrario, cuando se potencia la capacidad de los pobres, permitiéndoles crear sus propios trabajos e ingresos, se pasa del juego suma cero de las transferencias a uno de suma positiva (López Espinosa, 2001).

IV.8 El tenor de la regulación y la supervisión

El tópico de la regulación prudencial y la supervisión de la actividad de microfinanzas ha ido captando un creciente interés, pero el debate aún carece de claridad así como de conclusiones prácticas. La gran diversidad de diseños institucionales de los intermediarios microfinancieros (muchos de ellos pueden ser ONG, cooperativas, cajas rurales y municipales, bancos, etc.) dificulta la estandarización de la regulación. El variado grado de evolución de la industria en cada país impide la homogeneidad en los esquemas de regulación y por eso hay que observar con cuidado el ritmo de la regulación y la madurez del mercado.

Si algún consenso existe alrededor del tópico de la regulación prudencial es que ésta debe ofrecer normas claras, precisas y duraderas. La regulación óptima no debe crear barreras de entrada, no debe variar permanentemente, aunque si debe ajustarse a los entornos cambiantes. Debe ser transparente, y si bien es cierto que no debe discriminar entre los diferentes entes, es preciso que reconozca la distinta naturaleza de estos. Los procesos de supervisión y los requerimientos de reportes deben ser simples.

Los dilemas en materia de regulación pueden ser comunes en la actividad de microfinanzas. Por una parte, la ausencia de propietarios con interés en la sostenibilidad financiera y la rentabilidad de las instituciones puede conducir a

una debilidad en los controles internos. Este puede ser el caso de las juntas directivas de las ONG en donde rara vez los miembros contribuyen con sus propios fondos al capital de las instituciones, o también el caso de los donantes o agencias del gobierno que quizás estén menos interesados en el desempeño financiero y mucho más con objetivos específicos de desarrollo económico. En ésta circunstancia, el llamado es a compensar estas debilidades con un supervisor externo. Sin embargo, si el número de instituciones proveedoras de servicios de microfinanzas es muy elevado, los costos de supervisión pudieran no justificar tal iniciativa. La supervisión requiere capacidad y experticia, entrenamiento, una adecuada estructura organizacional y presupuesto. En general, la recomendación en estos casos es concentrar la supervisión en aquellas instituciones cuya escala de operación es grande y que movilicen depósitos del público. Las instituciones microfinancieras concentradas en la actividad del crédito no tienen porque estar sujetas a la regulación prudencial o la supervisión. De hecho en algunos países de América Latina en donde existe regulación sobre la actividad microfinanciera, lo que define si una institución que hace microfinanzas es regulada o no, estriba en si recibe o no depósitos del público.

Así mismo, es importante reconocer que las instituciones de microfinanzas tienen un perfil de riesgo específico que las hace diferir de las instituciones financieras tradicionales. Si bien es cierto, y está absolutamente comprobado, que las instituciones de microfinanzas son capaces de mantener tasas de repago extraordinarias, el riesgo de crédito puede ser muy volátil. En el caso de instituciones microfinancieras muy pequeñas, con escaso alcance geográfico y/o con concentración en grupos objetivo específicos (ONG y cooperativas, por ejemplo), el riesgo de impago está altamente correlacionado. En otros casos, instituciones que funcionan con fondos gubernamentales y donaciones pueden enfrentar repentinos cambios en su posición de activos líquidos que las fuerza a restringir sus operaciones, debilitando seriamente las posibilidades de repago de sus prestatarios. Aun cuando por el tamaño muy pequeño de los préstamos, las instituciones de microfinanzas deberían estar sujetas a requerimientos mínimos de capital también pequeños, el nivel de capitalización (la razón de capital a activos de riesgo), debería ser más elevada que la requerida a las instituciones tradicionales.

Regulaciones especiales de fijación de tasas de interés y leyes o estatutos de usura deben ser evitados. La libertad para fijar las tasas de interés es importante pues de esa manera las instituciones microfinancieras pueden cubrir sus costos financieros y de operación.

V. EL MARCO REGULATORIO E INSTITUCIONAL DE LAS MICROFINANZAS EN VENEZUELA

Las valiosos y exitosas experiencias que existen en América Latina en materia de microfinanzas no se fraguaron sin tropiezos y dificultades. La naturaleza, relevancia y desempeño de la actividad del microfinanciamiento estuvo marcada por décadas por ciertas tendencias que predominaron en etapas muy tempranas del desarrollo microfinanciero. Tres o cuatro décadas atrás las microfinanzas se desarrollaron con la alta participación directa del Estado y con una concepción asistencialista que sometía a las instituciones de otorgamiento de créditos a elevados riesgos de captura política y al curso de los ciclos políticos. Al desarrollar programas crediticios fuertemente subsidiados, intentando direccionar los flujos de fondos (gavetas) con un diseño institucional muy deficiente, muchas de estas experiencias terminaron en grandes fracasos.

El desarrollo de las microfinanzas que ha aparecido en América Latina y en otras latitudes en los últimos veinte años tiene un perfil muy diferente. Por un lado, han aparecido un número significativo de organizaciones no gubernamentales y movimientos cooperativos, fondeados a través de donaciones y financiamiento concesional, que si bien en un principio se concentraron en créditos condicionados a capacitación y entrenamiento de microempresas, hoy día practican intensivamente el microfinanciamiento con mínimas restricciones hacia los potenciales clientes. Por otro lado, mucho ha sido el aprendizaje sobre la naturaleza del servicio y la tecnología del crédito que deben aplicar las instituciones dedicadas al microfinanciamiento. Las instituciones en microfinanzas buscan hoy día adaptarse a las necesidades del cliente de bajo recursos.

Cualquier intento de proveer un marco regulatorio a la actividad de microfinanzas debe comenzar por reconocer esta realidad. Esta es la base y el punto de partida para la construcción potencial de una red de entidades microfinancieras.

V.1 Contenido Fundamental de la Legislación de Microfinanzas

La atención creciente por el tema del microcrédito, recientemente, se ha traducido en la elaboración y aprobación por parte del Ejecutivo Nacional una Ley de Creación, Estímulo, Promoción y Desarrollo del Sistema Microfinanciero⁹ (LMF) y del reglamento que la regula (RMF). Estos instrumentos legales pretenden proveer el marco institucional y regulatorio a partir del cual se estructuren y

⁹ La ley marco es publicada en Gaceta Oficial No. 37164 del 22-03-2001 y su correspondiente reglamento en la Gaceta Oficial No. 37223 de fecha 20-06-2001. Estos instrumentos legales son citados, de aquí en adelante, como LMF y RMF, respectivamente.

fomenten las actividades microfinancieras en Venezuela, y en sus lineamientos fundamentales se presupone se busca recoger las variadas lecciones de otras iniciativas internacionales así como la visión fundamental que sobre esta área mantiene la actual administración.

El cuerpo legal referido se divide en cinco grandes capítulos. En el primero se define el objeto de la ley y se establecen las definiciones básicas relativas al sistema (microcrédito, unidad asociativa, servicios financieros y no financieros, entre otros). Se definen así mismo los entes de ejecución que comprenden el sistema (organizaciones no gubernamentales especializadas en la atención al sector tales como; asociaciones civiles, fundaciones, fondos, cajas y cooperativas de ahorro y las propias instituciones financieras reguladas por la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras). En los siguientes dos capítulos de la ley se definen las competencias y principales lineamientos de promoción, coordinación y ejecución de actividades del sistema microfinanciero, reservándose las dos primeras funciones al estado y trasladando las responsabilidades de operación del sistema a los entes de ejecución. En el cuarto capítulo se crea el Fondo de Desarrollo Microfinanciero, se definen las fuentes de constitución de su patrimonio y se norman los principios generales que orientarán las operaciones y competencias de dicha entidad. En el quinto capítulo se establecen los criterios para el otorgamiento de microcréditos en cuanto a garantías, trámites administrativos y tasas de interés. Finalmente se establecen las disposiciones transitorias de rigor en cuanto a la entrada en vigencia de la ley y la fijación del aporte patrimonial inicial del Fondo de Desarrollo Microfinanciero.

V.1.1 Objeto y ámbito de aplicación de la Ley

En relación a su objeto, la ley establece que su propósito es "(...)crear, estimular, promocionar y desarrollar el sistema microfinanciero, para atender la economía popular y alternativa, a los fines de su incorporación a la dinámica del desarrollo económico y social." (artículo 1, LMF). Como se observa, el objeto es muy amplio y, virtualmente, admite cualquier tipo de instrumento que, vinculado al sistema microfinanciero, incida favorablemente sobre la población de menores ingresos. Esta laxitud, si bien ayuda a integrar bajo un solo cuerpo legal, distintos programas e instituciones organizados en función del otorgamiento de préstamos a la población objetivo, tiene el riesgo de elevar los costes transaccionales y operacionales del sistema microfinanciero y de duplicar programas y organismos ya establecidos en otras áreas de ejecución de la política social. Por otro lado, los límites de aplicación de los microcréditos derivan de las distintas definiciones de clientes e instituciones involucradas en este tipo de financiamiento. Desde el lado de las instituciones oferentes se incluyen tanto las organizaciones que producen servicios financieros (productos activos y pasivos)

como no financieros (adiestramiento, capacitación, asistencia técnica) para una población usuaria del sistema igualmente amplia: personas naturales (autoempleadas, desempleadas y microempresarios) o jurídicas (cooperativas, microempresas definidas como unidades que emplean 10 ó menos trabajadores o generan ventas anuales hasta por 9.000 unidades tributarias¹⁰) que se localizan en zonas urbanas o rurales. Es decir, operacionalmente no se segmenta ni discrimina a ningún sector.

V.1.2 El papel del Estado en la promoción y desarrollo del sistema microfinanciero

Las tareas de coordinación con los entes de ejecución se reservan, como es tradicional en estos casos, al Ejecutivo Nacional (artículo 5, LMF), siendo facultado, entre otros lineamientos, para promocionar programas de elevación de la productividad de las microempresas, suscribir convenios nacionales e internacionales para el apoyo del sector, acceso a los mercados de destino de estas unidades, capacitación de recursos humanos y modernización de la gestión financiera de los usuarios (artículo 6, LMF).

V.1.3 El Fondo de Desarrollo Microfinanciero (FDM)

La Ley además contempla que los organismos públicos con competencia en microfinanzas y los entes de ejecución, coordinarán sus acciones (artículo 4, RMF) a través del Fondo de Desarrollo Microfinanciero (FDM); ente que se crea con patrimonio propio y personalidad jurídica independiente, adscrito administrativamente al Ministerio de Finanzas (artículo 8, LMF)¹¹. Dicho fondo, además de las políticas de promoción microfinanciera, tiene como responsabilidad cubrir con recursos propios el costo financiero y transaccional de los préstamos a cero interés que liquiden los entes de ejecución (artículo 12, RMF). El patrimonio del FDM se formará con aportes especiales del Ejecutivo Nacional, de organizaciones internacionales de cooperación y entes multilaterales, y de otros fondos públicos de instituciones vinculadas a esta área de competencia. El FDM contempla también el otorgamiento¹² de líneas de crédito a los entes de ejecución, a

¹⁰ Con un valor actual de la unidad tributaria de 16.300 bolívares, el valor de las ventas anuales de referencia es de Bs. 146,7 millones anuales o Bs. 1,2 millones mensuales.

¹¹ La Junta Directiva del FDM (un Presidente y cuatro Directores) es nombrada y, en caso de ameritarse es removida de su cargo, por el Presidente de la República.

¹² El patrimonio del fondo no podrá ser comprometido en un monto superior al 60%.

instituciones microfinancieras (con créditos a plazos no mayores de 5 años) y administración de los fideicomisos que se constituirían para fondear este programa. En la versión preliminar y en la reforma en curso de la Ley General de Bancos, se define y norma este tipo de institución, permaneciendo bajo la supervisión de Sudeban. Esa adscripción podrá producir, al menos potencialmente, incompatibilidades entre los principios supervisorios prudenciales y el uso de las prioridades en la asignación de las líneas de crédito. Atendiendo esta potencial fricción entre el marco regulatorio y supervisorio bancario y las operaciones de financiamiento de segundo piso, la LMF constituye al FDM, bajo una figura estrictamente no financiera y con funciones de financiamiento general a los entes de ejecución microfinancieros.

V. 2. 3 Sobre el papel del Estado

En la promoción y desarrollo de la actividad microempresarial, la Ley compromete al poder ejecutivo a acometer acciones basadas en lineamientos muy laxos (promoción de competitividad, suscripción de convenios, facilitamiento de acceso a mercados e incorporación de estas unidades al sistema tributario); haciendo de difícil cumplimiento los compromisos establecidos o sustentando casi cualquier actividad. Aunque el lineamiento clave de apoyar el "uso racional y sostenible de los recursos financieros, así como la utilización de tecnologías y procesos contables" es plausible, y probablemente competencia exclusiva del Estado, preocupa la amplitud de las áreas de apoyo y los recursos fiscales que su estricto cumplimiento comprometería. Igualmente, ni en la LMC ni el RMC, se precisa la distribución de responsabilidades entre las diversas instancias públicas involucradas (desde los ministerios de Desarrollo Social y Salud, Producción y Comercio hasta el de Educación y Trabajo, pasando por algunas agencias públicas especiales como el INCE) lo que puede conducir a ineficiencias derivadas de la falta de coordinación o de duplicación de programas y gastos burocráticos.

Otro aspecto que merece una evaluación más detenida es el referido a la ventana que se da para la proliferación de instituciones públicas que compitan directamente, pero en condiciones desiguales, con las instituciones privadas que potencialmente pueden atender al sector microempresarial. La experiencia internacional converge cada vez más hacia diseños en los que la distribución de origen de la propiedad del sistema microfinanciero combina instituciones públicas de financiamiento de segundo piso y con responsabilidades de coordinación, con una red de instituciones privadas que sirven al segmento demandante de fondos. Como se ha dicho con anterioridad, las instituciones microfinancieras

predominantemente son privadas¹⁹ y para ser sostenibles deben obedecer a estrictos criterios de negocio, incluso aquellas que obtienen fondos públicos y de multilaterales, si pretenden mantenerse operativas. La inclinación en el diseño institucional a que el Estado participe directamente en la intermediación microfinanciera tiene dos potenciales efectos negativos: el primero, ya mencionado, es el mal aprovechamiento de recursos que resulta de instituciones y gerencias bancarias públicas que enfrentan incentivos reñidos con la viabilidad y sostenibilidad del negocio microfinanciero. El segundo, la competencia desigual²⁰, normalmente marcada por el hecho de que existan bancos públicos que otorguen créditos sin intereses o a tasas subvencionadas, lo que puede restar viabilidad y retardar aparición y desarrollo del componente microfinanciero privado y comunitario. Este efecto, dinámicamente, puede ser más perjudicial si se considera que la provisión pública de este tipo de servicios, al igual que en el resto de los bienes que no son estrictamente públicos puros, es más ineficiente, lo que termina haciéndola inviable a un plazo superior. Estos riesgos estarán latentes mientras se intente reproducir sin correctivos la experiencia del Banco del Pueblo Soberano.

V. 2. 4 Regulación de tasas de interés y tasas de interés cero

Aunque existe la confusión previamente comentada sobre la facultad que se le otorga al FDM de establecer los niveles de tasas de interés, al menos, para las instituciones que reciban sus líneas de crédito, es muy claro que éste tipo de controles genera serias ineficiencias, en términos de los sesgos en la estructura de competencia del mercado bancario, de riesgos sobre la rentabilidad de las instituciones con techos de tasas, y de asignaciones inadecuadas de fondos por el uso de subsidios implícitos. La introducción de criterios distintos a los comerciales en la fijación de tasas indefectiblemente terminará, si las tasas se regulan a niveles muy bajos, en la imposibilidad de que las instituciones reguladas se mantengan financieramente viables en el largo plazo. Por el contrario, en caso de que los techos de tasas se fijen a niveles muy holgados, resultarán en cuasirentas para las instituciones más eficientes, desestímulo a la competencia por esos fondos y extracción de excedente a los usuarios finales del sistema microfinanciero. En el primer caso, además, por el doble papel de "supervisor *ad-hoc*"

¹⁹ Las pocas instituciones públicas con éxito que restan "mimetizan" las funciones objetivo de rentabilidad y autosostenibilidad de los bancos privados, por lo que difícilmente son distinguibles en cuanto a conducta en esos mercados.

²⁰ Adicionalmente, la participación directa del sector público en la intermediación microfinanciera y, posiblemente, el rol mismo de proveedor primario de fondos que se le asigna al FDM puede generar una disminución de las presiones competitivas en ese mercado y, por ende, una estructura más imperfecta de fijación de tasas y asignación de crédito.

del FDM y de proveedor fundamental de fondos mayoristas, puede ser el alto el riesgo de que los entes de ejecución anticipen el rescate de créditos o instituciones en problemas por parte del FDM, propiciando, en consecuencia, conductas de liquidación y seguimiento de préstamos menos diligentes. Es decir, se potenciarán los problemas tradicionales de riesgo moral que la figura de prestamista de última instancia suele traer asociados.

Otro aspecto debatible en el diseño legal propuesto es la figura de créditos sin intereses (artículo 2, LMF) cuyos costos de gestión y de oportunidad (equivalentes a los intereses no devengados) se prevee que se hagan con cargo en fondos públicos. El mecanismo de absorción de costos vía FDM, salva formalmente el problema de insostenibilidad financiera de este tipo de operaciones, trasladándolo a la esfera fiscal. En esta materia existe un intenso debate sobre las consecuencias distributivas de este subsidio o, incluso, sobre la eficiencia del mismo; pero en todo caso la norma propuesta no viola de entrada principios más generales de liquidez y solvencia de las instituciones financieras obligadas a administrar estos programas. Sin embargo, en el fondo de la discusión subyace el punto de la fundamentación de “créditos cero interés”. Los evidentes incentivos a asociar este financiamiento con una transferencia pública, pura y simple, introducen un sesgo innecesario y, seguramente, perjudicial en la selección de la cartera de préstamos que pueden mantener la porción de instituciones microfinancieras que utilicen estas líneas del FDM. Las consecuencias previsibles no pueden ser otras que el fomento de conductas oportunistas (que buscan exclusivamente tomar el subsidio), acciones ocultas y transacciones delinquentes entre oferentes y demandantes de estos fondos limitados.

V. 2. 5 Consideraciones sobre la gradualidad y sostenibilidad

La búsqueda de viabilidad para el sistema de microfinanzas, con instituciones que exhiben potencialmente altos costes iniciales de implantación de una tecnología de liquidación de créditos altamente intensiva en mano de obra e información (por tanto con costes de transformación inicialmente altos), pudiera ser estimulada con la flexibilización de algunos requisitos regulatorios y supervisorios a los que está sometida la banca tradicional en Venezuela y que, en términos de la media bancaria regional, son considerablemente altos. Entre estos caben destacar las provisiones genéricas y específicas, los requisitos de capital, el encaje legal o las aportaciones a FOGADE y Sudeban. Por los riesgos más elevados, la ausencia de colaterales y los mayores costos de gestión y seguimiento de los préstamos, la actividad microfinanciera se ve en la necesidad de liquidar sus préstamos a tasas más altas de las que suele fijar la banca tradicio-

nal. En un cronograma preciso en plazos y cumplimiento de indicadores de desempeño recomendados²¹, a estas instituciones especializadas se les podría aliviar la carga de costes de estas normas y con ello contribuir al fortalecimiento inicial de este subsegmento. Lo que evidentemente sería incompatible es la regulación de tasas de interés (bajo el supuesto de que deberían ser inferiores a la aplicada a clientes "no pobres") combinada con la aplicación de todos los costes genéricos de operación bancaria más los específicos por la naturaleza misma de la actividad microcrediticia. Ese riesgo debe ser evitado a toda costa en la construcción del subsistema microfinanciero.

VI. CONCLUSIONES

La actividad de las microfinanzas se ha expandido enormemente en las dos últimas décadas en los países en desarrollo e incluso con altos niveles de cobertura en algunos países latinoamericanos. Venezuela, en contraste, exhibe un escaso desarrollo relativo de la actividad de microfinanzas, lo que ha despertado gran interés oficial por concebir un marco regulatorio y de promoción de la actividad y por emprender directamente, a través de bancos del Estado, la concesión de préstamos hacia el mercado de las micro y pequeñas empresas. En esta fase de incipiente desarrollo, es de gran importancia no eludir el aprendizaje y el esfuerzo de comprensión que se ha hecho a partir de la rica acumulación de experiencias en América Latina en instituciones dedicadas al microfinanciamiento. Las microfinanzas pueden desarrollarse y mantener continuidad con apoyo gubernamental, pero no sin riesgo de que una visión excesivamente asistencialista termine por quebrantar sus objetivos iniciales.

Es fundamental comprender que la actividad de microfinanzas no tiene por objeto reducir la pobreza, aunque bien puede contribuir a su alivio cuando es acompañada por otras políticas de orden más estructural. El microfinanciamiento es una práctica que permite el acceso al crédito en segmentos de la población desatendidos por el sistema financiero convencional. En ese sentido, la aparición de la tecnología del microfinanciamiento viene a resolver una falla de mercado asociada a la presencia de agudas imperfecciones en la información sobre la solvencia crediticia, la calidad de repago y el riesgo tanto de empresas como de sujetos con restricciones temporales de liquidez y sin garantías suficientes para

²¹ Por ejemplo, la exoneración en el cumplimiento de alguna de estas normas supervisorias y regulatorias podría establecerse por el lapso equivalente al que razonablemente se espere que puedan capturarse las economías de aprendizaje o en función de mantener razones de alta eficiencia en calidad de cartera, costes de transformación o indicadores alternativos de eficiencia, liquidez y solvencia de estas instituciones.

respaldar el crédito. Al brindar acceso al crédito, el microfinanciamiento eleva la trayectoria temporal del ingreso y del consumo de la población atendida, con consecuencias obviamente positivas sobre el bienestar.

Las experiencias con el microcrédito, reconocen que a través de éste se puede incidir positivamente sobre el empleo y la creación de oportunidades. Sin embargo, es necesario rechazar cualquier intento asistencialista que considere al pequeño empresario como incapaz de potenciar sus capacidades superado su problema de acceso al crédito. Por lo demás, el crédito está limitado como instrumento para erradicar la pobreza debido a la dificultad para focalizarlo, a que no siempre los más pobres son demandantes de microcrédito y a que la pobreza obedece muchas veces a causas más estructurales.

Con el cuidado lógico que implica formular algún consenso, la hoy día nutrida experiencia en microfinanzas en los países en desarrollo pareciera apuntar hacia algunas lecciones: (a) Las instituciones microfinancieras pueden y necesitan ser autosostenibles. La ausencia de este criterio ha conducido a una serie de experiencias de diseño microfinanciero fallidas, dejando hondas decepciones y causando daño sobre aquellos a quienes supuestamente debe recaer el beneficio, (b) Para el demandante de microcrédito resulta más importante la minimización del tiempo, esfuerzos y otros costos transaccionales de conseguir el crédito, que la tasa de interés, (c) La liquidación del crédito implica un conocimiento práctico del desenvolvimiento de la economía informal, considerando, los hábitos de pagos en el negocio del solicitante, el flujo de caja, y el giro o los cambios del negocio, (d) Las modalidades de préstamos mancomunados o individuales exhiben ventajas y desventajas. Éxitos pueden encontrarse en ambas tecnologías, pero la elección de uno o otra puede depender en gran parte del grado de estabilidad del contexto social, de las características de la población y de los hábitos comunitarios, (e) El cliente de microfinanzas está dispuesto a adquirir productos y servicios adicionales al crédito como cuentas de ahorro y servicios de transferencia, (f) Es muy importante no atribuir indebidamente más importancia al otorgamiento de créditos que a la recuperación de éstos, pues esto puede conducir a una mala selección de los prestatarios comprometiendo la viabilidad de la institución de microfinanzas y obligándola a depender continuamente del financiamiento del Estado o de la asistencia de donantes externos, (g) La intervención directa del Estado en la concesión de créditos en microfinanzas no constituye la norma (aunque existe evidencia de experiencias exitosas). Los fondos de crédito con respaldo y garantías del Estado pueden constituir una provechosa fuente de fondeo siempre y cuando minimicen su condicionalidad en términos de tasas y dirección del crédito. (h) Las tasas de interés subvencionadas o los subsidios hacia los cliente constituyen una grave amenaza para el desarrollo de las microfinanzas. Estos comprometen los estados de resultados de las instituciones, representan una competencia desleal para los intermediarios microfinancieras

privados, y en ocasiones terminan favoreciendo a grupos organizados y con poder de penetración política, (i) La regulación prudencial sobre las instituciones de microfinanzas exhibe un patrón muy desigual y es aún prematuro derivar un catálogo de buenas prácticas en materia reguladora. Un principio práctico aplicado en muchas experiencias es el de no regular lo que no se puede supervisar. La regulación y supervisión en general debe recaer en aquellas instituciones que movilizan depósitos y probablemente ahí es pertinente establecer requisitos de capital.

La muy reciente iniciativa de dotar a la actividad de microfinanzas de un marco regulatorio que ayude a promover el microcrédito es bienvenida, a pesar de ser ésta una materia sobre la que aún se está transitando incluso en países con amplia experiencia en el microfinanciamiento. Al margen de las bondades que pueda tener la ley como el reglamento de microfinanzas, como bien pueden ser las definiciones precisas sobre los destinatarios del microcrédito y la creación de mecanismos de fondeo para los ejecutores del crédito, existen aún ambigüedades y grandes lagunas. No existe mayor desarrollo sobre que entes son sensibles o no a la regulación prudencial y la supervisión. Tampoco es claro sobre quién o quiénes recae la responsabilidad de supervisión. La figura de Fondo de Desarrollo Microfinanciero asume diferentes roles (proveedor de fondos y organismo de control y supervisión del sistema). El esquema financiamiento sin intereses y con créditos dirigidos luce, por razones ya explicadas altamente inconveniente. Finalmente, es muy importante señalar que cualquier intento de proveer un marco regulatorio a la actividad de microfinanzas no debe desconocer lo que es una realidad en experiencias mucho más avanzadas en otras latitudes: La actividad de microfinanzas no es esencialmente una actividad acometida por el sector público y el éxito en su propósito de proveer de acceso al crédito a aquellos segmentos excluidos, depende en gran medida de la viabilidad económica y la sostenibilidad de las instituciones.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ariola, P. (2001), "Tecnologías Crediticias para Micro y pequeñas Empresas", *Ponencia presentada en el Seminario Microfinanzas: Reto Bancario*, CAF-IESA, Caracas.
- Behrenbach, S. y Churchill, G. (1997), *Regulation and Supervision of Microfinance Institutions: Experience from Latin America, Asia and Africa*, The World Bank, Washington, D. C.
- González Vega, C., Schreiner, M., Meyer, R., Meza, J. y Navajas, S. (1996), *Banco Sol: El Reto de Crecimiento en Instituciones de Microfinanzas*, Department of Agricultural Economics, Ohio State University.

- Gulli, H. (1998), *Microfinance and poverty: questioning the conventional wisdom*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D. C.
- Guzmán, D. (2001), "Las Microfinanzas en América Latina", *Papel presentado en el Foro Microfinanzas: Reto Bancario*, IESA, Caracas.
- Hossain, M. (1998), "Credit for the Aliviation of Rural Poverty: The Grameen Bank in Bangladesh", *Research Report 65*, Washington, D. C.
- Khandker, S. (1996), "Grameen Bank: Impact, Costs, and Program Sustainability", *Asian Development Review*, Vol. 14, No. 1.
- López Espinosa, M. (2001), *Consideraciones sobre la microempresa, el financiamiento y el desarrollo*, El Mercado de Valores, México.
- Mosley, P. y Hulme, D. (1998), *Microenterprise finance: Is there a conflict between growth and poverty alleviation?*, *World Development*, Vol. 26, No. 5.
- Mukherjee, J. (1997), "Los Bancos Estatales de Desarrollo y el Microfinanciamiento", *Serie de Notas Focus No. 10*, Secretaría del Grupo Consultivo de Ayuda a la Población Pobre, Gaithersburg, MD.
- Navajas, S., Schreiner, M., Meyer, R., González, C. y Rodríguez, J. (2000), "Microcredit and the poorest of the poor: theory and evidence from Bolivia", *World Development*, Vol. 28, No. 2.
- Schreiner, M. (1999), *Aspects of Outreach: a framework for discussion of the social benefits of microfinance*, Center for Social Development George Warren Brown School of Social Work, Washington University in St. Louis.
- Tiwari, P. y Fahad, S. (2000), *Microfinance Institutions in India*, Housing Development Finance Corporation, Mumbai.
- Van Greuning, H., Gallardo, J. y Randhawa, B. (1998), "A Framework for Regulating Microfinance Institutions", Financial Sector Development Department, The World Bank.
- Wooler, G.; C. Dunford y W. Woodworth. (1999), "Where to microfinance?", *International Journal of Economic Development*, Vol. 1, No. 1.

DESESTRUTURAÇÃO E INFORMALIDADE DO MERCADO DE TRÁBALO NO BRASIL¹

Mauricio de Souza Sabadini²
Paulo Nakatani³

UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO (UFES)

Resumo:

As constantes mudanças no capitalismo contemporâneo provocaram significativas alterações no mundo do trabalho. A crise do capital produziu o ressurgimento do projeto neoliberal e a reestruturação produtiva, afetando o mercado de trabalho através do aumento nas taxas de desemprego, do uso de regimes e contratos de trabalho mais flexíveis, provocou a redução do emprego formal e o aumento do informal. O objetivo deste trabalho será o de mostrar a evolução da informalidade no Brasil na década de 90, bem como apontar algumas características de dois principais grupos de ocupação informais: os trabalhadores por conta própria e os assalariados sem carteira de trabalho. O processo de precarização e desestruturação do mercado de trabalho brasileiro nos anos 90, principalmente no Governo FHC, teve como elemento central uma ampliação das ocupações informais, que servem como reservatório ativo de força de trabalho disponível para o capital.

Palavras-chaves: Neoliberalismo, mercado de trábalo, informalidade, precarização.

INTRODUÇÃO

As constantes mudanças na lógica de acumulação capitalista estão afetando profundamente o mundo do trabalho no capitalismo contemporâneo. A discussão em torno de temas centrais para a teoria econômica, como a perda ou não da centralidade do trabalho⁴, bem como as análises dos impactos da reestruturação

¹ Artigo apresentado na VIII Jornadas de Economía Crítica, Valladolid (Espanha), em fevereiro de 2002.

² Professor do Depto. de Economia da Universidade Federal do Espírito Santo (UFES), Brasil – sabadini@npd.ufes.br

³ Professor do Departamento e do Programa de Pós-Graduação em Economia da UFES, Brasil. Bolsista da CAPES em estágio de pós-doutorado na Universidade de Paris XIII, com o professor Pierre Salama – nakatani@npd.ufes.br

⁴ Acreditamos que a perspectiva dialética de reprodução capitalista e suas formas de exploração da força de trabalho determinam, em primeira instância, as estratégias de acumulação adotadas pelo capital. Por isso, entendemos que o trabalho, fonte de riqueza

produtiva e a influência das políticas neoliberais na organização do trabalho estão sendo cada vez mais estudados nas duas últimas décadas.

Independente do tema geral a ser tratado há um relativo consenso quanto a um dos aspectos dessas mudanças: o crescimento da informalidade no mercado de trabalho. Dados da CEPAL, citado por Cacciamali (1999), indicam que "(...) de cada 100 empregos gerados durante 1990-1995, 84 correspondem ao setor informal. De cerca de 16 milhões de empregos criados na América Latina no período, 1990-1994, cerca de 14,4 milhões corresponderam ao dito setor, que agrupou assim, 56% do total dos ocupados da região".

No Brasil, o crescimento da informalidade também pôde ser constatado. O grau de informalidade que era de 36,6%, em 1986, aumentou para 37,6%, em 1990, e 50,8% em 2000. Da chamada 'década perdida', caracterizada por baixas taxas de crescimento econômico e pela transferência de recursos para o pagamento dos serviços da dívida externa, passamos à denominada 'década perversa', nos anos 90, que marcou o retorno do país ao acesso ao crédito financeiro internacional e a adoção das políticas liberalizantes exigidas pelo Fundo Monetário Internacional (FMI). Essas políticas geraram, no que tange ao ajuste no mercado de trabalho brasileiro, o aumento nas taxas de desemprego e de informalidade, associados a precarização das condições de vida e de trabalho.

A reduzida capacidade de criação de novos investimentos e, portanto, de novos empregos nos anos 90, nos indica que o "(...) o setor informal tem servido como um amortecedor contra o impacto da reestruturação, ocupando 60% da população trabalhadora". (Posthuma, 1999, 16-17). Há que se destacar também, o deslocamento do peso econômico da indústria para os setores de comércio e serviços que alterou a estrutura de produção brasileira e, conseqüentemente, a demanda por força de trabalho.

Mas, pode a sobrevivência dos trabalhadores, através das atividades informais, ser considerada algo recente e, portanto, típica do capitalismo contemporâneo? Consideramos que não. Ao contrário do que possa parecer, o 'trabalho informal' é relativamente antigo, sendo identificado ainda nos primórdios da Revolução Industrial. Marx (1984) já indicava, em fins do século XIX, que a acumulação capitalista produz uma população trabalhadora relativamente supérflua ou

no sistema, continua central no capitalismo e acreditamos também que as mutações no mundo do trabalho devem ser entendidas a partir dos movimentos de dominação exercidos sobre a classe trabalhadora. Uma síntese sobre as diferentes visões acerca das metodologias que analisam a perda ou não da centralidade do trabalho pode ser encontrada em Nakatani (2001).

subsidiária e que o número de trabalhadores ocupados está fortemente ligado às flutuações e à produção transitória da superpopulação, que assume a forma de expulsão dos trabalhadores ocupados ou, de maneira menos visível, de absorção dificultada da população trabalhadora adicional pelo que chama de 'canais costumeiros'.

Marx também indica que a superpopulação relativa ou excedente está dividida em três partes: a líquida (fluyente), latente e estagnada. A superpopulação excedente líquida é formada pelos trabalhadores que são admitidos, mesmo que em proporção decrescente em relação à escala de produção, e expulsos da indústria moderna. A reserva móvel se definirá pelo fato de que só um número muito reduzido de trabalhadores acabará ficando empregado no mesmo ramo de atividade, enquanto a maioria será demitida.

A superpopulação latente é formada pelos trabalhadores do campo que, subordinados à produção industrial, se transferem para as cidades engrossando as fileiras do pauperismo. A terceira forma, a estagnada, é a mais importante para os nossos propósitos. Constitui-se, segundo Marx (1984:208), em

"parte do exército ativo de trabalhadores, mas com ocupação completamente irregular. Ela proporciona ao capital, um reservatório inesgotável de força de trabalho disponível. Sua condição de vida cai abaixo do nível normal médio da classe trabalhadora, e exatamente isso faz dela uma base ampla para certos ramos de exploração do capital. (...) Ela absorve continuamente os redundantes da grande indústria e da agricultura e também de ramos industriais decadentes (...) constitui ao mesmo tempo um elemento auto-reprodutor e auto-perpetuador da classe operária (...)".

Assim, o 'trabalho informal' de hoje é o equivalente à superpopulação excedente estagnada que Marx observava na Inglaterra no período da II Revolução Industrial em fins do século XIX. Essa superpopulação não deve ser confundida com o exército industrial de reserva, pois os trabalhadores formavam um exército industrial ativo, como o próprio Marx diz; portanto, desempenhavam algum tipo de atividade, mesmo que uma atividade fora dos 'padrões rotineiros'.

Por isso consideramos, assim como demonstra Prandi (1978), que o 'trabalho informal' é e, ao mesmo tempo, não é essencialmente capitalista. Não é capitalista por que está, aparentemente, fora do circuito de reprodução formal do capital; mas, é capitalista, por que não pode explicar-se senão como resultado da acumulação capitalista. Também devemos levar em consideração que a própria 'sobrevivência' de parte da população através do auto-emprego permite uma redução no exército industrial de reserva, ao mesmo tempo em que mantém um excedente populacional suficiente para manter o processo de queda real dos salários e redução do desemprego aberto. Para nós, ele é, portanto, funcional e necessário ao sistema capitalista.

Todavia, o desenvolvimento das relações capital/trabalho e as diferentes formas de regulamentação dessas relações impuseram uma outra noção de trabalho informal. Este se define em oposição a uma formalização legal que, no Brasil, aparece sob a forma de um registro na carteira de trabalho. Dessa maneira, os registros oficiais e os dados das pesquisas são muito mais limitados para a apreensão dessa categoria de trabalhadores. Entretanto, o estudo desses dados permite obter uma visão, certamente parcial, mas significativa desse fenômeno crescente em todas as sociedades contemporâneas e em particular, no Brasil. Por isso, neste trabalho, também utilizamos esse conceito empírico, apesar de suas limitações.

De qualquer modo, o número de trabalhadores que desempenham alguma atividade informal, definida em oposição ao formal, vem crescendo significativamente nos últimos anos. É necessário entender esse crescimento, tendo como base o contexto das políticas neoliberais implantadas no Brasil ao longo dos anos 90. O crescimento da informalidade deve ser compreendido num contexto de um mercado de trabalho onde prevalecem altas taxas de desemprego e baixa geração de postos formais de trabalho.

Diante disso, o objetivo deste trabalho será o de mostrar a evolução da informalidade no Brasil nos anos 90, bem como apontar algumas características de dois principais grupos de ocupação informais: os trabalhadores por conta própria e os assalariados sem carteira de trabalho. Complementarmente, apresentaremos algumas informações sobre os trabalhadores assalariados com carteira de trabalho assinada. Isso permitirá a apresentação de algumas relações entre os trabalhadores que desempenham atividades informais e formais.

Para tanto, utilizaremos, principalmente, os dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) e os da Pesquisa Mensal de Emprego (PME), ambas publicadas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Usaremos, também, os dados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) publicados pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTE).

Dividimos o artigo em três partes: na primeira, apresentaremos, brevemente, algumas das principais alterações ocorridas no mundo do trabalho contemporâneo; no item dois, mostraremos algumas características do mercado de trabalho brasileiro, dando ênfase à evolução da informalidade e às características dos trabalhadores por conta própria e dos assalariados sem carteira de trabalho; e, terminamos com algumas considerações finais.

1) CRISE CAPITALISTA E ALTERAÇÕES NO MUNDO DO TRABALHO

As transformações recentes no capitalismo contemporâneo alteraram profundamente o mundo do trabalho e suas formas de organizar a produção. A lógica capitalista, voltada para a produção de lucro e para a valorização do capital⁵, promoveu intensas transformações nas relações de trabalho através da reestruturação dos processos produtivos, desregulamentação e maior flexibilização do mercado de trabalho.

A origem destas transformações pode ser identificada em meados dos anos 70, quando as altas taxas de crescimento econômico das décadas anteriores, tinham se desacelerado. Depois do longo período de expansão do pós-guerra, caracterizado em parte pela adoção das políticas intervencionistas de origem keynesiana, a crise se manifestou através da pressão da tendência à queda na taxa de lucro, do esgotamento do padrão de acumulação taylorista/fordista e do enfraquecimento do Estado do *Welfare State*.

A produção em série e padronizada, típicas do fordismo, estava em crise. Para Harvey (1996), a palavra que melhor representava a incapacidade do fordismo e do keynesianismo em conter as contradições capitalistas que se aguçavam no período era a 'rigidez'. "Havia problemas com a rigidez dos investimentos de capital fixo de larga escala e de longo prazo em sistemas de produção em massa que impediam muita flexibilidade de planejamento e presumiam crescimento estável em mercados de consumo invariantes. Havia problemas de rigidez nos mercados, na alocação e nos contratos de trabalho", afirma Harvey (1996,135). E qualquer tentativa de superar esses problemas, encontrava obstáculos na organização dos trabalhadores.

A recessão que se abateu sobre a economia mundial pós-73, agravada pela crise do petróleo, enfraqueceu ainda mais as estratégias fordistas de produção⁶.

⁵ O sentido do termo capital aqui empregado é o que expressa um processo que busca, na sua essência, a autovalorização do valor. A lógica central é a de gerar um excedente que possa renovar constantemente o ciclo de reprodução capitalista, através da exploração da força de trabalho.

⁶ Para Mandel (1990) as recessões de 1974/75 e 1980/82 devem ser entendidas pela conjugação dos seguintes fatores: 1) uma crise de superprodução, 2) a combinação de uma crise clássica de superprodução com a mudança brusca da 'onda longa' que, desde os anos 60, parou de crescer, 3) uma crise no sistema imperialista, 4) uma crise social e política que se agravou nos países imperialistas que resultou no aumento das lutas operárias e 5) a conjugação dessas quatro crises com a profunda crise estrutural da sociedade burguesa que acentuou a

Nas décadas de 70 e 80, novas estratégias de reestruturação econômica passaram a ser adotadas e inauguraram um período onde as políticas adotadas confrontavam-se com a rigidez do fordismo. Essas políticas se apoiavam na flexibilidade dos processos de trabalho, dos mercados de trabalho, dos produtos e padrões de consumo. A palavra de ordem agora era a 'flexibilização'. A acumulação flexível, assim chamada por Harvey, parecia, ao mesmo tempo, provocar altos índices de desemprego 'estrutural', rápida destruição e reconstrução de habilidades dos trabalhadores, ganhos modestos de salários reais e o enfraquecimento do poder sindical.

Diferente da posição de Harvey, a ruptura do paradigma produtivo fordista foi, para nós, a manifestação da crise instalada no próprio seio do capitalismo mundial. Ela significava a crise da 'estrutura do capital', e como resposta a essa crise, o capital iniciou, por um lado, um processo de reorganização produtiva e, de outro, a implantação de um sistema político e ideológico que previa a retirada do Estado da execução de suas funções sociais, reinaugurando um período marcado pelas idéias do livre mercado.

Nessa perspectiva, concordamos com Braga (1997) e Antunes (1999) quando dizem que a reação do capital face à retração nas atividades econômicas ocorreu através do reaparelhamento das formas estruturais da intervenção estatal, iniciando um período de aplicação de políticas neoliberais, e pela adoção de estratégias em torno de uma reestruturação produtiva que passou a adotar medidas de flexibilização nas etapas produtivas. Assim, "(...) o neoliberalismo e a reestruturação produtiva expressam 'duas faces da mesma moeda', isto é, da crise orgânica do capital" (Braga, 1997, 213).

Esse período de crise caracterizou-se por uma ofensiva do capital e do Estado contra a classe trabalhadora e provocou um amplo processo de reestruturação capitalista. As conseqüências imediatas trazidas por esse processo se manifestaram através do aumento nas taxas de desemprego e da intensificação na precarização das relações de trabalho, representada pelos aumentos nos contratos de trabalho temporários, perdas dos benefícios sociais conquistados historicamente pela classe trabalhadora e aumento no número de trabalhadores ocupando atividades informais. Como afirma Antunes (1999), tratava-se de reestruturar o binômio taylorismo/fordismo utilizando-se de novos e velhos mecanismos de acumulação, sempre, porém, procurando manter a 'ordem do capital' e

crise das relações capitalistas de produção. Esses fatores afetaram a capacidade de o sistema capitalista completar o ciclo do capital, provocando interrupções na lógica da acumulação capitalista.

tentando restabelecer os patamares de acumulação existentes no período do pós-II guerra.

Aglietta (1999) também sugere que as formas de acumulação e regulação capitalista, baseada na organização taylorista do processo de trabalho e na correlação entre produção em massa e aumento da produtividade e elevação salarial, haviam se esgotado. Portanto, já em 1976, o capital necessitava recuperar suas taxas de lucratividade que estavam caindo em função das técnicas tradicionais caracterizadas pelo regime fordista/taylorista. Para isso, era preciso aumentar a produtividade do trabalho e a remuneração do capital⁷.

O aumento na força produtiva do trabalho foi a forma encontrada pelo capital para extrair do processo produtivo uma quantidade maior de mais valia dos trabalhadores, segundo Marx (1984)⁸. A transformação do trabalho necessário em trabalho excedente dependia, portanto, de revolucionar as condições técnicas e sociais do processo de trabalho, com o intuito de aumentar a força produtiva do trabalho e reduzir o valor da força de trabalho, encurtando parte da jornada de trabalho necessária para a reprodução desse valor.

Apesar da necessidade de revigorar a produção de mais valia, o capital também se preocupava em enfraquecer as formas de organização dos trabalhadores fortalecidas pelo *Welfare State*, desmontar a consciência do poder político da classe trabalhadora e retardar a expansão de uma ideologia contrária aos interesses do capital.

⁷ Estudando o caso dos Estados Unidos, Aglietta percebe que, em finais dos anos 70 e inícios dos anos 80, as condições propícias ao surgimento de uma 'nova' regulação estavam estabelecidas, qual seja: o enfraquecimento e cooptação das lideranças dos trabalhadores estavam estabelecidos. Para Aglietta, o que caracteriza a atual crise do capitalismo é tanto o esgotamento de um padrão de acumulação, o fordismo, quanto o término de um regime de regulação, tipicamente monopolista, não sendo consistente tratá-la como uma simples "crise cíclica", cuja superação dependa apenas de uma certa desvalorização do capital e das recuperações da lucratividade e da demanda. Assim, o discurso hegemônico da retomada do mercado como agente regulador máximo expressa o desejo maior do capital: o de uma classe trabalhadora dócil, adaptada e domesticada às transformações do mundo à sua volta.

⁸ "Entendemos aqui por aumento da força produtiva do trabalho em geral uma alteração no processo de trabalho, pela qual se reduz o tempo de trabalho socialmente necessário para produzir uma mercadoria, que um menor quantum de trabalho adquira portanto a força para produzir um maior quantum de valor de uso". (Marx, 1984, 250-251).

As ações do capital atuavam, portanto, em diversas frentes. As modernas expressões da acumulação significavam, a partir de então, formas flexíveis e precárias de trabalho, desestruturação da rede de benefícios sociais implantadas no pós-guerra e enfraquecimento do movimento sindical. Esse processo manifestou-se de forma muito mais aguda nos países subdesenvolvidos subordinados à reprodução do capital mundializado.

O mercado de trabalho passou, então, por uma radical reestruturação, marcada por regimes e contratos de trabalho mais flexíveis, indicando, naturalmente, a redução do emprego regular e a tendência no uso crescente do trabalho em tempo parcial, temporário ou sub-contratado⁹. É nesse contexto, portanto, que se ampliam as denominadas economias 'negras', 'informais' ou 'subterrâneas'¹⁰.

2) O MERCADO DE TRABALHO BRASILEIRO NOS ANOS 90

A informalidade é determinada, no contexto da acumulação capitalista, pelo espaço econômico permitido pelo capital. Ao contrário dos autores que afirmam que o excedente de força de trabalho é o fator determinante da formação e crescimento das atividades informais, defendemos que a informalidade é parte integrante do modo capitalista de produção e varia, em maior ou menor escala, em função do estágio de acumulação capitalista e do tipo de política econômica adotado em cada país. Portanto, a informalidade desempenha uma função subordinada e integrada à lógica da acumulação capitalista, mesmo quando não participa diretamente na produção de mais-valia.

⁹ Harvey (1999,143) adota uma estrutura que denomina de 'mercado de trabalho flexível'. Nela, os trabalhadores formariam, num *grupo central*, os empregados em tempo integral que teriam maior segurança no emprego. O *grupo periférico* teria dois subgrupos. O primeiro, formado por empregados em tempo integral com habilidades que são facilmente encontradas no mercado de trabalho. Os principais exemplos deste subgrupo são as secretárias, pessoal do setor financeiro, pessoal das áreas de trabalho rotineiro e de trabalho manual especializado. O segundo subgrupo periférico, inclui os empregados em tempo parcial, com contratos de trabalho por tempo determinado, temporários, sub-contratados e treinados com subsídio público. Em todas essas subdivisões, com exceção do grupo central, a cobertura da seguridade social, os direitos trabalhistas, os níveis salariais e a segurança no emprego tendem a ser restritos.

¹⁰ Lautier (1994) indica inúmeras nomenclaturas dadas a este tipo de atividade no mercado de trabalho. Podemos citar: economia não oficial, marginal, ilegal, clandestina, periférica, irregular, autônoma, paralela, alternativa, não registrada etc.

O processo de desenvolvimento capitalista no Brasil transformou, ao longo do século XX, principalmente nas décadas de 30 e 50, a economia primário-exportadora em uma economia industrial. Até meados dos anos 70, o crescimento econômico e o processo de industrialização permitiram a expansão do assalariamento urbano no país. Mas, ao longo dos anos 80, Cacciamali (1989) mostra que houve, principalmente no meio urbano, um aumento nas relações assalariadas clandestinas, portanto, à margem da legislação trabalhista e inseridas na informalidade.

Mesmo quando o país apresentava um processo de intensa industrialização pesada, principalmente a partir dos anos 50, a tese da integração do mercado de trabalho com o ingresso de trabalhadores em relações capitalistas formais, principalmente na indústria de transformação, foi contestada por Sabóia (1989). Segundo ele, é verdade que os dados mostram uma impressionante capacidade de geração de emprego na economia brasileira. “Em 1950, por exemplo, a indústria de transformação possuía apenas 2,2 milhões de trabalhadores, atingindo, em 1987, cerca de 9,0 milhões”, fruto da expansão industrial. Apesar disso, continua, “a taxa global de formalidade para o país não ultrapassava 38,5% (...) verifica-se, portanto, que em meados dos anos oitenta as taxas de formalidade do emprego permaneciam em níveis bastante baixos”¹¹.

Naturalmente, cada unidade da federação apresentou uma taxa de formalidade diferenciada, variando de acordo com o seu estágio de desenvolvimento capitalista. Se por um lado, o estado de São Paulo apresentou uma taxa média de 55,2% de formalidade, por outro, a taxa no estado do Maranhão foi de apenas 11,3%. Independente dessas variações, o que importa observar é que a informalidade sempre esteve presente no mercado de trabalho no país, mesmo em períodos considerados de elevada produção e crescimento econômico. Neste sentido, em meados dos anos 80, “(...) falar de um “mercado nacional de trabalho assalariado” é um certo exagero (...) em outras palavras, existe no Brasil um mercado formal de trabalho, desenvolvido de modo bastante desigual nas diferentes regiões. (...) A noção de integração do mercado de trabalho é questionável” (Sabóia, 1989, 154).

Para Carleial & Malaguti (2001), “(...) ao longo do período 1950-1980, mesmo com o crescimento industrial, a participação da PEA no setor informal da economia permanece em torno de 40%, configurando assim uma marca estrutural do mercado de trabalho no Brasil. (...) Assim no período de 1950-1980, aque-

¹¹ Estas informações referem-se a taxa de formalidade (emprego formal/população ocupada). Portanto, inclui todos os setores da atividade econômica. Com a exclusão do setor agrícola, a taxa média de formalidade para meados dos anos 80 aumenta para 53%.

le de consolidação da indústria nacional e, por conseguinte, do assalariamento e da criação de milhares de postos de trabalho, a heterogeneidade desse mercado era visível", comportando trabalhadores assalariados com registro em carteira, trabalhadores em serviços públicos e uma quantidade de ocupados em atividades de subemprego e informais.

Apesar da expansão das atividades capitalistas no Brasil e o conseqüente desenvolvimento de seu mercado de trabalho, podemos observar que tais fatores não evitaram o dualismo existente entre o lado formal e o informal. O que acontece é que a expansão ou retração da informalidade depende de uma série de variáveis que interferem, em maior ou menor proporção, no conjunto do mercado de trabalho.

Segundo Carleial & Malaguti (2001) o mercado de trabalho brasileiro nas décadas de 50 a 80 foi marcado pelas seguintes características: i) o Brasil é um país que não conseguiu construir uma sociedade salarial *a la Castel*; ii) não conseguiu construir um sistema amplo de proteção e benefícios sociais; iii) o trabalho assalariado não se constituiu como elemento central da cidadania social e econômica; iv) a auto-ocupação, o trabalho autônomo, o informal e o trabalho eventual sempre tiveram um peso significativo na sociedade, o que significa que ao longo da consolidação do desenvolvimento industrial brasileiro, existiram formas seguras de trabalho e as mais diferentes e inseguras formas de ocupação no mercado de trabalho.

Na década de 90, o crescimento da informalidade¹² no mercado de trabalho brasileiro foi extremamente elevado. Esse crescimento pode ser observado no gráfico 1 elaborado a partir da PME do IBGE. Nele, dividimos, para melhor visualização, as categorias ocupacionais da seguinte forma: chamamos de emprego formal, aquele que tem registro com carteira assinada; de emprego informal, o somatório dos trabalhadores por conta própria e dos assalariados sem carteira de trabalho assinada, por último, a categoria dos empregadores.

Podemos observar que, ao longo da década de 80, a informalidade atingiu o percentual máximo, em 1984, de cerca de 40% do total dos ocupados, mas em nenhum momento ela alcançou ou ultrapassou o total dos trabalhadores inseri-

¹² Utilizamos aqui um conceito empírico de informalidade obtido através das estimativas de trabalhadores assalariados sem carteira de trabalho assinada mais os trabalhadores por conta própria. Chamamos a atenção de que uma parte desses trabalhadores por conta própria pode estar "formalizada", no sentido de que suas atividades são registradas e "legalizadas". Da mesma forma, uma parte dos empregadores, não incluídos nesses dados, poderia ser classificada como informal.

dos no mercado de trabalho formal. Por outro lado, durante a década de 90, há uma significativa tendência de queda no número de postos de trabalho formal. A participação dos ocupados formais sai de cerca de 53%, em 1991, para 45% em 2001. Já o emprego informal passa de 40%, em 1991, para 50% em 2001. O ano de 1996 passa a ser o de inflexão na evolução das taxas dos empregos formal e informal. A partir daí, acontece, em caráter inédito, a maior participação dos informais no total dos ocupados no país, segundo os dados da PME/IBGE. Já os empregadores mantiveram uma participação média no total dos ocupados de cerca de 4,5%, não sofrendo profundas alterações ao longo dos anos.

Reinecke (1999), analisando os grupos ocupacionais da PNAD e da Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED) da Fundação SEADE/DIEESE, indica que a qualidade do emprego Brasil tem diminuído nos últimos anos em função da diminuição no número de postos de trabalho formal e aumento no grau de informalidade no mercado de trabalho. Afirma o autor: "A diminuição relativa do emprego assalariado com carteira significa, em si mesma, uma mudança significativa na qualidade de emprego, dado que trabalhar com carteira dá acesso a uma série de benefícios estipulados pela legislação trabalhista brasileira, como também aos benefícios previstos no caso de demissão" (Reinecke, 1999:143).

Os benefícios sociais conquistados pelos trabalhadores brasileiros ao longo das últimas décadas, sustentados pela Consolidação das Leis Trabalhistas (CLT), garantem aos empregados formais o acesso a direitos trabalhistas, tais como: jornada de trabalho de 44 horas; direito a férias anuais remuneradas; direito a finais de semana e feriados remunerados; ter aposentadoria remunerada; direito ao Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS); acesso ao seguro-desemprego, recebimento do 13^o salário; direito a 1/3 do salário como adicional de férias; direito a licença remunerada em caso de doença, dentre outros.

Naturalmente, as pessoas que estão na informalidade não têm acesso a nenhuma dessas garantias, ficando à mercê da 'sorte e do acaso'. Se receberem uma renda que lhes permita contribuir para a previdência pública ou privada, terá a possibilidade de se aposentar; se a sua renda mensal lhe permitir pagar por um plano de saúde, poderá ter acesso aos serviços de saúde com melhor qualidade - mesmo que a Constituição Federal garanta a oferta de saúde pública a todos, este serviço não oferece boas condições ao atendimento da população.

Esses dados indicam que a situação dos trabalhadores no mercado de trabalho brasileiro está cada vez mais precária. Pois, o grau de proteção social está

diminuindo em função do aumento na informalidade e pelas modificações introduzidas na legislação trabalhista¹³. Nota-se, portanto, que o processo de desestruturação do mercado de trabalho ocorrido nos anos 90, principalmente no Governo Fernando Henrique Cardoso (FHC), teve como elemento principal uma significativa redução na capacidade de geração de empregos formais. Dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED) mostram que foram eliminados cerca de 2,560 milhões de empregos formais entre janeiro de 1990 e dezembro de 1997, segundo o MTE (1998). Mattoso (1999:18) afirma que “ao longo dos anos 90 foram queimados cerca de 3,3 milhões de postos de trabalho formais da economia brasileira, sendo que desde que FHC assumiu em 1995 foi contabilizada uma queima de nada menos de 1,8 milhão de empregos formais”.

Essas indicações são corroboradas pelo próprio MTE (1998). Segundo ele, “a queda na ocupação total, entre 1995 e 1996, a acentuada desaceleração no crescimento da ocupação metropolitana, entre 1996 e 1997, e o declínio no número de pessoas trabalhando, entre dezembro de 1997 e janeiro de 1998, são indicadores de perda de dinamismo na geração de empregos”.

O processo de desestruturação do mercado de trabalho brasileiro está profundamente associado a implantação das políticas neoliberais no Brasil que se iniciou a partir do governo Fernando Collor (1989-1992) e se intensificou no governo Fernando Henrique Cardoso (1994-2002). Além de provocar uma estagnação no crescimento econômico no país e submeter a economia nacional à dependência ao capital financeiro em detrimento dos investimentos produtivos, também provocou um extraordinário crescimento nas taxas de desemprego¹⁴. Também nessa perspectiva, a flexibilização das relações de trabalho tem como perspectiva central a livre-iniciativa nas negociações coletivas entre empregado e empregador num jogo onde a correlação de forças entre o capital e trabalho é cada vez mais desigual¹⁵. Privatizaram as empresas estatais, reduziram os gas-

¹³ Dentre as grandes modificações podemos destacar as da previdência social e da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT.

¹⁴ Independente das diferentes metodologias, as duas principais taxas de desemprego estimadas no país cresceram nos anos 90. Pelo IBGE, a taxa média de desemprego aberto saiu de 3,3%, em 1989, para 7,1% em 2000. Para o DIEESE, que estima o desemprego oculto (aberto + pelo desalento + pelo trabalho precário), a taxa foi de 8,8%, em 1989, atingindo 17,6% em 2000.

¹⁵ Para Boito (1999, 51), as políticas neoliberais são expressas em três círculos: o externo, que representa a flexibilidade do mercado de trabalho; o intermediário, as privatizações; e o central que incorpora a abertura comercial e a desregulamentação financeira. Em qualquer destes, os interesses dos trabalhadores ficam de fora.

tos públicos e, como consequência da política econômica baseada em altas taxas de juros e sobrevalorização cambial, houve um intenso endividamento interno e externo¹⁶.

Na tabela 1 observamos a evolução do grau de formalidade e informalidade no país, segundo os dados da PNAD. Por eles, confirmamos o crescimento gradual e contínuo no grau de informalidade, ao longo dos anos 90, ao mesmo tempo em que há um decréscimo da formalidade no mercado de trabalho brasileiro. Em 1995, após a implantação do Plano Real, a participação do percentual relativo dos trabalhadores informais no total dos ocupados cresceu em maior proporção que a do período 1992-1993, já que saiu de 38,9%, em 1995, para 40,5% em 1999.

Já o grau de formalidade mostrou uma variação uniforme de cerca de 0,7% entre os períodos de 1992 a 1993 e de 1995 a 1999. Segundo a RAIS, o número de postos de trabalho formal que era de 24.484.655 milhões, em 31/12/1989, aumentou para 24.993.265 milhões, em 31/12/1999, indicando um crescimento de apenas 2% nos anos 90.

Dedecca e Baltar (1997) afirmam que o recente aumento da informalidade tem provocado uma grande discussão sobre os seus possíveis determinantes. Segundo eles, duas posições têm prevalecido sobre o tema: a que sinaliza como causa central a perda de dinamismo econômico e a destruição da base de trabalho assalariado; e uma outra que toma o processo como resultado dos elevados custos do emprego formal. Além dessas, podemos acrescentar mais uma: o aumento da produtividade do trabalho, segundo o Ministério do Trabalho (MTE, 1999)¹⁷.

¹⁶ A maior parte das privatizações aconteceu no governo FHC e foi cercada por inúmeras denúncias de irregularidades. Cerca de 124 empresas e concessões foram transferidas à iniciativa privada. Segundo Pochmann (2000), 86,4% da receita obtida com as privatizações, entre 1989 a 1999, foi gasta no próprio processo de venda das estatais para cobrir os custos referentes a moedas podres, processo de saneamento, planos de demissão etc. As empresas privatizadas cortaram 546 mil postos de trabalho, significando uma redução de 43,9% no total de empregos, e diminuíram o rendimento dos trabalhadores em 34,5%. Por outro lado, a dívida pública mobiliária que era de R\$ 46,2 bilhões, em janeiro de 1994, aumentou para R\$ 626,8 bilhões em setembro de 2000. Para maiores detalhes sobre as políticas neoliberais no Brasil, ver Sabadini (2001).

¹⁷ Palestra proferida pelo então Ministro do Trabalho, Edward Amadeo, na Câmara dos Deputados em 14 de maio de 1998.

Muitos autores consideram o crescimento econômico como variável determinante para a explicação do crescimento no emprego e, conseqüentemente, as variações no grau de informalidade. Acreditamos que não há um único fator determinante na expansão da informalidade no país, apesar de concordarmos que a taxa de crescimento econômico é uma variável central na expansão dos empregos formais. O grau de informalidade se altera devido a diversas causas. Para Cacciamali (2000:158), pelo menos quatro fatores são determinantes na configuração da estrutura produtiva, dos mercados de trabalho e do setor informal. São eles: i) os processos de reestruturação produtiva; ii) a internacionalização e a expansão dos mercados financeiros¹⁸; iii) a abertura comercial das economias e iv) a desregulamentação dos mercados. Esses processos geram, conseqüentemente, maior incerteza econômica, menores taxas de crescimento econômico e do emprego.

Para o MTE (1999, 44), a correlação entre baixas taxas de crescimento e aumento na informalidade é um diagnóstico parcial do problema, pois "(...) entre 1987 e 1992, nossa economia cresceu a taxas muito baixas, às vezes negativas. (...) De lá para cá, a taxa de crescimento é mais ou menos o dobro da verificada naquele período. Ou seja, comparando os dois períodos, o dinamismo tem crescido. (...) Na verdade, se o emprego cresceu menos no período recente, a causa está em que a produtividade do trabalho vem crescendo mais rápida do que o PIB". Assim, para o MTE não é a economia que perdeu dinamismo, a produtividade é que vem crescendo mais que a economia.

Dessa forma, as causas do crescimento da informalidade têm de ser buscadas nas novas formas de produção e de relações de trabalho que tendem a aumentar o número de trabalhadores autônomos via processo de terceirização e no aumento relativo do emprego no setor de serviços, em detrimento do emprego na indústria, que é mais propenso a gerar empregos informais. Soma-se a isso, os incentivos gerados pelo sistema de seguridade social, a legislação trabalhista e as peculiaridades das pequenas e microempresas (MTE, 1999,48).

¹⁸ Salama (1999a,1999b) procura mostrar as ligações existentes entre a financeirização e a flexibilização do trabalho. Para o autor, ao mesmo tempo que ocorre a financeirização das empresas, a acumulação de capital no setor produtivo não consegue gerar mais-valia suficiente. O processo de financeirização, ligado à liberalização dos mercados, contém a alta dos investimentos num momento que a concorrência externa é cada vez maior. Com isso, a indústria nacional apresentará sérias dificuldades para concorrer no mercado externo; suas margens de lucro caem e procurarão maximizar a redução dos tempos mortos via intensificação do ritmo de trabalho e da flexibilizando da produção. A introdução de novas técnicas produtivas serve, então, como suporte para a flexibilização e as mudanças na gestão do trabalho permitem a valorização do capital.

Há, portanto, do ponto de vista do MTE, o diagnóstico do aumento do grau de informalidade pela via do aumento da produtividade, principalmente na indústria da transformação. Contudo, a justificativa do *dinamismo* no crescimento econômico a partir de 1992, parece ser um julgamento extremamente tendencioso. É possível que a produtividade tenha crescido em determinados setores no ambiente macroeconômico de abertura comercial e financeira dos anos 90. Mas, passar de uma taxa média de crescimento do PIB de 0,49%, entre 1987 e 1992, para 3,2%, entre 1992 a 2000, não foi suficiente para atender as necessidades de emprego. Precisariamos de, no mínimo, uma taxa média de crescimento do PIB de 5% a.a. para absorver apenas os novos entrantes no mercado de trabalho. Isso significa a criação de 1,5 milhão de novos postos de trabalho ao ano.

2.1) A informalidade e suas principais ocupações

As primeiras referências ao termo 'informal' foram publicadas no início dos anos 70 pela Organização Internacional do Trabalho (OIT) num trabalho que analisava o nível de emprego e renda no Kenya. A partir de então, diversas abordagens foram sendo construídas para entender o chamado 'setor informal' da economia¹⁹. Na visão adotada neste trabalho, procuramos mostrar que entendemos a informalização como uma parte subordinada ao processo de desenvolvimento capitalista que provoca a criação e destruição de suas ocupações de acordo com as etapas de desenvolvimento sócio-econômico de cada país, comunidade e/ou região. Diante disso, essa integração subordinada não tem a capacidade de tomar espaços produtivos explorados pelas firmas capitalistas, mas expande-se em espaços ainda não ocupados, abandonados, criados e recriados pela produção capitalista (Cacciamali, 1983).

A informalidade, no atual estágio da dinâmica capitalista, se revela de diversas formas, dentre as quais podemos destacar: i) via relações entre grandes e pequenas firmas e seus 'contratos' de sub-contratação e terceirização, ii) e pelo tradicional espaço ocupado por pequenos negócios, trabalhadores por conta própria e assalariados sem carteira de trabalho. Esse conjunto complexo de relações que envolvem os trabalhadores informais sugere, então, que o termo informal deve ser entendido no processo de mudanças estruturais da sociedade e não apenas como um objeto de estudo em particular. Esse processo, que

¹⁹ Esta visão setorialista é extremamente criticada por Lautier (1994) pois para o autor não é possível separar as atividades dos trabalhadores formais das dos informais e vice-versa. Não apresentaremos aqui as discussões sobre a origem do termo informal. Sobre esse assunto, consultar: Lautier (1994), Cacciamali (1983, 1989, 1999, 2000) e Prandi (1978).

Cacciamali (2000) chama de Processo de Informalidade, tem o poder de redefinir as relações de produção, de identificar a inserção dos trabalhadores em sua produção e de incidir nos processos de trabalho e nas instituições.

O processo de transformação nas relações de trabalho que gera o assalariamento não registrado através dos contratos de trabalho temporário, cooperativas de trabalho e outros serviços de curta duração, por exemplo, influenciam diretamente a reorganização do trabalho assalariado, 'escondendo' o trabalho autônomo.

Apesar da heterogeneidade, o Processo de Informalidade pode ser representado empiricamente por duas categorias de trabalhadores predominantes: os assalariados sem registro e os trabalhadores por conta própria. Como, em geral, seus níveis de emprego e renda são determinados por mecanismos distintos, suas análises e a percepção de sua evolução ao longo do tempo deve ser feita separadamente (Cacciamali, 2000,165).

2.1.1 - Os trabalhadores por conta própria

O aumento de pessoas desempenhando atividades por conta própria é estimulado pelo crescente processo de desregulamentação do mercado de trabalho que vem provocando uma redefinição nas regras de assalariamento reorientada para a flexibilidade da jornada de trabalho, da remuneração e da função desempenhada pelo trabalhador. Cacciamali (2000) cita como fatores que também estimulam o ingresso nas atividades informais por conta própria, o racionamento dos empregos assalariados e ausência de políticas públicas compensatórias, a oportunidade de ganhos superiores aos dos empregados assalariados de média e baixa qualificação, a expansão das atividades de serviços e a estratégia de sobrevivência das pessoas que têm dificuldades de buscar um outro emprego e/ou ingressar no mercado de trabalho. Esse processo acaba criando e recriando uma gama de formas de trabalho bastante heterogênea. Podemos citar, por exemplo, o trabalho em domicílio e o trabalho temporário organizado através de empresas sub-contratadas.

O grupo ocupacional dos trabalhadores por conta própria se localiza, geralmente, na prestação de um serviço e são, ao mesmo tempo, patrões e empregados de si mesmo. Muitas vezes possuem familiares e/ou ajudantes-assalariados, pois necessitam de força de trabalho assalariada para o funcionamento de sua atividade. "A lógica de sua atuação no mercado prende-se à sobrevivência, à obtenção de um montante de renda que lhes permita sua reprodução e de sua família, não tendo como meta explícita a acumulação ou a obtenção de uma rentabilidade de mercado" (Cacciamali, 2000,166). Esse tipo

de inserção reflete a escassez de postos de trabalho formais na economia e constitui, em determinadas situações, uma alternativa à miséria.

Existem inúmeras sub-ocupações nas atividades dos trabalhadores por conta própria, dentre as quais podemos citar: os profissionais liberais que trabalham em firmas; proprietários de negócios no comércio e no setor de serviços; comerciantes e ambulantes; prestadores autônomos de serviços etc. Como a atividade pode ser exercida em diversos tipos de locais, Cacciamali (1983) os classificou em trabalhadores por conta própria 'com estabelecimento', 'com ponto' e 'sem ponto'.

Em função da subordinação ao assalariamento formal do mercado de trabalho, a renda dos conta própria depende do nível de atividade e de produtividade da economia, estando sujeita às flutuações dos ciclos econômicos. Se, por um lado, a determinação dos salários dos trabalhadores formais depende da combinação de uma série de práticas institucionais como as negociações coletivas, organização sindical, dentre outras, a renda dos trabalhadores por conta própria depende de sua ocupação e da renda de sua clientela que é formada, geralmente, por assalariados. Assim, o nível de atividade, emprego e os ganhos desses trabalhadores informais dependem da massa de salários dos assalariados com e sem registro. Em períodos de retração econômica, por exemplo, há a tendência a diminuir a demanda por bens e serviços dos trabalhadores por conta própria, o que gera uma piora em seu nível de renda que pode ser ainda mais agravada pelo aumento na oferta de trabalhadores em atividades por conta própria, advinda do desemprego do setor formal.

Nos anos 90, a evolução do rendimento mensal dos trabalhadores por conta própria mostrou que mais da metade deles receberam, no máximo, até dois salários mínimos. Em 1992, por exemplo, 67% deles ganhavam até dois salários mínimos, enquanto que em 1999 esse total foi de 55,5%, demonstrando que a grande maioria recebeu uma renda relativamente baixa. A tabela 2 mostra a evolução do rendimento dos trabalhadores por conta própria, mas não considera a variação do salário mínimo. Segundo o DIEESE, o salário mínimo real médio, em 1989, era de R\$ 232,64, diminuiu para R\$ 141,68, em 1994, e aumentou para R\$ 152,33, em 1999. Assim, a retração no número de trabalhadores que ganhavam até dois salários mínimos não aconteceu porque passaram a ganhar mais, mas porque o salário mínimo diminuiu.

Enquanto cerca de 50% dos trabalhadores formais receberam, em média, de 1 a 3 salários mínimos entre os anos de 1992 a 1999, apenas 35% dos trabalhadores por conta própria conseguiram esse rendimento mensal; 33,6%, em média, receberam até 1 salário mínimo. Em 1992, cerca de 7,8% deles tiveram uma renda entre 5 a 20 salários mínimos, enquanto que em 1999, esse percentual aumentou para 14,6%.

A grande maioria dos trabalhadores por conta própria é do sexo masculino, em torno de 71,6%; as mulheres mantiveram uma participação em torno de 28%, com poucas variações ao longo da década de 90. A maior parte dos trabalhadores tem a idade de 30 a 59 anos (67%), percentual esse que se manteve constante ao longo dos anos 90.

Os dados referentes ao tempo de permanência dos trabalhadores na atividade informal por conta própria mostram que cerca de 40% desempenham aquela atividade há 10 ou mais anos. De maneira geral, o ingresso na atividade de conta própria pode se dar em função de diversos fatores, tais como: a inexistência de postos de trabalho formal; a dificuldade das pessoas em (re)ingressar num posto de trabalho formal devido, dentre outros, a idade; a possibilidade de optar por esse tipo de ocupação ou já não procuram mais outro trabalho. O fato é que a possibilidade dessas pessoas entrarem na formalidade diminui na medida em que elas permaneçam mais tempo desempenhando uma atividade informal.

Quanto aos assalariados com carteira de trabalho assinada, apenas 18,4% deles, em média, permaneceram no emprego por 10 anos ou mais durante a década de 90. O estrato de 2 a 4 anos de tempo de serviço é o que teve maior participação na divisão total, aproximadamente 28%. No conjunto, cerca de 44% ficam no emprego no máximo de 1 a 4 anos. Essas indicações mostram uma elevada rotatividade entre os empregados com carteira de trabalho assinada.

Os principais ramos de atividade em que se encontram os trabalhadores por conta própria podem ser observados na tabela 3. Percebemos que os três ramos de atividade que concentram o maior número de trabalhadores por conta própria são o Agrícola, Comércio de Mercadorias e Prestação de Serviços. Conjuntamente, totalizaram 73% dos trabalhadores por conta própria, em 1993, tendo diminuído sua participação para 67,9%, em 1999. Em todos os anos da década de 90, o setor agrícola foi o que teve maior número de trabalhadores por conta própria. Os proprietários de pequenas propriedades rurais são os principais representantes desse ramo de atividade.

O ramo de atividade Prestação de Serviços é formado pelos serviços de alojamento e alimentação, serviços de reparação e conservação, serviços pessoais, serviços domiciliares e serviços de diversões, radiodifusão e televisão. A tendência desse segmento é de crescimento devido ao processo de privatização das empresas públicas e de racionalização dos custos pelas empresas privadas que aumentaram a terceirização de diversos serviços. A participação média desse ramo de atividade foi de, aproximadamente, 22% nos anos analisados. O Comércio de Mercadorias, formado por lojistas, vendedores ambulantes, vendedores de jornais e revistas, representantes e outras ocupações do comércio,

também manteve constante sua participação ao longo dos anos 90. Em 1992, atingiu 18,7% do total dos ocupados e, em 1999, foi de 18,8%.

Os principais locais de estabelecimento dos trabalhadores por conta própria no Brasil foram, em primeiro lugar, 'Fazenda, sítio, chácara, granja etc' com 23,9%, em 1999; em segundo lugar, 'Loja, oficina, fábrica, escola, escritório, repartição pública, galpão etc' com cerca de 24% nos anos 90 e, em terceira posição, 'Em local designado pelo cliente, empregador ou freguês', 15,6% em média. O maior percentual em locais que desenvolvem atividades agrícolas está coerente com a participação no ramo de atividade agrícola.

O número de horas trabalhadas pelos trabalhadores por conta própria está dividido da seguinte forma: cerca de 30%, em média, trabalham até 40 horas e outros 30% trabalham 49 horas ou mais. Se somarmos os trabalhadores por conta própria que trabalham mais de 44 horas semanais, que é a jornada de trabalho garantida em lei aos trabalhadores formais, chegaremos ao total de, aproximadamente, 46,5%. Ou seja, nos anos 90, quase a metade dos trabalhadores por conta própria trabalhou mais tempo do que a jornada legal de trabalho. Naturalmente, esse fato é um reflexo da necessidade de garantir uma renda necessária à sua sobrevivência que só é garantida com a venda de seus produtos e serviços.

2.1.2 - Os trabalhadores assalariados sem carteira assinada

Os assalariados sem carteira de trabalho assinada também se caracterizam, assim como os conta própria, por formas heterogêneas de participação na produção. Essa categoria de trabalhadores informais não possui representação sindical, garantias de renda em casos de acidentes de trabalho ou problemas de saúde, bem como nenhum direito aos outros benefícios sociais como aviso prévio, 13º salário, férias remuneradas etc.

Os dados da PNAD mostram que a participação média dos trabalhadores sem carteira assinada no total dos ocupados do país aumentou de 16,6%, em 1992, para 17,3% em 1999. O relacionamento desses trabalhadores com os do mercado formal torna-se mais visível à medida que também fazem parte do ambiente das empresas, principalmente das pequenas firmas que contratam sem o registro de trabalho. Assim como os trabalhadores por conta própria, a maior parte dos assalariados sem carteira de trabalho é constituída por homens (74,4% em média), mas a participação das mulheres vem crescendo ao longo dos anos 90: saiu de 23,8%, em 1992, para 27,3% em 1999.

Ao contrário dos trabalhadores por conta própria, há, na categoria dos sem carteira assinada, uma distribuição mais homogênea segundo as faixas etárias. Em 1995, por exemplo, 21,4% possuíam de 15 a 19 anos, 17,5% tinham de 20 a 24 anos, 13,6% estavam com 25 a 29 anos, 19,6% possuíam de 30 a 39 anos e 11,2% estavam na faixa dos 40 a 49 anos. Essa divisão entre as diversas faixas etárias permanece nos demais anos da década de 90. Apesar dessa estratificação, o total de trabalhadores com 30 a 59 anos, portanto de idade mais elevada, vem crescendo: saiu de 36,2%, em 1992, para 42,3% em 1999.

A distribuição dos assalariados sem carteira, segundo os ramos de atividade, mostra que é o ramo Agrícola que tem a maior participação desse tipo de empregado. Deve-se destacar que sua participação no total das atividades caiu nos últimos anos, saindo de 35,1%, em 1992, para 24,9% em 1999. Em segundo lugar, a Indústria de Transformação, tradicional geradora de postos de trabalho formal, possui cerca de 12,8%, em média, de trabalhadores sem carteira assinada. Outros ramos de atividade como Comércio de Mercadorias e Prestação de Serviços, todas no setor terciário, também têm cerca de 12% de assalariados sem carteira.

O tempo de permanência desses trabalhadores em seu trabalho mostra que há uma elevada rotatividade nesse emprego informal. Isso mostra que são contratados para solucionar determinados tipos de problemas sendo, após isso, 'descartados' pelo empregador. O percentual expressivo de 27,4% dos empregados sem carteira, em média, ficam no emprego somente até o 5º mês. Cerca de 54% deles ficam até 1 ano no emprego, enquanto o restante 2 anos ou mais. E, diferente dos trabalhadores por conta própria, somente 12% têm 10 anos ou mais de permanência no trabalho principal.

Quanto às classes de rendimentos dos assalariados sem carteira de trabalho assinada, notamos que a sua participação na renda até $\frac{1}{2}$ salário mínimo, apesar de estar caindo ao longo dos anos, ainda é bastante elevada: era de 29,8%, em 1992, caindo para 10,7% em 1999²⁰. Somando os estratos dos trabalhadores assalariados sem carteira que ganham até dois salários mínimos, chegamos ao total de 87,2%, em 1992, 75,1%, em 1995, e 70,6% em 1999. Percebe-se que a tendência é de queda entre os anos, mas ainda permanece um percentual elevado entre as classes de remuneração mais baixa. Essa participação é maior que a categoria dos trabalhadores por conta própria que tam-

²⁰ Aqui também se deve levar em conta a variação do salário mínimo real. Uma parte da redução dos empregados com renda mensal de até um salário mínimo está mascarada pela redução do salário mínimo real.

bém concentra a maior parte de suas remunerações em estratos de até dois salários mínimos (ver tabela 6).

3) CONSIDERAÇÕES FINAIS

A crise do capital que produziu o ressurgimento do projeto neoliberal e a reestruturação produtiva, afetou o mercado de trabalho através do aumento nas taxas de desemprego, do uso de regimes e contratos de trabalho mais flexíveis, provocou a redução do emprego formal e o aumento do uso do trabalho temporário. Nesse sentido, ampliaram-se as ocupações informais no mercado capitalista de trabalho, sendo que esses trabalhadores servem como reservatório ativo de força de trabalho disponível para o capital.

Por isso, a informalidade deve ser entendida no contexto das mudanças estruturais da sociedade e não apenas integrante de um momento conjuntural. Eles fazem parte, portanto, da natureza do sistema capitalista. Naturalmente, o seu movimento de expansão e retração está subordinado a diversos fatores como a política econômica, por exemplo.

O mercado de trabalho no Brasil, ao longo da década de 90, não ficou imune às modificações produzidas pela reestruturação do capital. O que observamos foi um aumento significativo no grau de precarização do trabalho e a desestruturação progressiva do emprego formal. Essa constatação nos permite afirmar que uma parcela crescente da população brasileira está fora do sistema de proteção social, pois esta é garantida apenas aos empregados formais. Apesar disso, o emprego com carteira de trabalho assinada também não garante que os direitos à proteção social sejam mantidos, haja vista a intensa pressão para a privatização da seguridade social, dos serviços de saúde, educação e segurança pública. Ao mesmo tempo, e ainda mais grave, uma outra parcela expressiva da população engrossa as fileiras dos desocupados.

O agravamento dessa situação nos anos 90 ocorreu com a implantação ou aprofundamento das políticas de desregulamentação do mercado de trabalho e de abertura comercial e financeira, seguindo as recomendações do Consenso de Washington. Estas vieram ao encontro dos interesses dos capitais mundializados, dos organismos financeiros internacionais e foram comandadas pelo FMI em comum acordo com as frações dominantes da burguesia brasileira. O mercado de trabalho brasileiro, refletindo os efeitos da cartilha neoliberal de privatizações, cortes nos gastos públicos e contração nas atividades econômicas, absorveu os efeitos da política econômica liberalista gerando um crescimento nos indicadores de informalidade.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aglietta, Michel (1999), *Regulación y crisis del capitalismo*, Siglo Veintiuno Editores, 6ta. edición, México.
- Antunes, Ricardo (1999), *Os sentidos do trabalho: ensaio sobre a afirmação e a negação do trabalho*, Boitempo Editorial, São Paulo.
- Boito Jr, Armando (1999), *Política neoliberal e sindicalismo no Brasil*, Editora Xamã, São Paulo.
- Braga, Ruy (1997), *A restauração do capital: um estudo sobre a crise contemporânea*, Editora Xamã, São Paulo.
- Cacciamali, Maria Cristina (1983), *Setor informal urbano e formas de participação na produção*, IPE/USP, São Paulo.
- (1989), "Expansão do mercado de trabalho não regulamentado e setor informal no Brasil", *Estudos Econômicos*, Volume 19, IPE/USP, São Paulo.
- (1999), *Informalidade contemporânea na América Latina*, USP, mimeo, São Paulo.
- (2000), "Globalização e processo de informalidade", *Economia e Sociedade*, Campinas (SP), UNICAMP, (14), pp. 153-174, junho.
- Carleial, Liana & Malaguti, Manoel L. (2001), *Informalidade e precarização no mercado de trabalho brasileiro*, Mimeo, inédito.
- Dedecca, Cláudio S. & Baltar, Paulo Eduardo de A. (1997), "Mercado de trabalho e informalidade nos anos 90", *Estudos Econômicos*, Volume 27, São Paulo.
- Dieese. www.dieese.org.br.
- Harvey, David (1996), *Condição Pós-Moderna*, Edições Loyola, 6ta. edição, São Paulo.
- Lautier, Bruno (1984), *L'économie informelle dans le tiers monde*, Éditions La Découverte, Paris.
- Mandel, Ernest. (1990), *A crise do capital: os fatos e sua interpretação marxista*, Editora da Universidade Estadual de Campinas, São Paulo.
- Marx, Karl (1984), *O Capital*, Abril Cultural, Coleção Os Economistas, volume I, tomo 2, São Paulo.
- Mattoso, Jorge (1999), *O Brasil desempregado*, Editora Perseu Abramo, São Paulo.

Ministério do Trabalho e Emprego (MTE)(1998), *Emprego no Brasil: diagnóstico e políticas*, MTE, Assessoria Especial do Ministro, mimeo, Brasília.

—(1999) “Mercado de trabalho brasileiro: rumos, desafios e o papel do Ministério do Trabalho”, Posthuma, Anne C. (Org.), *Abertura e ajuste do mercado de trabalho no Brasil: políticas para conciliar os desafios de emprego e competitividade*, OIT/MTE, Editora 34, Brasília.

Nakatani, Paulo (2001), “A questão metodológica na discussão sobre a centralidade do trabalho”, *Análise Econômica*, Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, Ano 19, No. 35, Porto Alegre.

Pochmann, Márcio (2000), “Privatizações cortam 546 mil vagas”, *Jornal Folha de São Paulo*, Caderno Dinheiro, 15/12, São Paulo.

Posthuma, Anne Caroline (1999), “Transformações do emprego no Brasil na década de 90”, *Abertura e ajuste do mercado de trabalho no Brasil: políticas para conciliar os desafios de emprego e competitividade*, OIT/MTE, Editora 34, São Paulo.

Prandi, José R. (1978), *O trabalhador por conta própria sob o capital*, Edições Símbolo, São Paulo.

Reinecke, Gerhard (1999), “Qualidade de emprego e emprego atípico no Brasil”, *Abertura e ajuste do mercado de trabalho no Brasil: políticas para conciliar os desafios de emprego e competitividade*, OIT/TEM, Editora 34, São Paulo.

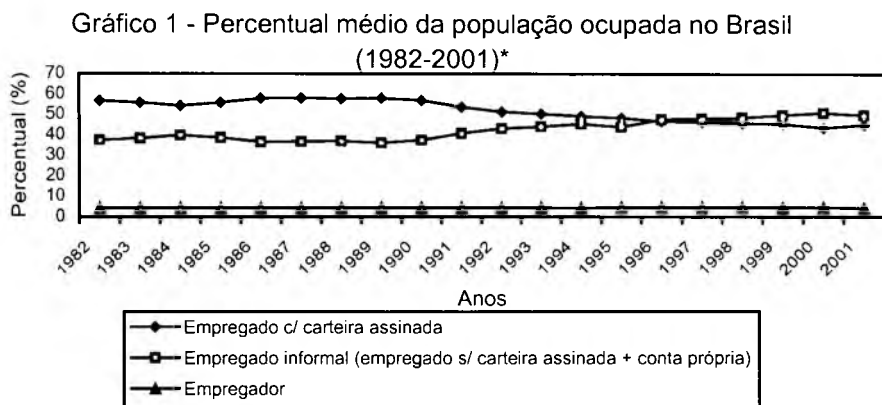
Sabadini, Mauricio de S. (2001), “A economia brasileira nos anos 90: retorno ao velho liberalismo econômico”, *Artigo publicado no XIV Encontro Nacional dos Economistas realizado em Recife* (PE), São Paulo.

Sabóia, Joao (1989), “Dualismo ou integração no mercado de trabalho?”, *Estudos Econômicos*, Volume 19, IPE/USP, São Paulo.

Salama, Pierre (1999a), “A financeirização excludente: as lições das economias latino-americanas”, Chesnais, François (Org.), *A mundialização financeira*, Editora, Xamã, São Paulo.

—(1999b), *Pobreza e exploração do trabalho na América Latina*, Editora Boitempo, São Paulo.

ANEXO – GRÁFICO E TABELAS



* compreende as seis maiores regiões metropolitanas do país (RE, SA, BH, RJ, SP, PO) - em 2001, dados até o mês de agosto.

Fonte: IBGE/PME/SIDRA. Elaboração nossa.

Tabela 1- BRASIL: Evolução do grau de formalidade e informalidade nos anos 90 (%)

Especificação \ Anos	1992	1993	1995	1996	1997	1998	1999
Grau de informalidade	38,3	38,8	38,9	39,7	39,6	40,5	40,5
Grau de formalidade	29,6	28,9	28,2	28,8	28,6	28,3	27,4

Fonte: IBGE/PNAD, diversos anos. Elaboração nossa.

Obs: 1) a PNAD não foi realizada em 1994. 2) Grau de formalidade = empregados com carteira de trabalho assinada/ocupados. 3) Grau de informalidade = empregados sem carteira de trabalho + conta própria/ocupados. 4) excluímos das especificações acima os trabalhadores domésticos com e sem carteira, os empregadores, os não remunerados, os trabalhadores na produção para o próprio consumo, os trabalhadores na construção para o próprio uso e os sem declaração.

Tabela 2 - BRASIL: Distribuição dos trabalhadores por conta própria, segundo classes de rendimento mensal (em %)

<i>Rendimento mensal em salários mínimos</i>	1992	1993	1995	1996	1997	1998	1999
Até ½	21,3	18,7	14,1	10,8	15,2	13,7	13,4
Mais de ½ a 1	21,6	16,8	18,3	17,7	17,2	18,3	18,3
Mais de 1 a 2	24,1	24,0	23,9	21,2	19,5	22,8	23,8
Mais de 2 a 3	11,0	13,0	12,6	13,1	14,5	11,9	16,5
Mais de 3 a 5	9,6	11,9	14,0	15,3	16,4	16,9	11,8
Mais de 5 a 10	6,1	8,0	11,0	13,1	10,3	10,3	10,1
Mais de 10 a 20	1,7	3,2	4,6	6,3	4,6	4,5	4,5
Mais de 20	0,4	1,2	1,6	2,5	2,3	1,7	1,6
Sem declaração	4,1	3,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: IBGE/PNAD (diversos anos). Elaboração nossa.

Tabela 3 - BRASIL: Distribuição dos trabalhadores por conta própria, segundo ramos de atividade (em %)

<i>Ramos de atividade</i>	1992	1993	1995	1996	1997	1998	1999
Agrícola	31,9	30,6	28,7	27,9	28,2	27,2	27,1
Indústria de transformação	4,6	4,7	4,6	4,8	5,0	5,2	5,1
Indústria da construção	10,2	10,3	10,5	11,2	11,7	12,0	11,7
Outras atividades industriais	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Comércio de mercadorias	18,7	19,6	20,2	19,8	19,4	19,1	18,8
Prestação de serviços	22,9	22,8	23,0	23,0	22,1	21,9	22,0
Serv. aux. da ativ. econômica	3,6	4,0	4,6	4,7	4,6	4,8	5,3
Transporte e comunicação	3,9	3,9	4,3	4,6	4,8	5,2	5,3
Social	2,0	1,9	2,2	2,3	2,3	2,4	2,3
Outras atividades, mal definidas ou não declaradas	1,7	1,7	1,6	1,4	1,6	1,9	2,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: IBGE/PNAD (diversos anos). Elaboração nossa.

Tabela 4 - BRASIL: Distribuição dos trabalhadores assalariados sem carteira assinada, segundo ramos de atividade (em %)

<i>Ramos de atividades</i>	1992	1993	1995	1996	1997	1998	1999
Agrícola	35,1	32,0	30,6	27,0	26,8	24,6	24,9
Indústria de transformação	12,6	13,3	12,8	13,3	13,4	12,2	12,5
Indústria da construção	9,3	11,0	9,7	10,1	10,5	12,7	11,8
Outras atividades industriais	1,4	1,5	1,1	1,1	1,2	1,2	1,1
Comércio de mercadorias	11,5	12,2	12,8	13,5	12,5	12,3	13,3
Prestação de serviços	11,8	11,5	12,9	12,4	12,9	12,6	12,3
Serv. aux. da ativ. econômica	2,7	2,7	3,3	3,5	3,6	4,3	4,3
Transporte e comunicação	2,7	2,5	3,0	3,2	3,7	3,4	3,6
Social	7,9	8,1	8,8	10,0	9,5	10,5	10,0
Administração Pública	3,4	3,8	3,8	4,3	4,3	4,5	4,6
Outras atividades, ativ. mal definidas ou não declaradas	1,5	1,4	1,3	1,6	1,5	1,6	1,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: IBGE/PNAD (diversos anos). Elaboração nossa.

Tabela 5 - BRASIL: Distribuição dos trabalhadores assalariados sem carteira, segundo o tempo de permanência em seu trabalho principal (em %)

<i>Tempo de permanência no trabalho principal</i>	1992	1993	1995	1996	1997	1998	1999
Até 5 meses	29,4	28,4	27,6	27,5	26,9	26,5	25,6
6 a 11 meses	11,4	12,6	11,9	11,6	12,3	11,8	11,1
1 ano	14,9	14,1	15,5	15,1	14,6	15,6	16,0
2 a 4 anos	21,8	20,9	21,8	21,8	21,9	22,1	22,7
5 a 9 anos	10,7	11,3	11,4	11,1	11,5	11,4	11,7
10 ou mais	11,6	12,6	11,8	12,8	12,8	12,6	12,8
Sem declaração	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: IBGE/PNAD (diversos anos). Elaboração nossa.

Tabela 6 – BRASIL: Distribuição dos trabalhadores assalariados sem carteira assinada, segundo classes de rendimento mensal, (em %)

<i>Classes de rendimento mensal em salários mínimos</i>	1992	1993	1995	1996	1997	1998	1999
Até ½	29,8	26,0	11,4	8,0	10,9	9,5	10,7
Mais de 1/2 a 1	33,7	34,8	33,9	29,5	31,7	32,5	28,7
Mais de 1 a 2	23,7	23,0	29,8	29,9	27,6	29,7	31,2
Mais de 2 a 3	5,6	7,0	10,6	13,6	12,7	10,8	14,5
Mais de 3 a 5	4,0	4,8	7,5	10,1	9,2	9,4	7,0
Mais de 5 a 10	1,8	2,4	4,1	5,5	4,7	4,6	4,5
Mais de 10 a 20	0,5	0,7	1,4	1,6	1,6	1,5	1,5
Mais de 20	0,1	0,3	0,4	0,6	0,7	0,7	0,6
Sem declaração	0,8	1,1	0,9	1,1	0,9	1,2	1,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: IBGE/PNAD (diversos anos). Elaboração nossa.

ANÁLISIS PRESUPUESTARIO Y EL ENFOQUE DE GÉNERO

Lourdes Urdaneta de Ferrán
ESCUELA DE ECONOMÍA, UCV

Resumen:

Se postula que el presupuesto nacional es la expresión de las políticas económicas y sociales de los gobiernos y por lo tanto para diferentes grupos un punto de partida de ejercer influencia en su orientación. En varios países se han formado agrupaciones femeninas para analizar los presupuestos y presentar las críticas que consideran apropiadas para lograr mayor equidad en la distribución de cargas y beneficios. Se examinan los aciertos y también los errores en lograr sus metas que implican necesariamente una mayor transparencia acerca de quienes soportan las cargas tributarias y quienes se benefician de los desembolsos gubernamentales. Por estas razones, este enfoque favorece los intereses tanto de las mujeres como de los hombres.

Palabras claves: Análisis presupuestario, equidad, género.

INTRODUCCIÓN

Este ensayo reúne dos temas, análisis presupuestario y la lucha por mejorar las condiciones de vida de las mujeres. Se parte del supuesto que el presupuesto nacional es la expresión más clara de la política económica y social de un gobierno y un esencial punto de partida para el análisis desde el cual influir en las decisiones que afectan a la población¹. Y si se admite que el presupuesto nacional es un instrumento eficaz para hacer valer los intereses de cualquier grupo, la actuación de las organizaciones femeninas en este campo es reveladora de que ellas han pasado de las proclamas abstractas a una actuación concreta. En efecto, en varios países se han formado grupos de mujeres con el propósito explícito de analizar los presupuestos nacionales y hacer valer sus

¹"El Presupuesto nacional es un documento de política que refleja el nivel más elevado del compromiso político y de las políticas de desarrollo socioeconómico del gobierno. Se considera generalmente que el presupuesto nacional es un instrumento neutro en cuanto al género mediante el cual el gobierno identifica las fuentes de ingreso, asigna gastos e implementa sus estrategias de desarrollo. Diferentes impuestos y asignaciones de gastos públicos, sin embargo, impactan en forma diferente a mujeres y hombre porque unas y otros desempeñan papeles diferentes como agentes económicos, tanto en su contribución al crecimiento económico como en su calidad de beneficiarios de gastos públicos". Traducido de: Gender Budget Initiative. A commonwealth Initiative to Integrate Gender into National Budgetary Processes, Commonwealth Secretariat, 199, Londres.

intereses. En lo que sigue se reseñan las actividades de algunos de estos grupos y se comentan sus aciertos y sus fallas. Conviene aclarar que esta acción impulsada por la defensa de los intereses femeninos, persigue una mayor transparencia de la estructura presupuestaria y mayor equidad lo que atañe no sólo a las mujeres sino también a los hombres.

¿Porqué el presupuesto? Se considera que los presupuestos reflejan el orden social. No hay duda que, como lo dice Aaron Wildavski (1982, 22): "Si los presupuestos reflejan el orden social, ellos representan diferentes modos de vida. Cuando presenciamos cambios fundamentales en los procesos presupuestarios, o nos enteramos que cambios radicales se están gestando en las relaciones presupuestarias, sabemos que la sociedad ya no es lo que fue o lo que será".

En el Presupuesto se combinan y frecuentemente chocan aspectos macroeconómicos con los microeconómicos y planificación a largo plazo con intereses particulares. El desempeño de la economía tiene sus implicaciones sobre el presupuesto y este, sobre todo su nivel y distribución, repercute a su vez, sobre la economía. Este último tema, el impacto del presupuesto y de sus distintas modalidades sobre la economía es eminentemente controversial, tanto al nivel de los economistas como en la cultura política general. Los estudios acerca de las experiencias vividas en el pasado generalmente se proponen ex ante defender una u otra interpretación de los hechos; a esto hay que añadir que un análisis con profundidad requiere un acopio de datos sobre los afectados por impuestos y gastos gubernamentales y una transparencia de las actuaciones que hasta ahora no se tenía. Este ensayo examina algunos de estos aspectos desde el punto de vista de la mujer, que, no hay que olvidarlo, representa la mayoría de la población. Pero al realizar un análisis desde la perspectiva de la mujer, se aclaran las incidencias del presupuesto no sólo sobre las mujeres sino también sobre los hombres. Sirve por lo tanto los propósitos no sólo de las inmediatamente interesadas sino también los de la población entera, mujeres, hombres y niños. Además, al darle mayor transparencia al presupuesto, propician una mayor eficacia en la ejecución de la política fiscal y un fundamento para la democracia.

El presupuesto está sujeto a la influencia de muchos grupos de presión, unos mejor y otros peor emplazados para lograr sus propósitos. En el caso de las mujeres, como se verá más adelante, su grado de influencia sufre por su dispersión.

Hasta ahora los esfuerzos se han dirigido a enunciar el problema, crear conceptos capaces de expresar correctamente la situación y acumular testimonios cuantitativos por medio de estudios de casos y estadísticas. Todo ello es indis-

pensable y preliminar para iniciar una actuación dirigida a influir activamente en los aspectos de la política que atañen a las mujeres. Por las razones expuestas, los presupuestos nacionales son un terreno muy apropiado para esta acción.

Diferentes nombres fueron dados a estos esfuerzos: presupuestos de género, presupuestos de mujeres, y presupuestos sensibles al género. Lo importante es reconocer que no se trata de presupuestos separados para mujeres y para hombres. Al contrario, de lo que se trata es de descomponer los presupuestos del gobierno de acuerdo a su impacto sobre hombres y mujeres y sobre diferentes grupos de unos y otras. En suma, examinar, junto con los objetivos de crecimiento económico, las repercusiones demográficas y sociales. Esto involucra economistas, sociólogos, demógrafos y otros especialistas.

Porque a pesar de lo que se dice comúnmente, los presupuestos no son neutrales en lo que se refiere al género. Generalmente se asume que los presupuestos son neutrales en cuanto al género, pero en realidad ellos impactan en forma diferente a hombres y mujeres debido a las diferentes posiciones que unos y otras ocupan en la estructura económica y social. De allí se derivan dos circunstancias: la que afecta la equidad y otra, tal vez menos visible, la que afecta la eficiencia de la política fiscal para lograr los fines que ella misma se propone. Una política eficiente tiene que tomar en cuenta estas circunstancias y para ello debe examinar cuidadosamente las repercusiones de diferentes medidas políticas no sólo sobre diferentes estamentos de la sociedad, diferentes industrias, sectores y clases sociales, sino también su impacto sobre hombres y sobre mujeres. Es evidente por lo tanto que el examen de los presupuestos genera un examen más amplio de las medidas de política económica y social en general; y también que el examen de las repercusiones de un presupuesto, aun cuando iniciado por organizaciones de mujeres, resulta en una mayor transparencia general de los impactos de determinadas políticas no sólo sobre las mujeres sino también sobre los hombres y permite hacer las comparaciones correspondientes. Aunque de ello se hablará más adelante, conviene señalar ya que aquí se habla de presupuestos fiscales y no de los llamados "presupuestos económicos nacionales" que son proyecciones económicas de agregados estratégicos de las cuentas nacionales de un país.

El impacto distribucional de las políticas públicas ha sido menos estudiado de lo que merece. Sin embargo existen algunos trabajos sobre el tema entre los que conviene destacar el editado por Sheldon H. Danziger y Kent E. Portney.(1988) Danziger (1988) señala la importancia de determinar las distintas categorías de lo que se está distribuyendo –ingreso, ganancias, riqueza; status ocupacional y oportunidades; salud y calidad de vida; acceso político, participación, representación o poder. Y del lado de los afectados por la distribución enumera: diferentes perceptores de ingreso, grupos raciales, género, áreas geo-

gráficas, partidos políticos, grupos de intereses especiales y sectores económicos. Entre estos últimos hay que incluir los de servicios no remunerados, es decir de no-mercado.

A continuación se estudian algunos casos del desempeño de organizaciones creadas para analizar e influir en la formulación de presupuestos nacionales y regionales y luego se comentan las enseñanzas que encierran sus experiencias.

ESTUDIO DE CASOS

La mayoría de los países carece de un enfoque sistémico referente a los problemas del género en lo económico. En los países en que se han creado instancias públicas, ministerios y otras dependencias con la tarea de actuar en este campo, los recursos puestos a la orden de estas instituciones sólo permiten pronunciamientos bien intencionados, pero no una actividad continua y eficaz. En todos estos casos se señalan las incoherencias entre las promesas hechas a las mujeres en las campañas electorales y el monto de fondos que se destinan a políticas, programas y proyectos dirigidos a la población femenina.

En consecuencia surgieron organizaciones femeninas que encaran específicamente el aspecto presupuestario. Una reseña de su desempeño, logros y también de sus tropiezos, permite sacar enseñanzas de interés para otros países. Y como lo señala un trabajo circulado en un seminario organizado por UNIFEM: Esta iniciativa de "engendering budget" (tomar en cuenta el género en el presupuesto) constituye una de las acciones más innovadoras del movimiento de mujeres en los últimos años en materia de política económica y su impacto, de ser exitoso, podría producir avances considerables para las mujeres en todo el mundo".

A continuación se exponen las experiencias en esta materia en varios países. Se han escogido expresamente países de diferentes condiciones políticas, económicas y sociales y específicamente, el Reino Unido, África del Sur, Namibia y Australia.

Reino Unido

Grupos actuando en esta materia en el Reino Unido existen desde 1989. El "Grupo de Presupuesto de Mujeres del Reino Unido" (UK Women's Budget Group -WBG) fue fundado por expertos en materia de política, académicos y miembros de sindicatos, organizaciones de mujeres y grupos de presión actuando en materia de protección del ambiente, derechos de jubilación y pobreza de

niños, que se reunían para discutir los presupuestos anuales del Reino Unido. El Grupo no está afiliado a ninguna de estas organizaciones de modo que cada miembro representa sus propias opiniones. Hasta 1997 el papel principal del Grupo consistía en ofrecer críticas desde fuera del gobierno, en forma de comunicados de prensa y extensos comentarios acerca de las repercusiones probables de sus políticas sobre hombres y mujeres, una vez que el presupuesto había sido publicado. En una ocasión el Grupo fue invitado por la BBC de Londres de participar en una sesión de comentarios acerca del presupuesto justo después de su publicación, pero esto resultó ser un hecho aislado. A partir de 1999, con el cambio del gobierno, cambiaron las relaciones entre el Grupo y las instancias gubernamentales; aún así costó mucho esfuerzo establecer relaciones con el Departamento del Tesoro, desde entonces tienen lugar reuniones periódicas entre el Grupo y el Departamento del Tesoro en que se comentan las políticas que se están llevando a cabo y se presentan observaciones acerca de la orientación futura de estas políticas. Esto está de acuerdo con lo que el gobierno ha expresado referente a su deseo de tomar en consideración problemas de género y una mayor transparencia, participación y consulta ciudadana antes de formular sus políticas. Estas reuniones tuvieron lugar tanto antes como después de formular el presupuesto y también sobre problemas particulares.

Hay que destacar que las reuniones son parte de una política general de incrementar las consultaciones con antelación a la toma de decisiones, de modo que un número considerable de grupos de presión ha sido consultado e incorporados a misiones especiales que cubren una amplia gama de materias. De esta manera, las reuniones del Grupo que inicialmente habían sido con la Tesorería, abarcaron luego también el Instituto de Seguros Sociales y el Departamento de la Renta (Inland Revenue). El propósito de mantener consultas con el público y hacerlo participar en las decisiones, llevó a cambiar las fechas del presupuesto, además del presupuesto anual que salía en marzo, se produce ahora también un documento anterior al presupuesto en el que se presentan las grandes líneas de política y los cambios que están bajo consideración. Esto ha permitido a los grupos de presión y no sólo al WBG, ofrecer sus comentarios *antes* de que se determinen las políticas. Hasta ahora, no se han presentado conflictos de intereses y en líneas generales las recomendaciones han tenido orientaciones coincidentes. Para el futuro, el WBG y otras organizaciones comunitarias se proponen realizar estas intervenciones con respecto al pre-presupuesto en forma periódica.

La actividad de WBG fue facilitada por la circunstancia de que el gobierno proclamó su primer presupuesto como el presupuesto para la mujer en el cual se comprometía a desarrollar una política para poner fin a la elevada proporción de niños pobres en el Reino Unido. El gobierno fue también más explícito acerca de la interrelación entre la política económica y la social y el grado en que la política presupuestaria modela la política social. Buena parte de la política de ayuda a

las mujeres consistió en estímulos para la entrada de mujeres al mercado de trabajo expandiendo las instituciones de cuidados a los niños, ayudas a encontrar trabajo, fijando un salario mínimo y estableciendo un crédito impositivo como un suplemento a los hogares de bajos ingresos.

Una de las metas principales del WBG fue persuadir al gobierno de introducir un análisis de sus ingresos y gastos que indicara su impacto desde el punto de vista del género. Así se descubrió que los organismos públicos correspondientes estaban acostumbrados a enfocar los impactos de cambios presupuestarios sobre diferentes grupos de la población, pero nunca lo habían hecho con respecto a las mujeres. En varias reuniones se logró persuadir a las autoridades de la importancia de tales procedimientos – pero hasta ahora no se ha logrado instituir tales exámenes como un procedimiento regular del trámite presupuestario.

Si bien en el pasado el WBG insistía más que todo en la conveniencia de obtener resultados más *equitativos* entre hombres y mujeres, en períodos más recientes sus argumentos defienden la necesidad de producir documentos que muestren el impacto sobre los sexos para alcanzar mayor *eficiencia*, dado que ninguna política económica puede alcanzar sus objetivos si no se toman en cuenta la diferencia de los impactos que produce sobre hombres y mujeres, porque si no se visualiza este impacto, la política estará mal apuntada y por lo tanto ineficiente y despilfarradora en la persecución de sus metas. Este cambio de enfoque no constituye, según WBG, una renuncia a postular los análisis de presupuesto como instrumento para impulsar mayor igualdad entre sexos, sino un enfoque de mayor profundidad, ya que al decir que la consideración del género es importante para lograr mayor eficacia, se subentiende que hombres y mujeres ocupan posiciones desiguales en la vida económica y el impacto diferencial sobre unos y otras no es casual sino estructural. Así el análisis pone al descubierto las contribuciones a la vida económica, que a pesar de su gran significación, no se remuneran. Este tipo de prestación a la economía está mayormente a cargo de mujeres, y estas prestaciones modelan el funcionamiento real de la economía entera; con este razonamiento se erige “la economía de servicios no pagados” (*care economy*) como una categoría propia del quehacer económico.

Muchos aspectos que confronta WBG son característicos del peculiar proceso presupuestario del Reino Unido. En el Reino Unido el “Día del Presupuesto” se publican las cifras que se refieren principalmente a los ingresos públicos, mientras que los gastos públicos se dan a conocer en mayor detalle posteriormente. Por esta razón el énfasis de la acción del WBG fue, sobre todo al comienzo, en este lado del presupuesto –mientras que en otros países la preocupación principal ha sido dirigida hacia el examen de los gastos–, mientras un examen de los impuestos es, hasta cierto punto, más sencillo que el de los

gastos (porque el número de categorías de impuestos es menor que el de los gastos y muchos de ellos recaen sobre personas y por lo tanto su efecto en cuanto al género es más visible), ejercer influencia sobre ellos es mucho más difícil porque generalmente forman un conjunto dentro del cual pequeños cambios en un renglón pueden desequilibrar toda la estrategia fiscal del gobierno. En consecuencia al auditar una medida en particular hay que tomar en cuenta las interrelaciones entre todas las medidas propuestas.

Aunque en términos generales, la posición de WBG era la de considerar que todos los impuestos que recaían mas fuertemente sobre las mujeres que los hombres eran deplorables y que los beneficios que favorecían a las mujeres más que a los hombres eran bienvenidos, se prestó también interés a la subclasificación por tramos de ingreso. En este último caso se hizo patente el hecho de que las mujeres predominaban en los grupos de pobreza. Hay que mencionar que en materia de apreciación de la política gubernamental global en cuanto a su impacto sobre hombres y mujeres, no siempre hubo unanimidad entre los miembros del grupo. Sobre todo, en periodos de recortes presupuestarios, mujeres pertenecientes a diferentes clases sociales podían no estar de acuerdo; las que se podían considerar como de clase media favorecían políticas que redistribuían ingresos de hombres a mujeres, mientras las que representaban los sindicatos, siendo más bien mujeres de la clase obrera, se inclinaban a oponer recortes de los gastos y mantener el suministro de servicios colectivos como los servicios a la infancia.

A través de su pertenencia a otras organizaciones, los miembros pudieron influir en las políticas de muchas ONGs sobre todo en asuntos presupuestarios, logrando de este modo dar más peso a nuestras propias proposiciones.

Un aspecto que figuraba (y sigue figurando) en forma prominente en las postulaciones de política económica es el de los gastos en salud, educación y los pagos de transferencia a los necesitados. Con el cambio del gobierno resultó más fácil argumentar a favor de gastos en salud y educación, pero el nuevo gobierno mantuvo el vilipendio del gobierno anterior frente a los subsidios a los necesitados. La posición de WBG al respecto era que medidas para reducir el número de personas dependientes de la asistencia social eran saludables pero una actitud de que tales gastos son de por sí malos, era muy perjudicial para las mujeres. Porque debido a su posición en la sociedad, y más específicamente, su papel en la reproducción social y la economía no remunerada de los servicios, ellas, en varias épocas de su vida necesitan asistencia gubernamental para complementar su ingreso. De modo que una política que denigra los gastos en asistencia social y prefiere recortes de impuestos, en la creencia de que ayudan a ganar elecciones, es una política que empeora la situación de las mujeres en la economía.

África del Sur

La iniciativa del presupuesto de mujeres de África del Sur ha sido descrita como muy exitosa y un ejemplo para otros países. Para comprender su éxito hay recordar el contexto político y social en que nació y se desempeñó. La iniciativa coincide con las primeras elecciones verdaderamente democráticas del país y el fin de apartheid, el país atraviesa un período de gran agitación y de cambio profundo y en el parlamento y el gobierno dominan caras nuevas cuya experiencia se reduce a sus actividades políticas anteriores y las aspiraciones de sus años de lucha contra el antiguo régimen de apartheid. Igualdad y equidad figuran en forma prominente entre estas aspiraciones y esto incluye un trato más equitativo para las mujeres; junto con las nuevas tendencias en el gobierno surge un gran número de organizaciones no gubernamentales que persiguen diferentes fines, frecuentemente relacionados con la obtención de condiciones más justas para las mujeres, todas ellas impulsadas por el deseo de participar activamente en el gran cambio que se estaba realizando en el país. La Iniciativa de Presupuesto de Mujeres de África del Sur, (South African Women's Budget, con las siglas WBI) se inicia en 1995 y actúa al mismo tiempo en los organismos gubernamentales y la población. Esta organización subraya que se concentra en el género debido a las desventajas que encuentran las mujeres más que por una preocupación por las mujeres en sí.

En el parlamento se creó el "Comité para el Mejoramiento de la Calidad de Vida y Posición de las Mujeres" y entre este comité y el WBI publicaron varios libros sobre el presupuesto de las mujeres, los libros contenían un análisis de los presupuestos sectoriales (equivalentes a presupuestos ministeriales) e incluso un análisis preliminar de presupuestos provinciales, también examinaban los impuestos, el empleo gubernamental, los procedimientos presupuestarios e incluso un intento de una teoría económica que tomara en cuenta aspectos de género.

Con respecto a los impuestos se argumentó que la forma en que el gobierno obtiene sus ingresos no es menos importante que la forma en que los gasta, ya que las diferentes formas de obtención de ingreso repercuten en forma diferente sobre hombres y mujeres. Por otra parte se insistió también en la importancia del monto que se recaba ya que, al fin de cuentas, el gobierno sólo puede gastar aquello que le ingresa. La consideración del empleo público se refería a la necesidad de tratar equitativamente hombres y mujeres en la asignación de todos los puestos en la administración pública, el tema de los trámites presupuestarios se incluyó sobre todo para aclarar en qué momento y donde se podía intervenir oportunamente si se quería influir en el presupuesto. Este tema, además, iba más allá, porque formaba parte de una aspiración nacional de mayor transparencia. En cuanto a la teoría económica se defendía la tesis de que debería tra-

tar consideraciones acerca del género, específicamente, ello se refería al reconocimiento que debe darse a la "care economy", es decir, las actividades realizadas por miembros del hogar a favor de otros miembros del hogar o gratuitamente a favor de otras personas, actividades que en la teoría económica actual se consideran más allá de la frontera de producción y por lo tanto, no forman parte de los temas tratados en ella.

El WBI examina en primer lugar la situación de hombres y mujeres en los principales aspectos como la salud, la educación, la seguridad y otros más, en este examen la división no es sólo por género, sino, dentro de cada género, por otras características como edad, raza, ubicación o clase social. Al mismo tiempo se enfoca la actuación del gobierno en cada una de estos aspectos y el monto de recursos, monetarios y otros que se canaliza a cada área en vista de una política equitativa con respecto al género, después se examina si los recursos puestos a la disposición fueron utilizados eficientemente para lograr las metas.

A los documentos propuestos por WBI se les ha reprochado que no son un análisis en el sentido corriente, sino algo político. Lo que no se puede negar y en efecto, WBI se defiende aduciendo que todo análisis de presupuesto es inevitablemente político, y que el presupuesto es el instrumento más importante de toda política gubernamental.

La tendencia en la elaboración de presupuestos ha sido la de introducir más material con respecto a lo que se pretende obtener. Esto significa introducir más especificaciones acerca de las metas a lograr e indicadores de como medirlo. Este enfoque obliga a subdividir los diferentes renglones, lo cual desde el punto de vista de WBI es positivo, siempre y cuando junto con los demás detalles se tome en consideración también el género.

Al establecer grupos de trabajo sectoriales, se incrementó la coordinación y cooperación entre el gobierno nacional y las provincias, sobre todo en los sectores claves como educación, salud y seguridad. En esta forma se extendió la participación a un mayor grupo de personas, además de los que habitualmente están involucrados en asuntos financieros. Esta circunstancia es importante, porque la política presupuestaria, más todavía que otros aspectos de política económica, se consideran generalmente inasequibles al público en general, debido a que se tiene por muy técnica y difícil y algo que no es para la persona común. Actuar en contra de esta corriente resulta nada fácil por las limitaciones existentes en materia de educación, especialmente el nivel y capacidad de manejo numérico de la población. Esta debilidad en el manejo de números se observó, a pesar de que manejan los presupuestos familiares con mayor frecuencia entre las mujeres; para hacer frente a este problema el WBI inició un programa de entrenamiento en estas materias y considera que ha podido fami-

liarizar un considerable número de personas en el manejo cuantitativo de asuntos presupuestarios. Problemas similares en cuanto a la capacidad del gran público a seguir los argumentos y proposiciones de WBI lo obligaron a publicar, además de sus informes dirigidos a las instituciones oficiales, versiones simplificadas de estos informes al alcance de las personas de menor nivel de comprensión. Aún así estiman, y el hecho les preocupa profundamente, que sus publicaciones sólo llegan a una tercer parte de la población adulta del país.

Namibia

Para Namibia existe un informe preparado por Agneta Stark y Stefan de Vyl-der el cual apareció en 1998 y constituye una publicación de elevado nivel que enfoca tanto los fundamentos teóricos como las medidas prácticas para lograr que el aspecto del género se incorpore a la elaboración de los presupuestos nacionales de Namibia. El título del informe en inglés es "Mainstreaming Gender in Namibia's National Budget" lo que indica que, en realidad, se trata no sólo de incorporar el género en la consideración de los presupuestos sino de darle la debida prioridad dentro de todas las demás consideraciones.

En el informe se hace referencia a la Declaración de Beijing a la cual se adhirió el gobierno de Namibia y se citan algunos párrafos que se relacionan con el contenido del informe:

- Por la presente adoptamos y nos comprometemos en nuestra calidad de gobierno a implementar la Plataforma de Acción para asegurar que la perspectiva del género se refleje en todas nuestras políticas y programas.
- La igualdad entre hombres y mujeres es un asunto de derechos humanos, una condición para la justicia social y una condición previa para la igualdad, el desarrollo y la paz.
- Atención insuficiente al análisis con base en el género han significado que las contribuciones y problemas de las mujeres permanecen ignorados en las estructuras económicas.
- Al enfocar el potencial económico y la independencia de las mujeres, el gobierno y demás actores sociales deben promover una política activa y visible de ubicar en un lugar céntrico la perspectiva del género en todas las políticas y programas de modo que antes de que se tome decisiones se realice un análisis de sus efectos sobre hombres y mujeres, respectivamente.

El propósito del informe era desarrollar métodos e instrumentos que faciliten el examen del presupuesto nacional desde la perspectiva de igualdad del género, y explica el uso del concepto "género", el cual se refiere a los papeles de desempeño social asignados a las mujeres en las sociedades. Contrariamente a "sexo" que se refiere al aspecto biológico de hombres y mujeres. El género es un concepto creado social y culturalmente y comprende diferenciación del papel social, patrones de comportamiento, expectativas sociales y aspiraciones generales en la vida. Las relaciones de género no son constantes y cambian en la medida en que se realizan otros cambios sociales. Sobre este fondo, el informe presenta consideraciones sobre el género y la teoría económica que difieren del enfoque habitual, especialmente en lo que se refiere a la unidad de observación.

La teoría económica convencional postula el "hogar" como la unidad apropiada para el análisis económico, ella supone que el hogar es una unidad homogénea con una única función de utilidad. Sin embargo, en Namibia, (y lo mismo ocurre en el resto del mundo) existe una gran diversidad de estructuras y composición de los hogares. En realidad, la familia nuclear, supuestamente la "normal" en que padre y madre conviven con sus hijos comunes es más la excepción en buena parte del país. Incluso en la familia nuclear existen conflictos de intereses. En esto se apoyan los autores que proponen enfocar al hogar como un mercado interno en que se intercambian bienes, dinero y servicios. Lo que se puede llamar "los términos de intercambio" en un hogar refleja el poder de contratación de los participantes, frecuentemente desfavorables para las mujeres. Este sesgo se refleja en que la mayor parte del trabajo no remunerado de reproducción en la familia recae en las mujeres, de este modo el trabajo de las mujeres se canaliza hacia donde no lo hubiera dirigido el mercado. Lo que es una inadecuada distribución de recursos amén de ser una injusticia. Porque según unas estimaciones sólo una tercera parte de todo el trabajo realizado en el mundo por mujeres se remunera. Y esta parte es todavía inferior si se trata de países del Tercer Mundo².

Por lo tanto postulan que el primer paso para revisar la teoría económica desde el punto de vista de la mujer es reconocer el trabajo que se realiza para cuidar, asistir, atender y velar por los miembros del hogar y por el prójimo en

²La creciente pobreza entre las mujeres se ha relacionado con su desigual situación en el mercado de trabajo, el tratamiento que reciben en los sistemas de seguridad social y su status y papel en la familia. El Índice de Desarrollo Humano para 1995 que prepara el Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas destaca que la pobreza tiene cara de mujer – de los 1,3 billones de personas en estado de pobreza, el 70% son mujeres. A Commonwealth Initiative to Integrate Gender into National Budgetary Processes. Commonwealth Secretariat, Londres 1999.

actividades comunitarias. Porque estas actividades son indispensables para que funcione la economía de mercado y también la del sector público. Esta visión divide la economía en dos partes; una que está encauzada por ventas y otra, reproductiva, guiada por la satisfacción de necesidades. Ambas están estrechamente entrelazadas y una no podría existir sin la otra. La primera suministra bienes y servicios pagados a través del mercado, la otra suministra a la economía de mercado la mano de obra, mantiene su capacidad de producir y salvaguarda los valores comunitarios y la cohesión social. En una predominan los hombres, en la otra las mujeres. Las cuentas nacionales reseñan una, pero no la otra parte, y en consecuencia esta otra parte pasa también desapercibida en los proyectos y presupuestos nacionales.

Australia

La experiencia de Australia es de interés para los demás países porque se extiende sobre un período relativamente largo y se realizó en circunstancias políticas diferentes que van desde gobiernos orientados por postulados keynesianos y el Estado de Bienestar hasta otros de inspiración profundamente neoliberal que se caracterizó por un rediseño de la frontera entre la esfera pública, el mercado y el hogar. Esta transformación trajo redujo el ámbito para la defensa de los intereses de las mujeres en la esfera económica. Una forma temprana de presupuestos por género en Australia fueron unos documentos que examinaban el impacto de presupuestos sobre las familias, estos documentos y los que siguieron trataban de determinar cuál era el *locus operandi*, es decir, en que área institucional había que centrar la actuación, cual era exactamente su contenido y hasta qué punto estaba integrado con las tendencias principales presupuestarias. En este período se logró que los departamentos ministeriales examinaran la significación de sus gastos para las mujeres y las niñas, individualmente para cada uno de sus programas. Estos documentos se elaboraban dentro de la estructura de la administración pública.

Al mismo tiempo se desarrolló una forma diferente de análisis de presupuestos por grupos de activistas comunitarios que dirigían sus críticas a la política presupuestaria oficial, señalando faltas de equidad, ineficiencias en el suministro de servicios e injusticias en la política impositiva; estas críticas trataban de profundizar su enfoque y proponían el establecimiento de un nuevo orden que debería acabar con los privilegios y satisfacer las necesidades de todos los pueblos. Sin embargo, con el tiempo, prevalecieron formas de Presupuestos de Mujeres, que colaboraban tanto la sociedad civil como el gobierno.

En Australia este tipo de presupuestos fue llevado durante muchos años tanto al nivel federal como el de todos los Estados y se destaca la circunstancia que

a pesar de la diversidad de situaciones en que tuvieron lugar, ellos presentan una impresionante similitud entre sí. Unas características que tenían en común, es su tendencia de ir más allá del examen de determinados programas que conciernen a las mujeres específicamente y enfocar la política económica y social del gobierno en su conjunto en cuanto a sus repercusiones sobre los hombres y las mujeres. Había que obtener la colaboración de todos los departamentos oficiales para que procedieran a examinar estas repercusiones de cada uno de sus programas y no sólo de los programas específicamente dirigidos a las mujeres, estos exámenes revelaron que los programas específicos muy visibles y atractivos políticamente, tenían sin embargo un peso relativo poco importante como contribución a la posición de mujeres y niñas, en comparación con el grueso de las asignaciones presupuestarias no dirigidas específicamente hacia las mujeres, simplemente por el tamaño de estas asignaciones.

El análisis de los ingresos gubernamentales desde el punto de vista del género, resultó mucho más dificultoso. Ello incluía una estimación de las consecuencias que el traspaso de la facturación por servicios públicos como el agua, transporte y otros a los usuarios, tenía para las mujeres. Es sintomático que en esta área se encontró una mayor resistencia de parte de las instancias públicas.

Entre las conclusiones que las organizaciones femeninas sacaron de su prolongada actuación en el campo de los presupuestos fue de que para lograr cambios significativos en las asignaciones presupuestarias hacia falta ejercer presión política tanto desde dentro como desde fuera del gobierno, que lograr equidad económica para las mujeres es un proceso político más que administrativo.

Los efectos del gasto público vistos por el Fondo Monetario Internacional

Referente a las repercusiones del gasto público existe un papel de trabajo (The Distributional Effects of Public Expenditure: Update and Overview) publicado por el Fondo Monetario Internacional, que si bien no trata directamente el impacto que estos gastos tienen sobre las mujeres, trata problemas de la distribución que son de interés para el tema aquí tratado. De esta publicación cuyas autores son Gerd Schwartz y Teresa Ter-Minassian, extraemos las siguientes consideraciones: "El análisis económico tradicional mantiene que el proceso de crecimiento y desarrollo económico va ligado inevitablemente a ciertos cambios en la distribución del ingreso y en consecuencia los aspectos distributivos de las políticas económicas se han examinado frecuentemente a la luz del impacto de estas políticas sobre la tasa de crecimiento. Hoy, existe un consenso que el crecimiento económico solo no es suficiente para moldear la distribución del ingreso, mejorarla o lograr una disminución significativa de la pobreza, aún cuando se admite que puede jugar un importante papel en su apoyo. Además, generalmen-

te se acepta que un elevado grado de desigualdad puede restringir considerablemente el potencial crecimiento y desempeño económico de un país”.

Se reconoce cada vez más que para mejorar la distribución del ingreso o para reducir la pobreza los aspectos cualitativos del crecimiento económico son probablemente más importantes que el mismo crecimiento. En este contexto los efectos distributivos de las políticas del gasto público han recibido en años recientes un considerable interés. El presente trabajo toma nota que, contrariamente al análisis económico tradicional, las investigaciones han demostrado en forma concluyente que no existe necesariamente, ni siquiera usualmente, un *trade-off* entre las metas redistributivas y las de eficiencia en los gastos públicos, especialmente a largo o mediano término.

Sin embargo diseñar políticas de gasto que sean equitativas y eficientes en cuanto al costo resulta complicado por numerosos problemas analíticos y técnicos. Entre las más corrientes están como identificar a los beneficiarios de los programas de gastos; valorar los beneficios que proveen estos programas; definir los horizontes de tiempo para evaluar los efectos distributivos, tomar en cuenta las imperfecciones de mercado; hacer frente a la limitación de datos, y particularmente, contabilizar adecuadamente el sector informal. Con respecto a los países en vías desarrollo en particular, el documento dice: “En los países en vías de desarrollo, existe un creciente reconocimiento que la distribución existente del ingreso y particularmente, el muy bajo nivel estándar de vida del segmento más pobre de la población, es potencialmente desestabilizador y puede afectar el futuro potencial de crecimiento de la economía. Para hacer frente a este problema hay que diseñar e implementar políticas que promueven un mejoramiento sostenido en las condiciones de vida de los grupos de ingreso inferiores al mismo tiempo que salvaguardar estabilidad macroeconómica y los incentivos para trabajar, ahorrar e invertir”.

El papel de trabajo afirma que hasta la fecha de su publicación (1995) en los estudios sobre el impacto distribucional de los gastos públicos las consideraciones de bienestar se han limitado a la teoría, debido a que se carece de los datos necesarios para un análisis empírico. Y recomienda encuestas de hogares más amplias para estimar los beneficios que se derivan de la provisión de diferentes bienes y servicios públicos para diferentes grupos de receptores.

Así mismo se llama la atención sobre el horizonte temporal del análisis. La mayor parte de trabajos sobre este tema adoptan un marco de un sólo período. Sin embargo los efectos más lejanos pueden ser mucho más importantes que

los de corto plazo³, lo cual obliga a realizar estos análisis en el marco que abarca el ciclo de vida del individuo. Pero si bien un enfoque de período extenso tiene un indudable interés, hay que darse cuenta que en determinadas circunstancias puede producir llevar a conclusiones erróneas. Como en el caso de personas pobres quienes no pueden sustituir beneficios futuros, por grandes que sean, por sacrificios presentes.

El papel de trabajo llama la atención sobre el hecho de que muchos gastos públicos tienen una incidencia regresiva, y lo explica por el hecho de que en el mundo entero los pobres carecen no sólo de poder económico sino también de poder político y la redistribución generalmente favorece a los vocingleros.

ANÁLISIS DE EXPERIENCIAS

Partiendo de las experiencias que se mencionaron anteriormente se trata ahora de resumir los aspectos esenciales que pueden servir para elevar nuestra conciencia impositiva y lograr mayor equidad con ayuda de un adecuado análisis presupuestario. Se presentan criterios que facilitan este análisis y luego se hacen algunas indicaciones para implementar su realización.

Criterios para el análisis

Los criterios, aspectos y problemas de mayor relevancia en este sentido son: distinción entre medidas específicas y medidas generales; incidencia y traslación; características simultáneas; ofelinidad colectiva; capital humano; benevolencia u obligación social; efectos sobre terceras partes; equidad y eficiencia; tecnología y participación de los factores; teoría de la asignación de recursos; consumismo; relación entre la economía de mercado y la doméstica de no mercado; micro y macro.

³ Esto ha sido reconocido en otras publicaciones importantes. Por ejemplo la Brookings Institution de Washington en su análisis del presupuesto de los Estados Unidos para 1974 apunta: "...la mayor parte de las discusiones del Congreso y de la prensa giran alrededor de lo que el presupuesto implica para el año inmediatamente siguiente, mientras que la mayor parte de las consecuencias de las decisiones presupuestarias se harán presentes en los años por venir" (Setting national priorities. The 1974 Budget. Brookings Institution. Washington 1973).

Medidas específicas y medidas generales

En el análisis presupuestario habrá que distinguir entre medidas que apuntan directamente a las mujeres (favorablemente o desfavorablemente) y otras de alcance más amplio en que las mujeres pueden tener mayores o mayores intereses. El primer tipo de medidas es más fácil en cuanto a la posición a adoptar, mientras en el segundo caso la toma de posición requiere un análisis más profundo, sin embargo, en todos los casos hay que tener presente una característica inherente a las medidas políticas y fiscales, que es la posibilidad de traslación, en tanto que la repercusión inicial sea diferente de la repercusión final.

Incidencia y traslación

La naturaleza de los impuestos utilizados y la distribución de la carga que de ello se deriva incluyendo el problema de la incidencia y traslación de impuestos, son de crucial importancia. Los impuestos sirven para cubrir los costos de los servicios públicos y pueden imponerse con el propósito de influir en la distribución de los ingresos de los particulares, para controlar el nivel de la demanda en una forma que no afecte la distribución existente. En todo caso es esencial que la unidad que en definitiva soporta la carga, sea la que la medida impositiva había previsto. Pero sucede que el punto de impacto de un impuesto no coincide necesariamente con el que en definitiva lo va a soportar, debido a lo que se llama la traslación de impuestos, por ejemplo, un impuesto sobre ventas que inicialmente cae sobre el vendedor, puede ser —y lo es en la mayoría de los casos— trasladado al precio que el vendedor cobra al comprador. Este traslado es muy visible en el caso de los impuestos indirectos; en el caso de los impuestos directos aunque no se puede excluir la posibilidad de traslación, el mecanismo es más complejo y menos frecuente.

Características simultáneas

Un presupuesto no es neutral con respecto a diferentes grupos económicos y sociales. En algunos casos su incidencia es claramente visible, en otros la repercusión no es aparente y sólo después de un análisis detallado se pueden estimar sus consecuencias. A su vez existe un sinnúmero de diferentes grupos y sectores en que se divide la población que puede ser impactados de diferentes maneras por las políticas económicas y sociales, usando determinados criterios, se la puede dividir por el género, la edad, el estado civil, el domicilio, la actividad económica, la ocupación, nivel educacional, situación en el empleo, clase social, nivel de ingreso y muchos otros criterios. Dentro de un mismo criterio las características son excluyentes, una persona es empleada o desempleada, hombre o

mujer, niña o adulta; pero la misma persona puede ser al mismo tiempo, mujer, adulta, maestra, desocupada, pobre y tener muchas otras características.

Esta multiplicidad de características debe tenerse en cuenta en cualquier análisis de presupuestos. Determinados impuestos o determinados gastos impactan personas simultáneamente por sus diferentes características: el género, la edad, su participación –o no-participación- en el proceso productivo en el mercado o fuera del mercado, su posición en el empleo, el sector a que pertenece, la actividad industrial en que se desempeña y muchos otros aspectos. El analista buscará hasta donde le fuera posible, diferenciar los impactos relacionados con las diferentes características para facilitar la toma de posiciones por parte de los defensores de intereses de un grupo determinado. Hay que tener presente que en muchas oportunidades las repercusiones no recaerán exclusivamente sobre una sola característica, (así por ejemplo en el caso de WBG del Reino Unido mencionado más arriba) pero generalmente se podrá destacar el impacto específico sobre un grupo determinado; puesto que se ha observado lo que se llama "la feminización de la pobreza" en tanto que un porcentaje extremadamente alto de los pobres son mujeres, cualquier medida que incide sobre personas pobres afecta al mismo tiempo fuertemente a las mujeres.

Ofelimity colectiva

La finalidad de la política económica es una función de ofelimity colectiva "el interés general", y las diferentes medidas de política económica son metas parciales, se propone elegir las metas parciales de tal manera que el interés general llegue a un máximo. Desde el punto de vista de los instrumentos y parámetros políticos se distingue entre las de tipo apriorístico, sobre la base de teorías y las de tipo empírico que descansan en experiencias previas. En nuestro caso no existe un acopio sistemático de experiencias y de allí la crucial importancia de informes recapitulativos y estadísticas del género, ello permite un tratamiento más sistemático del que se encuentra habitualmente.

Capital humano

Cuando se discuten asignaciones para educación y salud en comparación con asignaciones para actividades económicas, es conveniente hacer referencia al concepto de capital humano; los factores decisivos para elevar el bienestar de la población pobre no son el espacio, energía o tierra para cultivar, sino la mejo-

ra en la calidad de la población y los avances en conocimientos⁴. Cualquier elemento de calidad que adquiere el ser humano desde su nacimiento representa un costo, en la medida en que conviene incurrir en este costo, existe un incentivo para invertir en calidad. El cuidado de los niños por la familia, en primer lugar por las madres, es una fuente de calidad que puede variar, y también la experiencia y el entrenamiento adquirido en el hogar. Generalmente no se toma en consideración –y mucho menos en las oportunidades en que se examinan presupuestos, que el costo de esta primerísima etapa de educación– destetar, enseñar a comer, a controlar sus necesidades, enseñar a hablar, enseñar a prestar atención, a convivir con otros y tantas cosas más sin las cuales no se podría emprender la educación en el sentido corriente de la palabra, es superior al costo de las etapas siguientes, como la enseñanza primaria, secundaria y la superior.

La relación educador/educando supera en mucho la que existe en las otras etapas y generalmente es de 1 a 1, mientras en las otras un solo educador atiende 30, 50 educandos y mucho más todavía en la superior cuando está penetrando en esta etapa el uso de videoconferencias. Pero el costo en la primera etapa no se siente, porque generalmente no se paga y sólo se siente el alto costo de estos servicios cuando se recurre a instituciones de mercado que ofrecen esta clase de servicios. Este enfoque admitidamente es diferente radicalmente diferente, del que prevalece en círculos que diseñan presupuestos y la tarea de llamar la atención sobre estas verdades y aceptar sus consecuencias recae sobre las organizaciones de mujeres. En términos concretos estas verdades exigen el reconocimiento de la importancia fundamental del trabajo de la mujer en la preparación de los infantes y niños para su futura participación en la fuerza de trabajo y por encima del reconocimiento platónico de su importancia, la toma de decisiones presupuestarias para facilitar esta etapa y hacerla más eficiente por medio de diferentes tipos de ayuda a los hogares con niños.

En la economía de servicios de no-mercado juegan un papel predominante el mantenimiento y mejoramiento de la población –suministrando servicios y apoyo a la salud y educación. La educación en planteles escolares no sería posible sin la educación y socialización previa de los niños llevada a cabo por las madres.

Benevolencia u obligación social

En los casos en que el Estado concede ayudas a familias necesitadas con hijos, esta ayuda se concibe generalmente como subsidio del Estado para aliviar

⁴ Ver Schultz, T.W. (1980).

situaciones familiares difíciles, sin embargo hay que lograr que estas transferencias lleguen a considerarse no como ayuda a los necesitados, sino como el reconocimiento por parte de la sociedad de su responsabilidad frente a los niños y de la contribución que los padres hacen a la comunidad al criar y educar a los niños.

Efectos sobre terceras partes (Economías y deseconomías externas)

Un cambio presupuestario que reduce los gastos globales mediante la disminución de algunos de sus gastos sociales, traslada actividades anteriormente atendidas por el gobierno a las obligaciones del hogar. La mayor parte de estas obligaciones recaen sobre las mujeres para quienes estas cargas son adicionales a las que vienen realizando con anterioridad; puesto que las encuestas muestran que el día de trabajo de la mujer, aún sin tales tareas adicionales, es muy largo, especialmente en los casos, hoy en día muy frecuentes, en que combina trabajos remunerados con quehaceres del hogar, la prolongación de su horario de trabajo debido a la necesidad de encargarse de las actividades abandonadas por el gobierno, tiende a reducir la eficiente ejecución de las tareas hogareñas.

Aquí aparecen los efectos sobre terceras partes. La eficiencia en la ejecución de las tareas del hogar se refleja en la capacidad de trabajo no sólo de la mujer directamente afectada por las medidas presupuestarias, sino también en la capacidad de aprendizaje de sus niños y la capacidad de trabajo eficiente del cónyuge. Este es el efecto de “externalidad” o efecto sobre terceros que se admite corrientemente en las economías de mercado, pero que es menos perceptible y actúa en forma particular en el caso de lo que algunos angloparlantes designan por “care economy” y otros “reproductive economy”, es decir, la economía de la reproducción, la que se ocupa de restablecer la población y la fuerza de trabajo, pero que no es remunerada y queda fuera del mercado. “Al realizar las actividades del hogar (cocinar, lavar, planchar, limpiar, cuidar niños y enfermos y prestar apoyo psicológico a todos los miembros del hogar) el ama de casa reproduce el poder productivo del marido o compañero y por lo tanto realiza una actividad económica” (Urduaneta, 2000).

Los análisis económicos corrientes y los libros de texto no se ocupan de estos aspectos, pero es evidente que el sector llamado “productivo” no podría subsistir sin la cooperación del sector de la economía reproductiva. Así existe una estrecha conexión entre estos dos sectores, que, sin embargo corrientemente no se toma en cuenta, son precisamente las mujeres que tienen mayor interés en llamar la atención sobre esto “Las mujeres están en la encrucijada entre la actividad económica y el cuidado de seres humanos. Ellas son trabajadoras en am-

bas esferas (...) y las más conscientes de la necesidad de una mejor integración de ambos" (Elson, Evers y Gideon).

El plazo

Todo tipo de análisis plantea la interrogante acerca de cual ha de ser el período de tiempo a que se aplica. La mayor parte de los estudios analíticos se centran en el efecto inmediato abarcando un solo período esto implica que el análisis es de tipo parcial y no entran en consideración repercusiones que se extienden a otras esferas y períodos. En el caso concreto del que trata esta ensayo, la cadena de repercusiones es de crucial importancia. Si una medida presupuestaria afecta una mujer, ama de casa, en el sentido que la obliga a incrementar sus ya largas horas de trabajo, ello implica que a la par que aumenta su cansancio, disminuye su eficiencia y sufre la calidad de su trabajo. Hay que recordar aquí que estamos en el ámbito de la economía de la reproducción, no en la economía de mercado; la baja de eficiencia no se traduce en menores ingresos monetarios sino reduce la cantidad y sobre todo la calidad de los cuidados que produce: Los que sufren las consecuencias inmediatas son los receptores de estos servicios, los miembros del hogar. La peor atención que reciben perjudica a su vez la capacidad escolar de los niños (que se va a reflejar más adelante en la calidad de la fuerza de trabajo) y el aguante y la capacidad anímica y productiva de los otros miembros del hogar (que repercute en sus actividades en la economía de mercado). Repercusiones graves pero que generalmente no se toman en consideración en los análisis económicos de alto vuelo y los planes y proyectos políticos y sociales porque la relación entre el trivial quehacer cotidiano en el hogar y la macroeconomía escapa a un examen superficial.

En muchos casos el enfoque que propondrán los defensores de las mujeres tendrá un horizonte temporal diferente al que domina en presupuestos. Es verdad que en las constituciones más avanzadas se establecen al lado de presupuestos uni-anales también presupuestos multianuales. Pero en este sentido las necesidades del momento presionan fuertemente sobre las decisiones y hace falta una observación y aún presión continua para impedir que las necesidades del momento hagan perder de vista los requerimientos del futuro.

Eficiencia y equidad

Los estudios sobre la distribución del ingreso enfocan el problema relacionándolo con el crecimiento de la economía (Para distribuir hay que primero crear riqueza e ingresos). En esta forma se plantea la disyuntiva entre "eficiencia" y "equidad"—lo que se gana en equidad se pierde en eficiencia y viceversa- en la

cual se ubica también el problema de las asignaciones presupuestarias a grupos específicos.

Cargar todo el trabajo de servicios en el hogar sobre las mujeres es un modo de distribución en que no intervienen las leyes del mercado y es un modo ineficaz de distribuir los recursos. Si bien el argumento más frecuentemente utilizado en contra de cargar todo el trabajo de servicios hogareños sobre las mujeres, una vez abandonado la falacia de su capacidad inferior, se apoya en consideraciones de equidad, hay que darse cuenta que esta segregación tiene profundas consecuencias macroeconómicas; una distribución de estas tareas de acuerdo con las leyes del mercado permitiría a muchas mujeres ocupar en la producción puestos de una productividad mayor que las que desempeñan en el hogar y por ende aumentaría el producto total del país este es por lo tanto el caso en que eficiencia y equidad coinciden.

La función de la política fiscal es de lograr una redistribución del ingreso que equilibre el aspecto humanitario de compartir el bienestar económico en forma más equitativa y la intención de mantener cierto grado de desigualdad en las remuneraciones con el fin de incentivar esfuerzos en el campo económico y lograr mayor eficiencia en la economía en su conjunto. En este enfoque estos dos aspectos son contrapuestos y una mejora en un sentido sólo se puede obtener sacrificando el otro. Esto se afirma sobre todo con respecto a los países muy desarrollados donde existe una alta productividad y una estructura impositiva marcadamente progresiva. La situación empero es distinta en el caso de los países en vías de desarrollo. En esto coinciden casi todos los que han examinado las circunstancias prevaletentes en estos países. Al respecto se puede citar a Walter Sëller (1963), su exposición es tan clara y convincente que conviene citarlo in extenso. Estas son sus palabras:

“Contrastan con esto [se refiere aquí a la situación en los países económicamente avanzados] las circunstancias, el papel y la magnitud del sistema fiscal redistributivo de las economías menos avanzadas. Muchas se caracterizan por extremos de pobreza y riqueza, que, en términos de la ética igualitaria aceptada en el mundo libre, constituyen un caso urgente para un sistema fiscal redistributivo”.

No solamente es a menudo el interés humanitario más intenso que en los países avanzados, sino el interés bajo el punto de vista de eficiencia puede diferir agudamente tanto en su naturaleza como en su intensidad (...) Por extremas que sean las desigualdades existentes, el impacto de las consideraciones distributivas sobre la política fiscal en los países menos avanzados en la práctica debe ser atemperado por los límites con que tropiezan en diversos grados en relación con: a) al tamaño absoluto de la concentración de renta y riqueza existente, y, b) la capacidad de los sistemas impositivos para diluir esta concentración.

Dentro de estos límites, ¿qué papel juega la política redistributiva como instrumento de la política económica en los países en vías de desarrollo? Cualitativamente la respuesta penetra hasta la misma raíz del problema de la productividad económica. Las inversiones en capital humano son una parte integrante de los programas del Gobierno para mejora de la productividad y de la técnica. Las mejoras sanitarias, en la salud y en la nutrición, crean una capacidad de trabajo y así aumentan la cantidad de mano de obra disponible para el desarrollo económico. Los programas de educación y formación técnica reducen la ignorancia, aumentan la destreza y de esta forma aumentan la calidad de la mano de obra. En la medida en que los impuestos financian este proceso de formación de capital humano a expensas de un consumo pródigo de la especulación y de la acumulación de divisas extranjeras, más que a expensas de la inversión privada productiva, esta política tiende a aumentar la productividad y acelera el desarrollo" (Helle, 1963, 537 ss).

Pero esta política no sólo sirve para aumentar el capital humano y mejorar la productividad de la mano de obra, esta misma política impulsa el desarrollo al mejorar las condiciones del mercado. En efecto: "Los países que pretenden establecer en el interior industrias de desarrollo económico equilibrado a menudo encuentran que los mercados internos son demasiados limitados para apoyar tales empresas. En tanto en cuanto la política redistributiva del Gobierno aumenta la productividad y la renta real de la masa de la población, tiende a ensanchar la base del mercado interior" (Ibidem).

Claramente esto demuestra que, por lo menos en el caso de los países en vías de desarrollo, no se plantea el dilema de escoger entre medidas que favorecen la equidad y las que impulsan la eficiencia. Al contrario, las mismas medidas pueden impulsar ambos aspectos, aún cuando hay que advertir que hay que evitar aplicar tipos marginales altos sobre aquellos ingresos que alimentan el empresariado y se destinan a la inversión.

Tecnología y participación de los factores

A través de la historia el desarrollo tecnológico e institucional han incidido en forma determinante en la participación de los factores de producción en las actividades productivas y simultáneamente se han formulado diferentes teorías acerca de su interdependencia. La teoría de la producción moderna trata del capital y del trabajo y señala que la producción no será efectiva si faltara uno de los dos elementos. Al mismo tiempo a través de la historia del pensamiento económico y por razones que se explican históricamente, se hacía una diferencia entre la producción de bienes y la producción de servicios. Esta diferenciación ha ido superándose paulatinamente y hoy la producción de servicios se reconoce generalmente a la par de la producción de bienes, pero sólo la producción de servicios remunerados. La producción de servicios dentro del hogar y para los

miembros del hogar y la prestación de servicios comunitarios, son servicios que no son remunerados a la manera del mercado, no se consideran "productivos", se ubican fuera de la "frontera de producción" y no se toman en cuenta en los cálculos y estimaciones oficiales, todavía no se tiene la percepción clara que estos servicios de no mercado son indispensables para el proceso productivo y por lo tanto su consideración y medición debe ser una parte esencial de cualquier decisión de política económica y social, lo cual a su vez debe reflejarse en la formulación del presupuesto.

Teoría de la asignación de recursos

Cualquier pronunciamiento acerca de los efectos de diferentes políticas fiscales debe tomar en consideración sus repercusiones sobre la asignación de recursos. Los teoremas y curvas explicativas de esta teoría enfocan el comportamiento del individuo como consecuencia de comparar ventajas y desventajas de trabajar y no trabajar, el trabajar en estas demostraciones se refiere exclusivamente al trabajo remunerado en la economía del mercado y no toma en cuenta el amplio campo de trabajo no remunerado en el hogar y de solidaridad.

Fundamentalmente estas demostraciones se realizan en forma abstracta utilizando supuestos e indicadores sustitutivos (en inglés proxies) cuya relación con el fenómeno estudiado es lejana. La dificultad existente en el caso del trabajo no remunerado es precisamente la falta de remuneración que, en cambio, es el eje y razón de ser de las economías de mercado y que representa la dimensión cuantitativa que es asidero de análisis y de los modelos econométricos. Esta falta se puede vencer introduciendo en el razonamiento otro elemento cuantitativo en la forma de horas de trabajo no sólo en el mercado pero también en el hogar.

El razonamiento tradicional se concentra en las escogencias del individuo entre trabajar en el mercado y el ocio, para este razonamiento no existe el trabajo en el hogar y las posibilidades que se abren por la sustitución de estas dos clases de trabajo. En relación con esto, se hace referencia a una situación óptima, específicamente, el Óptimo de Pareto. "Un óptimo paretiano es una condición en la que cualquier reajuste o cambio posible hace que al menos una parte, en su opinión, se encuentre peor que antes, [en otras palabras] no se ha alcanzado el óptimo mientras sea posible una reorganización que mejore la situación de unas personas sin empeorar la de otras" (Boulding, 1967, 692). Recientemente se han aducido muchas razones y observaciones que le restan significación a este óptimo, pero aún si se hiciese caso omiso a estas críticas y se admitiera cierta validez a la formulación de Pareto, no hay duda que la existencia del trabajo no remunerado y la correspondiente creación de bienes, y sobre todo servicios, que son indispensables para la supervivencia y el disfrute del consumo

cios, que son indispensables para la supervivencia y el disfrute del consumo de los hogares y que, en el idioma paretiano, producen satisfacción, altera fundamentalmente las conclusiones del Óptimo de Pareto.

Frente a la cuestión del bienestar, la mayoría de los economistas tienden a concebir el problema fundamental de la economía del bienestar en el sentido que un sistema competitivo de mercado asignaría los recursos en forma óptima de Pareto, mientras no existan bienes públicos, externalidades y rendimientos crecientes. Pero en el caso bajo consideración dominan precisamente estos fenómenos.

La debilidad de los razonamientos tradicionales con respecto a las repercusiones de diferentes estilos o estados de mercado ha sido reconocida por la mayoría de los economistas. Por ejemplo, Boulding (1967, 542) afirma lo siguiente: "(...) no existe una teoría adecuada del impacto macroeconómico de los diversos estados del mercado (...) y hasta que no se llene esta laguna de la teoría cualquier valoración general de los efectos de las diferentes formas de mercado ha de hacerse con grandes reservas". Boulding (1967) se refiere en esta cita a las diferencias entre mercado considerados perfectos, oligopolios y monopolios; la inclusión de actividades de no-mercado, refuerza todavía más sus afirmaciones.

Consumismo

Debido a que gran parte de gastos encaminados a elevar el bienestar de la población ha sido asumida por el sector público, cuando se trata de reducir los gastos totales de este sector, el sector que se enfoca en primer lugar es el de los gastos sociales en bienestar, reprochando un excesivo "consumismo" y generalizando la idea de que existen consumos innecesarios y excesivos. Sin negar la existencia de este fenómeno, hay que tener cuidado de no ubicarlo fuera de su lugar y no llamar consumismo lo que es la satisfacción de necesidades nada excesivas.

Relación entre la economía de mercado y la doméstica de no-mercado

Gran parte de la incomprensión que existe acerca del papel de las actividades económicas domésticas se debe al desconocimiento de las relaciones entre la economía de mercado y la doméstica de no-mercado. Se las ubica en dos dominios diferentes, una de carácter "puramente" económico y la otra de características sociales. Tanto en los libros de texto como en los programas económicos públicos la economía doméstica está ausente. En cambio la experiencia

muestra que el crecimiento y desarrollo económico dependen no sólo de las condiciones existentes en el mercado sino también de lo que sucede en la esfera de no-mercado; cambios coyunturales y más todavía cambios estructurales en la esfera del mercado impactan a las actividades en el hogar, pero cambios en este último tienen a su vez, fuertes repercusiones en el mercado. Si el análisis del presupuesto no lo toman en consideración corre el riesgo de fallar en sus propósitos, en efecto la política económica tiene que tomar en consideración aspectos no sólo económicos sino también institucionales, jurídicos, técnicos y psicológicos.

En la actualidad, esta política supone implícitamente que el trabajo no remunerado es una fuente inagotable de recursos libres a la cual se puede recurrir sin que a cierto plazo se presenten consecuencias negativas. En este sentido la política es equivalente a la que se ha tenido durante muchos años frente a otros recursos equivocadamente considerados como libres e inagotables, con lo son los otros recursos naturales. También frente a este problema surgieron grupos que argumentaban en contra de considerar tales recursos como "libres" ya que si bien para los usuarios inmediatos su aprovechamiento era gratuito, para la sociedad entera ellos significaban un recurso cuya utilidad quedaba afectada si se utilizaban en exceso.

En el caso de los recursos naturales no reproducibles, la repercusión negativa consiste en que el uso excesivo obliga a explotarlos en condiciones de rendimientos decrecientes. Tomó mucho tiempo antes de que los argumentos esgrimidos por estos grupos de avanzada fuesen reconocidos como válidos, y en este ínterin la sociedad sufrió daños cuya extensión todavía hoy se desconoce. Así mismo, hoy, sólo son grupos aislados que señalan los daños que se hacen no sólo a las personas involucradas, sino a la sociedad entera, al desconocer el papel de la economía de los servicios no pagados; al no considerarla como productiva y creer que se puede explotar y echar cualquier carga sobre los trabajadores de esta rama sin que haya repercusiones negativas, se está cometiendo el mismo error que en el caso de los recursos naturales sobre-explotados. El daño causado, con horas excesivas de trabajo no pagadas, con servicios prestados en el hogar después de una jornada de trabajo en el mercado ya de por sí extenuante, se refleja en dos direcciones: para los que perciben estos servicios hay un empeoramiento en cantidad y calidad de estos servicios y para los que los ejecutan un desgaste acelerado de sus capacidades físicas y mentales. Estas circunstancias aunque se perciben con claridad en cada caso individual al observar como se deteriora la vida en el hogar cuando se presentan las circunstancias señaladas, pasa desapercibida cuando se enfoca la sociedad como un todo. El abandono escolar, maternidad prematura, drogadicción y criminalidad juvenil muestran una correlación con el volumen y calidad de los servicios prestados en el hogar; algo que se acepta en forma abstracta pero que,

hasta ahora, no se incluye en los análisis de los presupuestos; aún admitiendo que no se puede pretender actualmente a una elevada precisión en la valoración de los servicios del hogar no remunerados, hay que recordar que esta misma imprecisión se presenta en el caso de los servicios gubernamentales y de las entidades sin fines de lucro, los cuales figuran destacadamente en los presupuestos y todas las discusiones sobre la política económica y social.

En la medida en que existe una transparencia en la política de un gobierno —y todos los gobiernos democráticos aceptan este desideratum— existen conciliábulos acerca de la composición del presupuesto en que se confrontan los beneficios de unos con las pérdidas de otros, derivados de ciertas medidas y renglones del presupuesto. La comparación es factible siempre y cuando ganancias y pérdidas se expresan en términos similares. De otra manera entra en juego un elemento subjetivo que reduce la validez de la comparación, o la hace imposible. En cambio, si se admite que los servicios del hogar no remunerados tienen valor —que se puede aproximar con referencia a servicios similares que se realizan en el mercado— se logra una comparación de las pérdidas y ganancias al enfrentar los beneficios esperados de una medida en el mercado con las pérdidas que causaría en la economía del hogar.

Micro y macro

La relación entre el enfoque microeconómico y el macroeconómico es un aspecto que aparece en varias áreas del análisis económico y que pocas veces ha sido resuelto satisfactoriamente. En este caso, se tiene por una parte al individuo y la incidencia sobre él de un determinado renglón del presupuesto (que puede significar aumento o disminución de sus ingresos y cambios en el número de horas que tiene que trabajar en y fuera del mercado) y las consecuencias que este mismo renglón tiene sobre la macroeconomía⁵. La macroeconomía se mide en términos de las cifras de la contabilidad nacional y en consecuencia desco-

⁵ Además afecta diferencialmente las mujeres en diferentes clases sociales. “Las actividades realizadas en el hogar sin remuneración monetaria son características de los hogares de ingresos medios y bajos mientras que los hogares de ingresos altos emplean para estas actividades (como cocinar, limpiar, cuidar a los niños, etc) personal asalariado, y, por lo tanto, estas actividades forman parte del ámbito del mercado. De modo que la tendencia de transferir actividades del hogar al mercado, que es un corolario del crecimiento económico, afecta los hogares pobres en grado mayor que a los ricos. Algunos autores ven una contradicción entre la necesidad de bienes gratuitos y la lógica de la economía mercantil; Bertrand de Jouvenel, por ejemplo, dice que para aumentar el producto nacional hay que transformar la Catedral de Notre-Dame en un estacionamiento y el Palacio de Versailles en un supermercado (Urdaneta de Ferrán, 1997, 406).

noce las actividades realizadas en los hogares sin las cuales, sin embargo, el resto de la economía no podía funcionar. En realidad existe un estrecho intercambio entre las dos esferas, pero se reseña sólo un lado de las transacciones y no el otro. De esta forma, cuando determinadas actividades y sus productos pasan de los hogares a la esfera del mercado ello aparece como un aumento del producto interno bruto, cuando en realidad se trata de un traspaso de una esfera de actividad a otra y lo que ha cambiado es que anteriormente esta producción se realizaba sin remuneración monetaria y pasó luego a ser valorada en términos monetarios.

Buena parte del "crecimiento" de los países en vías de desarrollo ha sido de este tipo, y más recientemente, la observación de disminuciones en los productos internos brutos de algunos países falla a su vez por no tomar en cuenta que, por lo menos en parte, la disminución de las actividades del mercado fue contrarrestada por una intensificación de actividades en el hogar, pero estas actividades no se distribuyen en igual forma entre hombres y mujeres. La casi totalidad de estas actividades que no son remuneradas recae sobre las mujeres, porque aún cuando esto sucede tanto en los países industrializados como en los en vías de desarrollo, las estadísticas indican que la situación en este respecto es más grave en los últimos; cuanto menos desarrollado el país mayor es la carga de trabajo no remunerado que les toca a las mujeres.

Aquí aparece la conexión entre la micro y la macroeconomía. Al nivel micro el recargar a la mujer con excesivo trabajo no pagado del hogar representa una injusticia y falta de equidad y los argumentos en contra son de carácter moral; pero en el plano económico, y específicamente el macroeconómico, el argumento es diferente. No se trata ya de consideraciones de justicia y moral, sino de un frío cálculo económico. Muy a las claras el trabajo no remunerado al cual anticuadas costumbres y la discriminación condenan a la mujer representa una mala utilización de recursos. Las fuerzas del mercado, si abarcaran las actividades en el mercado y las que se realizan en el hogar, llevarían a una distribución de recursos diferente y de mayor productividad.

Este alejamiento de una distribución óptima de recursos —se canalizan recursos laborales a realizar trabajos con dotaciones de capital inferiores a las que encontrarían generalmente en ocupaciones remuneradas—, constituye una seria imperfección del mercado en un sentido que generalmente no aparece en las explicaciones teóricas y por esto su incidencia en el producto interno bruto pasa desapercibida y no se calcula en los análisis y cuentas nacionales, aún tratándose del área que deben cubrir las cuentas nacionales. En pocas palabras, por las deficiencias señaladas, el producto del país es más pequeño de lo que sería sin discriminaciones, y puesto que el tema es de mucha actualidad en la discusión científica y política del momento, vale la pena apuntar que ello sucede no por

culpa del funcionamiento del mercado, sino a consecuencia de imperfecciones de su funcionamiento.

En otros aspectos, como las reglamentaciones con respecto al deterioro del medio ambiente que pueden encontrarse en los presupuestos son inevitables para suavizar perjuicios, que si bien afectan la comunidad entera, impactan determinados grupos y específicamente a los pobres y a las mujeres más que a los otros. Así la desaparición de áreas verdes afecta más a los que no se pueden pagar viajes de turismo y obliga a las amas de casa de ocuparse de sus hijos y encontrar actividades sustitutivas a las que antes realizaban en las áreas verdes vecinas a su domicilio.

El problema reside en parte en la circunstancia que al nivel de la micro-unidad los cambios se sienten y se miden en términos de ingreso y en términos del tiempo de trabajo necesario tanto en las actividades remuneradas como en las no-remuneradas, en cambio, al nivel macroeconómico las actividades no remuneradas realizadas en el hogar para los miembros del hogar y las actividades comunitarias no remuneradas no se toman en cuenta, por indispensables que sean para la vida social y económica.

Presupuesto fiscal y presupuesto económico nacional

El presupuesto a que se refiere este trabajo es el presupuesto fiscal que puede ser para toda la nación o para una región, provincia o municipalidad. Este presupuesto mira hacia el futuro y por lo tanto se fundamenta, por una parte, en una orientación política y por la otra, una determinada expectativa o previsión acerca del comportamiento durante el período cubierto por el presupuesto de algunas variables estratégicas de importancia. Las expectativas se pueden formular en forma muy general o, como se está haciendo en algunos países, en forma sistemática y detallada y se llama el "presupuesto económico nacional". Este presupuesto económico nacional es un cálculo idéntico al que se usa en las cuentas nacionales de la nación, pero mientras las cuentas nacionales son una descripción estadística de un período pasado, el presupuesto económico se refiere al futuro. El sistema utilizado se puede aplicar en su forma más general a la economía entera, a un sector o a una economía del hogar.

El sistema se puede expandir en cuanto a los conceptos utilizados y los conceptos detallados se pueden resumir y concentrar según los propósitos que se persiguen. Así, el sistema general se puede dividir en varios presupuestos especiales. Por ejemplo, el presupuesto económico utilizado en Noruega se divide en un presupuesto de producción, un presupuesto de importación, un presupuesto de exportación, un presupuesto de inversión y un presupuesto de consumo. Al

lado de estos presupuestos de valor, se prepara también un presupuesto de mano de obra que muestra por una parte la oferta de mano de obra como resultado del aumento natural de la población, el saldo entre inmigración y emigración y una estimación acerca del comportamiento del desempleo, tomando en consideración la tasa –proyectada– de participación de las mujeres; también se realizan proyecciones de la población anciana y las crecientes necesidades de pagos en pensiones e invalidez y se han establecido unas cuentas generacionales que ilustran la distribución de las cargas entre generaciones y establecen el monto del surplus gubernamental necesario para prevenir el traslado de las cargas sobre las generaciones futuras. El valor de estos documentos, para la finalidad aquí expuesta reside, en la necesidad de expresar en forma concreta los supuestos implícitos en la formulación de los presupuestos fiscales y para así analizarlos empleando los criterios que más se prestan para lograr un trato más equitativo en cuestiones del género.

CRITERIOS PARA LA ACCIÓN

Una vez realizado el análisis del presupuesto queda la formidable tarea de implementar los cambios y reclamaciones que se consideren oportunas, esto se puede realizar en dos vertientes. Las actividades que realizan las organizaciones a que se refiere el presente trabajo tienen dos facetas distintas: una actividad a través de los medios (libros, prensa, radio, televisión,) y reuniones públicas, y la otra a través del gobierno. La eficacia de esta última actividad dependerá en gran medida de la posición general del gobierno, aunque hoy pocos gobiernos habrán que no manifiesten su preocupación por los derechos e intereses de la mujer, sin embargo, pueden existir grandes discrepancias entre las afirmaciones públicas y la disposición de actuar efectivamente en este sentido. Una de las tácticas utilizadas por estas organizaciones fue precisamente la de insistir en que las decisiones gubernamentales se ajustaran a las declaraciones dadas.

Dos vertientes

En casi todos los casos la acción se realizó en dos vertientes; una dentro de la administración pública, a través de ministerios o departamentos creados especialmente para ocuparse de asuntos que conciernen a las mujeres, a los niños, a la familia y los hogares y la otra a través de formaciones comunitarias surgidas por iniciativas individuales. La orientación de los que actuaban desde dentro del gobierno difería con frecuencia de la de los grupos de la comunidad; estos últimos con frecuencia adoptaban una posición más radical y formulaban exigencias más amplias, que sobrepasaban el ámbito en que actuaban los que estaban situados dentro de la estructura gubernamental. Por otra parte la exis-

tencia de tales grupos, visibles a través de la prensa y televisión, y en la medida en que gozaban de apoyo popular, estimulaba a los funcionarios a tomar iniciativas que de otro modo no se hubieran atrevido a realizar. La conclusión evidente es que para avanzar en este camino se necesita actuar en las dos vertientes.

Periodicidad

Es crucial que el aspecto del género figure como un asunto periódico en los trámites presupuestarios y no un tema excepcional que aparece de cuando en cuando, esto es especialmente válido en lo que se refiere a estadísticas y cuentas nacionales. Una expresión que aparece insistentemente en las publicaciones de las organizaciones de este tipo es "mainstreaming", no es fácil encontrar una traducción exacta de esta palabra. El diccionario traduce esta palabra por "corriente principal; tendencia o inclinación principal de la opinión pública o de un movimiento" y en el caso presente hay que entender que se trata de la necesidad y del deseo de las organizaciones de poner la idea (de un análisis presupuestal con enfoque de género) como algo normal y continuo en el proceso de la elaboración de los presupuestos nacionales.

Grupos de presión y dispersión

Como ya se ha dicho, el presupuesto, como documento principal de la orientación socio-económica del gobierno está expuesto a numerosas presiones por parte de diferentes grupos y, según algunos, se coloca un peso excesivo sobre la función distributiva del gobierno. Sea como fuere, este reproche difícilmente se puede hacer a un grupo que representa generalmente más de la mitad de la población. Aunque grupos de intereses especiales pueden prevalecer sobre intereses más generales, por la concentración de los primeros y la dispersión de los últimos. La dispersión en el caso de las mujeres es extrema, tanto geográficamente como económica y socialmente. En la documentación publicada por organizaciones que se ocupan de un análisis del presupuesto con enfoque de género, se habla con frecuencia de "grupos de presión", los cuales se conciben como instrumentos legítimos de la vida política y social y su actuación es idéntica a la que realizan los grupos comunitarios.

Lo mismo que para los consumidores es más difícil organizarse que a los productores, grupos de presión pertenecientes a diferentes sectores industriales están más concentrados; mientras que los defensores de los intereses de la mujer están extremadamente dispersos lo que diluye la fuerza de sus reclamaciones, en el caso del género la problemática es todavía más compleja. Lo que ganan o pierden debido a una decisión presupuestaria no salta a la vista en me-

dio de una multitud de impactos y contraimpactos. Por esto un análisis completo del presupuesto requiere referirse a un campo de conocimientos muy amplio y hace imprescindible un enfoque pluralista. En consecuencia se necesita por una parte una participación de amplias capas de la población directamente afectada por las distintas medidas políticas y por la otra la colaboración de personas versadas en materia fiscal y presupuestaria; al mismo tiempo, es necesario llevar a cabo una verdadera "alfabetización en economía" lo que requiere elevar el nivel de amplias capas en materia de los aspectos económicos que más las afectan.

Estadísticas

Entre los esfuerzos de crear conceptos capaces de representar las actividades de las mujeres que hasta ahora están ausentes de las estadísticas y cuentas económicas de la nación pero que son indispensables para registrar adecuadamente el papel de las mujeres en la economía, hay que mencionar en primer lugar las estadísticas laborales y las cuentas nacionales. Las estadísticas laborales muestran el género en los aspectos físicos, pero dejan de presentar el género cuando se trata de salarios e ingresos. En cuanto a la contabilidad nacional, y a pesar de los recientes esfuerzos de reforzar las cuentas de los hogares, la única posibilidad de reseñar los aspectos económicos de las actividades realizadas por mujeres está en la preparación de cuentas satélites especiales dedicadas al género, aún cuando se admite que tales cuentas satélites llenarían ingentes vacíos y ayudarían en el análisis parcial y global de la economía, poco se ha avanzado en este terreno debido a las dificultades que existen, mayormente debidos a las fallas de las estadísticas laborales que se mencionaron más arriba.

Estadísticas del Género

Un aspecto importante de las actividades de los grupos reseñados en la parte anterior es su esfuerzo de que se acepte la "care economy" como una categoría dentro del conjunto de factores económicos que se toman en cuenta al examinar la economía. La proposición –aunque no se haya llegado a especificar todas sus implicaciones- comprende su figuración en todos los documentos referidos a la economía de la nación, los presupuestos, los grandes proyectos, las rendiciones de cuenta acerca del desempeño de la economía en las declaraciones de fin de año del Presidente del país, del Banco Central y otras instituciones públicas (y deseablemente también de las privadas), y desde luego en los datos e indicadores que sustentan estos análisis como las estadísticas y cuentas nacionales. Las lagunas estadísticas en este sentido son las que muestran el género en datos económicos, específicamente la remuneración en diferentes

actividades, ocupaciones y posiciones en el empleo. Se plantea así reunir las estadísticas referentes a la mujer en un conjunto de "Estadísticas del Género" similar a los conjuntos de "Estadísticas del Trabajo" o "Estadísticas Financieras", reunir estadísticas de todo tipo que se refieran a los problemas de la mujer facilita unificar los conceptos que subyacen a los diferentes conjuntos de datos, o, si una unificación no es posible, aclarar como se relaciona un concepto con otro.

Estudios del uso del tiempo

El procedimiento más prometedor en demostrar la importancia de los argumentos esgrimidos en la lucha por una mayor equidad es el de los estudios del uso del tiempo. Son ellos un instrumento eficaz para mostrar la inequidad de muchas decisiones políticas y administrativas que no se puede observar si las medimos exclusivamente con la vara del dinero.

Análisis y cuentas satélites

En cuanto a la contabilidad, se trataría de una ampliación del sector de los hogares y el establecimiento de cuentas satélites. Estas cuentas previstas en el Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas se caracterizan por la flexibilidad en su diseño, además de los agregados que muestran su relación con el sistema central de las cuentas nacionales; la elección de las variables por incluir en estas cuentas satélites están regida por las necesidades del análisis que han de servir y por lo tanto está en manos del usuario. En efecto, ellas pueden servir, como lo indica el Sistema, para proporcionar información adicional de carácter funcional o de entrecruzamientos sectoriales para introducir conceptos complementarios o alternativos, clasificaciones diferentes, ampliar la cobertura de los costos y beneficios de las actividades humanas así como vincular datos físicos con agregados monetarios.

Puede consistir en cuadros, cuentas y/o indicadores sin que haya un límite a su composición y extensión, que dependerán más que todo de la disponibilidad de datos. Esta, en cambio, puede representar un serio obstáculo puesto que para construir un sistema satélite que cobije los problemas de interés para la mujer, se requieren datos sobre aspectos que en el pasado no figuraban en las estadísticas. Sin embargo, aunque la construcción de cuentas satélites depende de la disponibilidad de datos, la producción de cuentas satélites, no debe esperar necesariamente hasta que exista un acopio completo de cifras.

Reformar el sistema

La preparación de cuentas satélites no es la vía única para unirse a las cuentas nacionales. Más importante todavía que las cuentas satélites es integrar las actividades productivas del hogar que no son remuneradas y por ende excluidas de las cuentas actuales, en el Sistema propio. Esto implica una alteración de un supuesto básico del Sistema y cambiaría las cifras del PIB y del consumo nacional; más todavía, cambiarían las cifras referentes al empleo y al desempleo. Todo lo cual oscurece el alcance de las actividades del mercado, que es el eje de los análisis macroeconómicos de la nación. Conviene por lo tanto advertir que las extensiones que se proponen al tomar en cuenta las actividades no remuneradas, deben presentarse en tal forma que se pueda distinguir la economía del mercado de la más amplia propuesta aquí.

Periodicidad

Las recomendaciones con respecto al análisis del presupuesto y de la integración al sistema de cuentas nacionales que generalmente se publican cada año, implica que las consideraciones del género dejan de ser un acontecimiento extraordinario y único y se transformándose en un ejercicio periódico.

Encuestas

El análisis de los presupuestos se extiende tanto a determinados aspectos de la política económica como de la política social. En ambos casos la investigación debe desempeñar un papel vital en la orientación de organizaciones como las descritas aquí, pero investigaciones que procuran obtener una visión del impacto de diferentes programas y el funcionamiento de servicios existentes son poco frecuentes. Un notable ejemplo de una investigación de esta clase es la que se realizó en Canadá hace algún tiempo, aunque no partía específicamente de las necesidades de las mujeres y pretendía aclarar la repercusión de programas y servicios sobre la población en general, al entrar a examinar los diferentes aspectos en detalle, vierte luz sobre problemas y soluciones que atañen a las mujeres. Enfocó más particularmente seis áreas: la salud, la educación, la seguridad en el empleo, vivienda y determinados servicios sociales como centros de cuidado diarios, servicios de ayuda doméstica, consultoría jurídica y otros. La encuesta que se realizó, reseñó lo que los encuestados decían acerca de sus necesidades y sus observaciones subjetivas se complementaron con datos objetivos. La encuesta, estratificada por áreas geográficas, consistió en entrevistas personales en 2000 hogares, siguiendo un cuestionario pre-establecido, se proponía suministrar datos para analizar la experiencia y las necesidades de la po-

blación, la utilización de los programas y servicios sociales y la opinión de la población acerca del papel que desempeñaba y podía desempeñar el gobierno en estos aspectos. El cuestionario de la encuesta contenía 120 preguntas algunas de estas preguntas, las de mayor interés par nuestro propósito, se reproducen a final de las presentes líneas⁶.

Forma de presentación

Es muy importante la forma en que se presentan los argumentos de las partes interesadas. Entre los factores que influyen en las decisiones es la falta de datos, rigidez de normas e inercia. Lo que señala la importancia de unas bien llevadas cuentas nacionales y los estudios del uso del tiempo. En las negociaciones, el resultado que se puede obtener depende mucho de la habilidad de los negociadores de manejar argumentos, enfocar situaciones en una forma novedosa y presentar datos hasta entonces poco conocidos. Todo esto implica una adecuada política comunicacional.

El diseño de las políticas económicas se realiza en grupos y el círculo de los afectados por estas políticas es muy grande incidiendo en la eficiencia de las reuniones que se realizan al respecto, ya que puede ser afectada por un número excesivo de participantes y, delegaciones y también por reglas tales como unanimidad de decisiones.

Por cierto, a los que expresan dudas acerca de la fuerza de la palabra y de la eficacia que pueden tener publicaciones que tratan de ejercer presión en materia fiscal hay que recordarles el caso de Voltaire, quien con su publicación "L'homme a quarante écus" logró desbaratar un sistema impositivo que parecía inatacable.

⁶ Ver anexo.

ANEXO

Encuestas. Preguntas de la encuesta del Consejo Canadiense de Desarrollo Social. Estas preguntas fueron seleccionadas por su interés para la evaluación social de presupuestos y proyectos nacionales. La lista completa de preguntas, en español, se puede encontrar en "Diseño Lógico y Físico del Sector Hogares en las Cuentas Nacionales" de Lourdes Urdaneta, Academia Nacional de Ciencias Económicas, Ministerio de la Familia y Corporación Andina de Fomento, Caracas, 1994.

- 20 ¿Cuántos hijos menores de 18 años tiene viviendo en su casa?
- 21 ¿Tiene ayuda para cuidarlos ocasionalmente, regularmente o nunca?
- 22 ¿A qué se debe? A que cuesta demasiado, a que no existe servicio para cuidado infantil suficientemente cercano, a que no existe un servicio para cuidado infantil que sea satisfactorio, a que usted no lo necesita, no sabe.
23. En términos generales (el niño, niña, niños, niñas) ¿son atendidos en casa o en otro lugar?
- 24 ¿Usted los deja al cuidado de familiares, de una familia o al servicio de cuidados infantiles?
- 25 ¿Son atendidos mayormente durante la semana o mayormente los fines de semana?
- 26 ¿Durante el día o la noche?
- 27 ¿En promedio cuanto gasta usted para el cuidado de sus niños?
- 28 ¿Se siente muy satisfecho, satisfecho, insatisfecho, muy insatisfecho con el servicio de cuidado infantil que utiliza?
- 29 ¿Por qué se siente insatisfecho? Costo del servicio, calidad del servicio, disponibilidad del servicio, no sabe.
- 31 ¿Diría usted que los centros de cuidado infantil deberían ser gratuitos o deberían ser pagados por quien los utilizan?
- 32 ¿De existir un cobro, diría usted que los precios a pagar a los centros de cuidado infantil deberían ser iguales para todo el mundo, o deberían variar según el ingreso familiar?
36. Ahora vamos a hablar sobre atención médica. ¿Considera usted que tiene muy buena, buena, mala, muy mala salud?
37. Durante los últimos 12 meses ¿cuántas veces ha acudido a una clínica ambulatoria o a emergencia de un hospital?
- 38 ¿Por qué razón acudió la última vez?
- 39 ¿Cuánto tuvo que esperar para que el doctor le atendiera?
- 40 ¿Diría usted que está muy satisfecho, satisfecho, insatisfecho, muy insatisfecho con la atención que recibió?
- 45 ¿Cuánto tuvo que esperar antes de ingresar al hospital?

- 55 ¿Cuántos días aproximadamente durante los últimos doce meses usted no ha podido atender su ocupación normal a causa de una enfermedad o de no sentirse bien?
- 56 ¿Alguna vez dejó de consultar a un médico cuando estaba enfermo?
¿Por qué razón no lo consultó?
- 58 ¿Durante los últimos doce meses ¿cuántas veces ha consultado a un dentista?
- 61 ¿Ha dejado usted de ir al dentista por lo que cuesta?
- 67 Ahora le voy a hacer algunas preguntas sobre educación y escuelas.
¿Cuántos años de escolaridad ha completado usted: ninguno, 1-4 años, 5-8 años, 9-12 años, 13-16 años, más de 16 años?
- 68 ¿Considera usted que asistió a la escuela el tiempo suficiente, demasiado tiempo, tiempo insuficiente?
- 69 En su opinión ¿el sistema educativo actual prepara a la gente joven para el mundo del trabajo muy bien, bien, deficientemente o muy deficientemente?
- 70 ¿Tiene hijos que van a la escuela? Cuántos van a pre-escolar, escuela primaria, bachillerato, pre-universitario, universitario u otros estudios?
- 73 ¿Alguno de sus hijos ha perdido clases por motivos no válidos?
- 75 ¿Alguno de sus hijos abandonó la escuela antes de terminar sus estudios?
- 95 ¿De continuar alta la tasa de desempleo en el país ¿diría usted que el gobierno debe crear empleos para los desempleados o más bien proporcionarles ayuda financiera?
- 109 ¿ En su opinión, sería mejor para el gobierno pagar parte del alquiler de los inquilinos de bajos ingresos o aumentar el número de unidades de alquileres bajos?
- 116 De los servicios que se mencionan a continuación ¿podría usted nombrar dos en los que, según su opinión, el gobierno debería gastar más dinero: servicios de salud; educación; vivienda; seguro de ingreso (de desempleo; asistencia social, seguro de vejez, bonos familiares, asistencia financiera para los inválidos); servicios de colocación o readiestramiento; servicios del hogar, otros servicios individuales o familiares; servicios de información y referencia?

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Boulding, Kenneth (1967), *Análisis Económico*, Alianza Editorial, Madrid.

Brookings Institution (1973), *Setting national priorities, The 1974, Budget*, Washington.

Commonwealth Secretariat (1999), *A Commonwealth Initiative to Integrate Gender into National Budgetary Processes*, Londres.

- Danziger, Sheldon H. and Portney, Kent E. (1988), *The Distributional Impacts of Public Policies*, St. Martin's Press, New York.
- Elson, Evers y Gideon, *Gender Aware Country Economic Reports*, Graduate School of Social Sciences, University of Manchester.
- Fondo Monetario Internacional (1995), *Fiscal Affairs Department, The Distributional Effects of Public Expenditure: Update and Overview*, Prepared by Gerd Schwartz and Teresa Ter-Minassian.
- Heller, Walter (1963), "Política Fiscal y Desarrollo Económico", en Bernard Okun y Richard W. Richardson (editores) *Estudios sobre Desarrollo Económico*, Ediciones Deusto, Bilbao.
- Meade, J.E. (1982), *La economía justa*, Ariel Economía, Barcelona.
- Musgrave, Richard A. (1969), *Fiscal Systems*, Yale University Press, New Haven and London.
- Naciones Unidas (1970-1990), *Situación de la mujer en el mundo. Tendencias y estadísticas 1970-1990*, Naciones Unidas.
- Schultz, W. Theodore (1980), *Investing in People*, University of California Press, Berkeley, Los Angeles, London.
- Stark, Agneta and de Vylder, Stefan (1988), *Mainstreaming Gender in Namibia's National Budget*, Stockholm.
- Urdaneta de Ferrán, Lourdes (1997), *Historia del Pensamiento sobre la Distribución del Ingreso*, Fondo Editorial Fintec, Caracas.
- (1994), *Diseño Lógico y Físico del Sector Hogares en las Cuentas Nacionales*, Academia Nacional de Ciencias Económicas, Ministerio de la Familia y Corporación Andina de Fomento, Caracas.
- (2000), "El enfoque de género, el análisis presupuestario y las cuentas nacionales", Trabajo para el *Seminario Regional de Usuarios y Productores de Encuestas de Hogares*, UNIFEM, La Habana.
- Wildawski, Aaron (1982), "Budgets as Compromises among Social Orders", *The Federal Budget*, Institute for Contemporary Studies, San Francisco.

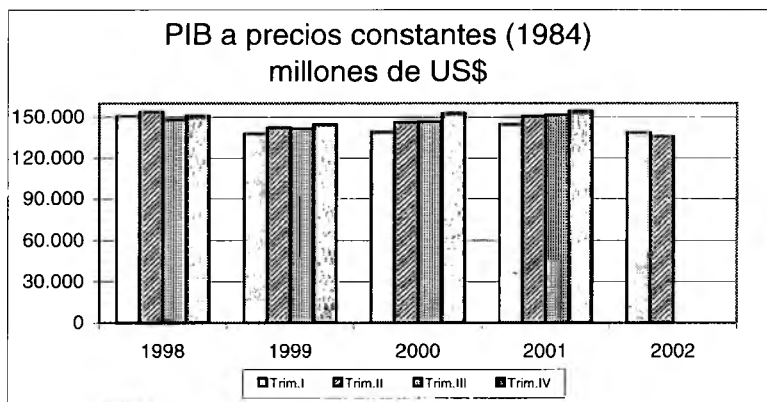
Indicadores

ALGUNOS INDICADORES DE LA ECONOMÍA VENEZOLANA (1998-2002)

A continuación se presentan algunos indicadores financieros y reales de la economía venezolana, a fin de que los usuarios puedan tener una visión de la evolución de la economía en el período 1998-2002, la cual ha estado condicionada en los últimos doce meses (nov. 2001- nov. 2002) por un proceso político que transita el país signado por grandes turbulencias. Los mismos han sido recopilados de manera trimestral (hasta donde fue posible), presentándose algunos de los indicadores de la misma forma en que lo hacen las fuentes oficiales.

I. ALGUNOS INDICADORES DEL SECTOR REAL

I. a. Producto Interno Bruto



Fuente: Banco Central de Venezuela.

Luego de pasar por una profunda recesión en el año 1999, los impulsos de demanda en los años 2000 y 2001, en especial del consumo privado, activaron sin duda la recuperación del producto en ambos sectores, el transable y no transable, en circunstancias en que se evidenció una caída de la producción transable destinada al mercado local, actuando las exportaciones no petroleras como complemento al incremento del producto en esos dos años, para luego evidenciar, en los dos primeros trimestres del año 2002, un retroceso de la economía

venezolana, influenciado por la devaluación fuerte de la moneda a partir del primer trimestre de 2002 hasta la fecha en 85% aprox., lo cual ha contribuido igualmente a un incremento del índice de precios al consumidor por el orden de 23,8% en los diez primeros meses del año. Según cifras preliminares del BCV el Producto Interno Bruto (PIB) experimentará una caída superior al 5% en el tercer trimestre del 2002, con respecto a igual período del año pasado. Esta contracción resultará inferior al descenso de 9,7% registrado en el trimestre anterior. La disminución correspondiente al periodo enero–septiembre del año en curso se ubica en 6,4%, en comparación con el mismo lapso del año 2001.

I. b. Sector Petrolero

Contrariamente a lo esperado, los 10 países OPEP, dentro de los cuales está Venezuela, decidieron en su reunión del 26 de junio de 2002 dejar inalterado su techo de producción de petróleo crudo en 21,7 millones de barriles diarios, la cual ha sido una decisión “prudente”, según la calificación de algunos, por cuanto a la fecha no se había alcanzado el objetivo de un precio del barril de US\$ 25. Venezuela ha mantenido su producción petrolera durante este periodo entre 2,7 y 3,2 millones de barriles diarios, lo cual ha hecho según la cuota asignada por la OPEP. La reducción en la producción de la OPEP ha conducido a una recuperación de los precios, estimulada también por una serie de eventos geopolíticos como el impacto del ataque terrorista contra el Centro Mundial del Comercio en Nueva York, el potencial ataque a Irak etc., que persistirían por un tiempo.

Precio promedio de realización de la cesta petrolera venezolana

	1998	1999	2000	2001	2002
Precio promedio de realización US\$/Barril	10,57	16,04	25,95	20,18	22,10

Fuente: Ministerio de Energía y Minas.

La evolución de la cesta petrolera venezolana durante este periodo ha sido favorable para la economía, pasando de US\$ 10,57 a finales de 1998 a un promedio de lo que va de año de US\$ 22,10; considerando que entre agosto y diciembre de 2001 el precio del petróleo había descendido en más de US\$ 8 por barril, como consecuencia de la baja repentina de la demanda, la cual comenzó a recuperarse a partir de febrero de 2002. Para el segundo trimestre de este año, el precio promedio de realización del petróleo se había aproximado al nivel

del año 2001 y se anticipa un precio más o menos equivalente en el tercer trimestre y definitivamente superior en el cuarto y último trimestre del año.

I. c. Demanda Agregada Interna a precios constantes

Demanda Agregada Interna (1984)							
(millones de bolívares)							
<i>a precios constantes</i>							
	2001 (*)	2000 *	1999	1998	Var 01/00	Var 00/99	Var 99/98
Consumo Final	392.012	373.484	359.374	371.255	5,0%	3,9%	-3,2%
Público	62.585	58.816	55.999	54.357	6,4%	5,0%	3,0%
Privado	329.427	314.668	303.375	316.898	4,7%	3,7%	-4,3%
Formación Bruta de	88.490	77.890	77.054	92.220	13,6%	1,1%	-16,4%
Capital Fijo							
Público	47.998	41.707	41.204	48.477	15,1%	1,2%	-15,0%
Gobierno General	(-)	7.563	5.953	8.528	-	27,0%	-30,2%
Empresas Públicas	(-)	34.144	35.251	39.949	-	-3,1%	-11,8%
Privado	40.492	36.183	35.850	43.743	11,9%	0,9%	-18,0%
Variación de	26.253	23.052	15.294	16.562	13,9%	50,7%	-7,7%
Existencias							
Público	(-)	(-)	(3.466)	(6.957)	-	-	-50,2%
Privado	(-)	(-)	18.760	23.519	-	-	-20,2%
TOTAL	506.755	474.426	451.722	480.037	6,8%	5,0%	-5,9%

Fuente: Banco Central de Venezuela.

Nota: Incluye el Impuesto al Consumo Suntuario y Ventas al Mayor (ICSVM) y similares recaudado que afectan los precios de mercado en los componentes de la demanda.

En relación con la demanda agregada interna, su crecimiento reflejó el alza de todos los componentes de la misma luego de una contracción fuerte en el año 1999 de 5,9%, creciendo 5% en el año 2000 y 6,8% en el año 2001. Por su parte, el consumo público creció 5% en el año 2000 y 6,4 en el año 2001; igualmente el consumo privado pasó de 3,7% su crecimiento en el año 2000 a 4,7% en el año 2001. Asimismo, la formación bruta de capital fijo, luego de una pronunciada caída en el año 1999, pasó a 1,1% en el año 2000 y repuntó positivamente en el 2001 hasta 13,6%, impulsado básicamente por el sector público.

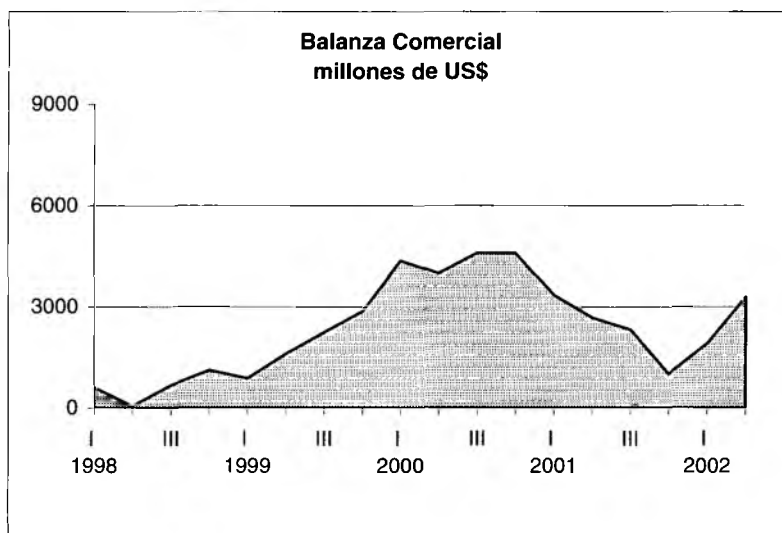
II. ALGUNOS INDICADORES DEL SECTOR EXTERNO

II. a. Exportaciones, Importaciones y Balanza Comercial



Fuente: Banco Central de Venezuela.

Para el período 1998-2002, las exportaciones totales, luego de caer durante el primer trimestre del año 1999 a US\$ 3.525 millones comenzaron un leve crecimiento para ubicarse en el segundo trimestre en US\$ 5.991 millones, tercer trimestre US\$ 6.552 millones y cuarto trimestre US\$ 7.725 millones, esto influenciado por el repunte de los precios del petróleo y por ende de las exportaciones petroleras; para luego volver a caer en los últimos dos trimestres del año 2001 y comenzar a recuperarse a partir del primer trimestre del 2002. Con relación a las importaciones totales, las mismas se han realizado según el desenvolvimiento de la economía venezolana, aunque en lo que va de este año el volumen de importaciones ha seguido en descenso. En general, en promedio durante el período indicado las exportaciones totales crecieron en 1%, en tanto que las importaciones totales decrecieron en 2,2%.

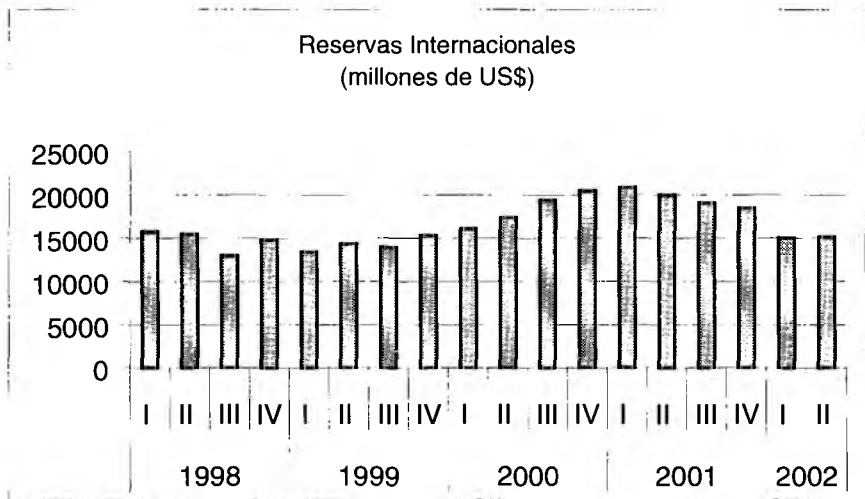


Como se puede observar a continuación, el saldo en la balanza comercial ha sido en este período positivo, incrementándose a partir del año 1999 y comenzando su descenso en el cuarto trimestre del año 2001, debido a la caída de las exportaciones.

El saldo en la balanza comercial ha sido en este período positivo, incrementándose a partir del año 1999 y comenzando su descenso en el cuarto trimestre del año 2001, debido a la caída de las exportaciones.

II. b. Reservas Internacionales + FIEM

Las reservas internacionales del BCV, incluyendo el FIEM, totalizaron para el cierre del segundo trimestre del 2002, US\$ 15.142 millones, en comparación con el segundo trimestre del año 1998 registraron una caída de US\$ 357 millones, lo cual ha sido influenciado por la inestabilidad cambiaria y subsecuente salida de capitales, una vez el BCV y el gobierno decidieron eliminar el sistema de bandas que se había mantenido hasta febrero de 2002.



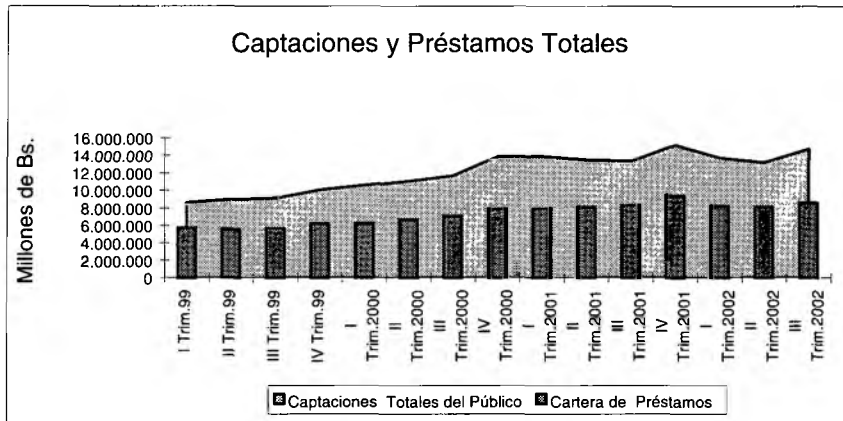
Fuente: Banco Central de Venezuela.

Reservas Internacionales

(millones de US\$)

	1998	1999	2000	2001	2002
I Trim.	15.796	13.442	16.125	20.901	15.029
II Trim.	15.499	14.357	17.371	19.992	15.142
III Trim.	13.006	13.989	19.443	19.090	
IV Trim.	14.849	15.379	20.471	18.523	

III. ALGUNOS INDICADORES DEL SECTOR MONETARIO Y FINANCIERO



Fuente: Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras

(millones de Bolívares)

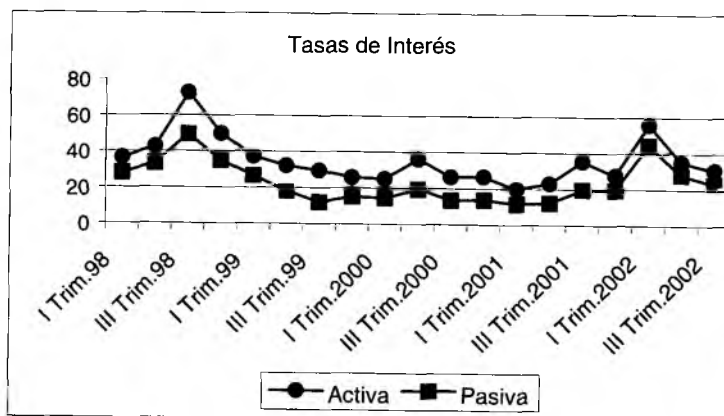
	<i>Captaciones totales del público</i>	<i>Cartera de préstamos</i>	<i>Índice de intermediación</i>
I trim. 1999	8.619.838	5.716.664	66,32
II Trim. 1999	8.964.838	5.590.942	62,37
III Trim. 1999	9.118.602	5.659.475	62,07
IV Trim. 1999	10.088.314	6.279.929	61,65
I Trim. 2000	10.590.631	6.263.702	59,14
II Trim. 2000	11.075.100	6.695.343	60,45
III Trim. 2000	11.699.335	7.110.142	60,77
IV Trim. 2000	13.853.496	7.879.324	56,88
I Trim. 2001	13.899.925	7.931.822	57,06
II Trim. 2001	13.498.324	8.091.839	59,95
III Trim. 2001	13.338.711	8.260.332	61,93
IV Trim. 2001	15.178.700	9.415.248	62,03
I Trim. 2002	13.722.123	8.221.813	59,92
II Trim. 2002	13.186.696	8.115.249	61,54
III Trim. 2002	14.734.106	8.574.773	58,20

La intermediación financiera, aunque se mantiene en sus rangos tradicionales a lo largo del período, muestra una tendencia declinante a partir de finales del 2001, asociada a la situación de la economía en general.

IV. ALGUNAS TASAS CLAVES

IV. a. Tasas de Interés

La información corresponde al promedio de los seis principales bancos comerciales y universales.



Tasa de Interés Activa

	1998	1999	2000	2001	2002
I Trim.	36,4	37,1	25,1	19,7	55,8
II Trim.	42,5	32,2	36,1	23,0	35,2
III Trim.	72,6	29,5	26,3	35,4	30,7
IV Trim.	49,7	25,8	26,5	27,7	

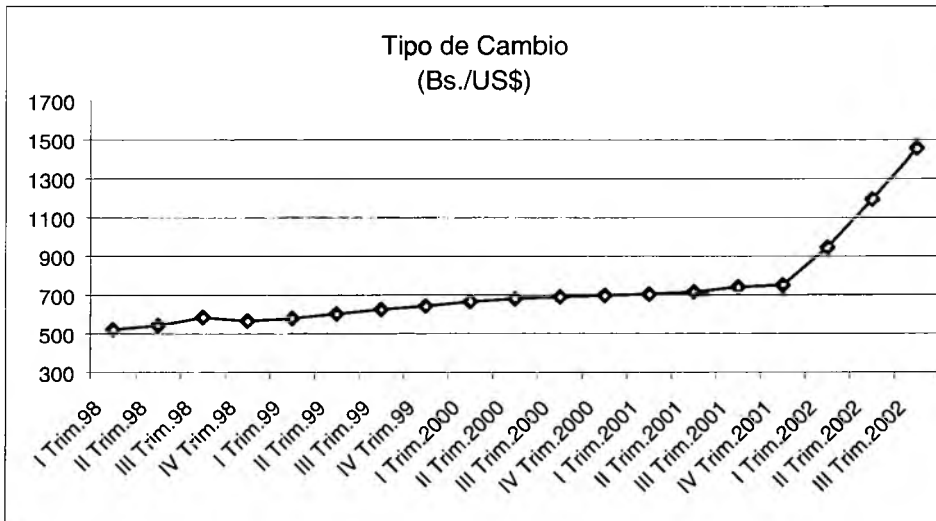
Tasa de Interés Pasiva

	1998	1999	2000	2001	2002
I Trim.	28,8	26,5	14,4	11,5	44,4
II Trim.	33,3	18,2	19,4	12,1	28,1
III Trim.	49,4	11,9	13,3	19,8	23,2
IV Trim.	34,9	15,2	13,7	19,5	

Fuente: Banco Central de Venezuela.

Luego de un incremento sostenido de las tasas de interés activas en los años 1998 y primer trimestre de 1999, durante los años 2000 y 2001 el sistema financiero venezolano se desenvolvió en un contexto caracterizado por la recuperación de la actividad económica interna y la progresiva disminución del ritmo inflacionario, lo cual estimuló el descenso de las tasas de interés tanto activas como pasivas, ubicándose la tasa de interés para operaciones activas en diciembre de 2000 en 26,46% y en diciembre de 2001 en 27,64%, en tanto que para las operaciones pasivas la tasa se ubicó en 13,54% y 19,47, para diciembre de 2000 y 2001, respectivamente. Asimismo, se observó un crecimiento brusco de las tasas de interés en el primer trimestre del presente año para situarse en 55,84% la tasa para préstamos y 44,36% la tasa para depósitos, luego de un descenso continuo en los siete trimestres anteriores.

IV. b. Tipo de Cambio



Fuente: Banco Central de Venezuela.

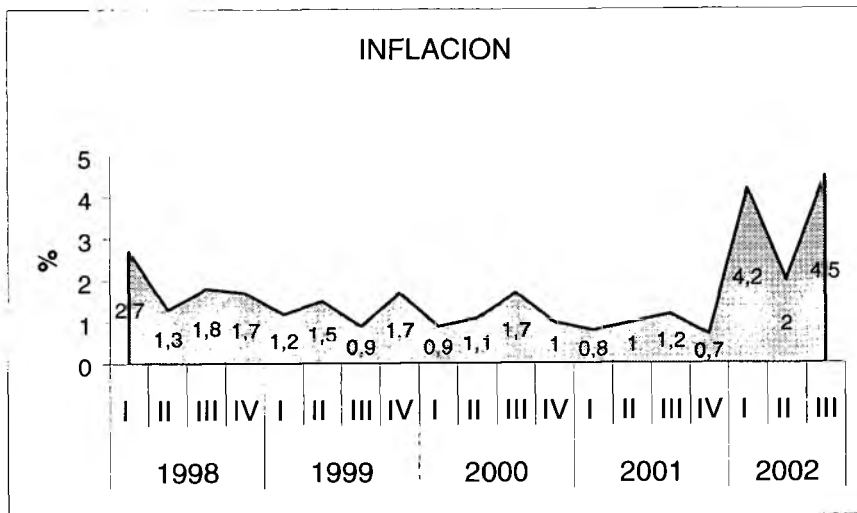
Tipo de Cambio Nominal (Bs./US\$)					
	1998	1999	2000	2001	2002
I Trim.	520,9	579,4	666,1	705,5	947,2
II Trim.	542,4	602,1	680,6	716,7	1196,7
III Trim.	584,4	624,5	690,0	743,0	1457,2

El bolívar se ha devaluado durante los años 1998, 1999, 2000 y 2001 a un promedio de más de 1% mensual para alcanzar una devaluación de 10% a 13% anual. En lo que va del año 2002, la moneda se ha devaluado en más de un 80% como consecuencia de la eliminación del sistema de bandas que mantenía el BCV, pasando de 947 Bs/US\$ en el primer trimestre de 2002 a 1457 Bs/US\$.

IV. c. Tasa de Inflación

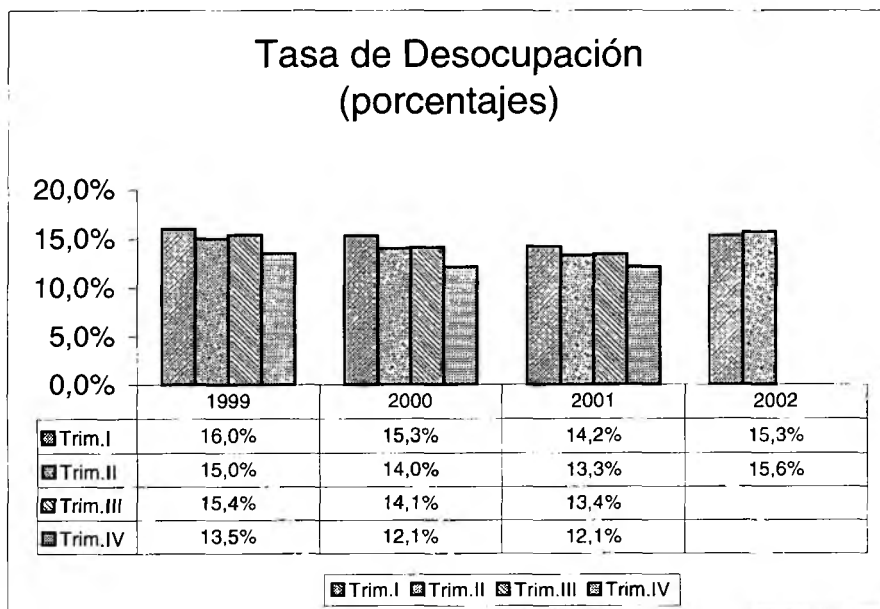
La tasa de inflación, medida a través de la variación acumulada del Índice de Precios al Consumidor (IPC) para el Área Metropolitana de Caracas, registró una desaceleración sustancial al pasar de una tasa anualizada del 20% en diciembre de 1999 a 13,4% en diciembre del 2000 y a 12,7% en diciembre del 2001.

Para los tres primeros trimestres del año en curso el ritmo descendiente del Índice de Precios al Consumidor se detuvo y por el contrario hasta octubre de 2002 la variación acumulada es de 23,8%, lo que nos indica claramente un ritmo ascendente de la tasa de inflación para finales de año.



Fuente: Banco Central de Venezuela.

III. d. Tasa de Desocupación



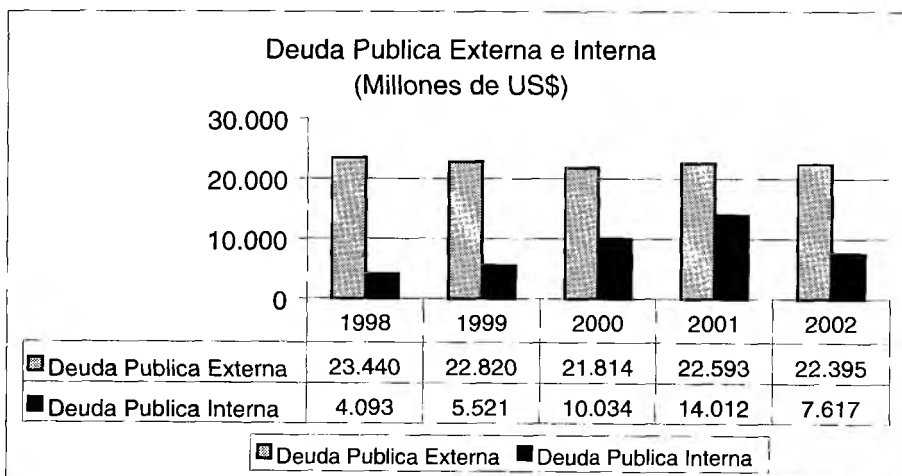
Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE).

La situación del empleo definitivamente no ha mejorado debido a que el crecimiento económico que ha habido no ha podido absorber los nuevos aspirantes que ingresan anualmente a la fuerza laboral, por lo que en el mejor de los casos el desempleo ha oscilado entre 13% y 16% en el periodo evaluado

La situación del empleo definitivamente no ha mejorado debido a que el crecimiento económico que ha habido no ha podido absorber los nuevos aspirantes que ingresan anualmente a la fuerza laboral, por lo que en el mejor de los casos el desempleo ha oscilado entre 13% y 16% en el periodo evaluado.

IV.e. Deuda Pública Externa e Interna

Mientras la Deuda Pública Externa mantiene sus niveles, con reducidas nuevas contrataciones y continuo pago de intereses y amortización, la deuda interna da un importante salto, prácticamente triplicándose en el período 1999-2001. A finales del 2002, se realiza una reestructuración de la deuda interna por la imposibilidad de cumplir los compromisos acumulados.



Documentos y reseñas

¿REVOLUCIÓN BOLIVARIANA?

Jorge Rivadeneyra¹

Sin duda, también las palabras se desgastan a causa del uso, como los zapatos o el Código de Hammurabi. Pero certificar que el desgaste es la debilidad de la existencia es una forma de atestiguar que el tiempo pertenece al género de los roedores insaciables, sin tener en cuenta que no sólo las palabras pierden vigencia, sino que también las instituciones nacen y mueren a causa de la transformación de las relaciones sociales. Tómese en cuenta que este concepto incorpora no sólo el uso y el tiempo, sino la historia.

Y tanto rodeo sólo para poder afirmar que esto mismo ha ocurrido con la palabra revolución.

Si se acude al diccionario para precisar su significado, te encuentras con que la palabrita ésa, revolución dizque, se refiere a numerosos aspectos de la actividad humana, y hasta extra-humana, como cuando se alude a las revoluciones de galaxias, soles, planetas.

Pero en este caso se está hablando de movimientos de rotación, traslación y muchos otros, dieciséis en total, de acuerdo a los científicos de la astronomía.

Polisémico el vocablo. En cualquier momento vienen por ahí los que saben de historia y te hablan de la *revolución copernicana* que quiere decir, entre otras cosas, que no es el sol el que gira alrededor de la tierra, sino viceversa; o te pegas un susto cuando el profesor se refiere sin inmutarse a la *revolución inglesa*. ¿Revolucionarios los ingleses? ¡Qué cosas dicen! Y en medio de las risitas te vas enterando que los ingleses a lo largo de la modernidad han desempeñado un papel parecido al de los griegos de la antigüedad, gracias a fastigosos fulanos como Hobbes, Newton, Shakespeare; también por la invención del telar mecánico y unas máquinas movidas por el vapor de agua, que a su vez movían barcos y lo que con el tiempo se ha venido llamando trenes. ¿Qué tal?

Es decir que entre tantas revoluciones, lo que queda claro es que se trata de transformaciones radicales que algunos han tratado de suavizar inventando los conceptos de evolución o de progreso por eso de que ni la naturaleza ni la sociedad se transforman mediante saltos. Pero para otros, los que quieren enfatizar, revolución sería aquello que modifica sustancialmente la existencia, como cuando Prometeo robó el fuego de los dioses para

¹ autor de este mini-ensayo, es profesor de Filosofía Política del Doctorado en Ciencias Sociales, de la UCV. Ha escrito y publicado varias novelas, cuentos y ensayos.

regalárselo a los hombres, y los dioses, para vengarse, dijeron a los humanos, está bien, ya tienen el fuego, pero de aquí en adelante serán los portadores de la esperanza ciega. De donde resulta que revolución también significa la esperanza, pero no como el próximo jolgorio del domingo, sino como castigo.

A pesar de todo aquello, hasta aquí el viento está en calma. Pero la zozobra comienza cuando la palabra revolución se instala en el campo de lo político que no sólo es la política a secas sino también la economía, las instituciones, la cultura, vale decir las formas de la conciencia, la inconciencia y los llamados valores. Y como lo que abunda no daña, de acuerdo a los juristas romanos, se puede deducir que revolución quiere decir primeramente la libertad del hombre, la justicia y su dignidad.

El diccionario y otros textos, como ése que escribió un amigo de la infancia, inédito debido a que murió antes de diligenciar su publicación, insisten en que revolución significa transformación violenta de instituciones como el Estado, y el Derecho, desde luego, porque este último es un regulador del uso de los medios de producción, como la tierra, el capital y trabajo, así como la distribución de lo producido. Los susodichos libros ponen el ejemplo de las revoluciones norteamericana, la francesa y la soviética. Revoluciones de tiros y tambores contra el

orden establecido. Sucesos estelares, vea, tanto que de ahí dedujo Marx eso de que "*la violencia es la partera de la historia*".

Claro, violencia no sólo significa degollina, paredón, dinamita y guerrillas. Weber, por ejemplo, define el poder del Estado como el uso legítimo de la violencia, y Nietzsche, a lo largo de su "*Voluntad de Poder*" dice que sólo el esclavo concibe el poder como el resultado de un combate, y que la voluntad de poder es la afirmación de la propia diferencia, que se solaza con esa diferencia. ¿Y Foucault? Bueno, en su extensa obra demuestra como la sociedad y sus instituciones ejercen sutiles formas de violencia en lugares increíbles, como el hospital, la escuela, los tribunales de justicia. Y eso sin mencionar el principio de la realidad, de Freud, o los *mass media* de Adorno y Marcuse.

América Latina no inventó ni la guerrilla ni las revoluciones, pero aquí se aclimataron, y ha habido unas muy ruidosas, prometedoras y altamente significativas porque han sido como siembras para que germinen las semillas de la sacralidad del ser humano. Esas revoluciones se llamaron "*Guerra de Independencia*", ¿te das cuenta?, guerras de liberación del yugo colonial. Y no te digo quienes la concibieron y dirigieron porque ese es un saber muy re-sabido. ¿Y qué me dices de la *Revolución Mexicana*? Tuvo lugar a principios del siglo XX, un poco antes que la revolución soviética.

Fue una revolución de campesinos sin tierra, acaudillada por otros campesinos, como Pancho Villa y Zapata. Claro, después de tanto heroísmo, de tanta inventiva, de tantas coplas y corridos, de tantas novelas, murales y *octaviospaces*, los generales victoriosos reinauguraron el latifundismo, como lo cuenta, por ejemplo, John Reed en dos libros llamados "México Insurgente" y "Villa y la Revolución", y más recientemente Carlos Fuentes en "La Muerte de Artemio Cruz".

Con esos antecedentes, ya se puede afirmar que la más radical, la más renombrada y la más frustrada de las revoluciones latinoamericanas ha sido la de Cuba. Una revolución vistosa,ailable, fijese con cuidado; allí, el Che Guevara acuñó eso de que "*cuando una revolución es verdadera, se triunfa o se muere*". Allí los revolucionarios no sólo leían El Capital, de Marx. Bailaban pachanga y el himno nacional, filmaban películas, escribían libros y hacían el amor. Engalladísimos, desde allí desafiaron al *imperio usano* con la consigna de "patria o muerte". Y el Imperio, para contratar, inventó la política del bloqueo a fin de asfixiar a la revolución, para que no se vean sus frutos, con el propósito de que se rindan los comandantes. Y Fidel Castro, nada de eso señores, y nunca se rindió, ni siquiera cuando los mercenarios del imperio intentaron invadir la Isla. *La comandancia de la revolución no admite renuncias*, dicen que dijo.

No obstante, corroborando aquello de que las palabras doradas poco a poco muestran el cobre, en América Latina se viene llamando revolución a cualquier cuartelazo, a un cambio de gobierno por la sencilla razón de que propicia alguna reformita. Así las cosas, cabe preguntarse si la *Revolución Bolivariana*, democrática y pacífica, es una revolución, una verdadera revolución, y en caso de serlo, cuáles son las posibles metas de la misma. Y a manera de prefacio de lo que vamos a ver, acaso valga la pena recordar que en uno de sus "zapatazos", Pedro León Zapata publica una caricatura donde Marx dice: "*Si es que las cosas van a quedar como están, la revolución puede ser pacífica*".

Como es sabido, el chavismo, ornamentado con el nombre de bolivarianismo, se inició con el juramento bajo el samán de Güere de un grupo de jóvenes oficiales del Ejército Venezolano. El siguiente paso fue un intento fallido de golpe de Estado, que curiosamente fue la rampa de lanzamiento de la figura de Chávez, de su candidatura presidencial y de su abrumadora victoria con el voto de los sectores populares preteridos inmemorialmente.

La campaña electoral se realizó con el *slogan* de la anticorrupción, institucionalizada principalmente por Acción Democrática y COPEI, que como fundamentales suscriptores del denominado "Pacto de Punto

Fijo”, se turnaban en el ejercicio del poder. El triunfo de Chávez no sólo fue una apabullante victoria electoral; también destrozó casi por completo a los partidos políticos derrotados, y con una legislatura mayoritaria elegida en un referéndum, elaboraron una nueva constitución llamada de la *Quinta República*, para que se note la diferencia con la corrupta *Cuarta República*. A continuación cambiaron algunos nombres de viejas instituciones, y al Congreso Nacional le rebautizaron de Asamblea Nacional, y en vez de Corte Suprema de Justicia hoy en día se llama Tribunal Supremo de Justicia.

Hasta aquí la revolución bolivariana consistió en modificaciones que podían haberse realizado mediante modestas reformas y enmiendas negociadas entre las distintas fuerzas legislativas.

Así que nada de libertad, nada de justicia y de dignidad del venezolano. En suma, una revolución que ha reforzado una especie de caridad presidencial para con sus adeptos en vez de fundamentar una cultura del trabajo, del desarrollo de las potencialidades creadoras del hombre.

Esta orfandad de proyectos medulares ha sido sustituida por un discurso providencial cada vez más agresivo, sustituyendo el proyecto con insultos contra el neoliberalismo salvaje, la cuarta república y la oligarquía, como si aún no

hubiese terminado la campaña electoral; también se discursaba contra el Fondo Monetario Internacional, sin perjuicios de pagar puntualmente las cuotas de la deuda externa; contra la corrupción de antes, haciéndose de la vista gorda ante la corrupción de ahora, desatada por notorios colaboradores del gobierno.

Con esas arengas palabreras atacó al imperialismo y llegó, incluso, casi a proclamar un socialismo sin socialismo. Pero ese discurso ha encendido las esperanzas de buena parte de las masas populares. Esa manera de zaherir ha determinado, curiosamente, la caída de una máscara que durante muchos años se llamó *la democracia social de Venezuela*. Consistía en que el mensajero podía tutearle al gerente. Con esa *ideología*, los sectores eternamente pobres creen que son posibles los cambios revolucionarios de su existencia.

El socialismo sin socialismo que Chávez pretende imponer a la fuerza demuestra que desconoce totalmente a Lenin: este bolchevique victorioso insistía en la persuasión en vez de la imposición y en la objetividad de las condiciones que permiten o no impulsar una revolución. Y Stalin llamaba provocadores a quienes intentaban ir más allá de esas condiciones objetivas, y los hacía fusilar porque *objetivamente estaban al servicio del enemigo*.

Además, es lamentable que los camaradas que rodean al caudillo también no hayan leído a los grandes marxistas, o que ya los hayan olvidado, contribuyendo servilmente a la trivialización de Bolívar y a un desate del odio contra Fidel Castro, que hasta hace poco, durante la *Cuarta República*, siempre fue bien recibido en Venezuela.

Pero la llamada *oposición*, tampoco tiene ningún proyecto, ni siquiera como cuento de camino. Se contenta con calificar al chavismo de castro-comunismo.

Tómese en cuenta que la revolución chavista no ha mellado siquiera el aparato del Estado. Su burocracia, es decir los especialistas en la administración, por ejemplo, sigue conformada por miembros y simpatizantes de la llamada IV República, quienes, debido a su ideología, son enemigos embozados de la revolución real o supuesta.

A pesar de que sus arengas jamás plantearon que la revolución pacífica tenía como propósito el infinito camino hacia la liberación del hombre, hacia su dignificación como un acto de justicia histórica, sus numerosos seguidores intuían que esa era la meta de la revolución bolivariana, ésa y no sólo la construcción de casitas desperdigadas, el obsequio de bolsas de comestibles, es decir pan y vivienda sin el esfuerzo de ganárselo mediante el trabajo creador; un populismo ram-

pante que esperaba todo de su Mesías. Un discurso de la izquierda del siglo XX, vea usted, olvidando que *"los hombres hacen su propia historia, pero no la hacen a su arbitrio, bajo circunstancias elegidas por ellos mismos, sino bajo aquellas circunstancias con que se encuentran directamente, que existen y han sido legadas por el pasado"* (Marx, 1973, 408).

Las circunstancias no elegidas constituyen "objetividades" que deben ser analizadas, intuitivas, adivinadas, tanto más que esas circunstancias no sólo son la herencia nacional, sino muy acentuadamente las condiciones del mundo contemporáneo, habida cuenta de que no se trata únicamente del proceso de la globalización, sino de la omnimoda hegemonía del imperio que derrotó al socialismo, con una tecnología poderosa de vigilancia y destrucción.

En el mismo texto, un ya olvidado Marx anota que *"las tradiciones de las generaciones muertas oprimen como una pesadilla el cerebro de los seres vivos. Y cuando éstos se dedican a transformarse y a transformar las cosas, a crear algo nunca visto, en las épocas de crisis revolucionaria es precisamente cuando conjuran temerosos en su auxilio el espíritu del pasado, toman prestados sus nombres, sus consignas de guerra, su ropaje para, con el disfraz de vejez venerable y un lenguaje prestado, representar*

las nuevas escenas de la historia" (Ibid., 408).

Así, la revolución pacífica bolivariana ha invocado a Bolívar, olvidando que la gesta del "pequeño capitán valiente" tuvo lugar a principios del siglo XIX cuando el único poder imperial en decadencia era España, cuando un nuevo imperio, el de Estados Unidos, aún estaba en pañales; mire no más, pero anunciando su poder naciente con la Doctrina Monroe.

Si no se toman en cuenta estas circunstancias se puede hablar sobre la revolución mientras los "verdaderos caudillos" se encuentran en las transnacionales, en el FMI, en el poder ejecutivo y el congreso de Estados Unidos.

Ya se sabe, muchas veces las ideas andan a la zaga de los acontecimientos; por eso, la conciencia revolucionaria, su poesía, su cultura no pueden venir del pasado sino del futuro que aún no existe. *"Todo tendrá que ser reconstruido, inventado de nuevo. Y los viejos mitos, al reaparecer de nuevo, nos ofrecerán sus conjuros y sus enigmas con un rostro desconocido (...)* Si una cultura no logra crear un tipo de imaginación, en cuanto sufriese el acarreo cuantitativo de los milenios sería toscamente indescifrable" (Lezama Lima, 1969, 16-17). Claro, en sentido estricto, esta afirmación no se refiere sólo a la cultura, sino a la creación de puntos de partida revolucionarios que no son única-

mente discursos sino proyectos, estructuración de alianzas, siguiendo la huella, ahora sí, de ese campeón de la unidad que se llamaba Simón Bolívar.

Hay que forjar, pues, todas esas cosas que hacen los buenos capitanes para que no se hunda el barco. A eso le llaman "acomodar las cargas en el camino". En caso contrario, sólo queda el milagro, la magia y la fantasía del mesianismo, porque en los recovecos más insólitos se encuentran otras voluntades planeando la resistencia, la lucha para restaurar *la Cuarta República*, el viejo orden, ¡caramba!

Galbraith, en su *"Anatomía del Poder"* dice que el poder es la organización, donde organización no sólo quiere decir un determinado orden, sino formas de conciencia. En este sentido, organización no es contar con el apoyo real o ficticio del Ejército Nacional, con unos cuantos ministros simpatizantes del caudillo, con grupos populares predispuestos mayormente al saqueo. Si los camaradas leen o releen "El Manifiesto Comunista", deben tomar nota que Marx teorizó acerca de la lucha de explotados contra explotadores, no de pobres contra ricos, como si la pobreza fuese producida solamente por la riqueza. Con esas proclamas populistas y con ese tipo de organización, la única perspectiva es la derrota después de la cual los dirigentes acusaran al pueblo y el pueblo a los dirigentes. *"Los demócratas creen en las trompetas*

cuyo toque había derribado las murallas de Jericó. Y cuantas veces se enfrentan con las murallas del despotismo, intentan repetir el milagro” (Marx, 436).

Acosado por la oposición y el imperio usano, incapacitado de implementar medidas que restituyan la confianza del capital, a Chávez todavía le quedan dos recursos, a saber, desatar la represión, o aliarse con sus enemigos. Se trata de un recurso de vieja data: Stalin lo hizo con Hitler, en nombre de la revolución.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Lezama Lima, José (1969), *La Expresión Americana*, Universitaria, Santiago de Chile.

Marx, K. (1973) “Dieciocho Brumario”, *Tomo I*, Ed. Progreso, Moscú.

RESEÑA

Sary Levy C. Rubén Alayón Monserrat (2002), *Miradas y Paradojas de la Globalización*, Caracas: Banco Central de Venezuela, Colección Económico-Financiera, 173 págs.

Las visiones de dos profesionales persiguen desentrañar las complejidades de la globalización, ese fenómeno multidimensional presente en la sociedad mundial en ciernes, que paulatinamente ha venido

suplantando a la sociedad internacional por otra en la cual se pretende homogeneizar al género humano y su accionar.

Cada uno de los autores mira y analiza la estructura y dinámica del fenómeno desde sus cercanas pero distintas disciplinas. La economía en el caso de Sary Levy, le provee de las herramientas para sus reflexiones y juicios, mientras que la sociología cumple igual misión en el caso de Rubén Alayón.

Nuestra impresión de lector es la de una obra integrada por dos textos paralelos que aún cuando se complementan, resultan sendos libros sobre el mismo tema pero que mantienen miradas independientes, la del economista y la del sociólogo, sin alcanzar la fusión en un discurso interdisciplinario en el cual se reuniera y relacionara los dos cuerpos de categorías conceptuales mediante la adopción de una perspectiva teórica y metodológica única, que los condujera hacia una sola mirada examinadora de las paradojas inmanentes en la globalización.

Entendemos el perfil de la obra reseñada en esta nota, como el valioso resultado de un esfuerzo multidisciplinario para observar, explorar, interpretar y meditar acerca de un objeto de estudio en boga en el cual se concentra la atención pública en general y la de expertos inscritos en distintos campos del saber.

La atracción ejercida por este hoy popular objeto de estudio y de opinión, ha generado encendidas confrontaciones y una plétora bibliográfica que acoge infinitas interpretaciones, desata interminables polémicas y alberga grandes pasiones pero sin llegar a un consenso acerca de la definición del fenómeno, ni tampoco respecto a sus efectos positivos o negativos para las economías y sociedades nacionales.

El libro de Levy y Alayón se inicia con una revisión comentada de varios autores que han incursionado en el tratamiento de la globalización como fenómeno e intentado su caracterización así como su relación con el sistema capitalista o con manifestaciones particulares del mismo como lo son la modernidad, la evolución del estado-nación o la innovación tecnológica.

Luego se abre otro capítulo "...sobre la dimensión económica de la globalización..." (p.35), con especial atención a los cambios en la tecnología que dan origen a industrias de punta en el campo de la información y comunicación, ocasionando espacios virtuales de negociación y comercialización, transformaciones cualitativas en el despliegue industrial, en las modalidades de valorización del capital, en la estructura del empleo y en los mecanismos de intercambio, así como en los bienes y servicios que son objeto de él en un mercado predominantemente virtual dentro de una "...economía sin fronteras,

como sustitutiva de economías nacionales ..." (p.37). Culmina el capítulo destacando la hegemonía financiera y el desplazamiento de los sujetos que tienen el control trasnacional en un ámbito de gran volatilidad y de alto riesgo.

Un lenguaje inteligible, una exposición coherente y el soporte de una bibliografía cosmopolita, calificada y extensa, sirven de cualidades formales a un libro que reflexiona acerca de la cultura de nuestro tiempo y de cómo los nuevos conocimientos, los avances de la tecnología, los rediseños organizativos de los procesos económicos repercuten en la reestructuración laboral de la ocupación, en las formas de comercio, en el desempleo, en la distribución desigual de la riqueza y en la proliferación de la pobreza. Para culminar, se formula un diagnóstico de la economía de Venezuela contemporánea, con las especificidades que le son inherentes dentro del sistema globalizado. Sistema con aspiraciones a ser mundial y excluyente respecto a otras manifestaciones históricas todavía sobrevivientes del capitalismo.

El volumen en cuestión contiene una presentación de Armando León Rojas, Director del Banco Central de Venezuela y Coordinador de la Comisión de Cooperación Interinstitucional del BCV, que tiene entre sus principales objetivos el acercamiento e intercambio con las Universidades, siendo el presente libro

unas de las concreciones de la cooperación en aras de promover, estimular y difundir el pensamiento económico de autores venezolanos o venezolanistas.

La actualidad y presencia del tema en la literatura económica, unido al rigor con- que los autores abordan y desarrollan su estudio, hace imprescindible la lectura y análisis de este libro.

José Moreno Colmenares.

ABSTRACTS - RESÚMENES

Economic complexity as seen by the theory of chaos

Sary Levy Carciente

The irreversibility of time and the absence of linearity in economic processes need to be incorporated into explicative models if we are to further our understanding of economic phenomena. This leads us to examine chaotic, complex and non-linear dynamics and offers the possibility of understanding irregular economic behavior without resorting to *ad hoc* explanations. The theory of chaos allows us to explore the multiplicity, complexity and dynamic nature of reality beyond the limitations imposed by lineal, automatic or simplistic models.

Key words: chaos, complexity, non-linearity, economic dynamics, non-linear dynamics, temporal irreversibility.

Non-linearity and economic dynamics: Some commentaries

Jesus Gerardo Navarro

This article indicates the main differences between linear and non-linear dynamics. Furthermore, it suggests the need to apply non-linear analysis for certain aspects of economic dynamics, such as persistent cyclical variations. One of those non-linear functions commonly used is the linear approximation a torsos. Goodwin's 1951 model is an example applied to the interaction between capital and rent. It achieves an endogenously self-sustained cycle that neither disappears nor explodes. It is the result of the functional structure of the model and does not depend on the initial conditions; nor does it need exogenous stimuli in order to initiate the cyclical movement.

Key words: dynamic systems, non-linearity, economic dynamics, non-linear dynamics, limited cycles.

Precios, Entropía y Mercado. Equilibrio, incertidumbre y reversibilidad de la economía

Alain Herscovici

El trabajo estudia la relación existente entre incertidumbre y reversibilidad temporal en las decisiones de los agentes y la naturaleza del equilibrio macroeconómico. Para iniciar la reflexión se hace uso de los trabajos de Ilya Prigogine vinculados a las estructuras disipativas y al estudio de los sistemas dinámicos inestables. Se estudian así las relaciones existentes entre sistema de precio, coordinación de decisiones individuales y la naturaleza de la información en

función de especificidades de universo económico. Lo anterior exige una definición de corte teórico que permita definir entre 2 tipos de universo: el de la corriente imperante (Mainstream) y el de la (s) heterodoxia(s). Este corte se expresa a través de las diferentes concepciones de la naturaleza del mercado, la regulación macroeconómica, la naturaleza del tiempo y de los procesos económicos. Finalmente, se ofrecerán elementos para construir, a partir de una concepción heterodoxa, una economía de la información.

Palabras claves: Inestabilidad estructural, entropía, ergodicidad, información.

Prices, entropy and market

Alain Herscovici

This article examines the relationship between uncertainty and temporal reversibility in the decisions of actors and the nature of macro economic equilibrium. As a starting point, the authors take Prigogini's work on dissipative structures and on unstable dynamic systems. They study the relationship between price system, the coordination of individual decisions and the nature of available information, on the basis of the particular characteristics of the economic universe. They distinguish between mainstream and heterodox universes that reflect different visions of the nature of the market, macro economic regulation, the nature of time and of economic processes. Finally, from a heterodox perspective, they offer elements for the construction of an information economy.

Key words: Structural instability, entropy, ergonomics, information.

Is the FTAA a convenient option for South America? (Reflections on development strategies)

Luis Mata Mollejas

Historical experience and economic theory suggest, firstly, that the neoliberal insistence on the negative consequences of political action is misplaced; secondly, that economic changes during recent decades have imposed severe limitations on the efficacy of national fiscal and monetary policies; and, thirdly, that the increasing importance of international financial transactions (globalization) calls for options which imply integration projects as an integral part of development strategies. In order to take advantage of new possibilities, South America needs to achieve political agreements, which imply sharing 'sovereignty'. Otherwise, it will be obliged to accept solutions imposed from outside.

Key words: Macroeconomics, financing, intervention, exchange regime.

Thirlwall's law and the growth of the world economy: A critical analysis of the debate

Ignacio Perrotini H.

This article explains the growth model with limitations derived from the balance of payments, also known as Thirlwall's Law. It also resumes the debate over this dynamic theory and finally argues that, despite what many economists sustain, Thirlwall's Law cannot be deduced from Roy Harrod's growth theory.

Key words: Thirlwall's law, growth, open economy, balance of payments, effective demand and investments.

Venezuela's exchange rate paradox

Humberto García Larralde

Between 1997 and 2001, the Venezuelan currency was clearly overvalued, if measured on the basis of parity in purchasing power. Nevertheless, the country maintained a persistently favorable commercial balance. This paradox can be explained once it is recognized that a large proportion of exchange earnings represents a rent paid by foreign oil consumers, the equivalent of a unilateral transfer, without which the balance would be clearly deficitary. It proved impossible to maintain the exchange rate and in 2002 there was a severe devaluation. With the prevailing political instability and the lack of policies supporting the productive sector, this devaluation is unlikely to improve the competitiveness of Venezuelan firms. Inflation will largely neutralize the effects of the devaluation and salaries will inevitably lose real purchasing power.

Key words: Venezuela, rent, over-valuation, exchange rate.

Electronic money and monetary policy: a first approximation

Maximír Alvarez

During the last two years, some Venezuelan financial institutions have begun to examine the possible impact of electronic money on the financial system. At the same time, Central Banks and economic analysts are trying to gauge how these new services affect the designing and application of monetary policy: how electronic money may affect the demand, its circulation velocity and the relationship between monetary aggregates. Other topics of interest are: how the population's use of money will be modified, norms restricting the legitimating of capital, trans-frontier transfer of funds, the quality of payments systems and the reduction of royalties for the emission of paper money. This article describes the different forms of electronic money and their implications for the Central Bank.

Key words: electronic money, traditional means of payment, pre-paid cards, multifunctional intelligent cards, electronic money in internet, services in internet, monetary policy, central banks.

Turquía: Crisis bajo las políticas dirigidas por el FMI y posibilidad de alternativas

Özgür Orhangazi

El comienzo del 2001 en Turquía ha estado marcado por una crisis económica muy destructiva. El aumento de la fragilidad del sistema tras la implementación del programa dirigido por FMI de 'desinflación y estabilización', abrieron paso al colapso tanto del programa como de la económica. Este artículo esgrime que la crisis no puede ser explicado únicamente por la coincidencia de eventos independientes ni por problemas técnicos de las políticas económicas. La políticas dirigidas por el FMI causaron la crisis al incrementar la fragilidad del sistema. La insistencia en estas políticas solo empeorara las condiciones y resultados de estas políticas son tanto económica como socialmente indeseables. Este artículo muestra que existen políticas y herramientas alternativas, que ofrecerán mejoras en el crecimiento, el empleo y la distribución del ingreso.

Palabras claves: Crisis financieras, FMI, Turquía.

Turkey: the crisis of IMF-Directed policies and the possibility of alternatives

Ozgür Orhangazi

The beginning of the 2001 in Turkey has been marked by a very destructive economic crisis. The increased fragility of the system after the implementation of an IMF-directed "disinflation and stabilization" program paved the way to the collapse of both the program itself and the economy. This paper argues that the crisis can neither be explained solely by the coincidence of independent events nor by technical problems of economic policies. The IMF-directed policies caused the crises by increasing the fragility of the system. Insistence on these policies will only worsen the conditions and results of these policies are both economically and socially undesirable. This paper shows that alternative policies and tools, which will provide improvements in growth, employment, and income distribution are available.

Keys words: Financial crisis, IMF, Turkey.

Inversión y financiamiento en Brasil

Elton Eustaquio Casagrande

El texto discute el financiamiento en Brasil durante la primera mitad de los 90. Dada la importancia histórica del autofinanciamiento, el objetivo es identificar las fuentes de financiamiento del gasto de inversión entre 1990-94. Las empresas de la muestra son clasificadas en Grandes (155) y Medianas y Pequeñas (441) del sector industrial, comercial y de servicios, totalizando 596 empresas. Finalizamos el artículo realizando dos conclusiones: una teórica y otra empírica. La primera se preocupa de escoger el modelo mas adecuado para ser aplicado a la muestra. La segunda es sobre la evidencia de los estudios de los determinantes de la inversión realizados en Brasil e internacionalmente.

Palabras claves: Inversión, financiamiento, asimetría de la información, modelos de inversión.

Investments and financing in Brazil

Elton Eustaquio Casagrande

This article examines financing in Brazil during the first half of the nineties. Given the historical importance of self-financing, the objective is to identify the sources of financing for investments during the period 1900-1994. The 596 firms from the industrial, commercial and service sectors are divided into two categories: large (155) and medium and small (441). The authors offer two conclusions, one theoretical and the other empirical: the first is related to the choice of an appropriate model to be applied in the survey: the second is based on the evidence offered by studies on investments, both in Brazil and internationally.

Key words: investments, finance, non symmetrical information, investment models.

A reference framework for the development of micro-financing in Venezuela

Leonardo Vera, Francisco Vivancos & Luis Zambrano Sequin

The relatively limited development of small-scale credits in Venezuela has provoked a lively interest in official circles for government participation in and promotion of this activity. This article synthesizes recent literature dedicated to understanding small-scale financing on the basis of the rich experience accumulated in developing countries. The authors discuss the objectives and the scope of the credits and its relationship to the problem of poverty. They also analyze the lessons of recent experiences and their relevance for evaluating the recently

approved legal framework introduced for Venezuela, suggesting some shortcomings and ambiguities.

Key words: Micro finance, regulations, interest rates, Venezuela.

La desestructuración e informalidad del mercado de trabajo en Brasil

Mauricio de Sousa Sabadini y Paulo Nakatani

Las constantes Transformaciones del capitalismo contemporáneo provocaron significativas alteraciones en el mundo del trabajo. La crisis del capital produjo el resurgimiento del proyecto neoliberal y la reestructuración productiva, afectando el mercado del trabajo a través del aumento de las tasas de desempleo, el uso del régimen y contratación laboral más flexible, provocó la reducción del empleo formal y aumento del informal. El objeto de este trabajo será mostrar la evolución de la informalidad en Brasil, en la década de los 90, así como destacar algunas características de los dos principales grupos de ocupación informal: los trabajadores por cuenta propia y los asalariados sin trabajo fijo. El proceso de precarización y desestructuración del mercado laboral brasileño en los años 90, principalmente en el gobierno de Fernando Enrique Cardozo tuvo como elemento central una ampliación en las ocupaciones informales que sirven como reserva activa de fuerza de trabajo disponible para el capital.

Palabras claves: Precios, entropía de mercado, equilibrio, incertidumbre.

Destructuring and informality in the brazilian labor market

Mauricio de Souza Sabatini & Paulo Nakatani

Recent changes in the capitalist system have affected labor. The restructuring of production and the neoliberal project have provoked increasing unemployment and work flexibilization. They have reduced formal work relations and increased informality. This article examines the advances of informality in Brazil in the nineties, highlighting the fate of the self-employed and wage earners without regular employment (lacking a work card). The authors conclude that, in the nineties, and above all during the Cardoso administration, the process meant above all an increase in those informal occupations which constitute a an active reserve army, available for capital.

Key words: Prices, market entropy, equilibrium, uncertainty.

Budget analysis and the gender focus

Lourdes Urdaneta de Ferrán

The national budget mirrors the economic and social policies of the government and is naturally a focus point for the pressures of competing interests. In several countries, feminist groups have been formed in order to analyze the budget and formulate criticisms designed to foster a more equitable distribution of financing and returns. This article examines the contributions and limitations of these efforts, which necessarily promote a greater transparency over who pays and who benefits and, as a result, furthers the interests of both men and women.

Key words: Budget analysis, equity, gender.

REVISTA VENEZOLANA DE ANÁLISIS DE CONYUNTURA

INSTRUCCIONES PARA LA PRESENTACION DE ORIGINALES

1. Los artículos sometidos a la consideración del Comité Editorial deben ser inéditos. Se presentarán escritos en un procesador de palabras para su lectura en una computadora IBM o compatible (preferiblemente Word para Windows), con la identificación del programa utilizado. En caso de incluir gráficos o tablas preparados con otro programa, se agradece su identificación. También se requiere dos copias a doble espacio en papel tamaño carta.
2. En el texto los subtítulos así como la ubicación de cuadros o tablas deben ser claramente indicados. Cada cuadro o tabla debe presentarse en hoja aparte colocado con su debida identificación al final del texto. Las notas deben aparecer debidamente enumeradas al pie de página. Las referencias bibliográficas se incorporan al texto y entre paréntesis se coloca el apellido del autor, coma, el año de publicación, coma y página. Las referencias completas se incluyen en la bibliografía, después del texto, organizadas alfabéticamente según el apellido del autor. Las referencias bibliográficas se registran de la siguiente manera: PARA LIBROS, apellido(s), nombre(s), año de publicación (entre paréntesis), título (en cursivas), casa editora, lugar de publicación; y PARA ARTÍCULOS, apellido(s), nombre(s), año de publicación (entre paréntesis), título (entrecorillado), nombre de la revista (en cursivas), volumen, número, fecha de publicación, lugar de publicación. Ejemplo: Juan Carlos, Tedesco (1972), "Universidad y clases sociales: el caso argentino", *Revista Latinoamericana de Ciencias Políticas*, Vol. 3, No. 2, Buenos Aires. La bibliografía colocada al final del texto debe ser *exclusivamente* de referencias que aparecen en el texto.
3. La extensión de los artículos no debe exceder las 30 cuartillas, aunque el Comité Editorial podría admitir flexibilidad en caso de que el interés del tema lo amerite.
4. Los autores deberán enviar junto con sus artículos un resumen de 6 a 10 líneas del artículo y otro de 6 a 8 líneas de sus datos personales (incluyendo: (1) lugar o lugares donde está destacado, (2) breve lista de sus obras más importantes).
5. Los trabajos que el Comité Editorial considera potencialmente apropiados para su publicación serán sometidos al arbitraje de especialistas en el tema; los comentarios al respecto serán remitidos al autor junto con cualquier sugerencia de la Dirección de la Revista.
6. El Comité Editorial se reserva el derecho de aceptar o rechazar los artículos sometidos o a condicionar su aceptación a la introducción de modificaciones.
7. Los autores de los artículos publicados recibirán 3 ejemplares del número en que aparecen y separatas del artículo.

PUBLICACIONES 2001 • CDCH/UCV

Nuestras publicaciones pueden ser adquiridas en el Departamento de Relaciones y Publicaciones del CONSEJO DE DESARROLLO CIENTÍFICO Y HUMANÍSTICO. Av. Principal de La Floresta, Quinta Silemia, La Floresta, Caracas. Telé: 284.7222 - 284.7077 - 284.7666. Fax: 285.9457. E-mail: publicac@telcel.net.ve

CASADO H.,
ELEAZAR



HACIA UNA PSICOLOGÍA
DE LA INVESTIGACIÓN

GALVE DE MARTÍN,
MARÍA DOLORES



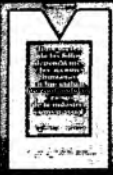
LA DICTADURA DE PÉREZ JIMÉNEZ:
testimonio y ficción

MARTÍN FRECHILLA, JUAN JOSÉ
Y YOLANDA TEXERA
(COMPILADORES)



ASÍ NOS VIERON.
Cultura, ciencia y tecnología en Venezuela
1830-1940

MOSQUERA, GENARO
(COORDINADOR)



TRATAMIENTO DE LAS FALLAS DEPENDIENTES
Y LAS ACCIONES HUMANAS EN LOS ANÁLISIS
DE CONFIABILIDAD Y RIESGO DE LA INDUSTRIA
CONVENCIONAL
Convenio con el Instituto Superior de Ciencias
y Tecnologías Nucleares de La Habana, Cuba

VILLARROEL,
GLADYS



LAS REPRESENTACIONES POLÍTICAS
DEL VENEZOLANO.
Un estudio sobre culturas políticas

YANES MARANTE,
LEONARDO



URBI/ORBE. Consideraciones humanísticas,
reflexiones ecológicas y observaciones geográficas
sobre el entorno urbano

ZERPA ZAFRANÉ, MIGUEL
(COMPILADOR)



EVOLUCIÓN DEL POSTGRADO QUIRÚRGICO.
Enfoque de la Sociedad Venezolana de Cirugía



PUBLICACIONES FACES-UCV
DIRECCIÓN DE COORDINACIÓN DE EXTENSIÓN

- 112 OSWALDO LÓPEZ
El FIDES y su impacto en los niveles de gobiernos estatales de Venezuela.
- 114 KENNETH RAMÍREZ DOMÍNGUEZ
Venezuela y la reforma de la organización de las Naciones Unidas.
- 115 FRANKLIN MOLINA
Los mecanismos de solución de controversias comerciales de los países andinos bajo el esquema de integración de la Comunidad Andina de Naciones.
- 116 GREGORIO VIEIRA Y OTROS AUTORES
Reflexiones sobre el proceso de reforma curricular en la escuela de Trabajo Social UCV.
- 118 JHON HILL ESCOBAR, ROJYAR SEYEDDI
El rol de la masonería en la emancipación de Venezuela.
- 119 ABSALÓN MÉNDEZ CEGARRA
Comentarios generales al Proyecto de Ley Orgánica del Sistema de Seguridad Social.
- 120 FRANKLIN MOLINA
México y Estados Unidos en el TLC de América del Norte. ¿Interdependencia asimétrica o cooperación subregional?
- 121 ADELINA RODRÍGUEZ
La España de Felipe V
- 123 ASOCIACIÓN VENEZOLANA DE ESTUDIOS DEL CARIBE AVECA
Ponencias realizadas en el marco del XVIII simposio anual de la Asociación Venezolana de Estudios del Caribe AVECA 20 al 24 de noviembre de 2000.
- 124 MÓNICA VENEGAS
Derechos humanos y técnicas de intervención en salud.

CENTRO DE DOCUMENTACION «MAX FLORES DIAZ»

El Centro de Documentación e Información «Max Flores Díaz», tiene como misión atender las necesidades de información de los docentes, investigadores y estudiantes de pre y postgrado de la Universidad Central de Venezuela y en términos más amplios los intereses del área socioeconómica en el país y en el resto de la Región.

Para cumplir con la aspiración anterior, contamos con una colección de revistas, documentos no convencionales —actas, conferencias, informes, entre otros— así como obras de referencia especializadas, en los campos de interés del Centro.

SERVICIOS

En Sala. Consulta y recuperación de información en bases de datos y fuentes impresas. El Centro tiene una colección de publicaciones periódicas, que forma parte del Fondo Bibliográfico de América Latina —ciencias sociales— compartido entre ocho bibliotecas del Área Metropolitana de Caracas. A través del Boletín de índices de estas revistas y de la Red Socioeconómica (REDINSE).

Servicio de Referencia. A través de este servicio los investigadores pueden tener acceso a 35 bases de datos bibliográficas.

Búsqueda de Documentos. Localización de documentos en unidades de información del país.

Reproducción de Documentos.

CONVENIOS INTERINSTITUCIONALES

Entre los acuerdos de intercambio de productos y servicios de información están:

- FACES - Banco Central
- FACES - Oficina Central de Estadística e Informática
- FACES - Fundación de Etnomusicología y Folklore

HORARIO DE SERVICIO

LUNES A VIERNES de 8:00 a.m. a 6:00 p.m.

DIRECCION: Universidad Central de Venezuela. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales «Rodolfo Quintero». Residencias A-1. Apartado Postal 54057. Caracas 1051a. Venezuela. **Teléfono:** 662.9521 / **Fax:** 662.9521.

Revista Venezolana de

Análisis de Coyuntura

PRECIO DE ESTE EJEMPLAR: Bs. 10.000,00

Para contribuciones, correspondencia y pedidos dirigirse a:
Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura
Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, FACES, UCV
Residencia 1-A, piso 3. Ofc. 407. Ciudad Universitaria, Caracas.
Teléfono (58 212) 6052561 Tele/fax: (58 212) 6052523
Apartado postal No. 54057 Caracas 1051-A, Venezuela.
E-mail: coyuntura@hotmail.com
coyuntura@cantv.net

CUPÓN DE SUSCRIPCIÓN

Nombre:	C.I.I.:	
Institución:	Cargo:	
Dirección:		
<hr/>		
Ciudad:	Estado:	Zona Postal:
<hr/>		
Número de la planilla de depósito:		
<hr/>		

El costo de la suscripción anual es de Bs. 15.000. Para realizar la suscripción debe depositar dicho monto en la Cta. Cte. No. 1032-24829-7 del Banco Mercantil a nombre de Ingresos Propios - FACES-UCV. La planilla de depósito debe ser remitida a la sede de la revista, junto con este cupón, a través del Fax (02) 6052523



Impreso en Venezuela por
MIGUEL ÁNGEL GARCÍA E HIJO, S.R.L.
Sur 15, N° 107, El Conde
Telf.: 576.13.62 - Caracas

**REVISTA
VENEZOLANA
DE ANALISIS
DE COYUNTURA**

Volumen VIII / Nº 2
Julio-Diciembre 2002
Caracas

EDITORIAL

INDICADORES

Indicadores económicos

DOCUMENTOS Y RESEÑAS

Jorge Rivadeneira: *¿Revolución Bolivariana?*

Levy, Alayón: *Miradas y paradojas de la Globalización*

ABSTRACTS
