

REVISTA VENEZOLANA DE  
**ANALISIS  
DE COYUNTURA**

Volumen XII / N° 1  
Enero-Junio 2006  
Caracas

ARTICULOS

---

**Tendencias de la economía mundial: Los nuevos actores y agentes del proceso de globalización en su dimensión económica.**  
*Armando Jiménez y María Reimi*

---

**Transformaciones y desdibujamientos globales: Reflexión sobre la integración latinoamericana.**  
*Sary Levy-Carciente*

---

**Vinculaciones fiscales y monetarias: El caso de Venezuela.**  
*Luis Mata Mollejas*

---

**Orientación de la política monetaria en Venezuela.**  
*Alicia Chuecos*

---

**Ahorro privado y volatilidad macroeconómica en Venezuela. Una investigación empírica.**  
*Carlos J. Peña*

---

**Una geometría del beneficio económico.**  
*Oscar Vilorio Hernández*

---

**Estado actual y tendencias del abastecimiento urbano de alimentos en Venezuela.**  
*Agustín Morales E.*

---

**Economía agraria en América Latina: Del ecologismo prehispánico a la modernidad globalizadora.**  
*Karelys Abarca C.*

---

**Consideraciones sobre la propuesta de convertibilidad plena del real en base a la experiencia de convertibilidad argentina en los años '90.**  
*André Moreira Cunha, Andrés Ferrari y Fernando Ferrari Filho*

---

**La U invertida en Canadá: ¿Se ha revertido el proceso?**  
*César Gallo P.*

---

**Posición competitiva de los destinos turísticos latinoamericanos en el mercado español.**  
*Emira Rodríguez, Karen Requena, José Muñoz y María Olarte*

---

**Colinealidad y mínimos cuadrados ponderados.**  
*Gustavo Ramírez Valverde y Benito Ramírez Valverde*

---

Instituto de Investigaciones Económicas  
y Sociales Dr. Rodolfo Quintero  
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales  
Universidad Central de Venezuela



Revista Venezolana de

# ANÁLISIS DE COYUNTURA

**Volumen XII, No. 1, enero-junio 2006**

Depósito Legal pp. 199502DF22

ISSN: 1315-3617

Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales

Residencias 1-A, Piso 3, Ciudad Universitaria, Los Chaguaramos

Caracas 1051A. Apdo. 54057. Telf.: 605-25-61

Correo electrónico: [coyuntura@cantv.net](mailto:coyuntura@cantv.net) • [coyuntura@hotmail.com](mailto:coyuntura@hotmail.com)

<http://www.faces.ucv.ve/instituto/ranalisis.htm>

<http://www.revele.com.ve/revistas.php?rev=coyuntura>

# UNIVERSIDAD CENTRAL DE VENEZUELA

RECTOR

Antonio París P.

VICERRECTOR ACADÉMICO

Eleazar Narváez

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO

Elizabeth Marval

SECRETARIA

Cecilia García A.

**Facultad de Ciencias Económicas y Sociales**

DECANO

Víctor Rago A.

COORDINADORA ACADÉMICA

Fulvia Nieves

COORDINADORA ADMINISTRATIVA

Rafael Árias Ramírez

COORDINADOR DE EXTENSIÓN

María Teresa Romero

**Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales**

**«Dr. Rodolfo Quintero»**

DIRECTORA

Sary Levy Carciente

COORDINADORA DE LA PUBLICACIÓN

Thaís Ledezma

CONSEJO TÉCNICO

Sary Levy Carciente, Alicia Ortega de Mancera, Bibiano Figueroa, Thaís Ledezma, Mauricio Phelan, Félix Arellano, Enmanuel Amodio, Carlos Peña, César Gallo, Trino Márquez, Eduardo González, Nelson Guzmán

# **REVISTA VENEZOLANA DE ANÁLISIS DE COYUNTURA**

Vol. XII, No. 1, enero-junio 2006

## DIRECTORA

Thaís Ledezma

## COMITÉ EDITORIAL

Cristina Mateo • José Zanoni • Leonardo Vera  
Sary Levy C. • Félix Gerardo Fernández • María Antonia Moreno

## COMISIÓN ASESORA

Absalón Méndez • Alberto Camardiel • Alejandro Puente • Armando Martel  
Augusto de Venanzi • Betty Pérez • Luis Mata • Edgardo Lander • Elizabeth Mata  
Guillermo Ramírez • Guillermo Rebolledo • Héctor Valecillos • Humberto García  
Isbelia Lugo • Jorge Rivadeneyra • Luis Beltrán Salas • Miguel Bolívar  
Raúl Crespo • Rigoberto Lanz • Seny Hernández • Tosca Hernández  
Oscar Vilorio H. • Trino Márquez • José R. Zanoni • César Barrante

## RESPONSABLE DE EDICIÓN

Milagros Becerra León

## PORTADA

Daniela Ulián

## CORRECCIÓN DE ESTILO

Gina Báez Lander

## COLABORADORES

Karem Machuca • Angeyeimar Gil

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 las siguientes Bases de Datos: LATINDEX, CLASE, RedALyC.

REVENCYT, REVELE, Scielo

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 *Fondo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación*



## Contenido

EDITORIAL.....	7
ARTÍCULOS.....	9
<b>Tendencias de la economía mundial: Los nuevos actores y agentes del proceso de globalización en su dimensión económica.....</b>	<b>11</b>
<i>Armando Jiménez y María Reimi</i>	
<b>Transformaciones y desdibujamientos globales: Reflexión sobre la integración Latinoamericana.....</b>	<b>31</b>
<i>Sary Levy-Carciente</i>	
<b>Vinculaciones fiscales y monetarias: El caso de Venezuela.....</b>	<b>43</b>
<i>Luis Mata Mollejas</i>	
<b>Orientación de la política monetaria en Venezuela.....</b>	<b>85</b>
<i>Alicia Chuecos</i>	
<b>Ahorro privado y volatilidad macroeconómica en Venezuela. Una investigación empírica.....</b>	<b>111</b>
<i>Carlos J. Peña</i>	
<b>Una geometría del beneficio económico.....</b>	<b>125</b>
<i>Oscar Vilorio Hernández</i>	
<b>Estado actual y tendencias del abastecimiento urbano de alimentos en Venezuela.....</b>	<b>179</b>
<i>Agustín Morales E.</i>	
<b>Economía agraria en América Latina: Del ecologismo prehispánico a la modernidad globalizadora.....</b>	<b>195</b>
<i>Karelys Abarca C.</i>	
<b>Consideraciones sobre la propuesta de convertibilidad plena del real en base a la experiencia de convertibilidad argentina en los años '90.....</b>	<b>207</b>
<i>André Moreira Cunha, Andrés Ferrari y Fernando Ferrari Filho</i>	

<b>La U invertida en Canadá: ¿Se ha revertido el proceso?</b> . . . . .	231
<i>César Gallo P.</i>	
<b>Posición competitiva de los destinos turísticos latinoamericanos en el mercado español</b> . . . . .	263
<i>Emira Rodríguez, Karen Requena, José Muñoz y María Olarte</i>	
<b>Colinealidad y mínimos cuadrados ponderados.</b> . . . . .	283
<i>Gustavo Ramírez Valverde y Benito Ramírez Valverde</i>	
INDICADORES. . . . .	297
<b>Indicadores macroeconómicos.</b> . . . . .	299
DOCUMENTOS Y RESEÑAS. . . . .	309
<b>El otro nombre.</b> . . . . .	311
<i>Jorge Rivadeneyra A.</i>	
<b>John Kenneth Galbraith (1908-2006), In Memoriam.</b> . . . . .	317
<i>Oscar Viloria Rendón</i>	
ABSTRACTS - RESÚMENES . . . . .	333

## EDITORIAL

En esta oportunidad nos complace señalar los aportes incorporados en esta edición 22 de nuestra publicación semestral, Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, correspondiente al número uno enero-junio del año 2006.

En el primer artículo, Jiménez y Reimi, disertan sobre las características, fases, evolución, actores y agentes del proceso de globalización en su dimensión económica. Seguidamente, Levy, nos presenta reflexiones sobre los procesos de integración como vía protegida para la inserción en la economía globalizada, destacando el caso latinoamericano; Mata Mollejas, nos señala que en el caso venezolano las variaciones en la participación fiscal en el excedente retornado de las exportaciones petroleras y la inconsistencia fiscal apalancada con crédito a corto plazo, ha devenido en la desvalorización sostenida del bolívar y Alicia Chuecos, nos indica que el Banco Central de Venezuela mantuvo la estabilidad de precios como objetivo secundario durante los períodos previo y posterior a la promulgación de 1992, a pesar de que Ley establece que este objetivo debe ser siempre prioritario. A continuación, Peña, realiza un ejercicio a través de un modelo econométrico sobre la volatilidad macroeconómica y sus efectos en la economía, especialmente sobre variables que inciden en el crecimiento económico debido a los shocks de origen externo y

Viloria Hernández, nos presenta un modelo teórico, funcional y estructural para la estimación de cuatro indicadores económicos que fortalecen el diseño y formulación del plan económico y financiero de la empresa y Gonzalo Pico, nos indica que para una empresa de servicios es fundamental elaborar un mapa de procesos como herramienta de gestión de calidad, porque facilita el control de los aspectos claves a mejorar y permite aumentar su valor agregado.

En el ámbito agroindustrial Morales analiza y explica la situación actual del abastecimiento urbano de alimentos en Venezuela con la instalación de la llamada Gran Distribución y la participación del Estado en este proceso y Abarca, nos presenta el proceso de cómo en Hispanoamérica se conformo un tipo de economías subdesarrolladas dependientes del comercio de bienes primarios a cambio de bienes finales.

En el ámbito económico internacional, André Morera Cunha , Andrés Ferrari y Fernando Ferrari Filho analizan argumentos a favor de la propuesta de convertibilidad plena de la cuenta de capital y financiera de Brasil y, César Gallo, en el ámbito socioeconómico, nos señala cómo en Canadá siendo un país altamente desarrollado cuya economía transcurrió un proceso de transición de tradicional a moderna, con un alto nivel de vida de sus habitantes en promedio,

hay evidencias que indican una tendencia creciente de la desigualdad y de grupos que devengan bajos ingresos.

Finalmente, se presentan dos artículos con aplicaciones estadísticas, en el primero Rodríguez, Requena y Muñoz recogen el posicionamiento de los destinos turísticos latinoamericanos en el mercado Español, partiendo de los factores de atracción y rechazo que afectan se demanda turística y Gustavo y Benito Valverde nos muestran que los métodos de diagnóstico basados en la matriz con las variables explicativas podrían ser inadecuados cuando se presentan problemas asociados a la colinealidad.

Como siempre, presentamos una sección de Indicadores Económicos de Venezuela y de Documentos y Reseñas en donde en esta oportunidad Jorge Rivadeneyra, nos ofrece un documento titulado "El Otro Nombre" y Oscar Viloria Rendón , nos presenta una magnífica reseña de Jonh Kenneth Galbraith.

El compromiso asumido con el mejoramiento de nuestra publicación nos obliga a introducir mejoras en el sistema de arbitraje, para lo cual estamos elaborando un nuevo formato de instrucciones a nuestros árbitros, donde se indica con detalle y precisión los aspectos que se deben evaluar. Damos las gracias a nuestros contribuyentes, árbitros y lectores. Continuamos en la búsqueda de la excelencia

# Artículos



## TENDENCIAS DE LA ECONOMÍA MUNDIAL: LOS NUEVOS ACTORES Y AGENTES DEL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN EN SU DIMENSIÓN ECONÓMICA

Armando Jiménez<sup>\*</sup>  
María Reimi<sup>\*\*</sup>

UNIVERSIDAD SIMÓN BOLÍVAR

### Resumen:

El presente trabajo analiza las características, fases, evolución, actores y agentes del proceso de globalización en su dimensión económica. En una primera parte se describen y analizan las tres áreas componentes de la globalización económica: finanzas, comercio y producción para vincularlas en el surgimiento, composición, intereses y actuación de los agentes y actores que actúan en la macrounidad geográfica mundial. El *desideratum* de este esfuerzo investigativo radica en que la literatura económica pareciera analizar más el proceso de globalización económica, que los actores y agentes que coadyuvan al mantenimiento del proceso a escala planetaria y el juego de intereses y alianzas que éste permite en la economía mundial.

**Palabras claves:** Globalización económica, economía mundial, actores y agentes económicos, finanzas, producción, comercio.

### INTRODUCCIÓN

Algunos podrían sostener que la globalización es el último "cliché" académico al que concurren los observadores cuando las cosas parecen difíciles y diferentes de explicar. Por este motivo se etiqueta con el término globalización a una gran variedad de actividades, sin que se haya desarrollado una formulación del concepto que tenga aceptación general. En este orden de ideas, se considera que el carácter evasivo del concepto de globalización es un elemento subyacente en términos como interdependencia, sistema mundial, globalismo, sociedad mundial, universalismo, internacionalización, globalidad, etc. (Rosenau, 1997).

Las diferentes definiciones de globalización, disímiles y vagas, reflejan la evidencia de un profundo cambio y de una búsqueda activa de nuevas formas para abordar fenómenos que no nos son similares.

---

<sup>\*</sup> armandojim@cantv.net; arjimenez@usb.ve <sup>\*\*</sup> mariareimi58@cantv.net; freimi@usb.ve

Puede ser presuntuoso formular “una” definición del proceso de globalización considerando que tiene un carácter multidimensional, polifacético, que además comprende ideas, imágenes, símbolos, música, modas, y una gran variedad de gustos y representaciones de identidad y comunidad. Empero, resulta relevante formular algunas definiciones para tratar de especificar algunas características del proceso, independientemente de su punto focal particular.

El *desideratum* de este esfuerzo investigativo radica en el análisis de los diferentes actores y agentes económicos que actúan en el marco de un proceso de globalización a escala planetaria y que abarca la macro unidad geográfica mundial. Sus intereses, formas de actuación, características, alianzas, y definiciones de los actores y agentes resultan relevantes a los fines de comprender el proceso de globalización económica, no sólo desde el punto de vista conceptual, sino desde la óptica operacional.

A los fines de cumplir con el objetivo propuesto de este esfuerzo investigativo, el artículo se encuentra dividido en dos partes. La primera, aborda la dimensión económica del proceso de globalización, sus diversas definiciones, características, áreas y aspectos metodológicos. Los actores y agentes, constituyen la segunda, donde se planteará descriptiva y analíticamente los diferentes grupos que determinan, el funcionamiento de la economía mundial y que, además, presentan características e intereses frente al proceso de globalización.

## LA DIMENSIÓN ECONÓMICA DEL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN

De acuerdo a Martínez (2000) la dimensión económica del proceso de globalización incluye las siguientes áreas: finanzas, comercio y producción, las cuales son relevantes analizar para los fines de este artículo, siguiendo de cerca el tratamiento que de este tema hace el mencionado autor.

### *Finanzas*

Se manifiesta en la integración de los mercados financieros internacionales (como consecuencia de la ausencia de controles de capital, costos de transacción, la existencia de una actitud inversora hacia el riesgo, etc.) y una gran movilidad de capital (por alcanzarse principalmente por combinarse los costos nulos de transacción y la ausencia de un riesgo doméstico en las preferencias de cartera).

La medición precisa del grado de globalización financiera es una tarea difícil que exige un conocimiento muy especializado. Sin embargo, se pueden expre-

sar algunas características actuales de la globalización financiera que resultan relevantes para los fines de este esfuerzo investigativo.

En este sentido, Griffith (1998) destaca cinco tendencias principales de las finanzas internacionales:

1. Mercados de capitales cada vez más integrados y globalizados, considerando que la articulación de los mercados financieros nacionales es superior a la articulación global de las estructuras productivas nacionales, ya que el crecimiento rápido de los flujos internacionales de capital ha sido mucho más rápido que el crecimiento de la Inversión Extranjera Directa (IED) y el comercio.
2. Un crecimiento del tamaño e influencia de los mercados financieros en todos los países, un aumento del negocio en los mercados de títulos y un ascenso del valor de las transacciones financieras sobre el producto nacional bruto, principalmente en los países más desarrollados.
3. Una tendencia a la desaparición de las separaciones tradicionales funcionales, particularmente entre actividades de títulos y las bancarias, de modo que el descenso de los depósitos no remunerados, la reducción de los márgenes de intermediación y la disminución de la demanda de créditos bancarios con relación a otras formas de financiación directa, han generado un impulso en los bancos a implicarse en el negocio de títulos, lo cual es menos regulable y genera más riesgos, considerando que ambas actividades en las mismas instituciones pueden generar condiciones en las que un shock originado en el mercado de títulos se puede extender a través de los bancos para retornar de nuevo, amplificado, al de títulos.
4. Una gran expansión de los instrumentos financieros disponibles, los cuales poseen un riesgo difícil de evaluar y muchos de ellos son muy sofisticados.
5. La institucionalización de los ahorros que es impulsora de una creciente complejidad del mercado y un incremento de la internacionalización.

Existen elementos que permiten analizar el grado de globalización financiera a escala planetaria, dentro de éstos, se pueden mencionar: la desaparición del patrón oro, la determinación del tipo de cambio, la estructura y determinación de los tipos de interés, la globalización de los elementos financieros, los diversos instrumentos del mercado de capitales.

Así, la desaparición del patrón oro, permite que el dinero internacional se encuentre formado por distintas monedas nacionales, que para participar tienen que ser convertibles, pero aún siéndolo juegan un papel desigual, ya que una mayoría no son utilizadas fuera de las fronteras nacionales, y otras son utilizadas más frecuentemente en las transacciones internacionales, comerciales y

financieras. En este sentido cabe señalar, que el dólar estadounidense posee una posición central debido principalmente al peso relativo que tiene la economía norteamericana en la Macro Unidad Geográfica Mundial, además de la seguridad que esta nación ofrece frente a escenarios de incertidumbre y riesgo. En efecto, la moneda estadounidense como activo de reserva, como medio de pago y como unidad de cuenta, sigue teniendo una referencia dominante sin que ello implique que la libra esterlina (fuera de algunos mercados), y el yen (en su zona de influencia) hayan generado hasta ahora, una amenaza para su dominio, aunque de cara al futuro se debe expresar que el euro puede llegar a serlo, pero esto dependerá del modo como se resuelvan los problemas inherentes a la consolidación de la Unión Monetaria Europea (Martínez, 2000).

Con respecto a la fijación del tipo de cambio de las distintas monedas, en lo referente a su cotización, en este aspecto intervienen factores económicos, producción, transacciones comerciales y, por supuesto, factores financieros. Durante largo tiempo estuvo limitada la movilidad de capitales, era entonces la economía real (productividad, competitividad, costos, precios) la que se manifestaba a través de la cuenta corriente de la balanza de pagos e inducía tendencias a la devaluación o sobrevaluación de un determinado signo monetario. En la actualidad, en la evolución del tipo de cambio intervienen más elementos financieros que elementos reales, y los factores que más influyen son las diferencias en las tasas de interés, la oferta y demanda de activos denominados en distintas monedas, la formación de expectativas, el juicio sobre las prácticas económicas nacionales (Martínez, 2000).

En la determinación y estructura de los tipos de interés intervienen distintos factores que se deben tomar en consideración. En este sentido Hirst y Thompson (1996) expresan que: "la paridad de la tasa de interés real parecía lejos de establecida a comienzos de los años noventa, de forma que el nivel de integración financiera internacional le faltaba lo que prevalecería en un sistema verdaderamente integrado" (Hirst y Thompson, 1996: 35).

En diferentes sistemas financieros nacionales el precio de los activos es también un indicador del nivel de integración, como puede serlo también la rapidez e intensidad de contagio de las cotizaciones entre unos y otros mercados. Así, en un contexto financiero sumido en un ritmo de cambio acelerado como el actual, se debe ser prudente en las conclusiones. En este orden de ideas resulta importante expresar que: "... dualismo más bien que transnacionalismo parece distinguir el funcionamiento de los mercados financieros, principalmente en el área de acciones de las empresas. Éstas tienden a ser fijadas en los mercados bursátiles nacionales, contrastando así, dramáticamente, con otras partes del mercado financiero -por ejemplo, bonos, divisas y futuros- que son genuinamente transnacionales" (Weiss, 1998: 116).

Son de muy distinta condición e importancia relativa los elementos financieros que se globalizan, por lo cual se considera conveniente distinguir entre divisas, capital y derivados. Empero, la existencia de un espectacular incremento de los movimientos financieros internacionales, es un tema que ni siquiera los críticos de la globalización discuten. En este sentido: "... el stock de préstamos bancarios transfronterizos, en porcentaje del PIB, ha crecido del 6% en 1972 al 37% en 1991; las transacciones transfronterizas de bonos y acciones han pasado de menos del 10% en 1980 al 80% para Japón, al 160% para Estados Unidos y al 200 % para Alemania (siempre en porcentaje del PIB)" (Sutcliffe y Glyn, 1999: 116).

En lo referente a las divisas, el fin del patrón oro, en vez de debilitar la posición relativa de dólar, paradójicamente, la ha fortalecido, al margen de las oscilaciones de su tipo de cambio, pero es que además, "su desarrollo es tan rápido que las transacciones corrientes alcanzan una magnitud inabarcable para el nivel de reservas acumulado en los bancos centrales, en movimientos marcados por la volatilidad y de orientación especulativa,..." (Martínez, 2000: 116-117).

Por su parte el mercado de capitales está formado por diversos instrumentos, entre los cuales destacan las obligaciones, que desde 1983 son el capítulo principal, seguidas por otro tipo de emisiones sin garantía desde 1992, mientras que los préstamos que eran líder en los años 80 del siglo XX, sólo alcanzan el tercer lugar (FMI, 1997).

El BIS (Bank International of Settlement) estimó que para finales de 1998 el stock de financiación internacional neta de los créditos bancarios internacionales netos representó el 56%, estando el conjunto de la financiación total principalmente orientado hacia los países ricos (81,2% de los títulos de la deuda, y 74,2% de los créditos bancarios) y conservando una posición dominante las emisiones en dólares (45,7% de los títulos de la deuda, frente a 27,2% de las monedas del área euro) (Martínez, 2000).

Algunos autores como Golub (1990) consideran que los flujos brutos de capital son los más adecuados para medir la movilidad de capital. En este sentido, conviene subrayar que los flujos financieros brutos indican la capacidad de desestabilización, mientras que los movimientos netos de capital determinan las asignaciones de capital y las posiciones acreedoras o deudoras de las diferentes economías (Martínez, 2000). Aquí es necesario señalar entonces que: "los flujos netos de capitales internacionales no presentan el crecimiento explosivo de los flujos brutos" (FMI, 1997: 68) y ni siquiera superan a los existentes antes de la I Guerra Mundial.

Conviene expresar para los fines de este artículo que el grado de movilidad de los capitales y la integración de los mercados (además de la cuantía de las transacciones internacionales) vienen marcados también por la diversificación de la cartera de los inversores. En este sentido, Obstfeld (1998) se refiere a ésta como el "puzzle" (enigma) de la diversificación internacional.

Golub (1990) resume el estado actual de los mercados de capitales de la siguiente manera: "La restricción que permanece, en la mayor parte de los países de la OCDE (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico), para la movilización de los capitales, es probablemente la de las preferencias de los inversores más que los (costos) de transacción, dado que las barreras físicas al comercio internacional de activos han desaparecido dramáticamente a causa del cambio tecnológico y la liberalización. La extendida visión de que la movilidad de capital es casi perfecta proviene en parte de la confusión entre el volumen de transacciones en los mercados de cambio, que es en verdad enorme, y la predisposición de los residentes domésticos a invertir en activos nominados en moneda extranjera, que permanece limitada" (Golub, 1990: 119).

En este orden de ideas se debe señalar que los derivados son el tipo de producto más novedoso, y los que mejor simbolizan el emergente sistema financiero internacional, junto a los operadores financieros internacionales (banca internacional y bancos centrales) o procedentes de otros planos económicos, como, por ejemplo, las Empresas Transnacionales; emergen nuevas instituciones de inversión colectiva como los fondos de pensiones, las empresas de seguros, etc., los cuales contribuyen a incrementar el proceso de desintermediación financiera (Martínez, 2000).

Del estudio acerca de la distribución y gestión de la riqueza financiera mundial (ver cuadro anexo número 01) se puede observar que la riqueza financiera total se distribuye entre particulares (46%), empresas no financieras (29%), empresas de seguros (9%) y fondos de pensiones privados (7%). Sin embargo, la muestra más fehaciente de los nuevos operadores tal vez sea los fondos de cobertura de riesgo, cuyo papel de acuerdo al Fondo Monetario Internacional (FMI) en su informe de 1998, es de alrededor de 100.000 millones de dólares estadounidenses.

Palezuelos (1998) resume la concentración geoeconómica de los mercados financieros de la siguiente manera: 85% del mercado de divisas en los ocho principales países del mundo, los países desarrollados representan entre el 85% y 90% de préstamos y obligaciones del mundo. Empero, no debe considerarse como que el resto de los países del mundo están al margen de la globalización de las finanzas.

En este particular es relevante destacar que: "...nada estaría más lejos de la realidad: unos por ser destino temporal de los flujos (países emergentes, hasta la crisis asiática y sus secuelas), otros por haberlo sido en el pasado (todas las economías aún no liberadas del servicio de la deuda externa), los abiertamente ignorados, por padecer las consecuencias de carácter global inducidas sobre la economía mundial (países del cuarto mundo dependiendo de la cooperación internacional para el desarrollo y amenazados por los programas de ajuste estructural del FMI y el BM), no hay espacio que pueda considerarse ajeno o inmune al funcionamiento de las actuales finanzas internacionales" (Martínez, 2000: 120-121).

### *Comercio*

En lo referente a la globalización económica, el intercambio de bienes y servicios quizás sea el aspecto más tradicional y mejor estudiado. En torno a ello se debe expresar que el crecimiento del comercio se ha producido a tasas mayores que el crecimiento de la producción (ver cuadro anexo número 02).

Por otra parte, se ha ampliado el ámbito de circulación de mercancías con renglones nuevos que hasta ahora en el mercado mundial no operaban o lo hacían en circuitos muy regulados: servicios, propiedad intelectual, agricultura e inversiones directas, no abarcados por el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT en sus siglas en inglés) han sido incorporados a los intercambios comerciales regulados por la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Desde el punto de vista cualitativo, se puede observar un incremento del comercio intraindustrial, interindustrial e intrafirma lo cual disminuye la importancia relativa del intercambio tradicional de materias primas contra manufacturas, generando así, modificaciones en la lógica reguladora del comercio mundial, las cuales se encuentran hoy en día menos dominadas por las ventajas comparativas y más por las economías de escala, las decisiones internas de las empresas, la diferenciación de producto, economías de gama y especialización lo cual genera efectos inducidos sobre el carácter y grado de la interdependencia.

Como se pudo observar en párrafos anteriores, la moneda más frecuentemente utilizada en el intercambio comercial mundial, es el dólar estadounidense, lo cual genera que los precios de las mercancías así nominadas, se modifiquen de acuerdo a las oscilaciones de esta moneda. En este sentido es necesario expresar: "... como medio de pago, la posición del dólar sigue siendo la más importante en el comercio internacional, aunque la cuota que ostenta en este mercado de bienes se ha reducido desde más del 55% en los primeros años (de la década de los ochenta) hasta algo menos del 50% (en la década de los no-

venta del siglo XX)... Como unidad de cuenta, el dólar es la moneda de la facturación de una parte considerable del comercio internacional, y es la moneda en la que se cotiza un gran número de productos agropecuarios, minerales y metales preciosos en sus respectivas bolsas, sea en operaciones al contado y a pagos o en productos derivados" (Palezuelos, 1998: 4.2 a).

Por otra parte al estar el tipo de cambio crecientemente determinado por variables financieras, éste se convierte en un elemento perturbador más que articulador de las relaciones comerciales, entendiendo así "que al hilo de las últimas perturbaciones financieras sean cada vez más numerosas las voces que se elevan reclamando otro funcionamiento del mercado de cambios, porque estando tan dominados por los movimientos de capital y por las expectativas de los tipos de interés, han perdido su función de mecanismos solventes de homogeneización de los precios nacionales" (Martínez, 2000: 137).

Esta tendencia al crecimiento del comercio mundial se acelera en las décadas inmediatamente posteriores a la Segunda Guerra Mundial, en las que se puede notar que el intercambio comercial creció muy por delante del ritmo a que lo hace la producción, particularmente, en los años sesenta, años que son también los de mayor dinamismo relativo de las exportaciones (ver cuadro anexo 3).

Al comienzo de los años setenta se puede observar no sólo una dilatación de la producción, sino también una flexión del comercio cuyo ritmo de crecimiento desciende, aunque es importante destacar que se mantiene siempre por delante de la producción. Así, la finalización de la Ronda Uruguay (1986-1994) abrió las expectativas de un nuevo crecimiento comercial, lo cual parece confirmarse desde 1995. En este sentido es importante mencionar que: "Entre 1990 y 1997 las exportaciones mundiales de mercancías crecen en un 6,5% y los servicios en 8%, muy por encima del crecimiento del PIB real, que sólo alcanza el 2%" (Martínez, 2000: 138).

Los datos arrojados demuestran que se está produciendo una profunda transformación en la estructura del comercio mundial. En este orden de ideas, para 1996 los bienes representan el 80,7% del comercio mundial, mientras que los servicios representan el 19,3%; las materias primas han descendido entre 1950 y 1973 del 57% al 38%; los productos agropecuarios descienden para 1997 a 10,9% de las exportaciones mundiales de mercancías y las industrias extractivas al 11,3%, quedando así el grueso de la participación para las manufacturas, las cuales han mantenido su crecimiento relativo (74%) (OMC, 1998).

De esta manera, el aspecto resultante más relevante es que las mercancías no dejan de ganar protagonismo en el intercambio de bienes, pero sin embargo, se debe resaltar que el comercio de servicios crece a un ritmo mayor al de los

bienes, incrementando de manera sostenida su participación dentro del comercio mundial.

Los cambios descritos anteriormente llevan a la pérdida de importancia del comercio tradicional (materias primas-manufacturas) mientras que de forma acumulativa y escalonada van ganando terreno el comercio intraindustrial, interindustrial y, vale la pena señalar que en los años noventa del siglo XX, el comercio intrafirma ha tenido un desarrollo importante.

Por otra parte, las relaciones comerciales poseen una estructura geográfica en la que existen elementos de continuidad, pero también de cambio. Así entre 1953 y 1973, se produjo un aumento de la participación japonesa y europea en el comercio mundial de mercancías en detrimento de la participación estadounidense.

En las cinco décadas siguientes hasta 1997: "... el sentido de la evolución agregada de estas tres áreas se invierte (flexiona ligeramente su cuota en las exportaciones mundiales de mercancías hasta quedar en el 67,8% y lo hace más acusadamente su participación en las importaciones, 67,7%) como consecuencia del ascenso de los nuevos países industrializados de Asia que, en ese período, pasan del 3 al 10%, tanto en exportaciones como en importaciones" (Martínez, 2000: 139).

Podría expresarse que el comercio internacional es tal vez, en menor grado que antes, un tema de los países industrializados, ya que su participación tiende a decrecer, pero se debe reconocer una mayor presencia de los países en desarrollo.

Es pertinente acotar para los efectos de este artículo, la relevancia que ha adquirido el comercio de servicios dentro de la economía mundial, específicamente las telecomunicaciones, la informática, los seguros, etc. En este orden de ideas es relevante mencionar que la Unión Europea mantiene la mayor cuota (40,5%) de este comercio, aunque los Estados Unidos ha incrementado su participación en el comercio de este sector (Martínez, 2000).

También en la década de los años 90 del siglo XX, se ha venido produciendo un incremento del comercio interno en los esquemas de integración. Así, en cuanto a los porcentajes de exportaciones e importaciones entre 1990 y 1997 dentro de la Asociación de Cooperación Asia Pacífico se puede observar que pasan de 69,1% a 73,2% y de 67% a 70,8%, respectivamente. Por su parte, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) pasa de 42,7 a 49% y de 34,4 a 39,9% respectivamente; por otro lado, en el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) los mismos porcentajes pasan de 8,9 a 24,4% y de 14,5 a 20,5%,

en la Comunidad Andina (CAN) de 4,3% a 11, 4% y de 7,5% a 13,9%, respectivamente (OMC, 1998).

Como se ha demostrado en párrafos anteriores, se ha producido un incremento del comercio mundial pero existe: "... la tendencia a concentrarse en pocas áreas o a desarrollarse principalmente en espacios regionales, (lo cual) impide hablar de globalización en sentido estricto, estando más bien ante procesos de regionalización, de interdependencia, de desigual vinculación, de vulnerabilidad de ciertas economías... no ante una integración a escala mundial, amplia y paritariamente diversificada" (Martínez, 2000: 141).

Se debe notar que cuando los esquemas de integración llegan a desarrollarse, la tendencia es a consolidar internamente una proporción importante de sus exportaciones totales, lo cual puede generar que áreas dinámicas del comercio internacional puedan perder posiciones en lo que respecta al comercio mundial, ya que deducido el comercio intra bloque, su posición con respecto al resto de la Macro Unidad Geográfica Mundial se estanca o incluso se reduce.

Por otra parte, con respecto a la evolución de los precios en los intercambios comerciales internacionales, éstos van a depender de una serie de factores, como, por ejemplo, la productividad, los costos unitarios, grado de monopolio existente en los sectores, etc. Empero, lo que resulta determinante para muchas economías del mundo es la evolución de la relación real de intercambio, aspecto muy relevante sobre todo para los países subdesarrollados mono exportadores de productos primarios.

También es necesario abordar el aspecto relativo a los obstáculos del comercio. Aún cuando la tendencia ha sido hacia la multilateralidad y la apertura de los intercambios (con un descenso relevante de los aranceles, fruto de las cuatro décadas de esfuerzos del GATT) no puede dejar de mencionarse que existe la aparición de un nuevo proteccionismo que incluye una serie de barreras no arancelarias como por ejemplo las restricciones voluntarias, políticas de compras gubernamentales, subsidios, dumping, homologaciones técnicas, etc.

### *Producción*

La aparición de la producción en las relaciones económicas internacionales ha venido evolucionando hasta llegar a su fase actual, donde se ha venido transformando las actividades que realizan las empresas y la estructura de los flujos de capital directo.

En este orden de ideas, los flujos de inversión directa (a partir de la II Guerra Mundial) han venido creciendo más rápidamente que el comercio mundial. Tal aseveración parte de que entre 1973 y 1995 el valor de las salidas anuales de IED pasó de 25.000 a 315.000 millones de dólares estadounidenses, en tanto que las exportaciones para el mismo período pasaron de 575.000 a 4.900.000 millones de dólares estadounidenses (OMC, 1996). Además se debe resaltar que hay cambios en la estructura por sectores de la IED, en los países receptores e inversores, un aumento en el número de empresas transnacionales, modificaciones en las formas de organización empresarial y en la forma de acción de las empresas transnacionales.

Aún cuando la IED sigue procediendo del mundo desarrollado, se debe destacar que algunos países subdesarrollados de América Latina, y África empiezan a participar en ella incrementando su porcentaje en la estructura del stock de IED.

Para 1996 "... representan casi un 9% del stock acumulado, en su casi totalidad atribuido a los nuevos países industrializados del sudeste asiático, con Hong Kong a la cabeza; dentro del mundo desarrollado, Japón frena a partir de 1992 su ritmo inversor, y en el quinquenio 1992-1996 su inversión anual media resulta inferior a la de 1985-1990, mientras que Europa y Norteamérica continúan invirtiendo volúmenes crecientes. Si en 1985-1990 Estados Unidos se convirtió en un receptor neto de IED (48.623 frente a 21.596 millones de dólares de media anual), a partir de 1991 retoma su condición de inversor neto" (Martínez, 2000: 166).

Por otra parte, se debe señalar que Europa en ningún momento ha abandonado su posición de inversor neto, aunque en algunos casos se haya visto disminuida, entre otros aspectos, porque una parte importante de los flujos de inversión son intracomunitarios y su característica de IED puede ser cuestionada (Martínez, 2000).

Analizando la posición de los países subdesarrollados se puede expresar que entre 1993 y 1996 éstos reciben más de un tercio de la inversión total y para 1996, aumenta su cuota de participación en el stock acumulado hasta un 29%. En este punto es necesario expresar que la inversión se concentra en unas pocas economías: los diez mayores receptores recibieron entre 1981 y 1992, el 72% de las inversiones totales dirigida a los países subdesarrollados o en desarrollo.

También se pueden apreciar cambios en la macro estructuras empresariales. Como se expresó en líneas anteriores, ha surgido una Nueva Cultura Empresarial (NCE) dando paso a redes de módulos articulados, con jerarquía menos vertical, variantes funcionales más abiertas y flexibles y una mayor autonomía entre las partes.

Este tipo de organización va a propiciar la extensión del ámbito interno de las empresas más allá de lo que determina la pertenencia a un mismo capital. Los proveedores (que conservan su autonomía financiera) tienden a estabilizar, profundizar y organizar la producción y sus relaciones con los grandes clientes.

Por otra parte, las alianzas estratégicas son un ejemplo de esta dirección ya que sus partícipes no dejan de compartir en una amplia variedad de temas, pero a la vez, se unen proyectos de alcance a menudo estratégico, sin que por ello desarrollen vinculaciones necesariamente financieras.

Asimismo, la importancia de las empresas transnacionales crece no necesariamente porque los flujos de inversión sean cuantiosos, sino porque las empresas que lo realizan representan una proporción elevada de los productos brutos (UNCTAD, 1994); todo esto se une a un incremento del universo de empresas calificadas como transnacionales (Martínez, 2000).

Así, "lo más significativo de lo expresado anteriormente es que estas organizaciones y la IED que las propicia se están convirtiendo en otra cosa distinta de lo que eran hace dos décadas... se constata que muchos complejos empresariales evolucionan (hacia la complejidad) de sus plantas, con otra forma de organizar las relaciones entre matriz y filiales, entre las propias filiales y con el tejido proveedor y los mercados finales" (Martínez, 2000: 170).

En una primera fase, las filiales son copias de las empresas matrices, atendiendo su propio mercado local, pero en una etapa posterior se convierten en suministradores especializadas en uno o tal vez varios de los elementos que forman la cadena de valor del grupo. Un paso adicional (el más avanzado) contempla un incremento de la gama de especialización de las filiales, que puede ubicarse en cualquiera de los elementos de la cadena de valor, resultando una integración potencialmente fuerte, teniendo un distinto grado de participación en el grupo matriz, donde hay que resaltar que sus fondos pueden provenir de tres niveles importantes: del espacio inversor, del receptor o del mundial.

En este orden de ideas, se debe resaltar que: "... el auge de las fusiones y adquisiciones como elemento importante de las estrategias de las TNC (transnacionales) para expandir la producción internacional, fue un factor significativo en el crecimiento explosivo de la IED durante la segunda mitad de los años ochenta. Las adquisiciones transnacionales supusieron aproximadamente un 70% de las entradas de IED en los países desarrollados durante el período 1986-1990" (UNCTAD, 1994: 23).

Dentro de las causas más relevantes del crecimiento de las adquisiciones y fusiones se pueden mencionar las tendencias existentes a la liberalización y

desregulación, así como también razones estratégicas de las empresas donde se encuentran inmersas la globalización, agudización de la competencia, avances tecnológicos (para incrementar sus ventajas competitivas), nuevas opciones de financiación, etc.

Otro aspecto relevante es el factor tecnológico por influir y determinar los medios de producción, la organización de la actividad productiva y las características del producto.

En resumen, el impacto de la transnacionalización de la producción es múltiple, afecta a los espacios receptores, inversores y en conjunto a la economía mundial.

#### **ACTORES Y AGENTES DEL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA**

Antes de caracterizar los diferentes agentes que actúan en el proceso de globalización económica se debe definir el término: agentes. Por éste se entenderá a los diferentes grupos (tanto naturales como jurídicos) que determinan, en mayor o menor grado, el funcionamiento de la economía y que, además, presentan características e intereses frente al proceso de globalización (Martínez, 2000).

Una vez revisada y analizada las características del proceso de globalización en su dimensión económica, es relevante caracterizar cada uno de los agentes que actúan en el proceso. En este sentido Martínez (2000) destaca los siguientes: 1) operadores institucionales, 2) exportadores e importadores, 3) rentistas mundiales de las finanzas, 4) las empresas transnacionales (ETN) y las empresas y personas vinculadas a éstas. Por otra parte, también se menciona a las clases sociales dentro de su estudio, en la conformación de una clase capitalista mundial; y por último el autor hace referencia al papel de las organizaciones y formas de organización social. Es necesario mencionar que Martínez no menciona al Estado Nación dentro de los actores y agentes de la globalización económica, empero, se ha considerado pertinente su inclusión para los efectos de este artículo<sup>1</sup>.

El análisis de las áreas integrantes de la dimensión económica del proceso de globalización (financiera, comercial y productiva) realizado en el apartado anterior permite reflexionar sobre los distintos grupos sociales que allí han surgi-

---

<sup>1</sup> En este sentido, ver James Rosenau (1990) quién desde un punto vista político expone también lo que a su criterio son los diferentes agentes y actores del proceso de globalización.

do. Así en el plano financiero, se puede detectar el carácter transnacional y con tendencia mundial de una parte creciente e importante de su capital social. Dentro de los agentes que operan en su seno se pueden señalar los grandes operadores institucionales cuya importancia central y volumen en los mercados financieros ya se ha abordado. Sin embargo, es de acotar que algunos de ellos comparten intereses y objetivos que provienen de la obtención de su valoración específica en el mercado financiero mundial, de manera que el funcionamiento de éste les interesa, en forma sustancial, debido principalmente, a que han encontrado en el mercado mundial la dimensión geográfica y el funcionamiento que mejor se adecúa a sus intereses profesionales y económicos.

La fracción de rentistas, cuyos ingresos dependen exclusiva y predominantemente del mercado financiero mundial y se identifican con políticas que garanticen intereses reales colectivos, seguridad y suficiente movilidad de capitales.

En conjunto, estos operadores institucionales tienen la tendencia a invertir en mayor proporción en el extranjero que los particulares (como se pudo observar en el apartado referido al área financiera).

En el plano comercial, los exportadores venden sus productos en el mercado internacional y tienen intereses orientados hacia la seguridad de los intercambios y la apertura comercial. Los exportadores más competitivos no están de acuerdo con cualquier forma de proteccionismo, empero, habrán quienes se orientan más hacia el ámbito regional que al multilateral, para crear las condiciones necesarias que posteriormente le permitan competir y obtener ganancias del mercado mundial. Estos agentes pueden agruparse en organizaciones específicas, pero su capacidad de intervención tiende a ejercerse a través de los Estados respectivos a escala mundial, salvo que su agrupación sectorial así lo permita (ejemplo de ello puede ser la Organización de Países Exportadores de Petróleo, OPEP).

Los importadores, por su parte, pueden ser consumidores privados o empresas. En lo relativo a los primeros, son poco cohesionables debido principalmente a su dispersión, número elevado y poca centralidad del interés que comparten, aunque en algunos casos puedan tomar posturas afines (ejemplo los procesos electorales-tomando en consideración las diferentes propuestas de los partidos políticos).

Con respecto a las empresas, "la continuidad del aprovechamiento externo, puede llegar a ser condición de su existencia" (Martínez, 2000: 224). Sin embargo, no lo será tanto el carácter mundial, bastándoles con la realización de transacciones internacionales específicas para sus intereses; su cohesión es difícil

(salvo su agrupación en organizaciones específicas) y su capacidad de intervención se realiza a través de sus Estados.

En la producción, destacan las empresas transnacionales (ETN) que tienen carácter mundial si se considera su expansión territorial y su estrategia planetaria. Algunas de estas empresas le es suficiente con el mantenimiento de un amplio grado de apertura multilateral o con la existencia de espacios regionales. Cabe hacer referencia que la cohesionalidad de las grandes empresas transnacionales es alta, debido principalmente a que son pocas y poseen entre sí interrelaciones indirectas o directas (coinciden en foros de distintos tipos, incluso en épocas más recientes el auge de las fusiones y adquisiciones, la necesidad de alianzas estratégicas, etc.).

Existen otras empresas que, sin serlo ellas, dependen de las grandes empresas transnacionales como subcontratistas o proveedores de diversa condición, sus intereses están vinculados a las de las empresas transnacionales, pero difícilmente existe un principio de cohesionalidad o capacidad de intervención en torno a objetivos comunes.

Los trabajadores directos de las empresas transnacionales comparten el interés de trabajar para un capital del mismo tipo, pero sin embargo, de allí no se deriva que compartan los mismos objetivos e intereses en defensa de la globalización. Empero, de estos agentes, los trabajadores de distintas nacionalidades que trabajan en las ETN, comparten intereses y objetivos en defensa de la globalización por su dispersión geográfica y barreras lingüísticas y culturales, así como, por la capacidad de maniobra de las empresas para enfrentarlos con decisiones de deslocalización parcial o total.

Los trabajadores ocupados en las redes de proveedores que suplen a las empresas transnacionales están vinculados a éstas en forma indirecta en el sentido de que dependen de sus pedidos y pueden, a partir de los objetivos que comparten, agruparse dependiendo del comportamiento de la empresa transnacional, pero este vínculo puede ser difícil de materializar y resulta difuso en posiciones específicas fuera de los Estados respectivos.

Otros trabajadores que prestan sus servicios directamente en los circuitos y mercados mundiales son, por ejemplo, los profesionales de distinto rango que trabajan para los mercados financieros mundiales, para las empresas transnacionales o en sectores en los que los clientes o competidores tienen bases nacionales difusas por poseer diferentes nacionalidades, por lo que no dependen de ningún Estado o economía nacional. Sus intereses están orientados al mantenimiento del tipo de funcionamiento que les permita elaborar su trabajo.

La perspectiva de la globalización obliga a cruzar diferentes categorías sociales que tienen bases territoriales distintas. En este sentido se pueden encontrar, por ejemplo, los capitalistas identificados con la extracción del excedente a través de relaciones sociales de producción de carácter mundial (empresas ubicadas en un amplio número de países, y cuya explotación no tiene una base espacial dominante). Es el grupo social que controla a las empresas que poseen un elevado grado de transnacionalización.

Los capitalistas identificados con la valoración del dinero en los mercados financieros internacionales, es el grupo que opera en el mercado financiero y sus intereses están orientados al mantenimiento y profundización de la globalización en su área financiera, como condición esencial para su competitividad y supervivencia.

Los ejecutivos de empresas transnacionales, representan un número reducido, son individuos que comparten esa visión global de las ETN y aspiran a protagonizarlas.

Los profesionales mundiales del sector servicios (información, consultorías, tecnología, asesoramiento jurídico, telecomunicaciones, etc.) que tienen la tendencia a trabajar en forma autónoma o participativa en las diferentes organizaciones donde se encuentren y son aquellos que poseen la información y el conocimiento necesario para poder valorizar los capitales a escala mundial.

La oligarquía-aperturista es el grupo de individuos interesados en la multilateralidad del intercambio mundial de bienes, servicios, capitales y la libre instalación de actividades productivas de carácter mundializante. Es un grupo social que puede ir adquiriendo mayor fuerza si las tendencias de la economía mundial siguen su curso hacia la apertura y la liberalización del comercio y las finanzas.

Las clases estrictamente nacionales, también denominadas internas, son grupos que no trabajan expuestos directamente al sistema global (aunque es prácticamente inevitable que se mantengan en contacto con muchas de las manifestaciones de la globalización). Dentro de su seno existen quienes son compatibles con el proceso de globalización, siempre y cuando su valorización o ingresos no se vean interferidos por ella. También existen los enfrentados al proceso si sus ingresos o intereses en general se ven afectados por el sistema global.

Otro grupo de agentes es el constituido por los burócratas de organismos internacionales con posiciones "globales". Son aquellos que llevan una función de gobierno por y para el sistema capitalista global a niveles locales, nacionales, interestatales y eventualmente planetario. Son funcionarios que participan en coaliciones en lo local, urbano y regional, alentados por la IED y son responsa-

bles nacionales de las relaciones económicas externas (inversión empresarial, ayuda oficial al desarrollo, comercio, etc.), dirigentes de fundaciones de ámbito global y responsables de organismos de carácter económico internacional.

También existen los grupos formadores de opinión, ideologías, cultura, que poseen componentes heterogéneos como, por ejemplo, la élite de los "media", la red de centros de formación superior, miembros de grupos de estudio y reflexión, el mundo de la publicidad. Los primeros poseen una capacidad de expresión política a través de periódicos, revistas, televisión y, en general, otros medios de masas que poseen un enorme espacio de influencia y poder.

Los segundos reciben y forman a estudiantes de procedencia multinacional, destinados a trabajar en organizaciones abiertas a las relaciones económicas internacionales, con una cierta visión del mundo que empiezan a racionalizar e internalizar desde las primeras etapas de su formación. Los terceros, representan los grupos de reflexión y estudio que son suministradores de argumentos documentados y científicos, con aureola de prestigio, independencia, objetividad y capaces de cubrir grandes áreas temáticas, donde el sistema global de una u otra forma ve una necesidad y para cubrirla destina grandes presupuestos.

Por su parte, el mundo de la publicidad envuelve, entre otros aspectos importantes, todo el sistema de marketing (materias primas, financiación, diseño, producción, transporte, mayoristas, etc.) mediante el cual se materializa la hegemonía en forma práctica, la sociedad de consumo, entre otros.

El Estado nación ha venido perdiendo capacidad de control frente a las dinámicas globalizantes, entre otros aspectos, por su poca velocidad de respuesta ante el proceso y por el auge y fuerza que han adquirido los otros agentes de la globalización.

Los políticos, por su parte, son aquellos que promueven los intereses del sistema global independientemente de que su actuación se realice en el ámbito local, estatal, interestatal, regional o mundial.

Finalmente, las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) nacidas en torno a objetivos variados, pero que suponen un rasgo esencial del proceso de globalización. En general se derivan de la conciencia y voluntad más que por sus condiciones objetivas, compartidas por todos, pero que abarcan temas como medio ambiente, drogas, inseguridad, etc. Podría ser que no llegara a concretarse en forma que resulte colectivamente operativa, aunque existan casos como los mencionados anteriormente donde existan intereses compartidos.

## CONSIDERACIONES FINALES

Si bien el proceso de globalización económica no es un fenómeno nuevo, sus características actuales responden a cambios y transformaciones que se han realizado en la economía mundial y que han acelerado este proceso.

Por una parte, el avance tecnológico y científico en la segunda parte del siglo XX, dentro del cual destacan los adelantos en las telecomunicaciones, el transporte, la biotecnología entre otros, han impreso mayor dinamismo a la globalización. Por otro lado, los resultados de la Ronda Uruguay (1986-1994), la consolidación de la Unión Europea, el proceso de regionalismo abierto, la transición de las economías socialistas hacia economías de mercado, entre otros, tendieron a liberalizar el sistema mundial de comercio y han repercutido en la forma de actuar y pensar de los actores y agentes de la globalización económica.

La evolución de la globalización se ha caracterizado por ser un proceso multidimensional cuya interpretación no puede, por consiguiente, ser rígida por la amplitud y complejidad que posee. Dentro de este contexto, es relevante considerar el papel que vienen jugando los diferentes actores y agentes del proceso de globalización económica.

Así en el plano financiero, se puede detectar el carácter transnacional y con tendencia mundial de una parte creciente e importante del capital social. Por otro lado, en el plano comercial, los exportadores venden sus productos en el mercado internacional y tienen intereses orientados hacia la seguridad de los intercambios y la apertura comercial, y en el plano productivo, destacan las empresas transnacionales (ETN) que tienen carácter mundial si se considera su expansión territorial y su estrategia planetaria.

Canalizar este proceso para que funcione adecuadamente y estimule el progreso y equidad de los países menos desarrollados, constituye uno de los grandes desafíos de la comunidad internacional.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Golub, S (1990), "International capital mobility: net versus gross stocks and flows", Martínez, Ángel, 2000, *Economía Política de la Globalización*, pp. 380, Ariel, España.
- Griffith, Stephany (1998), "Global capital flows. Should they be regulated?", Martínez, Ángel, 2000, *Economía Política de la Globalización*, Ariel, pp. 380, España.

Hirst, P y Thompson, G (1996), "Globalization in question: the international economy and the possibilities of governance", Martínez, Ángel, 2000, *Economía Política de la Globalización*, Ariel, pp. 380, España.

Martínez, Ángel (2000), *Economía Política de la Globalización*, Ariel, pp. 380, España.

Obstfeld, M. (1998), "The global capital Market: benefactor or menace?", Martínez, Ángel, 2000, *Economía Política de la Globalización*, Ariel, España.

Organización Mundial del Comercio (varios años), *Informes Anuales*, Ginebra.

Palezuelos, E (1998), "La Globalización Financiera. La internacionalización del capital financiero a finales del siglo XXI", Martínez, Ángel, 2000, *Economía Política de la Globalización*, Ariel, España.

Rosenau, James (1997), "La dinámica de la globalización hacia una formulación operacional", *Diálogo y Seguridad*, No. 4: 09-26.

Sutcliffe, B y Glyn, A (1999) "Still underwhelmed: indicators of globalization and their misinterpretation", Martínez, Ángel, 2000, *Economía Política de la Globalización*, Ariel, España.

United Nations Conference on Trade And Development -UNCTAD- (1994): "*World Investment Report 1994. Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*". Ginebra.

Weiss, Louis (1998) "The Myth of the powerless state: governing the economy in a global era", Martínez, Ángel, 2000, *Economía Política de la Globalización*, Ariel, España.

## ANEXOS

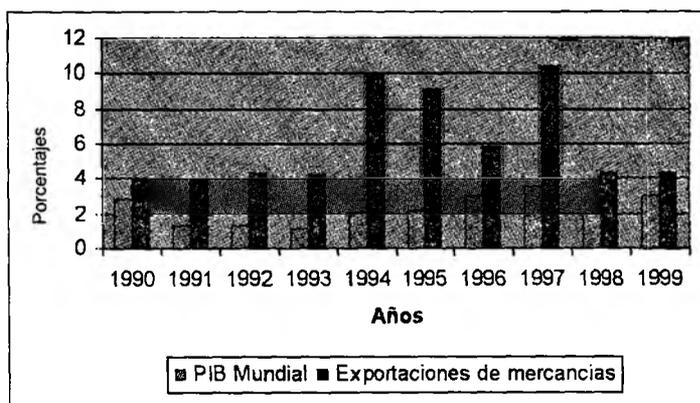
Cuadro No. 1. Propiedad y Gestión de la Riqueza Financiera Mundial

	Propietarios						Total
	1	2	3	4	5	6	
% de riqueza total	45,6	3,9	7,3	8,6	5,8	28,7	100
% de activos extranjeros s/ totales	5	4,8	13,2	6	4	?	6
% de activos extranjeros totales	57	4	22	16	1	-	100
	Gestores				Total		
	7	8	9	Total			
% del total gestionado	52	38	10	100			
% invertido en el extranjero	?	?	?	16			

Fuente: Martínez, (2000): 118.

Nota: 1. Particulares, 2. Fondo público de pensiones, 3. Fondos Privados de Pensiones, 4. Compañías de Seguros, 6. Empresas no financieras, 7. Gestores propiedad de Bancos, 8. Gestores independientes, 9. Compañías de Seguros.

Cuadro 2. Crecimiento del Volumen del Comercio de Mercancías y del PIB Mundial (1990-1999)



Fuente: Informe Anual de la Organización Mundial del Comercio (OMC), (2000): 08.

Cuadro 3. Participación de las Regiones en el Comercio Mundial de Mercancías

	Exportaciones			Importaciones		
	1953	1973	1997	1953	1973	1997
Europa Occidental	34,9	44,8	42,9	39,4	47,4	41,4
Norteamérica	24,6	17,2	17	19,7	16,7	20,1
Japón	1,5	6,4	7,9	2,9	6,5	6,2
Suma 3 áreas	61	68,4	67,8	62	70,6	67,7
6 países asiáticos	2,6	3,4	10,3	3,4	3,7	10,7
Total	63,6	71,8	78,1	65,4	74,3	78,4

Fuente: Martínez (2000): 139.

## TRANSFORMACIONES Y DESDIBUJAMIENTOS GLOBALES: REFLEXIÓN SOBRE LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA

Sary Levy-Carciente<sup>\*</sup>  
FACES-UCV

### Resumen:

El artículo revisa algunas transformaciones que se evidencian en la actualidad que han generado desdibujamientos de las tradicionales funciones de los estados nacionales. En este sentido se refieren los procesos de integración como vía protegida para la inserción en la economía globalizada y se ofrece una breve reflexión para el caso latinoamericano.

**Palabras claves:** Globalización, cambio paradigmático, ciencias sociales, integración, ALCA.

### I. INTRODUCCIÓN

Los actuales tiempos de Globalización, plantean un contexto intenso, heterogéneo, abarcante y en dinámico proceso. Coincidente con el inicio de un nuevo siglo, procesos de homogeneización, diferenciación e hibridación, en una nueva relación espacio-temporal, dan a luz a redefiniciones y reelaboraciones de elementos, vínculos y formas que conviven en 'armónica contradicción' y donde la complejidad se instala como signo.

Considero que es realmente difícil definir un proceso o conjunto de procesos en el momento en el cual nos suceden, dada la falta de perspectiva histórica, lo que tiende a confundir. Esto es lo que nos ocurre cuando nos referimos a la Globalización (Waters, 1995).

Me atrevería a decir que la llamada Globalización no es totalmente nueva, pero es claro que posee en la actualidad elementos, formas y ritmos desconocidos con anterioridad que bien pudieran ser la antesala de una verdadera nove-

---

econofin@cantv.net, saryle@yahoo.com, <http://sarylevy.iespana.es>

Coordinadora de Investigación de la FaCES-UCV y Directora del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales de la FaCES-UCV. Escrito elaborado a petición para las *Jornadas Anuales del Postgrado en Ciencias Sociales "Desafíos de las Ciencias Sociales: Problemas Teóricos y Realidades"* Caracas, 24-26.11.2004. Las reflexiones plasmadas en el siguiente escrito sólo reflejan perspectivas de la autora y no comprometen a la institución en la que ésta se desempeña.

dad. Por un lado, pareciera que nos amalgamara con una comunidad global en cuanto a ideas, gustos, conceptos, procesos, sistemas e instituciones, pero, por otro lado y paralelamente, nos individualiza, particulariza, diferencia y separa de esa globalidad. Está asociada a procesos de homogeneización, de diferenciación y de hibridación que coinciden en forma conflictiva planteamientos particulares y proyectos universales, todo en un ambiente de desorden, en el sentido entrópico del término.

En el concepto las distancias se reducen, resaltando el desarraigo de lo espacial, siendo el tiempo la variable fundamental, lo que nos coloca ante una nueva relación espacio temporal. Destaca a su vez el aumento de la conciencia global, en el sentido de que nuestros actos tienen relaciones causales y de efecto con sucesos alejados espacialmente, pero más aún que actuamos concientes de esta situación (Mires, 1996 y 1999).

Lo que sí pareciera estar claro es que se nos impone una revisión de eso que llamamos "realidad" con un nuevo lente, una óptica que ha de ser integral, que tome en cuenta aspectos económicos, políticos y culturales, aspectos particulares y universales, de certeza y de incertidumbre, de continuidad y de cambio. Posiblemente así, podremos lograr un esclarecimiento de lo que nos sucede y que ha sido definido como *tiempos de globalización* (Levy y Alayón, 1999).

## II. UN NUEVO PARADIGMA

La necesidad de aflorar las relaciones de las partes de una estructura y sus dinámicas, nos ha llevado a definir nuestra sociedad a partir de nuevos conceptos vinculados a los sistemas, las redes y los esquemas holísticos.

Una gama de nuevos conceptos tales como: sistemas abiertos, estructuras disipativas, fenómenos emergentes, bifurcaciones, fractales, autosimilitud, atractores, autoorganización, autopoiesis e irreversibilidad temporal, constituyen parte del léxico de este nuevo enfoque.

El paradigma de la complejidad nos ha alcanzado, las explicaciones lineales newtonianas y cartesianas de los fenómenos humanos y sociales no tienen ya sustento ante la evolución explicativa de las matemáticas no lineales. La mecánica lineal ha sido sustituida por la termodinámica, el orden por el desorden, la reversibilidad temporal por la flecha del tiempo. Es una transformación paradigmática que otorga relevancia a la subjetividad, y en la cual, existe una conciencia creciente del papel constructivo del desorden, la autoorganización, la irreversibilidad y la no linealidad y aunque estos elementos parecieran no encajar muy bien en el viejo instrumental del método científico, sus resultados no

son en lo absoluto desdeñables, más aún, indispensables para adelantar esta nueva fase (Mires, 1999).

En este entorno las ciencias sociales que han luchado a capa y espada por recibir el título de Ciencia, se encuentran que los elementos a demostrar o defender han cambiado: la objetividad se ha reconocido inexistente, la repetibilidad imposible y las cantidades están siendo sustituidas por sus cualidades.

Resalta que esta revisión al paradigma tradicional se esté dando en todas las áreas del disciplinar, lo que pareciera señalar que las teorías y modelos científicos, están condicionadas culturalmente, puesto que parecen apoyarse en presupuestos fundantes de ella<sup>1</sup>.

Lo anterior permite rescatar, *mutatis mutandi*, el concepto de *tiempo mundial* de Wolfrand Eberhard (1965), que consistía en una especie de clima internacional que influía en las decisiones políticas o sociales de un momento dado. En este sentido se podría señalar que nuestro tiempo mundial refuerza las deconstrucciones ideológicas, en este caso lo hace con uno de los pilares de la Modernidad, el método científico y su fundamento, la racionalidad instrumental.

Debía ser la ciencia quien nos guiara, pero según Prigogine (1996) '*lo real ha perdido su última garantía moderna: las ciencias*' lo que refuerza nuestra inquietud, una nueva disposición a la que corresponde un desplazamiento de la idea de razón.

La razón universal es desplazada por una pluralidad de sistemas formales y axiomáticos y la ciencia necesita una nueva formulación de leyes que permitan incorporar la dimensión evolutiva, el indeterminismo y la asimetría del tiempo, de la que resultan las estructuras disipativas, las bifurcaciones y los sistemas auto-organizados.

Las fronteras de las disciplinas están cada vez más en entredicho: el desarrollo de las mismas como campos separados y el aumento de las especialidades fueron el resultado natural de la necesidad de progreso de sus estudios, los cuales fueron trasladándose de los campos especulativos a su verificación. Pero el archipiélago de especializaciones resultante, no responde a la complejidad sistémica evaluada, dificultando el entendimiento de las interrelaciones y sus impactos.

---

<sup>1</sup> Estos presupuestos han sido nombrados de diversas formas: *antecedentes filosóficos* (Koyré), *principios filosóficos* (Palter), o *ideales de orden natural o paradigmas* (Toulmin).

Es por ello que hoy se evoca la multi, inter y transdisciplinariedad como mecanismo deseado, buscando una hibridación que haga borrosa las fronteras y que resulte en una recombinación de segmentos del saber que redunden en un mayor y mejor conocimiento global.

### III. DE LA SOBERANÍA NACIONAL A LA INTERDEPENDENCIA GLOBAL

Si las fronteras del disciplinar se han ido permeando, las de las naciones parecieran haberse ido desdibujando. El proceso que definiéramos al comienzo como globalizador es uno en el cual las restricciones de lo geográfico sobre lo social y lo cultural retroceden, mas no por ello, desaparecen.

Dentro de la concepción tradicional, las sociedades presuponen el dominio del Estado-Nación del espacio, como autoridad ordenadora. El orden de la sociedad es el orden estatal. Lo político estará vinculado al Estado y aparece el individuo atomizado que se realiza en dicha esfera. De esa manera, se contiene y delimita la sociedad, el mundo de lo privado, la sociedad civil y lo político se desplazan hacia el estado nacional. Dicha delimitación supuso conformar totalidades internas, identidades colectivas homogéneas con una autoimagen y autoconciencia de un proceso evolutivo (Przeworski, 1995; Rosenau, 1992).

Pero estas ideas constitutivas de las sociedades nacionales, se ven severamente cuestionadas con los procesos de globalización en los que el quehacer social se realiza en espacios transfronterizos y en el que afloran las diferencias y las contradicciones. El resultado de estos procesos sobrepasa la capacidad de los Estados nacionales de convocar la supuesta identidad colectiva de la nación y se incuban y emergen nuevos esquemas de asociación. Así, el mundo se hace policéntrico, que apoyado en el cambio tecnológico reduce los distanciamientos geográficos y sociales y refuerza la interdependencia entre comunidades locales, nacionales e internacionales.

En estos espacios globales, la combinación de factores no permite conceptos rígidos, la flexibilidad es su signo y los esquemas analíticos que lo abordan han de ser lo suficientemente plásticos, amplios y dinámicos.

Al transformarse los escenarios, cambian sus signos (o banderas): mientras en el s. XIX un elemento central era la Soberanía, hoy la misma es negociada multilateralmente frente a diferentes aspectos en los que resalta la universalidad de los derechos humanos, el cuidado al ambiente planetario, la exigencia imperiosa del desarrollo de la mano de la erradicación de la desigualdad; y la necesidad de una estable y sustentable paz global (Fernández y Rodrik, 1991).

Así, la redefinición de los procesos sociales como problemas globales minan la soberanía del Estado de al menos tres maneras: influyen en las preferencias de políticas, deslegitimizan al Estado-Nación para solucionar determinados problemas y la soberanía tiende a ceder frente a la interdependencia.

En este entorno emergen nuevos actores independientes o de organizaciones globales, redes que incluyen a los Estados coordinándolos en forma no jerarquizada, en imágenes de un mundo multipolar donde la dominación de las superpotencias es reemplazada por relaciones internacionales caóticas e inciertas, bajo una cultura política común entre las sociedades y donde la cultura de la democracia se transmite e impone profundamente por medios simbólicos.

Esta evaporación de la sustancia de la soberanía ha tenido diversos ingredientes: la idea de un gobierno mundial capaz de enfrentar problemáticas que trascienden a los Estados, las nuevas formas de integración regional y económica —en particular los exitosos casos europeo y del sudeste asiático— y el vertiginoso avance de las tecnologías de información y de transmisión de data, que han interconectado en una red al mundo entero (Krugman, 1991; Grossman y Helpman, 1995; Jagdish y Panagariya, 1996).

Entonces, la serie de transformaciones a que asistimos en nuestro presente, muestran la emergencia de nuevas redes de relación, nuevas jerarquizaciones, nuevas agrupaciones, nuevas comunidades, algunas localizadas transnacionalmente y desarraigadas territorialmente, otras con un inminente carácter nacional; unas marcadas por motivos, estructuras y actores tradicionales, otras por abrir nuevos espacios que rompen con lo establecido.

Se conforma de esta manera un tejido de relaciones con vínculos locales, nacionales, internacionales, supranacionales y transnacionales, ordenado por jerarquías imprecisas, dada su movilidad. Esta co-presencia de variados agentes / actores, permite la generación de una serie de vínculos de la más variada naturaleza, de derecho, de obligación, de sumisión y/o de alianza. Pero quizá lo más importante sea el carácter variable de estos vínculos, pues deviene en una múltiple interdependencia.

#### **IV. INTEGRACIÓN ECONÓMICA: VÍA INTERMEDIA**

La redefinición del Estado-nación en un todo global tiene en el plano económico diversas manifestaciones: desde los discursos y las prácticas que defienden la liberalización de las actividades de producción, comercialización y de movilidad de los flujos de capital (globalización económica), pasando por esquemas de asociación regional como mecanismo protegido de inserción en la

economía globalizada (integración), hasta políticas proteccionistas y profundamente críticas a los esquemas de apertura. Pero curiosamente, la diversidad de posturas coexiste y se realimenta, conformando la nueva red de relaciones político-económicas que definen nuestro presente.

Huelga indicar que las dinámicas económico-financieras, los avances tecnológicos y los flujos de información, sobrepasan por mucho a los Estados y aisladamente poco pueden hacer para responder a las exigencias de sus nacionales, por tanto, intentan aliarse en un *quid pro quo* o en el mejor de los casos en busca de una alianza *ganar-ganar* (*win-win game*). De tal manera que, si algún ámbito de la integración ha sido evidente y pionera es en el plano económico.

Los mecanismos de integración de *facto* y de *jure* han pivotado alrededor de la integración de los mercados. La esencia de su discusión está relacionada con la integración del mercado de bienes, servicios, capital y trabajo, y con las maneras de insertarse en las nuevas reglas de productividad y competitividad<sup>2</sup>. Una integración que encara las características de la globalización económica, resultante de la simultaneidad de una serie de procesos producto del cambio tecnológico, de la nueva organización de la producción y el trabajo, las modificaciones en los flujos de bienes y servicios y, por último, la preponderancia del sector financiero por sobre el 'real en la economía' (Ibarra-Yunez, 2003).

Todo este proceso globalizador, marcado por la integración de sus mercados, ha sido potenciado por:

- el incremento de las comunicaciones en el ámbito mundial y la consecuente disminución de la capacidad del Estado para controlar las actividades dentro de sus propias fronteras
- el impacto de la expansión de las empresas transnacionales y la consecuente destrucción de la influencia del Estado en las actividades de sus propios ciudadanos
- la colaboración internacional en dominios que tradicionalmente habían sido del Estado (defensa, comunicaciones, sistemas legales y administrativos, etc.)
- integración política y económica dirigida por organismos multilaterales (FMI, BM, OMC, Consejo de Seguridad, OTAN, ONU)

---

<sup>2</sup> Así, vemos que globalización no es sinónimo de multilateralismo, siendo interesante el concepto de Mittelman (citado por Waters, 1995) que propone que lo novedoso del concepto de globalización es la manera y el grado de penetración de los fenómenos globales en las economías mundialmente.

creciente número de organizaciones que se gobiernan mundialmente

Todos estos cambios han llevado a planteamientos que remiten a la idea de un *mundo sin fronteras*, en el cual el Estado-nación se ha convertido en una ficción y en la mayoría de los casos, un estorbo. Omaha (1996:17), partiendo de la postura neoclásica de la libre movilidad factorial, señalaba que:

"ciertamente, a medida que se aproxima el siglo XXI y a medida que las que denominamos 'ies' (industria, inversión, individuos e información) fluyen con muy pocas trabas atravesando fronteras nacionales, los conceptos básicos adecuados para un modelo de mundo de países cerrados, propio del siglo XIX han dejado de ser válidos"

La movilidad perfecta de los factores, permite que las unidades económicas 'viabiles' reúnan todos los requisitos para desarrollarse. Al no depender de los gobiernos, la función de intermediación de los Estados-nación (y de sus gobiernos) pasa a ser innecesaria y lo que define a los nuevos Estados, que en realidad son Regiones-Estados, no es la ubicación de sus fronteras políticas, sino el hecho de que tienen el tamaño y la escala adecuada para poder operar eficientemente en la economía globalizada.

Define Omaha a las Regiones-Estado como zonas naturales económicas, pequeñas en tamaño pero grandes en potencial económico, áreas, por lo general sin fronteras, desarrolladas alrededor de un centro económico, con una población que circunda los 10 ó 12 millones de habitantes. Así, mientras antes el Estado-nación definía el espacio de la actividad económica, ahora es la economía quien define los espacios donde las instituciones (Estado y otras) han de operar. Sus 'fronteras' son las que importan en un 'mundo sin fronteras'. Según esta perspectiva, el Estado se habría convertido en una unidad organizacional no-natural y disfuncional para pensar la actividad económica, pues combina los elementos en un nivel errado de agregación, constituyéndose en un mecanismo inadecuado para tratar con los retos y oportunidades en una economía global<sup>3</sup>

Pero en este entorno globalizado, muy lejos de perder pertinencia, a los Estados se les reconoce como la fuente de la competitividad (Porter) y como de la seguridad social; elementos indispensables en los nuevos patrones o estándares

---

<sup>3</sup> Sin embargo, aclara el autor, que las Regiones-Estado no tienen que ser enemigas de los gobiernos centrales, bien manejadas a nivel federal, estos 'puertos de entrada' a la economía global han demostrado ser sus aliadas, de ahí que proponga que el Estado-nación sea dividido en regiones independientes para propósitos económicos, permitiendo que cada una se conecte globalmente sin la distorsión de la influencia del control de burocratas y políticos (Ibid).

de medición de éxito de cualquier esquema o política. Así, obsoletos y periclitados según ciertas perspectivas, siguen siendo necesarios y hasta indispensables<sup>4</sup>.

Es así que en el plano de las políticas y las estrategias son los Estados los llamados a estructurar y encauzar las llamadas agendas de la integración profunda. Ciertamente, su surgimiento ha sido estimulado por la reducción de las barreras fronterizas que tuvo lugar durante el último medio siglo y hoy la agenda de la integración cubre una gran variedad de temas y plantea dos tipos de problemas: El primero es precisar su extensión y darle un carácter instrumental al concepto de nivelación del campo de juego; el segundo es discernir los costos y beneficios asociados a la reducción de la diversidad, en particular, para los países en desarrollo.

A pesar de las tendencias a la homogeneización en las formas de organización de la producción, las economías nacionales continúan mostrando fuertes rasgos idiosincráticos en la forma en que se organizan los mercados, las relaciones entre éstos y el Estado, y los vínculos que se establecen entre el Estado y la sociedad civil. Por tanto, para los Estados existe un campo de acción significativo para las políticas nacionales, cuyo radio variará según la fortaleza del Estado en cuestión.

No cabe duda que muchos Estados se enfrentan a las nuevas realidades en situaciones desventajosas lo que les ha llevado a altos grados de fragilidad. La fragilidad del Estado nacional es aún más evidente cuando los mismos presentan dificultades fiscales. Por un lado se ven presionados por las exigencias de sus ciudadanos a la inversión social mientras que de otro, pocas son las políticas o medidas que pueden tomar para evitar cumplir con exigencias de carácter no-nacional, sean éstas producto de convenios en acuerdos multinacionales (como por ejemplo, las resultantes de procesos de integración que establecen los parámetros para el comercio intra-regional), con organismos de carácter

---

<sup>4</sup> Ya en la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social realizada en Copenhague en 1995, quedó claro que el problema social y la búsqueda de un desarrollo que respete el medio ambiente, sea democrático y conduzca a una mayor equidad son preocupaciones que están presentes en todos los países, sean estos subdesarrollados, en desarrollo o desarrollados. Tal vez se haya vuelto a tomar conciencia de que no se trata sólo de una dualidad, como se decía en otra época, sino de algo inherente al corazón mismo del estilo de desarrollo de las sociedades contemporáneas. En la Cumbre de Copenhague se volvió a hablar de la relación entre lo económico y lo social, se señaló otra vez la necesidad de retomar temas como la erradicación de la pobreza, el pleno empleo, la integración social, el respeto a la dignidad del ser humano; y de poner fin a la ilusión economicista, de reconocer una vez más que en un proceso social, en un proceso histórico, los valores son fundamentales.

supranacional (como por ejemplo las restricciones de emisión que ha establecido el Banco Central Europeo a los países miembros de la Unión Europea) o entes privados (como el repago de capital e intereses a instituciones financieras o individuos tenedores de deuda).

En este entorno, los Estados nacionales compiten por recursos y por ende establecen políticas que les permitan atraerlos, políticas que son el resultado del debate entre las exigencias del inversor y las necesidades de sus ciudadanos; negociación entre actores disímiles en naturaleza, fuerza y estructura; y que en muchos casos lleva a producir el fenómeno de 'social dumping', que no es más que adquirir ventajas para el mercado interno reduciendo drásticamente los costos del trabajo, sea por la disminución salarial, o los beneficios de la seguridad social y protección al trabajador (Grossman y Helpman, 1994).

#### V. AMÉRICA LATINA FRENTE A LA INTEGRACIÓN: LA ALTERNATIVA DEL ALCA

América Latina que intentó a lo largo de todo el s.XX innumerables procesos de integración de diferente alcance: Pacto Andino, ALALC, ALADI, CARICOM, G-3, Mercado Común Centroamericano, MERCOSUR, Comunidad Andina de Naciones, se enfrenta en este siglo XXI al Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA<sup>5</sup>.

Actualmente los países latinoamericanos participan simultáneamente en varios procesos de integración, a nivel multilateral, regional y sub-regional, dentro de los cuales existen distintas implicaciones en cuanto a patrones de comercio y resulta cada vez más necesario definir si existe una combinación óptima entre estos diferentes procesos de integración o una secuencia más apropiada.

---

<sup>5</sup> Este proceso se inicia con la Cumbre de las Américas en diciembre de 1994 en la ciudad de Miami, en la que 34 países del continente acordaron la necesidad de la creación del área de libre comercio más grande del mundo. De llevarse a cabo comprenderá un territorio de aprox. 40 millones de Km<sup>2</sup>, con cerca de 820 millones de habitantes y un PIB de unos US\$21 billones (Anglosajones). Las negociaciones se han llevado a cabo en Miami (05.1998-02.2001), Panamá (03.2001-02.2003) y en la ciudad de Puebla, México (03.2003 hasta 01.2005), en procesos que exigen el consenso absoluto en todos los puntos de negociación. Sus objetivos apuntan a fortalecer la democracia regional, promover la prosperidad mediante la integración económica, lograr la justicia y la responsabilidad social empresarial, erradicar la pobreza y la discriminación y garantizar el desarrollo sostenible regional. Pero a pesar de sus loables objetivos, no le han faltado detractores, quienes exhortan a un mayor análisis de sus posibles consecuencias que podrían resultar desastrosas si no son tomadas en cuenta, dadas las múltiples desigualdades en las economías de los países participantes.

Propuestas complementarias y alternativas a los acuerdos ya existentes o en proceso de concreción de orden sub-regional, tales como el ALCA, deben ser evaluadas con gran objetividad para poder llegar a conclusiones técnicas no sesgadas ni viciadas por factores ideológicos. En todo caso, para que un análisis referente a acuerdos comerciales o alternativas de integración sea valedero, deberá reflexionar acerca de las consecuencias posibles que, en términos de bienestar, su ejecución tiene sobre los distintos ámbitos de la esfera económica. En este sentido, el análisis deberá centrarse en el estudio de las repercusiones sobre las esferas: comercial, industrial, laboral, monetaria, cambiaria, financiera y fiscal. De igual forma, el análisis no podrá obviar los efectos sobre el ámbito cultural y político de los distintos pueblos que conforman el continente.

Se ha de comenzar por reconocer, que salvo los casos mejicano y brasileño, la mayoría de los países latinoamericanos se encuentra en circunstancias precarias desde el punto de vista productivo. Evidencia de esto es que las economías de estos países son fundamentalmente importadoras tanto de bienes destinados al consumo final como de insumos para la producción local. Se importan la mayoría de los productos que se consumen, principalmente provenientes de los EEUU y Europa, y a partir de los años noventa ha existido una tendencia extremadamente creciente a la importación directa desde China y los países del Asia Pacífico. En este sentido, el ALCA como acuerdo preferencial pudiera involucrar un cambio de origen de nuestras importaciones más que un aumento substancial de estas.

Al ser las economías latinoamericanas eminentemente importadoras, son muy pocos los bienes e industrias de producción doméstica cuya competitividad se pueda ver amenazada por convenios comerciales de esta índole. Sin embargo, ello igualmente significa que habrá producciones cuyo intercambio entre E.U.A. y Latinoamérica deberá ser hecho bajo restricciones arancelarias (con alteración de precios) o esquemas preferenciales.

Un acuerdo de esta índole ha de tomar en cuenta la posibilidad de desviación de comercio que se pueda generar: dado el peso del bloque norteamericano en la región y la importancia de sus importaciones proveniente del lejano oriente, habría que evaluar la posibilidad de desviar parte de estas importaciones a la subregión suramericana, su factibilidad y el posible beneficio que esto pudiese derivar a la región. En este caso estaríamos en presencia de una ventana de oportunidades para la subregión del sur frente al importante consumidor del norte. Pero para aprovechar estas oportunidades, la región ha de poder anticipar las tendencias globales y en especial la de los 'grandes jugadores', los cuales han de ser visualizados tanto como competidores como potenciales mercados para sus exportaciones.

Asimismo, una evaluación de un acuerdo de esta magnitud ha de tomar en cuenta las fortalezas, debilidades y oportunidades que presentan determinados sectores, pues los ámbitos globales han permitido la emergencia de nichos locales de incalculable beneficio y cuyas ventajas competitivas han de ser explotadas para el beneficio regional.

Las áreas críticas en acuerdos de esta índole son innumerables: el sector agrícola, el tratamiento al tema de la biodiversidad, la compensación a los sectores 'perdedores' en los acuerdos, el vínculo biodiversidad-comercio-deuda-desarrollo sostenible, la deuda externa de la región, las exigencias de reestructuraciones macroeconómicas, el control al déficit fiscal y la inflación, la estabilidad cambiaria, la libertad del flujo de capitales, el manejo de las asimetrías presentes en la región, etc.

El ALCA exige la participación de innumerables actores para la definición de su conveniencia nacional y regional: los Estados de la región, sus empresarios, sus trabajadores junto con los profesionales y técnicos en el análisis de los convenios, han de aunar esfuerzos para la evaluación de la conveniencia de un acuerdo de esta índole. Si bien la rubrica de participación queda en manos de los mandatarios nacionales de turno, es mucho lo que está en juego y demasiados aspectos los que hay que tomar en cuenta para la toma de una apropiada y ventajosa decisión. Experiencias en otros tiempos y lugares han dejado enseñanzas que no han de ser desdeñadas sino, muy por el contrario, revisadas para aprender del error ajeno y proyectar el mejor de los escenarios para las partes involucradas.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Eberhard, Wolfram (1965), *Conquerors and Rulers; Social Forces in Medieval China*, Leiden, Brill, 2da. Ed.
- Fernandez, R. y D. Rodrik (1991), "Resistance to Reform: Status Quo Bias in the presence of Individual Specific Uncertainty", *American Economic Review*, Diciembre 81 (5), pp. 1146-55, Pittsburg.
- Grossman, G. y E. Helpman (1994), "Protection for Sale", *American Economic Review*, Septiembre 84 (4), pp. 833-50, Pittsburg.
- Grossman, G., and E. Helpman (1995), "The Politics of Free-Trade Agreements", *American Economic Review*, Septiembre 85 (4), pp. 667-90, Pittsburg.
- Ibarra-Yunez, Alejandro (2003), "Spaghetti Regionalism or Strategic Foreign Trade: Some Evidence For Mexico", *NBER Working Paper No. 9692*, Cambridge.

- Jagdish Bhagwati, and A. Panagariya, (1996), "Preferential Trading Areas and Multilateralism: Strangers, Friends or Foes?", J. Bhagwati y A. Panagariya eds., *Free Trade Areas or Free Trade? The Economics of Preferential Trade Agreements*, AEI Press, Washington D.C.
- Krugman, Paul (1991), "Is Bilateralism Bad?", E. Helpman y A. Razin (eds.), *International trade and trade policy*, The MIT Press, Boston.
- Levy, Sary y R. Alayón (1999), *Miradas y Paradojas de la Globalización*, Ed. BCV, Caracas.
- Mires, Fernando (1999), "La cultura de la globalización" *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*. Vol. V, (ene-jun), No. 1:11-32, Caracas.
- (1996), *La Revolución que nadie soñó*, Nueva Sociedad, Caracas.
- Omahe, Kenichi (1996), *The End Of The Nation State*, Free Press Paperbacks, New York.
- Prigogine, Ilya (1996), *El Fin de las Certidumbres*, Ed. Andrés Bello, traducción de *La fin des certitudes* por Pierre Jacomet, Ed. Odile Jacob, Santiago-Chile.
- Przeworski, Adam (1995), *Democracy and the Market*, Cambridge University Press, Massachusettes.
- Rosenau, James N. (1992), "Citizenship in a Changing Global Order", Rosenau, James y Ernst-Otto Czempiel (eds) *Governance Without Government: Order and Change in World Politics*, University Press, Cambridge.
- Waters, Malcolm (1995), *Globalization*, Routledge, London.

## VINCULACIONES FISCALES Y MONETARIAS: EL CASO DE VENEZUELA

Luis Mata Mollejas  
FACES-UCV

*Quod lucrum quod provenit Principe ex mutatione monetae sit iniustum  
Nicolás de Oresme, en 1350.*

*Princeps a nummorum corruptela debet abstinere  
Jean Bodin, en 1576.*

### Resumen:

En las economías contemporáneas todas las transacciones están monetizadas; por ello en sentido amplio, pueden entenderse como una selección de portafolio. En ese marco de reflexión, la volatilidad generalizada de los valores del dinero, incluidas la desvalorización súbita (crac financiero) y la desvalorización sostenida (inflación persistente o trampa depresiva) está asociada a la especulación financiera; siendo una de sus variantes la originada con ocasión de la ocurrencia sostenida de déficit fiscal. Estas vinculaciones han tomado características particulares en la medida que la moneda ha mutado, desde su aparición como moneda-mercancía emitida por los Estados, hasta su versión actual de valor asignado por la banca y otras instituciones financieras. Por ello la aceptación de la función de "reserva de valor" de una moneda -para incluirla en los portafolios- depende: 1) de los comportamientos financieros de las instituciones bancarias y fiscales al interior de un país y, 2) de las mutaciones de la institucionalidad internacional bajo la influencia de la globalización y de los procesos de integración. El caso venezolano no es una excepción; las variaciones en la participación fiscal en el excedente retornado de las exportaciones petroleras y la incontinencia fiscal apalancada con crédito a corto plazo, ha devenido en la desvalorización sostenida del bolívar. Su corrección estará asociada a la inserción internacional.

**Palabras claves:** Especulación bancaria, crisis fiscal, trampa depresiva, inserción internacional.

### 1.- INTRODUCCIÓN: VOLATILIDAD Y NATURALEZA DEL DINERO

Nadie, en estos albores del siglo XXI, deja de tener una noción práctica de lo que llamamos dinero. Las personas lo utilizan diariamente bajo la forma de moneda, billetes, cheques, tarjetas de crédito y de débito para efectuar transacciones y para mantener riqueza. Su historia se inició hace muchos siglos, cuando la humanidad comenzó los intercambios bilaterales de bienes y servicios personales y requirió de alguna unidad de cálculo que pudiera satisfacer a todas las transacciones<sup>1</sup>. Las condiciones requeridas fueron durabilidad y confiabilidad.

<sup>1</sup> Sin el dinero, las relaciones de intercambio por trueque crecen en la medida que aumenta el número de bienes; pues ellas se determinan con la fórmula  $(n^2 - n) / 2$ ; en donde "n" es el número de bienes.

Hará unos cinco mil años<sup>2</sup> que esas condiciones se encontraron en piezas de los metales llamados preciosos: oro y plata, y ello fue relativamente satisfactorio hasta que las autoridades de los Estados, en diferente medida, comienzan a desvalorizar sus monedas, disminuyendo el contenido de metales "finos" en las aleaciones monetarias (señoreaje) con propósitos fiscales<sup>3</sup>.

En el siglo XIII, con el "Renacimiento" en Italia (Venecia) aparecerán la banca comercial y el certificado de depósito que circulaba entre los particulares en ocasión de determinadas transacciones. En 1656 el creador del banco de Estocolmo, Palmstruch, al observar que una parte de los depósitos permanecía ociosa, estima que hay una oportunidad de ganancia al dar crédito al comerciante que lo requiriese con la garantía de una promesa de pago. Los nuevos certificados, al portador, no se diferenciaron de los de depósitos, lo cual hizo que la totalidad de los certificados o billetes en circulación descansase en la confianza (bona fide) del público en el banco emisor, supuesto un manejo prudente del crédito (Díaz Bruzual, 1995).

A pesar de su origen italiano, el crédito se desarrollaría fundamentalmente en los países donde floreció el cristianismo protestante (norte de Europa, incluida Inglaterra), pues en los Estados católicos desde el siglo XIV regía el principio de la prohibición del crédito a interés, considerado usura, según la adopción que hicieran los Padres de la Iglesia de los valores culturales heredados de la filosofía aristotélica<sup>4</sup>. Será entonces, con el incremento del poderío inglés, entre los siglos XVIII y XIX, cuando el dinero fiduciario se instala con aceptación universal (Triffin, 1968). Cabe destacar que el propósito de la política era tener monedas con valor "estable", libres de la influencia fiscal. Por ello los procesos de desvalorización monetaria por la acción del Fisco se mitigan con los acuerdos de pagos internacionales, como el acuerdo de los pagos en oro de París en 1867, la generalización de los bancos centrales a partir de 1920 y la creación del FMI en 1944. Cuando el

---

<sup>2</sup> Nos referimos a la historia del Mundo Occidental, en particular al llamado "siglo de oro" de la civilización helénica, pues se sospecha que podrían encontrarse referencias más antiguas en Asia, ya que allí existieron Estados cuando en Europa se vivía en la "economía natural".

<sup>3</sup> Durante la decadencia de los imperios antiguos ello se verificó al igual que en el antecedente de inflación en el Imperio Español a partir de Felipe II. Véase al respecto a Gaetens (1957). La crítica de los "escolásticos" a las devaluaciones es unánime y se remonta a numerosos escritos desde el siglo XIV.

<sup>4</sup> Una notable experiencia fallida fue la de la Banque Royale (1717-1723) al final del reinado de Luis XV en Francia, en donde la emisión de billetes, para asistir al fisco, se asoció a prácticas especulativas (Compagnie des Indes), retrasando para el área de influencia francesa (la Europa Latina) la aceptación plena de las novedades bancarias.

acuerdo fundamental sobre el FMI sea abrogado en 1971, al desligarse el dólar estadounidense del valor del oro (flotación) retornará, con toda su fuerza, la influencia del Fisco. Las monedas y billetes emitidos por los bancos centrales (dinero público) se usarán fundamentalmente para transacciones de poco valor y para saldar las transacciones efectuadas con activos y pasivos financieros varios (dinero privado) incluidos los cheques y las transacciones electrónicas.

Cabe entonces puntualizar los siguientes condicionantes:

- a) Entre los siglos XVIII y XX la naturaleza del dinero cambió sustancialmente, pues el valor intrínseco -el de la moneda metálica o moneda mercancía- se hizo innecesario; sustituyéndose por las llamadas condiciones morales y financieras de las instituciones y agentes económicos, cuando cumplen funciones financieras. Es decir, cuando sus activos y pasivos financieros son susceptibles de circular, con aceptación general, según las condiciones de intereses y de plazo de redención. Tales instrumentos operan como el antiguo dinero mercancía mientras están en circulación; pero una vez retornados a su origen (cancelados) desaparecen. Así, la credibilidad y estabilidad del moderno sistema monetario-financiero, reposa en la oportuna cancelación de las obligaciones "privadas" y en la acción complementaria de un prestamista de última instancia. Las acciones del FMI en las crisis de finales del siglo XX para respaldar las acreencias de la banca internacional privada son un fuerte indicio de esta afirmación.
- b) Lo anterior resume el mecanismo operativo vigente; pero hay que llamar la atención sobre un aspecto crucial: la vinculación de los pagos con el acceso a los ingresos generados por los distintos estratos de la población. En términos generales, el informe sobre desarrollo humano 2005 del PNUD señala que una pequeña proporción de la población mundial (20%) recibirá la mayor proporción de los ingresos (más o menos 75%). Ese estrato social opera financieramente según el mecanismo antes descrito. Un 60% de la población, que podría recibir menos de la cuarta parte de los ingresos, usará alguno de los instrumentos bancarios; y el 20% restante, que recibiría solo el 1.5% de los ingresos, usará solamente los billetes y las monedas metálicas<sup>5</sup>,

---

<sup>5</sup> En Venezuela la distribución de ingresos ha acentuado su regresividad en los últimos años. En efecto, el quintil referido al estrato de altos ingresos percibió, en 2002, el 50.6% del total, y el más bajo el 4.3%. En 1990, los porcentajes equivalentes fueron 44,6% y 5.7%, respectivamente.

es decir, el dinero público. En consecuencia el "gran público" generalmente estará desinformado con relación a los asuntos financieros<sup>6</sup>.

- c) Los más ricos podrían crear y obtener dinero mediante el crédito bancario y las transacciones de títulos diversos, en los mercados primarios y secundarios (Machlup, 1940) lo cual multiplica el ingreso que generan en el proceso productivo, pero en realidad crearán menos dinero que el potencial especulativo del que disponen; pues el límite es la confiabilidad mutua entre los agentes; es decir las condiciones morales y financieras o estructura de la deuda (Minsky, 1977). Ello nos lleva a que la mayor parte de la población, la que maneja instrumentos bancarios, hará reposar su confiabilidad en las instituciones privadas y públicas que operan y regulan tales operaciones; en particular la banca privada y los bancos centrales<sup>7</sup>. Así, la exhuberancia especulativa de los más ricos, no materializada en retornos, desestabilizará al sistema financiero-económico.

El examen de la interacción de los condicionantes señalados sobre la naturaleza cambiante del dinero (visión teórica) y su aplicación en un caso histórico (Venezuela) a modo de contrastación empírica, nos permitirá esclarecer (explicar) las vinculaciones existentes entre los agentes de la economía real y tres poderosos actores en la escena del acontecer financiero en la actualidad: el Fisco, la Banca Central y la banca privada; y la responsabilidad de cada uno en la volatilidad monetaria. En el caso de Venezuela, la característica de "especulación no materializada en retornos" aparece como vinculación entre el Fisco y la banca privada al financiar recurrentemente déficit fiscales, habida cuenta del deterioro relativo de la "renta petrolera".

## 2. INTERACCIÓN FINANCIERA CON LA ACTIVIDAD REAL: VISIÓN TEÓRICA

### 2.1 Las Transacciones Monetizadas: Una Interacción de Portafolio

De manera general, los bancos centrales son responsables de la política monetaria interna; esto es, de regular la emisión monetaria, de atender las necesidades de crédito a tasas satisfactorias de interés y de vigilar la marcha de la

---

<sup>6</sup> En la antigüedad los asuntos financieros aparecen ante el imaginario colectivo con pintadas sórdidas.

<sup>7</sup> Desde los trabajos seminales de Kuznets (1955) y McKinnon (1974) se conoce que hay diferencias acentuadas entre la distribución de ingresos en los países industrializados y los países en vías de desarrollo, y en el uso del dinero en sus diferentes versiones en ellos. Los antecedentes citados representan indicios de corroboración de lo afirmado.

inflación (o capacidad adquisitiva del dinero) al tiempo que deben asegurar la capacidad de pago del país ante las obligaciones internacionales; así resultan responsables del manejo de las reservas internacionales y del tipo de cambio.<sup>8</sup>

Pero la afirmación anterior esta llena de interrelaciones complejas (Grossman, 1952; Halm, 1956) entre los tres precios del dinero: tasa de interés, capacidad adquisitiva y tipo de cambio<sup>9</sup>. Al efectuarse una transacción cualquiera, en última instancia se está tomando una decisión de conformación de “portafolio de inversiones” en sentido amplio, pues deben considerarse las diferencias de riesgo-rendimiento (utilidad) de los diversos activos, expresados en moneda local o en divisas. De esta manera, a nivel individual (microeconómico) y a nivel de la población en su totalidad (macroeconómico) en cualquier momento dado (corte de cuentas) se puede conocer la proporción del portafolio que la sociedad mantiene en diferentes activos; incluidos las disponibilidades en moneda nacional y en divisas; debiendo enfatizarse que las tenencias en moneda nacional (dinero público) por los distintos agentes (familias, empresas, bancos y Fisco) representan un saldo.

Por ello, a partir de la información sobre los precios relativos, en particular de los salarios, de las tasas de interés y del tipo de cambio -por ser los de observaciones más fáciles- y de las tasas de rendimiento esperados o deseados de los distintos activos, se obtienen las macromagnitudes de la economía<sup>9</sup>. Las tasas elevadas de interés y de rendimiento, por cualquier motivo que se aduzca o suponga, se asocian al concepto de “especulación” como característica de la irracionalidad inmanente de los mercados (Kindleberger, 1991: Cap. 3 y apéndice A)<sup>10</sup>.

Una visualización (modelo de interrelaciones) de las transacciones monetarias, se presenta en la fig. No. 1 siguiente, lo cual esquematiza, mediante un diagrama de Venn-Euler<sup>11</sup>, las interacciones relevantes (canales de transmisión)

---

<sup>8</sup> Capacidad adquisitiva en relación a los bienes en tiempo y lugar determinado; tasa de interés o relación de valores en diferentes momentos en lugar determinado y tipo de cambio o relación de valores en diferentes lugares en tiempo predeterminado.

<sup>9</sup> Una demostración de esta afirmación mediante la aproximación algebraica habitual, a partir del esquema del equilibrio general o walrasiano, constituye la esencia de la “Teoría del Preajuste Financiero”, tal como se expone en Mata (2006) y en Mata et al (2005).

<sup>10</sup> La adopción del supuesto racionalidad también es criticada a la luz de la psicología moderna (Leriche, 2005).

<sup>11</sup> Esta aproximación metodológica se propone privilegiar la interacción entre los distintos subsistemas, entendida como resultado de un proceso histórico; lo cual se estima mas

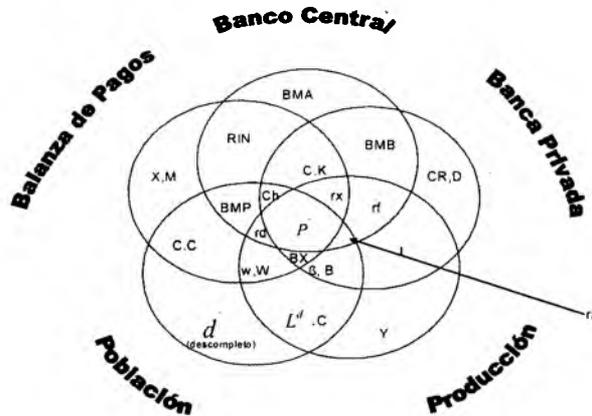
entre los conjuntos de variables (subsistemas) representados por círculos relativos: al tráfico internacional (BP); a la emisión monetaria del Banco Central (BMA). Las interrelaciones se muestran como áreas superpuestas de los círculos, identificando como la variable clave de interacción a la banca privada (dinero privado: CR, DP), a la producción (Y) y a la población (d).

Las interrelaciones por pares hacen referencia a la base monetaria tenida por los bancos (BMP), a las reservas internacionales (RIN), a la cuenta corriente (CC), a la inversión reproductiva (I), al consumo (C) y a la demanda de mano de obra  $L^d$ . La interacción triple se refiere a: la cuenta de capitales (CK), a la Base Monetaria tenida por el Público (BMP), a la tasa salarial ( $w$ ) y salarios totales ( $W$ ), a la tasa de beneficio ( $\beta$ ) y a los Beneficios Totales (B), a la tasa de refinanciamiento del banco central ( $rf$ ). La interacción cuádruple incluye: al tipo de cambio ( $ch$ ), a la tasa activa bancaria ( $ra$ ), a la tasa pasiva ( $rd$ ) y a la tasa internacional ( $rx$ ). El resultado de todas las interacciones son los precios y su variación  $\left( P \right)$ .

---

adecuado para explicar la realidad compleja que la interacción algebraica entre los procesos o subsistemas involucrados. Ello permite introducir desde el inicio, la circunstancia de sincronía y de conflictos potenciales para la coordinación de los procesos (Freeman, 1995 y Louca, 1997: 335). En otras palabras, la interacción no implica supuestos previos de racionalidad, de armonía o de equilibrios dinámicos estables, como exige la expresión algebraica habitual. De allí la importancia del conocimiento de la evolución histórica para evidenciar la relatividad intrínseca de algunos supuestos apriorísticos como el de "racionalidad" que limitan los alcances y la efectividad de las políticas (Kindleberger, 1991: 47).

Fig. No. 1: Modelo Transacciones Reales y Monetarias<sup>12</sup>



Fuente: Elaboración propia.

Un asunto a tratar es que el esquema No. 1, no presupone relaciones en un solo sentido. Lo cual permite considerar, en el trabajo teórico, las reacciones y, en consecuencia, una postulación dinámica con distinción específica de fases y no simplemente como ecuaciones en diferencias.

El modelo anterior hace evidente la insuficiencia de algunas de las explicaciones tradicionales. La más burda de ellas es la explicación de la tasa de inflación, o variación de la capacidad adquisitiva, asociada exclusivamente a la emisión monetaria; sin dejar de mencionar que, a la luz del gráfico, el tipo de cambio (ch) no depende solo del movimiento de la balanza de pagos; y que el conjunto de tasas de interés se asocia simultáneamente a las interacciones entre los mercados externo e interno.

<sup>12</sup> La ecuación correspondiente en el modelo de equilibrio general "walrasiano" sería, aproximadamente:

$$P(Y^d - Y^s) + (1 + 1/r)(CR^d - CR^s) + w(L^d - L^s) + ch(\$^d - \$^s) + (M^d - M^s) = 0;$$

véase Mata (2005).

## 2.2 La Especificidad de la Interacción Fiscal<sup>13</sup>

Como es bien conocido, las circunstancias monetarias se relacionan con la actividad fiscal mediante la emisión de deuda para financiar la diferencia entre ingresos por impuestos u "ordinarios" y los gastos del Estado (déficit primario); siendo las consecuencias macroeconómicas diferentes si la deuda es denominada en moneda nacional o extranjera, pues la primera podría satisfacerse con emisión del banco central, incluidas las devaluaciones explícitas, mientras que la segunda conlleva disminuciones de reservas internacionales.

En todo caso, una preocupación general, desde los escritos de David Ricardo, en los albores del siglo XIX, es el crecimiento de la deuda, lo cual es referido en la literatura contemporánea como "sostenibilidad inter temporal", entendida como la disminución relativa sostenida de los servicios financieros; lo cual equivale a la búsqueda de equilibrio entre ingresos ordinarios y gastos en el largo plazo<sup>14</sup>. Si por lo contrario el déficit primario es creciente, no hay forma de reducir la deuda, por lo cual se corre el riesgo de incrementarla para financiar sus servicios. Se entrará así en una situación de insostenibilidad fiscal.

En el modelo No. 1 anterior, que representa o estiliza la totalidad de las transacciones monetizadas; tal como es habitual en la literatura macroeconómica no se hace una distinción del Fisco, el cual se considera incluido implícitamente en los procesos relativos a la población y a la producción. Por limitaciones de la representación gráfica<sup>15</sup> y sin menoscabo de las conclusiones obtenidas con el modelo No. 1, el Fisco en representación del Estado o del gobierno puede ser tratado como agente distinto o separado del resto de la sociedad tenida como "sociedad civil" o población. Así, en el modelo No. 2, en forma equivalente al

---

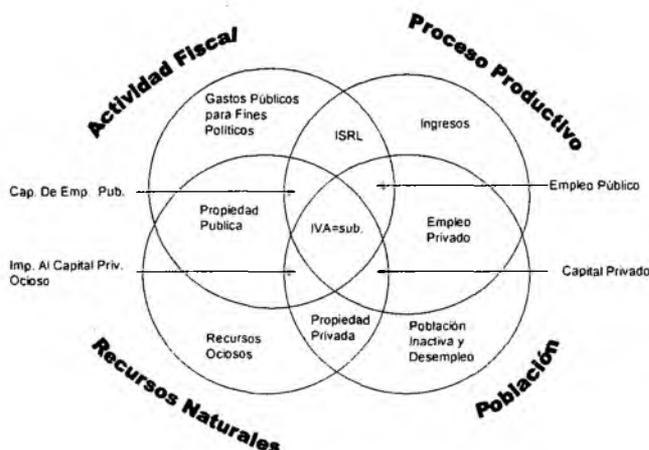
<sup>13</sup> A la política fiscal se le asignan tres funciones: estabilización y crecimiento (prevenir grandes fluctuaciones), asignación eficiente de los recursos (corregir desviaciones del mercado) y redistribución (aumentar el bien común). El financiamiento de la gestión fiscal incluye instrumentos tradicionales (impuestos, deudas y rentas de activos) y no tradicionales (devaluación y liquidación de reservas internacionales). El uso de los "no tradicionales" suele acelerar los procesos inflacionarios y la volatilidad del tipo de cambio (Fisher, 1990). Los principios tradicionales o "reglas de imposición" son: equidad, neutralidad y eficacia o costos mínimos de recaudación (Einaudi, 1962).

<sup>14</sup> Una evaluación algebraica de ello se encuentra en cualquier libro de texto de economía avanzada; pudiendo verse, entre otros, a Argandoña et al (1996:332).

<sup>15</sup> Una limitante obvia de la metodología Venn - Euler es que la superposición de más de cinco círculos es visualmente dificultosa. No obstante cabe recordar que se ha afirmado (Miller, 1956) que el límite de la información simultáneamente procesable por la psiquis estaría entre siete (más o menos) conjuntos de variables.

modelo No. 1, se presentan las vinculaciones claves entre la actividad fiscal y la "economía real".

Fig. No. 2 Modelo de interacción Fiscal



Fuente: Elaboración propia.

Ello corresponde a las referidas al proceso demográfico o "población"; al proceso productivo; a la apropiación pública y privada de los recursos naturales y a la actividad fiscal (impuestos y gastos públicos), propiamente dicha.

Lo más interesante del modelo es que permite plantear "equilibrios funcionales" entre tipos de impuestos y tipos de gasto, sin mengua de considerar la sostenibilidad Fiscal<sup>16</sup> a saber: IVA y otros impuestos indirectos, esencialmente regresivos, con los subsidios a la población; los impuestos directos, que consideren las diferentes capacidades de pago de los agentes, como el ISLR, debería equilibrar la inversión en infraestructura y en capital humano (salud-educación); la inversión en empresas de capital público debería financiarse con los impuestos al capital ocioso privado. Los gastos públicos para fines esencialmente políti-

<sup>16</sup> Esta condición conocida también como condición Terminal "no Ponzi" permite a los tenedores de deuda pública evaluarla como cualquier "activo privado" independientemente de la vida "infinita" del Estado.

cos<sup>17</sup> no tienen contrapartida evidente, más allá de la antiquísima idea del bien común<sup>18</sup>; de lo cual se infiere que deben minimizarse para limitar el peculado o beneficio particular de los burócratas<sup>19</sup>. En síntesis, el modelo fiscal ilustra: 1) la condición de que los recursos puestos a disposición del Estado por la vía impositiva deben retornar en forma "transparente" a la población en su totalidad, pues de lo contrario conducirán a beneficios particulares de los burócratas públicos, y, 2) la necesidad de reducir a un mínimo los recursos naturales libres y la población inactiva y desempleada<sup>20</sup>.

### *2.3 La Profundización Bursátil, la Innovación Informática y la Transnacionalización de la Producción*

En el modelo No. 3, en forma equivalente a la de los modelos precedentes, se presentan las vinculaciones estilizadas de los elementos de la economía real con los elementos que caracterizan los procesos financieros-económicos del siglo XXI; a saber: la "transnacionalización de la producción", la "profundización bursátil", la eliminación de la "moneda mercancía" y la "introducción de la telemática.

---

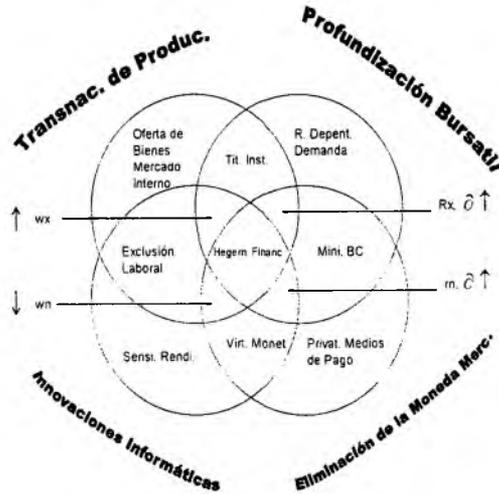
<sup>17</sup> Nos referimos a aquellos gastos que tienen como objetivo el sostén del aparato del Estado.

<sup>18</sup> La idea del "bien común", como es bien conocido, se remonta a los "escolásticos" y es retomada a mediados del siglo XX como "welfare state".

<sup>19</sup> La importancia de esta visión es que la interacción entre impuestos y gastos casi no tiene tratamiento en la literatura fiscal contemporánea; pues se supone que los gastos están determinados por factores "exógenos". En los pocos textos que se refieren al tema aparece dicha relación como "consideraciones de segundo término" y que la "teoría al respecto puede obviarse" contra toda lógica del interés político sobre el asunto (ver Rolph, 1958: 12-29).

<sup>20</sup> Finalmente, otra interrelación interesante surge de considerar las áreas centrales de los dos gráficos, es decir: la influencia del IVA y de los subsidios (Fig. No. 2) sobre el índice general de precios (Fig. No. 1). El alza sostenida de ese indicador proviene de la suma del saldo (IVA-Subsidios) a los aumentos de costos financieros por incertidumbre y riesgo.

Fig. No. 3 Modelo de Interacción Financiera



Fuente: Elaboración propia.

La interrelación por pares de círculos nos muestra: la tendencia a la inversión financiera institucional, la minimización de la banca central, la virtualización de la moneda, y la exclusión laboral. Las interacciones triples conducen al incremento de la volatilidad de los salarios (depresivos en el ámbito nacional y crecientes en el ámbito internacional); al incremento de la sensibilidad a los rendimientos y riesgo en los espacios nacionales e internacionales. La interacción de los cuatro conjuntos de procesos (círculos) la definimos como “hegemonía financiera” para sintetizar las consecuencias en la economía real y en la economía monetaria; a saber: incremento de la brecha entre la demanda y la oferta nacional; y predominio del dinero bancario o “endógeno”<sup>21</sup> y la tendencia a la eliminación de la multiplicidad de monedas nacionales.

<sup>21</sup> Una consecuencia del predominio del dinero endógeno o crediticio (activos y pasivos que eventualmente deben cancelarse) es que la emisión de dinero público, como instrumento para cancelar saldos en un momento determinado, puede obtenerse como una fracción del crédito. Así, en lugar del multiplicador tradicional, puede hacerse referencia a un “divisor” (Lavoie, 1987).

Este último modelo sintetiza, a su vez, los elementos a considerar en las crisis contemporáneas. Es decir, las demandas y ofertas de dinero público y privado y sus contra partidas: la inversión (ex ante) y el ahorro (ex post); pues los desalinamientos sostenidos entre esas macro magnitudes, asociadas a las variaciones de las tasas de interés, rendimientos y riesgo están vinculadas a las crisis<sup>22</sup>. El esquema No. 1 siguiente resume las interacciones dinámicas fundamentales con señalamientos de variables exógenas y endógenas y fases de acción- reacción, para avanzar hacia la modelización econométrica.

### 3. EL MARCO INTERNACIONAL: PREPONDERANCIA DE LA VISIÓN CLÁSICA

Según esbozamos en el párrafo introductorio, entre finales del siglo XIX y comienzos del XX, el instrumento de pago evolucionó desde las monedas de oro y plata, de aceptación universal, al billete y notas bancarias emitidas, primero, por la banca privada y luego, por los bancos del Estado o bancos centrales, avalados inicialmente con los depósitos (reservas) de monedas mercancías, con aceptación en el ámbito nacional. La mutación trascendente, afianzada al inicio del siglo XX, es que los instrumentos de pago: billetes y cheques, sean de aceptación forzosa solo dentro de las fronteras del país que los emita. Por ello, en el tráfico internacional la moneda de quien pagaba debía cambiarse por la moneda nacional de quien cobraba. Para asegurar la normalidad en la corriente de pagos con el exterior cada país debía mantener un monto, en monedas y billetes extranjeros, denominado reserva internacional<sup>23</sup>

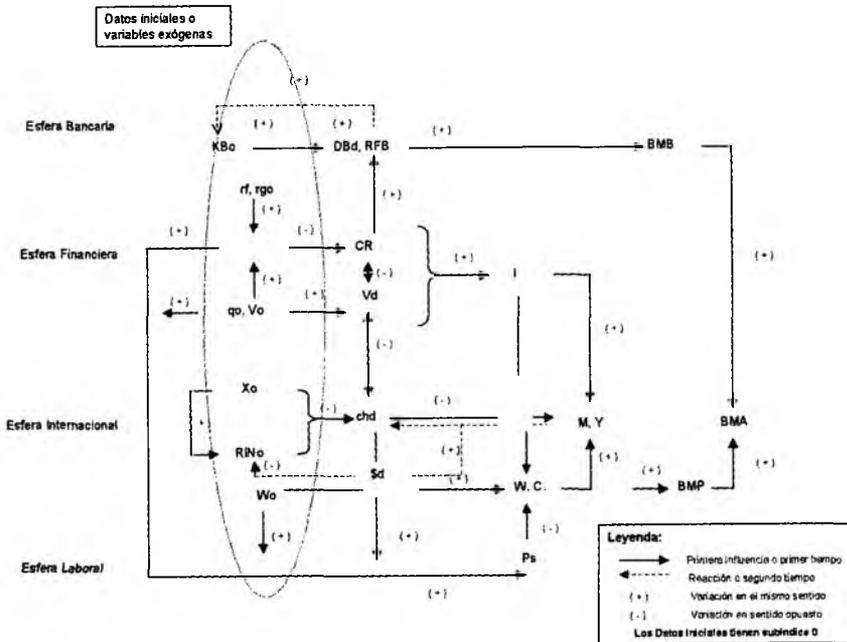
Desde 1867 (Acuerdo de París) hasta la Primera Guerra Mundial (1914) el primer componente de las reservas estuvo constituido por lingotes de oro. Concluido el conflicto (1919) el oro fue reemplazado paulatinamente por los billetes bancarios, convertibles en oro, de los principales países vencedores del conflicto: fundamentalmente Inglaterra y Estados Unidos. Este sistema privilegiaba a tales países, pues les permitía cancelar sus deudas con nuevos billetes, acumulándose finalmente obligaciones que excedían la posibilidad de trasformarla en oro; ello llevaría a la devaluación de la libra esterlina (1925) y a la del dólar (1931-34).

---

<sup>22</sup> Así, el análisis de las macro magnitudes puede fundamentarse microeconómicamente al hacer referencia a los comportamientos individuales (banca-empresas). Véase Mata M. (2005).

<sup>23</sup> Dado que simultáneamente la base de la moneda fiduciaria interna era el oro, la autoridad monetaria tenía como tarea básica proteger el volumen total de las reservas para no alterar el tipo de cambio y el nivel general de precios internos. La tasa de interés regulaba el volumen de crédito como dinero adicional.

Esquema No. 1. Interacciones Fundamentales en La Economía Contemporánea



Después de la segunda Guerra Mundial, con los Acuerdos de Bretton Woods (1944), las reservas dominantes estarían constituidas por dólares de los Estados Unidos; habida cuenta de que la estabilidad general siguió buscándose a través de cambios fijos con relación al dólar norteamericano tenido como representación del oro, al estabilizar el precio de dicho metal en esa moneda<sup>24</sup>.

Por múltiples causas (políticas, comerciales y financieras) entre 1950 y 1970 creció el cúmulo de dólares en circulación fuera de los Estados Unidos, por lo cual en 1971 el dólar se desvincula del oro y se entra en una fase de flotación generalizada entre las divisas<sup>25</sup>. Los Acuerdos de Jamaica (1976) con relación al

<sup>24</sup> En principio también se incluyó la libra esterlina, pero la práctica comercial resaltó la importancia de la moneda estadounidense.

<sup>25</sup> Como además en 1982 se permitió la libre circulación de capitales, los diferentes rendimientos de los distintos activos propició un amplio rango de fluctuaciones. La entrada de capitales a EUA revalorizaba al dólar, reduciendo las exportaciones de ese país; por lo cual, para evitar una devaluación se celebraron acuerdos de estabilización cambia-

funcionamiento del sistema monetario internacional, invierten la secuencia anterior, buscando que la estabilidad interna de cada país coadyuvase a la del sistema general; para lo cual todos y cada uno debían mantener bajo control la inflación interna; suponiéndose eficaz la política monetaria asociada a la teoría neo-clásica<sup>26</sup> (ver cuadro sinóptico No. 1). Ello equivalió a que las autoridades internacionales ignorasen las enseñanzas keynesianas<sup>27</sup>. El resultado, a partir de 1982, fue de "caos monetario" caracterizado por ataques especulativos a las divisas nacionales, tasas de interés volátiles y una menor tasa de crecimiento económico en todas partes<sup>28</sup> hasta finales del siglo XX.

En síntesis, a finales del siglo XX cuatro mutaciones fundamentales se perciben en el ámbito internacional, enmarcadas todas dentro del complejo proceso que se denomina corrientemente "globalización" (Estefanía, 2000). Ellas son: la desvinculación del dólar con relación al oro y la flotación generalizada de las divisas en 1971-72; la transnacionalización de la producción y de la intermediación financiera; la incorporación de la telemática a los procesos de producción, de distribución y de financiamiento; con las consecuencias de predominio del dinero privado, de exclusión laboral (Chi Yi Chen; 1988) y endeudamiento especulativo a corto plazo (ver cuadro sinóptico No. 2). Estas mutaciones vinieron acompañadas de diversas crisis con repercusión mundial; siendo de notar que, a diferencia de las presentadas antes de 1950, algunas se originaron fuera de los países industrializados, como los casos del sudeste asiático, México y Brasil.<sup>29</sup>

---

ria en 1985, 1986 y 1987. En la década de los noventa son frecuentes los acuerdos de apoyo a otras divisas; como los referidos a Rusia y a México.

<sup>26</sup> La política a aplicar se definió como control a la expansión crediticia.

<sup>27</sup> Una pequeña concesión fue acceder a ampliar la liquidez internacional (oro y divisas convertibles) con la emisión de "derechos especiales de giro" por el FMI. La emisión de 1981 fue minúscula y nunca más repetida. La circulación ulterior de los contratos crediticios conocidos como "euro dólares" y "petro dólares" en el último quinquenio del transcurso de la década de los ochenta contribuyó a lo que se denominó "desorden monetario".

<sup>28</sup> La reducción al mínimo de la tasa de interés (entre el 1% y el 2%) en EUA y en Europa, se asocia al retorno al crecimiento; aunque a tasas inferiores a las de los años que siguieron a 1950.

<sup>29</sup> La literatura al respecto es amplia y bien conocida, pudiendo mencionarse en el ámbito internacional los trabajos de V. Forrester (1996) y de Kindleberger (1989). Resúmenes en la literatura venezolana se pueden encontrar en A. Córdoba (1999) y Mata M. (2005).

#### 4. VENEZUELA: UN CASO CLÍNICO

##### 4.1 Antecedentes en el sistema monetario venezolano hasta 1941<sup>30</sup>

Cuando nace la república, en 1830, la moneda de uso corriente heredada del periodo colonial era llamada macuquina (peso fuerte español de plata depreciado por mutilaciones) y cuyo valor teórico era de un dieciseisavo con relación al mismo peso oro. El relativo menos precio de la macuquina facilitó la circulación de diversas monedas extranjeras, debiendo notarse que la conversión convenida para las holandesas y las estadounidenses fue de un quinceavo, para las inglesas de 1/15,25 y para las francesas de 1/15,50. Con el propósito de facilitar las operaciones con el exterior, inicia operaciones un banco privado de emisión (1839-1849) denominado Colonial Británico, siendo complementado en sus funciones por un Banco Nacional (1841-1850) de capital mixto (Pérez Vila, 1976:75-88)<sup>31</sup>.

En 1848 el gobierno decide reconocer como base del sistema monetario venezolano al franco francés, con la valoración antes señalada, y con tabla de equivalencia arbitraria con relación a otras monedas extranjeras; algunas de las cuales comenzaron a recibir "primas" sobre el cambio legal como la "morocota" o doble águila de oro estadounidense. Así el público sustituyó como reserva de valor el uso del franco de plata por el de las monedas de oro con prima.

Por ello, en marzo de 1857 el Congreso estableció como unidad monetaria el peso fuerte de oro "venezolano de oro", pero sin llevar a cabo acuñación alguna. La aparición de nuevos yacimientos de oro en California hizo bajar el precio del oro. Aproximadamente el cambio libre con la plata se estableció alrededor de la relación 1/15. Del lado de las instituciones bancarias, de accidentada y episódica vida, dan cuenta un Banco de Venezuela (1861) y el Banco de Londres y Venezuela (1865).

En mayo de 1871 se restablece, bajo Guzmán Blanco, el venezolano de oro; con monedas fraccionarias en plata de ley 0,900 y 0,835; estas últimas con poderes liberatorios limitados; la relación plata-oro sigue siendo 1/15,50 y la emisión correspondería a una cifra por número de habitantes, según la práctica de

---

<sup>30</sup> A los fines de tener una visión de la transformación de la economía rural en la petrolera dependiente, consúltese una síntesis en Carrillo Batalla (1965).

<sup>31</sup> En 1845, las derogatorias de las leyes de libertad de contratos, de 1843 y de Espera y Quita, de 1841, equivalió a establecer una moratoria general de deudas; lo cual contribuyó al cierre de los bancos.

uso en Europa. Se acuñaron “venezolanos” por el monto de un millón, que terminan por emigrar debido a la relación de un quinceavo existente en el exterior (Castillo, 1934).

En 1879 se establece como patrón el bolívar de plata (ley 900) persistiendo en la relación anterior con el oro; debiendo acuñarse hasta 6 bolívares por habitante. Para dicho momento está en vigencia el sistema bi-monetarista (oro-plata) en la llamada “Unión Latina” (Francia, Bélgica, Suiza, Italia), mientras rige el patrón oro en Inglaterra, Alemania y Estados Unidos. Para 1886 la razón oro plata es de 1/23,13, por haber descendido el precio de la plata (Galbraith, 1975). En 1887 circulaban 3 millones y medio de bolívares en plata, lo cual fue considerado excesivo, haciéndose declaraciones oficiales que anunciaban el tránsito al patrón oro. Se crea el Banco de Maracaibo (1882), se refundan el Banco de Venezuela (1890) y el Banco Caracas (1890) y se establece el Royal Bank of Canadá (1916) que representa a los intereses norteamericanos<sup>32</sup>

Entre los años 1918 y 1941 se modifican las leyes de monedas retornándose al bolívar de oro, conservándose como monedas fraccionarias las mencionadas monedas de plata y se permite a los bancos de capital venezolano operar como “bancos de emisión”<sup>33</sup>

#### *4.2 La tardía creación del Banco Central de Venezuela*

Hemos visto que una transformación económica sustancial fue la de la moneda mercancía en moneda escritural. Ellos estuvieron asociados al crecimiento de la actividad comercial privada. El hecho de que dicho cambio tuviese lugar durante el predominio del liberalismo anglosajón, limitó el poder que sobre la emisión que antes ejercían los estados monárquicos absolutistas sobre la moneda mercancía. La consecuencia fue que la banca comercial, administrada por particulares en base a sus aportes de capital y guiada por sus aspiraciones de lucro, se opusiese fuertemente a los intentos del Estado moderno (siglos XIX y XX) por supervisar el proceso monetario-financiero. La atmósfera internacional, para asegurar el flujo de intercambios y de los pagos oportunos, tal como señalamos antes, influirá decisivamente en la conformación institucional dentro de los diversos países (Estévez, 1988).

---

<sup>32</sup> En los primeros años del siglo XX la legislación estadounidense limitó las operaciones de sus bancos en el exterior. Serán los canadienses los encargados de atender los intereses norteamericanos en el Caribe (Ellie, 1997).

<sup>33</sup> Un resumen se puede encontrar en Aguirre (2003) y un recuento pormenorizado en Carrillo Batalla (1964), y en Mayobre (1944).

En el caso venezolano el proceso descrito se evidenciará habida cuenta de la oposición de intereses entre el Estado, que comenzaba a beneficiarse de la explotación y exportación del petróleo y de sus vinculaciones con Estados Unidos, y los intereses de los representantes de los agricultores y exportadores tradicionales y de sus vinculaciones bancarias con Europa ante un gobierno dictatorial en lo político, al interior del país, y profundamente liberal en sus relaciones internacionales.

En efecto, en 1920, al finalizar la primera Guerra Mundial, las grandes potencias estiman conveniente estandarizar las normas del cambio internacional. Entre las múltiples discusiones que se desarrollan en el seno de la Sociedad de las Naciones se enmarca la Conferencia de Bruselas que recomienda la creación de bancos centrales en aquellos países que no los tuviesen, con el doble propósito de orientar la política crediticia interna y canalizar las operaciones con el exterior<sup>34</sup>. Bajo ese impulso y con la guía del banco de la Reserva Federal de Estados Unidos se envían misiones a Latinoamérica encabezadas por E.W. Kemmerer. Como resultado de esa actividad se crearon los bancos centrales de Perú (1922), Colombia (1923), Uruguay (1924), Chile (1925) Guatemala (1925), México (1927), Bolivia (1929), El Salvador (1932), Argentina (1935), Paraguay (1936) y Costa Rica (1937).

Entre las circunstancias que impulsan la situación de estudiar la reorganización monetaria del país se encuentra el estallido de la Segunda Guerra Mundial (1938). Ese conflicto repercutió en Venezuela alterando la procedencia y destino de las importaciones y las exportaciones<sup>35</sup>. En efecto, las victorias iniciales de Alemania e Italia en Europa cerraron ese mercado y el intercambio internacional se concentró en los Estados Unidos. Con Europa apenas si se pudo mantener un flujo irregular con Inglaterra, comercio interrumpido por los submarinos alemanes.

Los tropiezos del tráfico internacional condujeron a una escasez y restricción del uso de las divisas para importación. Entre las iniciativas encaminadas a solucionarlas se firma un Tratado Comercial de carácter bilateral con Estados Uni-

---

<sup>34</sup> Para el momento de la Conferencia Financiera de Bruselas existía un relativo consenso, entre los expertos, para buscar una estabilización de los precios mediante las reglas del patrón oro, y, simultáneamente, se estimaba que los movimientos de la tasa de interés no debían interferir en el mantenimiento de la actividad real de la economía. Las contradicciones no se observarían sino en el campo de la empiria. Ver Jacobsson (1961:22).

<sup>35</sup> Silva (1990) señala que el mercado europeo absorbía entre el 30% y el 35% de las exportaciones de petróleo y un porcentaje mayor de las exportaciones de café.

dos (1939) que perseguía asegurar los respectivos suministros<sup>36</sup>. Ese convenio fijará las pautas a las importaciones y exportaciones venezolanas hasta la primera Administración de Rafael Caldera (1969).

Como se adelantó en párrafos precedentes, el proyecto de creación del Banco Central<sup>37</sup> tropezó con la oposición de la banca privada, quienes estimaban que su funcionamiento tendría consecuencias perjudiciales: primero, por la posibilidad de atender los apremios fiscales por la vía crediticia con mengua de la estabilidad monetaria y segundo, por el aire socializante desprendido de la obligación de entregar el oro de las reservas privadas al nuevo banco<sup>38</sup>. La ley de promulgación del banco será el 8 de septiembre de 1939, cinco días después del estallido formal de la 2da Guerra Mundial. El nuevo instituto tomaba un rol trascendental en la administración del mercado de divisas y en la centralización de las reservas monetarias (Herrera Mendoza, 1964). Al momento de su creación, ellos tenía que ver con el régimen dominante mundial: el patrón oro. A través del encaje y del redescuento se posibilitaba la ampliación y manejo del circulante y de la regulación de los precios de la moneda.

El 31 de enero de 1940 fue dictada una ley de bancos que estipulaba la creación de un Consejo Bancario Nacional de composición mixta. El 15 de octubre de 1940 se establece un control de cambios y el 1ero de enero de 1941 ocurrirá la inauguración formal del BCV, que se sumará a los integrantes de las comisiones de "control"; iniciándole así una práctica colaboración con las políticas del Ejecutivo Nacional<sup>39</sup>. Desde esa fecha se han presentado modificaciones

---

<sup>36</sup> Al interior del país se establecieron varios instrumentos legales de control de comercio y de divisas que levantó una polémica, en donde el sector privado tuvo oscilaciones en sus posturas al respecto de las posibilidades de especulación; pero al final, hacia 1941, la Cámara de Comercio de Caracas se inclinó por dejar en acción las fuerzas del mercado aun a costa de una devaluación, con tal de preservar la conducta liberal tradicional del gobierno.

<sup>37</sup> A la consideración del Congreso se presentaron tres proyectos: El primero presentado por los diputados J. Alvarado, A. Oropeza, E. Arape, Godoy, C. Camejo, C. Rodríguez, O. Veracochea y F. Beraciartu. El segundo por E. Pérez Dupuy y el tercero por una comisión del Ejecutivo compuesta por M. R. Egaña, E. Beiner y X. Lope Bello.

<sup>38</sup> Obviamente al hacerse cargo el Banco Central de los billetes en circulación de los bancos privados (es decir, de sus pasivos más importantes) debía absorber los activos correspondientes. No había, pues, expropiación.

<sup>39</sup> Cabe señalar que en 1936 se crea el Consejo Nacional de Economía, órgano de consulta conformado por entes representativos de la sociedad civil organizada, diferente de los partidos políticos, lo que se conocía como "las Fuerzas Vivas" de la nación.

legales; a saber: proyecto de reforma en 1948, reformas de 1960, de 1974, de 1978, de 1992, de 2004 y de 2005; aunque, como se verá, en todo momento se mantendrá una fuerte injerencia del Poder Ejecutivo, aún en medio de la abundancia de divisas aparecida después de 1943, que contrastará con las declaraciones de autonomía de los distintos gobiernos y de las presiones que en ese sentido ejercían los partidarios de la ideología liberal.

#### *4.3 Los fundamentos del comportamiento fiscal de la Oil and Civic Republic (1936-2005)*

La confirmación de la existencia de enormes potenciales petrolíferos en Venezuela, entre 1914 y 1922<sup>40</sup>; al tiempo que la "Revolución Mexicana" (1938) comprometía la continuidad de las exportaciones de petróleo desde México a los Estados Unidos, crearon el marco internacional favorable para promover la explotación de los recursos venezolanos con capitales estadounidenses; suplantando en parte los intereses británicos, involucrados desde 1907.

Desde el ángulo de la política interior, a comienzos del siglo XX se introdujeron importantes reformas fiscales para atraer el capital foráneo. En 1903 se suprimen los impuestos a las exportaciones y en 1910 se exoneran los impuestos a la inversión extranjera. En 1918 las reformas "Cárdenas" eliminan los "remates" de la renta aduanera las administraciones negociadas de la recolección de tributos y se centraliza el manejo del Tesoro Nacional. En 1920 se crean las reservas nacionales, mediante la obligación impuesta a los concesionarios exploradores de escoger solo la mitad de la superficie explorada. En 1922, se exoneran de todo impuesto las importaciones de las empresas petroleras y se tornan irrisorios los derechos de explotación y regalías.

Ese régimen liberal (Constituciones de 1914 y 1925) se irá transformando paulatinamente en otro de "Economía Mixta" (Constituciones de 1936, 1947, 1953, 1961 y 2000); mas específicamente de "Economía de Mercados Libres Regulados"; pues aunque se conserva el derecho de propiedad privada y la producción bajo régimen capitalista, se introducen conceptos como los de "utilidad pública y función social de la propiedad" y el uso de instrumentos como la planificación indicativa, el control de los procesos monetarios y financieros, el ejerci-

---

<sup>40</sup> Terminada la Primera Guerra Mundial, Inglaterra renueva sus exploraciones en pos de petróleo. La Royal Dutch Shell comprueba la posibilidad de explotación comercial internacional en el lago de Maracaibo con el pozo Zumaque 1 y en 1922 ocurre el legendario "reventón" del Barroso No. 2 (cien mil barriles diarios por nueve días) Véase Balestrini (1994).

cio de la seguridad social y la reserva de ciertas actividades de la producción industrial pesada a las empresas del Estado (petróleo, hierro, aluminio e hidroelectricidad), regulando, a voluntad del Ejecutivo Nacional, el ejercicio de las "garantías económicas".

En el caso de la explotación internacionalizada de los recursos petroleros se fue montando un "régimen de reparto" de los beneficios: ley de hidrocarburos de 1943, ley de ISLR del mismo año, y modificaciones en 1948 y en 1958 que llevaron la participación fiscal entre el 50% y el 60% y más, de los beneficios de la actividad, sin que la nación tuviese que invertir en la industria<sup>41</sup>. Así se engendró un Estado "rico" que podía hacer erogaciones sin contar con los impuestos de una sociedad "rural" con el propósito de convertirla en otra "industrial"; ese programa se denominó "Siembra del Petróleo".

#### *4.4 Balance de la actividad fiscal: La sorprendente marcha hacia la insostenibilidad*

A pesar de los progresos evidenciados en un crecimiento del ingreso per cápita, por lo menos hasta mediados de los años 80 del siglo XX; la meta enunciada está lejos de ser alcanzada, por razones todavía inherentes a la estrechez del mercado interior, a las dificultades para acceder a los mercados externos, a las limitaciones del capital humano; asociadas a deficiencias en salud, educación, dominio tecnológico y a la incompleta ocupación del territorio.

En efecto, el gasto social destinado a solventar esas limitaciones iniciales, hizo que el salario real fuese mayor que la productividad de las actividades no petroleras (sociedad rentista); con lo cual la acumulación para propósitos reproductivos, a pesar del desarrollo bancario privado (para satisfacer los requerimientos del capital de corto plazo y reducir costos en la intermediación hipotecaria, desde 1958), dependiese de la coyuntura de la exportación petrolera. Pero la diferencia entre salario real y productividad, ya aludida, introdujo dos distorsiones graves en la conducta social. Se crearon hábitos consumistas en los estratos más favorecidos en la distribución del ingreso, y hábitos paternalistas dependientes en los menos favorecidos durante las últimas tres generaciones. Ello se refleja en el campo de la macroeconomía en gastos públicos corrientes e importaciones anormalmente crecientes. Tales circunstancias se magnificarán

---

<sup>41</sup> En 1943 se unificó el régimen de regalías al 16, 2/3% y se estableció la obligación del ISLR. En compensación, las concesiones se prolongaron por 40 años. En 1948 se crea el impuesto "adicional" para obligar el reparto de utilidades entre el Fisco y las empresas en partes iguales o "fifty- fifty". En 1958 el impuesto adicional obliga al reparto 60%-40%.

con las prácticas asociadas a una elite política que opera con criterios de "mercadeo electoral".

Con relación a esto, en nuestra opinión, el error de juicio político-económico más grave fue, cometido en 1974: el de aceptar hipótesis irreales en relación a la perennidad de una renta petrolera "sobrancerá" y proponerse un alto grado de autarquismo financiero (La Gran Venezuela en 1974-75) que incluyó la "estatización" de la industria petrolera internacionalizada. La consecuencia general de ese acto y de dichas hipótesis fue que las coyunturas adversas en el mercado petrolero mundial se han pretendido resolver con medidas "fáciles" de corto plazo: endeudamiento, postergación de los gastos de inversión sin reducción de los "corrientes" y, finalmente, depreciación monetaria. Tales opciones se han traducido, al final del siglo XX, en un estancamiento económico al interaccionar la política económica nacional con los cambios universales que se han tipificado antes como "globalización" y "hegemonía financiera".

En efecto, programas de ajuste como "el Gran Viraje" caracterizados con reducciones arancelarias, ventas de activos públicos y "flotación administrada" de las divisas con intervenciones del BCV, se han convertido en estímulos a la especulación de divisas, por el hecho simple de que el déficit fiscal que las ha acompañado proporciona los recursos en bolívares para adelantarla con el sostén del Estado; a sabiendas que no existen reservas internacionales que, a la larga, permitan balancear, simultáneamente, los saldos de la deuda externa y la emisión monetaria de las autoridades. El corto circuito de los controles cambiarios, como medida "protectora" de las reservas internacionales bien pronto introduce distorsiones en las conductas sociales y en las estructuras productivas difíciles de corregir en lo sucesivo; máxime cuando se añaden controles de precios.

El trágico error de 1974 fue complementado con otro en 1991, que resultó catastrófico para el Fisco. El régimen de "reparto de beneficios" tenía un componente que no se había alterado con la estatización. La base del cálculo fiscal, o de los valores gravables era un precio de "referencia" que podía sobrepasar hasta en un 20% el precio de realización. Tal margen se suprimió paulatinamente en el lapso 1991-1996; con lo cual la empresa pudo disponer de un margen para gastos difícilmente controlables<sup>42</sup>. El resultado fue un decrecimiento de las utilidades de la empresa y del valor de retorno para el Fisco. Así la caída de los precios en el mercado internacional en 1993-1994, pondrá al Fisco en serios

---

<sup>42</sup> Con la estatización la autoridad supervisora siguió en el ministerio del ramo; pero la vinculación personal entre supervisores y supervisados implicó la ausencia efectiva de controles.

aprietos que intentaron menguarse recurriendo a la imposición indirecta y al endeudamiento interno y externo. La penuria fiscal proporcionará una atmósfera de incertidumbre que auspiciarán otros errores de política en el ámbito bancario; como la circulación de depósitos sin la debida contrapartida que concluirán con el crack bancario de 1994-1995, y las manipulaciones cambiarias posteriores para "ocultar las especulaciones fiscales": control en 1994-96, bandas 1996-2002 y control a partir de 2003 (ver cuadro sinóptico No. 3).

Así el patético escenario de la política económica descrito se agrava con la incidencia de déficit "primarios" crecientes y endeudamiento para pagos de intereses (financiados internamente) sin que el incremento coyuntural de los precios del petróleo (2004-2005) haya podido aprovecharse para relanzar un crecimiento sostenido, habida cuenta de la caída en el volumen de las exportaciones por razones inherentes a la descapitalización de PDVSA<sup>43</sup>.

#### 4.5 El Comportamiento Monetario de la Oil and Civic Republic

La Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (2000) reitera que las competencias monetarias del Poder Público serán ejercidas de manera exclusiva y obligatoria por el BCV (art. 318). La coordinación con la política económica general se plantea en el art. 320 y en el 321 se establece un Fondo de Estabilización Macroeconómico. Las funciones del BCV se especifican en el art.7 de la ley vigente. Las citadas disposiciones apenas si introducen modificaciones menores en el contenido de las leyes primigenias.

##### a) La regulación de la circulación monetaria: Misión Imposible

En la ley de 1939 se estableció que el BCV podía emitir billetes y poner en circulación monedas metálicas mediante la compra de oro, divisas extranjeras y de las operaciones de redescuento. Se prohibieron expresamente las emisiones para dar crédito al Fisco, y en general se restringió aquellas emisiones no respaldadas por oro o divisas a las cuales se clasificaban como "inorgánicas"<sup>44</sup>. La ley de 1960 amplía la facultad de la emisión endógena en función de las opera-

---

<sup>43</sup> Nos abstendremos de hacer mayores digresiones al respecto de unos avatares propios de una zaga de opereta. Basta reiterar que a partir de la estatización (1975) la empresa debe invertir cuantiosos recursos para mantener su potencial productivo y sus mercados. Con la estatización el régimen de "reparto" de utilidades fue destruido sin mayor provecho para la nación. Damos por descontado que no hubo evaluación económica ni política previa suficiente y apropiada. Se obedeció a un "impulso" con motivaciones políticas. Los resultados hablan por sí mismos.

<sup>44</sup> Tal denominación se origina en los trabajos de Hermann Max (1939).

ciones de mercado abierto. La regulación específica denominada "convertibilidad interna" obligaba al banco central a mantener un encaje no menor al 33% de sus obligaciones a la vista (pasivos monetarios). Como ampliación a las disposiciones de 1939, la reforma de 1960 incluyó entre los activos extranjeros la posición crediticia neta ante el FMI<sup>45</sup>.

Por su parte la emisión de monedas fraccionarias, incluidas las de plata, quedó bajo la iniciativa del Poder Ejecutivo, previo el visto bueno del BCV y del Poder Legislativo; concesión al viejo derecho de "señoreaje". Las tendencias a crecer del precio de la plata, en los años 60 llevan a la reforma de 1974, cuando se sustituye la plata por níquel en las monedas fraccionarias. Reformas recientes traspasan la función de emisión a una Casa de la Moneda sujeta a la autoridad del Banco Central. En todo caso, el voluminoso ingreso de divisas, concluida la segunda guerra mundial, el pago de los impuestos petroleros en bolívares y la subsiguiente erogación fiscal, ocasiona una emisión prácticamente obligada, a lo largo del tiempo.

b) El manejo del tipo de cambio y de las Reservas Internacionales:  
Sometimientto al Fisco

Bajo el concepto de "convertibilidad externa" se estableció la modalidad de que el tipo de cambio debía ser fijado en convenio explícito con el Ejecutivo Nacional. Esta disposición continúa vigente y ha sido el origen de muchas disputas respecto del destino del "régimen diferencial de cambios" para sustituir los subsidios y primas en moneda nacional que se otorgaban por vía de excepción a los productos agrícolas de exportación.

El origen de esta modalidad política, desde el punto de vista del basamento teórico, se remonta al estudio de Hermann Max (1939) en el cual se advierte que la particular condición de economía exportadora de petróleo determinaba la existencia de dos estructuras económicas: una ligada al capitalismo mundial y a sus características de modernidad, y otra más asociada al primitivo capitalismo mercantil con escasa productividad. Tal dualidad debía reflejarse en los aspectos monetarios, según la experiencia exitosa asociada: primero a Hjalmar Schacht, Ministro de Finanzas y Director del Reichsbank en la reconstrucción económica

---

<sup>45</sup> En la práctica la convertibilidad se cumplía con relación a las divisas extranjeras, dentro de las condiciones del acuerdo de Bretton Woods. Así, la convertibilidad en oro fue indirecta. Por lo demás, la acumulación de oro, como producto de la sobre abundancia de dólares asociados a la exportación petrolera, se percibía en EUA como un gesto inamistoso; particularmente durante la época de las reclamaciones francesas a EUA en ese sentido.

de Alemania después de la Primera Guerra Mundial<sup>46</sup> y segundo a la adopción, también exitosa, de dicho régimen en Argentina, Chile y Uruguay. Peltzer (1944) apoya la aplicación del criterio mencionado al estudiar el caso venezolano.

Desde el punto de vista de la práctica, el asunto de las exportaciones agrícolas era fundamental. Existía una congelación de precios y un sistema de cuotas establecido por el Convenio Interamericano del Café (noviembre de 1940). Para el manejo interior, en febrero de 1941 el Ejecutivo estableció que las exportaciones quedaban subordinadas a licencias del Fisco; a más de que se aplicaban unas "primas" que implicaban erogaciones del ministerio de Agricultura con relación al café, al cacao y al ganado exportados. El régimen diferencial permitía subsanar y simplificar el tratamiento preferencial que daba a los productores agrícolas desde 1934<sup>47</sup>, pues representaban la ocupación mayor de la fuerza de trabajo en el país (57,5% en 1936) a fin de preservar la producción de los precios deprimidos que existían desde los años siguientes a la gran depresión de 1929. Entre las voces nacionales que apoyaban ese punto de vista cabe recordar a Herrera Mendoza, presidente del Banco Central, a J. A. Mayobre, funcionario del staff del Banco y a C. Fleury promotor industrial<sup>48</sup>.

En las discusiones de adhesión al pacto de Bretton Woods (1944-1946), Venezuela argumentó, adicionalmente, que tal práctica no tenía carácter discriminatorio a los efectos del comercio internacional ni para solucionar problemas transitorios de balanza de pagos<sup>49</sup>. Para 1964, después de la abolición de un

---

<sup>46</sup> La base teórica se remonta a Karl Helfferich, quien en 1923 propuso la creación de un marco-renta, emitido por un Banco Alemán de Renta, cuyo capital estaría formado por deudas inmobiliarias y los tributos estimados de las artesanías, industrias, comercios y bancos comerciales. Se trata de un desarrollo de la idea básica de John Law, quien defendía la tierra como respaldo del papel moneda (*mandats territoriaux*). Helfferich sostenía que el marco-renta era un puente para la restitución del marco-oro mientras se restituían las reservas de dicho metal o en divisas convertibles. Schacht sería el encargado de la transición, habiendo negociado un crédito con el Banco de Inglaterra (véase Gaettens, 1957:338-345).

<sup>47</sup> El llamado "Convenio Tinoco" de 1934 permitió la compra de divisas "agrícolas" a un cambio más elevado que el asignado a las "petroleras". La oficina de Centralización de Cambios de 1937 estableció un cambio intermedio para las operaciones comerciales de la banca. En 1941 se modifican parcialmente las reglas mencionadas.

<sup>48</sup> Un resumen de los detalles históricos puede verse en Banko, (sin fecha).

<sup>49</sup> Silva (1990:225 y 226) señaló además, en 1949, que tampoco encerraba un impuesto oculto a la explotación petrolera, puesto que los rubros afectados de las empresas extranjeras, los gastos internos, eran de menor significación en las erogaciones totales.

control de cambios establecido en el lapso 1960-1964<sup>50</sup>, y habida cuenta del progreso de la economía industrial, se convino en la supresión del régimen diferencial; pero persiste en la legislación, como se señala al comienzo de este epígrafe, en que el nivel de paridad se fije en convenio con el Ejecutivo Nacional. Con dicha práctica se da prioridad a los objetivos específicos de política fiscal, antes que resultados relacionados con el intercambio internacional, como se observa en la actualidad; con repercusiones en el mantenimiento de la inflación, y perjuicios al proceso de desarrollo<sup>51</sup>.

Al respecto, debemos la consideración debida al hecho de que las reservas internacionales y el tipo de cambio son el vínculo entre el equilibrio externo (situación donde los pagos externos no limitan el crecimiento), y el equilibrio interno (situación con ausencia de desempleo). En Venezuela, en la actualidad, tales equilibrios no se cumplen: el desempleo sobrepasa varias veces la llamada "tasa natural" y los pagos financieros, si no existiera el control de cambios, provocarían el descenso constante de las reservas internacionales, pues el bolívar ha dejado de ser un instrumento deseable de reserva de valor; habida cuenta de que las devaluaciones sostenidas benefician al Fisco. Cabe aquí destacar que la sumatoria del saldo de la deuda externa y de la emisión monetaria de las autoridades supera ampliamente el volumen de las reservas, lo cual explica la pérdida del rol de reserva de valor del bolívar (ver cuadro No. 1).

c) Prestamista de última instancia del Fisco y regulador aparente de la tasa de interés

Desde los inicios del siglo XIX el sistema bancario se fue conformando bajo la influencia de las prácticas anglosajonas de banca especializada. Así, junto a la banca comercial se admite, desde 1912, la emisión de cédulas hipotecarias por órganos distintos de los bancos. Para 1958 se promulga una ley que permite la creación de bancos hipotecarios urbanos. La ley general de bancos de 1961 amplía la gama de las especializaciones para incluir instituciones que hacen operaciones similares a las que en el exterior cumple la banca de inversión. Paralelamente operan bancos oficiales con prácticas de subsidios como el Banco Agrícola y Pecuario (1928) y el Banco Obrero (1928). A lo largo del siglo XX se encuentran otros ejemplos; con los resultados esperables: manejos con fines políticos antes que económicos y cierre final de dichas instituciones.

En 1970 se modifica la ley con el propósito de limitar la participación de capitales extranjeros en los servicios bancarios; incluyendo la prohibición de autori-

---

<sup>50</sup> Por altibajos en la política y en la coyuntura petrolera.

<sup>51</sup> En el debate sobre estos resultados han intervenido, entre otros, Pernaut (1965), Malave Mata (1972) y León (1982).

zar la constitución de bancos cuyo capital no fuese únicamente nacional. Esta disposición afectó y restringió las operaciones de los bancos extranjeros (canadienses, norteamericanos y holandeses) que se habían establecido junto con la industria petrolera al inicio del siglo XX. Otras reformas, en cuanto a normas de encaje y operaciones técnicas con el exterior, se introducen entre 1974-75. También se permitió a la banca privada la adquisición de títulos públicos y se elevó a 20 veces la relación entre obligaciones exigibles a la vista y el capital pagado y reservas.

Estas modificaciones y las deficiencias en la supervisión realizada por la Superintendencia Bancaria, adscrita a las autoridades fiscales, permitió desde 1978 y a lo largo de los años, que se realizaran prácticas lesivas a la confianza del público, incluida una vinculación excesiva a las necesidades del Fisco (endeudamiento interno) que se manifestaron en caída del financiamiento a la actividad privada, especulación con divisas (banca venezolana off shore ) y finalmente crisis de insolvencia y en un deterioro grave de la solidez del sistema bancario privado<sup>52</sup> en 1994-1995, que concluyeron con fuertes erogaciones de las autoridades monetarias y fiscales, y el traspaso de un 50% del capital venezolano bancario a redes internacionales, para mitigar la elevación del riesgo moral que involucró a actores privados y públicos<sup>53</sup>.

La interpretación económica es que la dominante influencia de las operaciones relacionadas con el ámbito fiscal ha minimizado la capacidad del BCV para actuar sobre el crédito y la circulación monetaria con los instrumentos ordinarios de la banca central: redescuento, tasas de interés y encajes<sup>54</sup>. Lo más grave fue que la regulación de la liquidez en exceso, proveniente de la conexión fiscal, se efectuó por medio de pseudos instrumentos de "mercado abierto"; como los llamados "Bonos cero Cupón" y los "Títulos de Estabilización Macroeconómica" (TEM) emitidos por las autoridades monetarias, con rendimiento para las instituciones financieras que los adquirieron; apareciendo el BCV como prestatario antes que como prestamista de última instancia<sup>55</sup>. Estas prácticas elevan, a nive-

---

<sup>52</sup> Krivoy (1982) alertaba sobre la pérdida de dinamismo del sistema bancario venezolano y propuso reformas que tardaron varios años en ser consideradas.

<sup>53</sup> Detalles de estas crisis y de sus antecedentes se encuentran en una numerosa bibliografía; en ella destaca, por provenir de un actor del sistema bancario, la de García Mendoza, O. (1995) presidente del Banco Venezolano de Crédito.

<sup>54</sup> La práctica del encaje estuvo, entre 1940 y 1987 condicionada a la opinión del Ejecutivo. Su manejo se hace efectivo a partir de 1972 cuando la exhuberancia del gasto público incrementó la liquidez. A partir de 1988 se faculta al BCV el manejo amplio del encaje.

<sup>55</sup> En la actualidad se sigue un procedimiento similar. El BCV emite "certificados de depósito" y opera con bonos de la deuda pública con "pacto de recompra"; lo cual significa que

les inimaginables al comienzo de la existencia del BCV, el riesgo moral, al involucrar a las autoridades monetarias. Cabe destacar también, 1. que las vinculaciones fiscales con la banca privada (depósitos) desmotivaron el uso del redescuento, salvo en momentos críticos, incluidas los asociados a fugas de capitales como en 1959-64; 1981-82; 1991-92 y 2001-03 y 2. que la especulación con títulos públicos (inversiones financieras) han deteriorado la capacidad de la banca privada como intermediario para estimular el crecimiento de la economía.

Finalmente debe decirse que en el manejo de la tasa de interés entre 1940 y 1960 se involucraba a la autoridad fiscal. A partir de 1960 se faculta al BCV para fijar tasas máximas y a partir de 1975 tasas máximas y mínimas. En el periodo que comienza en 1990, el BCV fija un margen entre tasas activas y pasivas de 50 puntos.

En la práctica reciente la autoridad fiscal interviene activamente en la fijación de las tasas de los diversos instrumentos monetarios, apoyándose en el control cambiario, sin alcanzar tasas equiparables a las del mercado internacional que se sitúan en un dígito bajo; mientras que las tasas venezolanas se mantienen en dos dígitos (ver cuadro No. 1).

#### d) Asistencia y Colaboración con el Fisco: la Autonomía Cercenada

Desde los inicios de sus operaciones, hasta 2005, el BCV asumió las funciones de Tesorero Nacional, Agente Financiero del Ejecutivo Nacional y Asesor de los Poderes Públicos. Como tesorero nacional (recolector, pagador y financista transitorio) la creación del banco central desplazó la actuación de la banca privada<sup>56</sup>, la cual, a través de convenios desde 1920, cumplía funciones de "tesorería auxiliar" de las autoridades fiscales.

En cuanto a financista transitorio, ello se ha cumplido a través de las Letras del Tesoro, que deben ser canceladas en plazo cortísimo, dentro del ejercicio fiscal correspondiente. Pero las autoridades del Ejecutivo varias veces han juzgado, *inapropiadamente*, que activos como las reservas internacionales constituyen disponibilidades ociosas de recursos que de alguna manera debían

---

el banco paga intereses a una tasa convenida. En el año 2005, la tasa oscila entre el 17,7% de los bonos y el 11,65% de los certificados; obteniéndose un promedio de 12,33% (EL Universal.1-10 2005: p.2-5). Con razón la tasa activa de los bancos se sitúa en un 14.4%.

<sup>56</sup> En particular con el Banco de Venezuela, al cual se le asignó la función de regular la circulación monetaria de acuerdo con los principios del patrón oro; de recoger los impuestos y de efectuar los pagos ordenados por la Tesorería Nacional.

traspasarse a las autoridades fiscales para sus propósitos políticos<sup>57</sup>. Opiniones similares se han emitido recientemente y han conducido a una modificación de la ley del BCV, que incluye, entre otras medidas, la creación de un Banco del Tesoro dotado con fondos de las reservas del BCV... lo que pudiera estar al margen de las disposiciones de la Constitución, pues el otro organismo previsto en ella para manejar divisas es el Fondo Anticíclico. Estas innovaciones se han introducido bajo un concepto "controversial" designado como "Reservas Excedentarias"<sup>58</sup>, para permitir una mayor libertad en la creación de circulante mediante la acción fiscal.

Como señalamos antes, la sumatoria del saldo de la deuda pública externa, más la emisión monetaria de las autoridades monetarias sobrepasa el nivel de las reservas internacionales, por lo cual la existencia de "reservas excedentarias" (Asamblea Nacional, 2005) en el momento actual, y desde 1980 es ilusorio (ver cuadro No. 1). La percepción de ese hecho explica la tendencia a la fuerza de capitales, la cual se alimenta del déficit Fiscal y del crédito para financiarlo. Cabe enfatizar que ese proceso es similar al soportado por México con los Certificados de Tesorería (CETES). Se elevan las tasas de interés para evitar la devaluación en un cuadro de deuda Fiscal creciente; pero ello ocasiona el deterioro de la inversión y de la producción.

#### e) La autonomía Formal

Las acotaciones precedentes nos conducen a comentar la cuestión de la autonomía. La tradición anglosajona o liberal adoptó como paradigma la autonomía de los bancos centrales. Desde la creación del Banco Central de Venezuela, a pesar de las declaraciones que la acogían, privó el concepto de "colaboración" con las políticas del gobierno. Teóricamente la colaboración, está relacionada con las teorías keynesianas antes que con el paradigma clásico en la visión anglosajona. Pero en el caso venezolano la interacción con el poder Ejecutivo, desde su inicio señala, que se va más allá de las posturas keynesianas. El Banco Central en Venezuela nació cercenado de autonomía, aun en el concepto restringido de Keynes (1943). Los hechos de que la emisión, la fijación de las tasas de interés, del tipo de cambio y de las normas de encaje estuvieran mediatizadas por las autoridades fiscales así lo demuestra. Por lo demás, alguna de

---

<sup>57</sup> Refiere Silva C. R. (1990: 254) que en el decenio de los sesenta del siglo pasado un Ministro de Obras Públicas de avasallante personalidad (Sucre Figarella) entró en diatriba con las autoridades monetarias al ver, en una visita de cortesía los lingotes de oro en las bóvedas del BCV.

<sup>58</sup> Véase al respecto el balance de opiniones opuesto en la publicación de la Asamblea Nacional, como resultado del foro celebrado en su seno en abril de 2004 en la Comisión de Finanzas y publicado (sin fecha) en 2005.

esas funciones se han delegado en el BCV cuando los cambios en la moneda las hacen casi irrelevantes, como en el caso de la emisión. En la actualidad una de las limitaciones más serias continúa siendo la obligación de sujetar el manejo de la tasa de cambio a los puntos de vista de las autoridades fiscales y las intervenciones en el límite de la legalidad con relación al manejo de las RIN. Adicionalmente, bastaría observar los cambios en materia de la designación del directorio para afirmar que, en la actualidad, se ha deteriorado el cuidado de las formalidades de la autonomía con relación al siglo pasado.

## 5. RESUMEN Y CONCLUSIONES

### 5.1 En relación a la economía política

La nación venezolana no ha entrado en el siglo XXI con buen pie. Las tres últimas décadas del siglo XX muestra una increíble historia de endeudamiento fiscal que, al traducirse en inversión especulativa bancaria, ha causado la caída del ingreso per cápita, desempleo por tres veces la tasa "natural" y un "piso" inflacionario de dos dígitos que se resiste a bajar (véase cuadro No. 1)<sup>59</sup> pues parece inmune a las practicas ortodoxas de "derecha", incluidas las variantes del llamado "Consenso de Washington"<sup>60</sup> y a las prácticas de "izquierda" del gobierno instaurado en 1999; contentivos de controles de los precios relativos y un incremento de los impuestos "no petroleros", fundamentalmente indirectos o regresivos, que arrojan montos superiores a los subsidios mas o menos masivos y a las inversiones en infraestructura. Ello quiere decir que un porcentaje importante del gasto público no está destinado a satisfacer las necesidades del colectivo nacional.

La inflación persistente y su equivalente desde el lado monetario: la depreciación sostenida del signo monetario, ha limitado al bolívar en su función de

---

<sup>59</sup> Los indicadores se han construido en valores "per cápita" para considerar la interacción demográfica en el desenvolvimiento histórico de la política. Así, el criterio normativo para el juicio conclusivo es que los "activos" deberían ser crecientes y los "pasivos" decrecientes. La expresión en "dólares corrientes" facilita la eventual comparación internacional, a más de ser un valor "Proxy" de los correspondientes a "bolívares constantes"

<sup>60</sup>Práctica política, diseñada de manera conjunta entre el FMI y el Banco Mundial, que enfatiza la privatización de empresas públicas, la liberalización del comercio y el equilibrio fiscal global, para acceder a al estabilidad macroeconómica. Este diseño ha sido criticado entre otros por J. Stiglitz (2003) en el sentido de que la instrumentación señalada se convirtió en propósito en sí mismo antes que como medio.

“reserva de valor” y deteriorado la intermediación financiera con propósitos reproductivos, a favor de actividades especulativas; incluida la fuga de divisas (refugio en las divisas extranjeras). La economía se encuentra, así, en una “trampa depresiva”: fuga de capitales a pesar del control de divisas, inversión reproductiva insuficiente, inflación y desempleo sostenido; asociado todo a la política fiscal y monetaria vigente desde 1970 en donde el incremento de la deuda pública interna presiona el alza de la tasa de interés y el endeudamiento externo atenta contra la estabilidad del tipo de cambio, conformando un verdadero “Horreur Economique” para recordar una vez más la frase de Vivianne Forrester (1996).

Entre los factores institucionales que refuerzan la presencia de la “trampa depresiva” puede apuntarse el hecho de que la Administración Pública se presenta con niveles altísimos de ineficiencia; pues según los cronistas contemporáneos, la infraestructura física del país se “cae a pedazos”<sup>61</sup>, y no es desconocido que, desde hace años, la pobreza, y la inseguridad de las personas ha traspasado los límites atribuibles a coyunturas petroleras desfavorables, mientras individuos de la elite económica privada percibieron recursos públicos que no han sido administrados considerando las circunstancias de los miembros más pobres de la Sociedad Civil. Así, la frontera entre los negocios públicos y los privados se habría evaporado, con la aquiescencia y complicidad de los altos funcionarios de los poderes públicos en diversas administraciones, para beneficios privados<sup>62</sup>.

En particular, en más de una oportunidad el Banco Central parece haber accedido a las peticiones más increíbles de un Fisco voraz, asociado a peculados, con la participación de bancos privados e instituciones financieras que abandonaron sus funciones normales de intermediación en pos de pingües ganancias para sus gerentes, atentando contra la confianza del público general<sup>63</sup>. Al respecto el cuadro No. 1, muestra que la proporción de créditos con relación a los depósitos ha descendido desde 1980, lo cual refleja la actuación especulativa de la banca, en pos de los beneficios de corto plazo que el Fisco le ofrece. *Se comprueba así que la racionalidad del corto plazo, atenta contra la racionalidad del largo plazo, pues la banca en general, con las excepciones del caso, margina su progreso dependiente del crecimiento de la economía. La banca venezolana parece estar inmersa en una cadena especulativa de Ponzi, contando con que el Fisco siempre proporcionará ganancias altas. Esto implica que los gerentes en ejercicio, en buena parte venidos del exterior, no han aprendido la lección de 1994.*

<sup>61</sup> “Venezuela Colapsa”: Portada y artículos varios de la revista “Z”, 12 agosto 2005.

<sup>62</sup> Entre otros A. Uslar Pietri: prólogo del trabajo de García Mendoza, O. (1995).

<sup>63</sup> A. Uslar Pietri; *ibidem*.

Desde el lado oficial ¿Puede alegarse el desconocimiento de los cambios en las circunstancias mundiales o de las críticas condiciones nacionales en el llamado "alto gobierno"? ¿Puede alegarse desconocimiento de las leyes de la Ciencia Económica?

Un Presidente de la República alguna vez declaró que las elites internacionales lo habían engañado. Otros, para cultivar un supuesto liderazgo, allende las fronteras, no han escatimado la "*donación graciosa*" de recursos públicos. Estos son indicios de que el liderazgo político no ha estado a la altura de las circunstancias, a pesar de que al respecto del manejo de los asuntos técnicos-económicos, son innumerables los informes, los foros públicos, las publicaciones especializadas y periodísticas provenientes de la sociedad civil; sobresaliendo una característica en los últimos años: la resistencia de los jefes del gobierno a debatir sin anteponer la jerarquía de la función pública<sup>64</sup> y la descalificación "a priori". Es decir, a practicar la democracia.

En síntesis, desde la séptima década del siglo XX, cuando se inició un periodo de cuantiosos ingresos por concepto de las exportaciones petroleras, que se ha repetido en los últimos años, se ha incurrido en desaciertos de política, por los actores públicos y privados, sin que las nefastas consecuencias económicas "trampa depresiva" e "infraestructura en ruinas" parezcan inducir un manejo eficaz de los recursos provenientes de la renta petrolera con propósitos de incremento del bien común en el corto plazo, para sentar las bases de un crecimiento sostenido en el futuro.

## 5.2 En relación a la política Fiscal

Tal como se señaló antes, el gráfico correspondiente a la interacción fiscal recoge la petición de principio de que los recursos puestos a disposición del Fisco debe retornar a la población; esto es, aun sin negar los beneficios que se derivan de la existencia del Estado, la actividad fiscal debe traducirse en *equilibrios funcionales, según fuentes y destinos, lo cual trasciende el equilibrio clásico entre ingresos y gastos fiscales totales*; debiendo recordarse que el financiamiento con instrumentos distintos de los impuestos, deuda y venta de activos, como es el acudir a la devaluación y a la liquidación de las reservas internacionales, acelera los procesos inflacionarios y la volatilidad del tipo de

---

<sup>64</sup> En la revisión que hicieron Valencillos, H. y O. Bello (1990) para el BCV, de los aportes de los economistas venezolanos entre 1939 y 1990, no abundan las contribuciones de importancia de quienes han sido autoridades, después de 1960. Ello contrasta notablemente con lo ocurrido en las dos décadas precedentes: 1940-1960.

cambio, según Fisher (1990). En el caso de Venezuela cabe señalar que el nivel de los ingresos petroleros debería igualar al monto de la inversión pública; lo cual no es lo que ocurre, según los registros del cuadro No. 1.

Desde el ángulo normativo, de modo sucinto, del esquema se infieren cinco principios; a saber:

**Primer principio:** Los llamados impuestos indirectos (entre los cuales predominan contemporáneamente los que se originan en el comercio de los bienes de consumo final, como el impropriamente denominado en Venezuela "impuesto al valor añadido" IVA<sup>65</sup>, y a las transacciones corrientes de la banca "débito bancario" y sin olvidar los arancelarios a las importaciones y al diferencial cambiario<sup>66</sup>, al ser causa directa del aumento de los precios finales, deben equilibrar los subsidios a la población general, incluidas las transferencias a los de menores recursos.

**Segundo principio:** El ingreso fiscal originado en el llamado ISLR<sup>67</sup>, debe ser equivalente en monto en infraestructura al servicio general de la población (vías de comunicación, edificios sanitarios y educativos) más los sueldos y salarios directos o pagos a los funcionarios en dichas actividades. Es obvio que algunos servicios como los de las rutas especiales (autopistas), siempre y cuando haya vías alternativas, pueden cobrar tasas para su mantenimiento. También debe ser sufragado con este ingreso los gastos orientados a salvaguardar la seguridad y defensa de la población.

**Tercer principio:** Los impuestos aplicados a los consumos durables (bienes inmuebles, etc. o al mantenimiento ocioso de capitales (tierras etc.) o dedicados a la recreación privada, deben destinarse a los requerimientos a los gastos de inversión de las empresas públicas. En este principio deben considerarse los recursos provenientes de la explotación de los recursos naturales (mineros en sentido amplio) pues se trata del agotamiento de recursos no renovables, lo cual los equipara a gastos de capital<sup>68</sup>

---

<sup>65</sup> En el lapso 2000-2004 el IVA ha representado entre el 30% y el 50% de los ingresos fiscales no petroleros.

<sup>66</sup> Este "ingreso fiscal" ha representado entre el 10% y el 19% de lo "no petroleros" entre el año 2000 y el 2004.

<sup>67</sup> Tuvo un registro del 18% en promedio en el periodo 2000-2004 de los ingresos fiscales no petroleros.

<sup>68</sup> D. F. Maza Zavala ha agotado este tema desde hace muchos años. Véase, entre otros, su trabajo de 1978.

**Cuarto principio:** El endeudamiento público, tenido como excepcional, estará dedicado a compensar variaciones aleatorias de los flujos normales de ingresos y gastos señalados. Su cancelación debe compensarse con las colocaciones financieras de carácter temporal<sup>69</sup>

**Quinto principio:** La presencia sostenida y recurrente de déficit primarios, o de endeudamiento para amortización de deuda y pago de intereses señala un máximo de desnaturalización de la función Fiscal.

### 5.3 En relación a la política monetaria, cambiaria y financiera

El uso creciente del dinero privado y la profundización bursátil que lo acompaña, son condicionantes a nivel internacional que tornan ineficaces, para los propósitos del desarrollo, la defensa de la moneda nacional con medidas como el control de la salida de capitales y la elevación de las tasas de interés. En efecto, el primero dificulta las transacciones internacionales de bienes y capitales y la segunda alimenta los factores depresivos. Por ello son, escasamente, tres países en el planeta, los que se encuentran en tan delicada situación: Corea del Norte, Cuba y Venezuela.

Por contraste, gran parte de los países del planeta marchan hacia acuerdos de integración continental; por lo cual los instrumentos financieros y monetarios son manejados dentro de acuerdos cada día más explícitos (Dornbush, 2001; Mundell, 1997). Ello sin mengua de reconocer que las negociaciones no son fáciles, pues las decisiones involucran la relación entre tasa de desempleo y tipo de cambio. Como es bien conocido esto ha sido discutido a la saciedad a niveles teóricos y prácticos por algunos de los analistas más reconocidos en el ámbito europeo<sup>70</sup>.

El corolario político es que ante el predominio de los mercados internacionales (globalización) la actuación de las autoridades nacionales (monetarias y fiscales) tiene que coordinarse con sus "parternaires" o socios comerciales. Desde el punto de vista académico, la teoría del "preajuste financiero" (Mata, 2005) explica exhaustivamente esta afirmación y su versión monetaria: *un mercado una moneda*, en lugar del precepto *un país una moneda*.

---

<sup>69</sup> Un señalamiento final es que la estructura de los ingresos fiscales, refleja un alto componente de origen petrolero, y menos del 10% para el al ISLR; lo cual deja un porcentaje significativo para los impuestos con incidencia en la inflación. La conclusión es que dicha estructura revela una alta vulnerabilidad a los factores internacionales y serias dificultades para corregir su influencia inflacionaria.

<sup>70</sup> Véase, De Grauwe (1997).

*En el caso de Venezuela la eficacia de la política monetaria estará entonces asociada a la marcha de los procesos de integración hemisférica. En el interín, el reconocimiento de la fragilidad del bolívar como moneda de reserva, aún para los venezolanos más pobres, dada la insuficiencia de las reservas para compensar, simultáneamente, el saldo de deuda externa y la emisión monetaria de las autoridades, en medio de una atmósfera internacional caracterizada por la existencia de gigantescos volúmenes de capitales flotantes, obliga a minimizar el atractivo de la especulación cambiaria, admitiendo la circulación, para fines financieros, de las divisas internacionales; mediante el manejo de los de encajes y reglas de calce (currency matching-rules; García, 2003) con el fin de repotenciar la alicaída eficiencia del Banco Central. Sobre esto hay experiencia más que satisfactoria en los casos de Perú y Bolivia, a pesar de las restricciones sociales que afectan a esos países. Esta opción evita, por lo demás, la experiencia negativa de la "caja de conversión" en Argentina y de los dudosos resultados de la "dolarización" completa en el Ecuador para combatir la especulación asociada al descontrol fiscal.*

**Cuadro Sinóptico No. 1. Régimen de Comercio y Patrón Monetario en los Siglos XIX y XX**

Conceptos	1820-1870	1871-1914	1919-1938	1945-1971	1972-1982	1983- al presente
<b>Régimen de comercio y países preponderantes</b>	- Libertad de comercio con régimen arancelario de "nación más favorecida". - Hegemonía británica con Francia como competidor.	- Libertad de comercio vs. el arancelario en USA y Alemania. - Predominio con Inglés.	- Regímenes mixtos con "nuevos imperios coloniales" con el reparto de África, Italia, Francia, Bélgica, Alemania y Portugal. - Surgimiento de Japón. - USA (1934) lider al libre comercio	- Régimen de libre comercio. Creación del GATT. - Europa practica el control de cambio y las restricciones cuantitativas. - Acuerdos de Roma y Estocolmo o los 6 + 6.	- Grandes déficit norteamericanos. OPEP impone precios de petróleo.	- Crecimiento lento de las economías americanas y europeas. Auge japonés y aparición de China, como actor importante. - Consolidación de bloques arancelarios.
<b>Patrón monetario y régimen de control bancario</b>	- Patrón bimetalico (oro y plata). - El mercado de Londres orienta las transacciones financieras, substituyendo al mercado de Ámsterdam.	- Patrón oro: Conferencia de París (1876); acuerdo para que los pagos internacionales se hagan en oro. - Londres: centro financiero mundial.	- Patrón oro con convertibilidad y excepciones o "patrón oro cambio". - Acuerdos de Ginebra 1922 y Londres 1930). - Devaluación de la libra esterlina. - New York competidor de Londres. - Generalización de los bancos centrales: "Un Estado una moneda" (1920).	- Patrón oro cambio: creación del FMI, del W. B. - FMI: prestamista coyuntural. WBI, crédito a largo plazo. - Banca Central: prestamista de última instancia. - El dólar estadounidense se base del sistema de paridad bilateral.	- Proliferación de centros financieros. - Devaluación del dólar y Régimen de cambios flotantes: Caos monetario y privatización de los medios de pago internacionales. - Desequilibrio del FMI (1976).	- Regímenes flexibles o mixtos. - Surgimiento de áreas del dólar, del euro y del yen: un mercado una moneda. - Debilitamiento de las instituciones monetarias nacionales: un mercado una moneda. - Créditos de salvamento multinacionales.
<b>Repercusiones en América Latina</b>	- Declinación de las artesanas fabriles y del intercambio interno. latinoamericano. - Exportaciones del sector primario de la producción.	- Especialización de las exportaciones latinoamericanas: café, azúcar, carnes. - Alzas y bajas según la dinámica europea.	- A las exportaciones agrícolas se añaden las de minerales, petróleo. - Altibajos según la dinámica europea y la estadounidense.	- Crecimiento de las economías petroleras. - Los controles y el proteccionismo europeo por las preferencias por África afectan las exportaciones agrícolas y los acuerdos arancelarios en el área.	- Mediatización de los acuerdos de integración. - El alza de las tasas de interés llevan a la crisis de la deuda.	- Renacimiento de los acuerdos de integración y renegociación de la deuda externa. - Altibajos comerciales según la coyuntura mundial (globalización).

## Cuadro Sinóptico No. 2. Medio Siglo de Evolución Financiera

Periodo	Rol de las autoridades FMI y Bancos Centrales	Rol de las instituciones privadas	Operación dominante	Consecuencias sobre la tasa de interés y el tipo de cambio
1945-1958	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Control de la liquidez monetaria y del volumen de las reservas en oro y divisas.</li> <li>- Fijación del precio en oro de las diversas monedas.</li> <li>- Fijación de las tasas de interés como prestamistas de última instancia (Bancos Centrales).</li> <li>- Banco Mundial prestamista de largo plazo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Administrar la concesión de créditos de acuerdo a las tasas de interés y de otras pautas fijadas por las autoridades y según la relación con los depósitos y con el capital de cada banco.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Créditos bancarios "canónicos". (predominio del corto plazo)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Paridad fija y tasa de interés controlada por autoridades.</li> <li>- El dólar estadounidense base del sistema de paridad bilateral.</li> </ul>
1959-1970	<ul style="list-style-type: none"> <li>- FMI Prestamista coyuntural.</li> <li>- Banco Mundial y otras instituciones multilaterales con crédito a largo plazo por debajo de la tasa de mercado (blandos).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Con la emisión de créditos en dólares, los bancos europeos eliminarán el control de los flujos y de las tasas de interés realizada por las autoridades.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Créditos bancarios concentrados en las grandes multinacionales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tasa de interés variable.</li> <li>- Predominio de las paridades cambiarias fijas.</li> </ul>
1971-1982	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Suspensión de la convertibilidad del dólar.</li> <li>- Modificación de los Estatutos del FMI y eliminación de las restricciones a los movimientos de capital en todas partes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El mercado fija la tasa de interés y el tipo de Cambio.</li> <li>- La Banca adquiere el rol de "inversionista" con operaciones no identificadas en los balances.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aumento del endeudamiento especulativo a corto plazo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tasa de interés y tipo de cambio inestable: ataques especulativos.</li> <li>- Tasas de interés reducidas por el exceso de petrodólares y luego elevados por el BRF hasta el 30%</li> </ul>
1983 al presente	<ul style="list-style-type: none"> <li>- FMI y Bancos Multilaterales otorgan "créditos de salvamento" para evitar cesación de pagos.</li> <li>- Objetivo primario: Controlar las fluctuaciones del tipo de cambio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El mercado fija las tasas de interés y de cambio.</li> <li>- Se crean nuevos instrumentos para traspasar riesgos.</li> <li>- Orientar los flujos de crédito y de las inversiones.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se incrementan las operaciones financieras de titularización.</li> <li>- Reducción de la intermediación bancaria canónica.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tipos de cambio nacionales sufren "ataques" especulativos.</li> <li>- Tasa de interés volátiles con tendencia al alza.</li> <li>- El comercio "regional" estimula la aparición de las monedas "regionales" y nace la multilateralidad.</li> </ul>

Cuadro Sinóptico No. 3. Venezuela: Cronología de los Regímenes Cambiarios y de la Devaluación del Bolívar

1830- 1879	Cambio flotante (régimen bimetálico) plata/oro	
1880-1918	Cambio libre flotante (bolívar de plata)	4.44 – 5.67
1919-1934	Cambio libre flotante (bolívar de oro)	3.47 – 6.79
1935-1941	Cambios múltiples (convenio "Tinoco") con relación al dólar	3.19 – 3.47
1942-1960	Cambios diferenciales fijos con relación al dólar	3.35
1961-1963	Control de cambios, tasa diferenciales	3.35 – 4.70
1964-1983	Cambio libre a tasas "diferenciales fijas"	4.30 – 4.50
1984-1989	Control de cambios, tasas diferenciales	8.64 – 39.04
1990-1992	Flotación	47.10 – 68.40
1993-1994	Crawling Peg- (devaluación programada)	91.15 – 148.90
1995-1996	Control de cambios (RECADi)	177.00-417.00
1997-2002	Bandas cambiarias	489.00-723.70
2002-2003	Flotación con intervención del BCV	1160.00 –1680.00
2004-2005	Control de cambios (CADIVI)	1782.00 – 2950.00

Fuentes: Libros de contabilidad de H. L. Boulton y boletines Cámara de Comercio de Caracas.

Cuadro No. 1. Indicadores Seleccionados de Venezuela: 1900-2004 (dólares corrientes)

Conceptos y años	1900	1930	1950	1980	2000	2004
1) Indicadores del desarrollo General						
Población (millones)	2.2	3.2	5.0	14.5	23.0	26.0
PIB per cápita	21	141	2.198	3.918	5.017	3.685
Inflación			4.9%	19.7%	13.4%	19.2%
Desempleo		5.3%	6.4%	5.7%	13.9%	15.0%
Ocupación Informal	-	-	-	35.4%	53.0%	48.6%
2) Indicadores Fiscales (Per cápita)						
(2.1) Gasto público total	3	13	122	974	1059	964
Gasto corriente	2	8	94	635	851	747
Gasto de inversión per cápita	1	5	28	330	185	206
Amortización e interés	0	0	0	9	23	34
(2.2) Ingresos fiscales totales	3	13	150	967	978	728
Ingresos petroleros	0	6	53	699	487	372
Impuestos directos	0	1	41	115	87	67
Impuestos indirectos	2	6	54	109	333	251
Ingresos no recurrentes (devaluación y otros)	1	0	2	44	72	39
(2.3) Déficit o Superávit	0	0	(28)	7	8	235
3) Deuda pública (saldo per cápita)	14	0	0	938	1318	1235
Deuda interna	6	0	0	296	414	520
Deuda externa	8	0	0	642	904	715
4) Indicadores Monetarios (per cápita)						
(4.1) Reservas Internacionales	4	11	64	466	657	884
(4.2) Base monetaria autoridades	*	*	64	419	342	308
Base monetaria en poder del público	3	6	46	233	159	173
Base monetaria en poder de la banca	1	5	18	189	185	135
(4.3) Liquidez	5	16	103	1599	963	825
(4.4) Tipo de Cambio Bs/\$	5.30	5.4	3.35	4.30	679.9	1.885.5

Cont.

Conceptos y años	1900	1930	1950	1980	2000	2004
5) Indicadores Bancarios (per cápita)						
Depósitos totales		2	10	47	1413	847
Cartera de Créditos		2	9	42	1056	464
Tasa de interés activa		18.0%	16.0%	6.4%	11.3%	25.6%
Tasa de interés pasiva		0.0%	0.0%	1.0%	4.7%	16.0%
6) Indicadores Petroleros						
Precio del petróleo \$/b		3.91	3.90	2.12	26.44	25.91
exportación diaria promedio miles b/d		0	368	1.424	1.861	2.799

Fuente: Cálculos propios sobre la base de las estadísticas del BCV (1950-2004) y de los datos aportados por las fuentes históricas en la bibliografía.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguirre, A. (2003), *Economía, Instituciones Financieras y Dinero*, UCAB-ANCE, Caracas.
- Argandoña, A.; C. Gamez; F. Mochon (1996), *Macroeconomía Avanzada I*, Mc Graw Hill, Madrid.
- Asamblea Nacional (2005), *Reservas Excedentarias en Venezuela: Una propuesta*, Comisión de Finanzas, Caracas.
- Balestrini, C. (1994), *Economía y Política Petrolera*, ANCE, Caracas.
- Banko, C. (s/f) "El Banco central y las transformaciones de la Economía Venezolana 1940-1945", mimeo, UCV, Caracas.
- Bodin, J. (1995), "Les Six Livres de la République", J. Schumpeter, *Historia del Pensamiento Económico*, pp. 206, Ariel Economía, Barcelona.
- Carrillo Batalla, T.E. (1965), "La Dinámica del desarrollo Venezolano", *Revista de Economía Latino Americana*, BCV, No. 17, pp.45-68, Caracas.
- (1964), *Moneda y Finanzas*, BCV, Caracas.
- Castillo, D. B. (1962), *La Cuestión Monetaria en Venezuela*, Ediciones de la Presidencia de la República, Caracas.
- Córdoba, A. (1999), *Globalización*, ANCE, Caracas.
- Crazut, R. (1986), *El Banco Central de Venezuela. Notas sobre su historia y evolución: 1940-1980*, ANCE, Caracas.
- Chi Yi Chen (1988), "Política de Empleo y Avance Tecnológico", *Serie Cuadernos No. 14*, ANCE, Caracas.

- De Grauwe, P. (1997), *The Economics of Monetary Integration*, Oxford University Press, Oxford.
- Díaz Bruzual, L. (1995), *El Poder Monetario*, Monte Ávila, Caracas.
- Dornbush, R. (2001), "Fewer Monies, Better Monies", *American Economics Review* Vol. 91, (2), 238-42.
- Einaudi, L. (1962), *Principios de Hacienda Pública*, Edit Aguilar, Madrid.
- Ellie, B. (1997), *Institutions Monétaires et Financières*, Recueil de Textes (Eco. 3081), Coop-Uquam, Montréal.
- Estefanía, J. (2000), *La Nueva Economía: La Globalización*, Edit. Debate, Madrid.
- Estévez, H. (1988), *El Banco Central de Venezuela*, Fondo "Editorial Lola de Fuenmayor", Caracas.
- Fisher, S.; W. Easterly (1990), *The Economics of the Government Budget Constraint*, The World Bank Research Observer, (julio), Washington.
- Freeman, C. (1995), "History, Co evolution and economic Growth", *mimeo*, Falmer, SPRU, Cambridge.
- Forrester, V. (1996), *L'Horreur Economique*, Fayard, Paris.
- Gaettens, R. (1957), *Inflación*, AHR, Barcelona, España.
- Galbraith, J. K. (1983), *Dinero*, Ediciones Orbis S.A., Barcelona
- García, A. (2003), "Partial Dollarization: A currency- matching rule and its implications for monetary policy and welfare", *mimeo*, University of Warwick, England.
- García Mendoza, O. (1995), *Crónica Involuntaria de una Crisis Inconclusa*, Planeta, Caracas.
- Grossmaun, E. (1961), "Finanzas y Moneda", *Tratado Financiero*, Gerloff W. y F. Neumark, compiladores, Edit. Ateneo, Buenos Aires.
- Halm, G. (1959), *Economía del Dinero y de la Banca*, Casa Editorial, Bosch, Barcelona.
- Herrera Mendoza, J. M. (1964), *Reminiscencias: revelaciones de mi archivo*, García e Hijos, Caracas.

- Jacobsson, P. (1961), *Problemas Monetarios Internacionales y Nacionales*, Edit. Tecnos, Madrid.
- Keynes, J. M. (1967), "Proposals for an International Clearing Union", *Moogride*, D. John Keynes, Penguin, London.
- Kindleberger, Ch. P. (1991), *Manías, Pánicos y Cracs*, Ariel S.A., Barcelona.
- Krivoy, R. (1982), *Evolución Institucional y Funcional de la banca en Venezuela*, Conferencia en ANCE, Caracas.
- Kuznets, S. (1955), "Economic Growth and Income Inequality", *American Economic Review* No. 45:1-28, Boston.
- Lavoie, M. (1987), "Monnaie et productions; une synthese de la theorie du circuit", *Series Monnaie et production*, No. 4, Economie et Societes, Montreal.
- León, I. (1982), "Interdependencia entre la Política Fiscal y Monetaria", *Revista de Hacienda*, Año XLV, No. 79, pp. 15-63, Caracas.
- Leriché, C., O. Caloca (2005) "Racionalidad del Homo Economicus Vs Creencia racional: una Visión a Través de la Teoría de Juegos", *Análisis Económico*, No. 43, Vol. XX, México.
- Louca, F. (1997), *Turbulence in Economics: An Evolutionary appraisal of Cycles and complexity in Historical Processes*, Lyme Cheltenham, U. K., Edit. Edward Elgar, London.
- Machlup, F. (1940), *The Stock Market Credit and Capital Formation*, W. Hodge y Co, INC., Londres-New York.
- Malave Mata, H. (1972), *Dialéctica de la Inflación*, EBUC, Caracas.
- Mata M. L. (2005), *Teoría del Preajuste Financiero*, FACES- UCV, (en imprenta), Caracas.
- Mata M. L.; S. Levy C. (2005), "Flujo de Capital y Equilibrios Internos", *Revista del BCV*, Vol. XIX, No. 1, Enero-Junio, Caracas.
- Mayobre, J. A. (1944), "La paridad del bolívar", *separata de la Revista de Hacienda*, Tomo IX, No. 17, Caracas.
- Max, H. (1939), *Las bases teóricas de la política monetaria*, Publicación del Ministerio de Fomento, Caracas.

- Maza Zavala, D. F. (1978), "Venezuela: Coexistencia de la Abundancia y de la Escasez (La difícil Acumulación del Excedente Petrolero)", *Revista de Economía y Ciencias Sociales*, Vol. 17, No. 1 y 2, FACES-UCV, Caracas.
- McKinnon, R. (1974), *Dinero y Capital en el Desarrollo Económico*, CEMLA, México.
- Miller, G. (1956), "The Magical Number Seven, Plus or Minus Two: Some Limits on Our Capacity for Processing Information", *The Psychological Review*, Vol 63, No. 2.
- Minsky, H (1977), "A Theory of Systematic Fragility", *Financial Crises: Institutions and Markets in a Fragile environment*, Altman, El y Sametz, A. W., J. Willey Edit., New York.
- Mundell, R. (1997), "Common Currencies versus Currency Areas: Currency Areas, Common Currencies and EMU", *AEA Papers Proceedings*, Vol. 87, (2), May, Bruselas.
- Musgrave, R. (1961), "Teoría de la Deuda Pública", *Tratado de Finanzas*, Gerloff, W. y F. Neumark (Compiladores), Edit. Ateneo, Buenos Aires.
- Oresme, N. (1995), "Tractatus de origine et iure nec non et de mutationibus monetarum", J. Schumpeter, *Historia del Análisis Económico*, pp.133, Ariel Economía, Barcelona.
- Peltzer, E. (1990), "La industrialización de Venezuela y el alto tipo de cambio de bolívar", *Revista de Hacienda*, Tomo IX, No. 17, Caracas.
- Pérez Vila, M. (1976), "El gobierno deliberativo: hacendados y artesanos frente a la crisis", *Política Economía en Venezuela, 1810-1976*, Fundación John Boulton, Caracas.
- Pernaut, M. (1990), *La Inflación: Riesgo Permanente*, Ediciones de la Bolsa de Comercio de Caracas.
- Rolph, E (1958), *Teoría de la Economía Fiscal*, Edit. Aguilar, Madrid.
- Silva, C. R. (1990), *Medio Siglo del Banco Central de Venezuela*, ANCE, Caracas.
- Stiglitz, J. (2003), *El Desarrollo Económico en el nuevo Milenio*, Consejo de Economía Nacional, Caracas.
- Triffin, R. (1968), *El Sistema Monetario Internacional*, Amorrortu Edit., Buenos Aires.
- Uslar Pietri, A. (1995), "Prólogo", *Crónica Involuntaria de una Crisis Inconclusa*, O. García Mendoza, Planeta, Caracas.
- Valecillos, H. y O. Bello (1990), *La Economía Contemporánea de Venezuela: Ensayos Escogidos*, BCV, Caracas.



## ORIENTACIÓN DE LA POLÍTICA MONETARIA EN VENEZUELA

Alicia Chuecos\*

UNIVERSIDAD DE LOS ANDES

### Resumen:

La Ley del Banco Central de Venezuela de 1992 creó un marco propicio para la estabilidad de precios como objetivo principal de la política monetaria. La finalidad de este trabajo es determinar si a raíz de la promulgación de dicha Ley, la política monetaria, se ha enfocado principalmente hacia la estabilidad de precios. Para ello se estima la función de reacción del Banco Central de Venezuela en los períodos previo y posterior a la Ley con el objetivo de saber si ha ocurrido un cambio en la conducción de la política monetaria. Los resultados indican que el Banco Central de Venezuela mantuvo la estabilidad de precios como objetivo secundario durante los dos períodos, a pesar de que la Ley establece que debe ser el objetivo prioritario.

**Palabras claves:** Función de reacción, reglas de tasa de interés, política monetaria, Venezuela.

**Clasificación JEL:** E52, E58.

### INTRODUCCIÓN

En vista de los costos políticos y económicos de una inflación alta, de la comprobación analítica y empírica sobre una curva de Phillips de largo plazo vertical, y la evidencia de que la inflación baja contribuye al crecimiento, entre otras cosas, existe un consenso general acerca de que un banco central debe tener como objetivo principal la estabilidad de precios. En Venezuela, la Ley de 1992 del Banco Central de Venezuela (en adelante BCV) marcó una gran diferencia en relación a las leyes anteriores, ya que creó un marco propicio para la estabilidad de precios como objetivo principal al contemplar aspectos tales como la autonomía del instituto y el no otorgamiento de créditos al sector público.

El trabajo tiene como finalidad determinar si a raíz de la promulgación de la Ley del BCV de 1992 la política monetaria cambió su enfoque a favor de la estabilidad de precios como objetivo principal, para lo cual se estima la función de reacción del BCV con el fin de identificar los objetivos perseguidos durante el período previo y posterior a la Ley de 1992. Específicamente el período previo comprende desde noviembre de 1989 hasta diciembre de 1992, y el período posterior desde enero de 1993 hasta diciembre de 2002. Si de todas las elasticidades en la función de reacción, la correspondiente a la inflación au-

---

\* Correo electrónico: cgalicia@ula.ve

menta en el tiempo y es la de mayor valor, se concluye que el objetivo principal del BCV es la estabilidad de precios. Adicionalmente, este coeficiente debe ser superior a la unidad, indicando que la política monetaria ha sido efectiva en combatir la inflación.

En la primera parte se reseñan brevemente las políticas y regímenes cambiarios y monetarios establecidos en Venezuela entre 1989 y 2002. En la segunda parte se desarrolla la regla de tasa de interés de Clarida, Gali y Gertler (1998a, b), ya que es el modelo utilizado para estimar la función de reacción del BCV. En la tercera parte se presentan los resultados de las estimaciones para cada uno de los períodos y sus respectivas comparaciones. En la cuarta parte se exponen las conclusiones.

## **1.- POLÍTICAS Y REGÍMENES CAMBIARIOS Y MONETARIOS EN VENEZUELA: 1989-2002**

A continuación se reseñan brevemente las políticas y regímenes cambiarios y monetarios establecidos en Venezuela entre 1989 y 2002.

### *1.1 Período 1989-1992*

A partir de marzo de 1989 Venezuela adoptó un programa de ajuste macroeconómico como resultado de un acuerdo con el Fondo Monetario Internacional con el fin de corregir los desequilibrios provenientes de años anteriores, tales como elevada inflación, fuerte déficit fiscal, elevados déficit en cuenta corriente y fuerte caída de las reservas internacionales. Como lo señalan Belisario y otros (2000), este programa contemplaba básicamente la reducción del tamaño del Estado y de su incidencia en la economía (como productor y regulador), ampliación de horizontes para la iniciativa privada y la eliminación de controles sobre las tasas de interés, tipo de cambio y mercado de bienes y servicios.

Adicionalmente, desde 1989 ocurrieron algunos cambios importantes en la política monetaria. En ese año se le otorgó al BCV una mayor actuación en la persecución de la estabilidad de precios y se introdujeron por primera vez las operaciones de mercado abierto como principal instrumento de política monetaria<sup>1</sup>, iniciando dichas operaciones con títulos emitidos por el BCV, tales como los

---

<sup>1</sup> Antes de 1989, la política monetaria se llevaba a cabo a través del manejo discrecional de la tasa de interés y el establecimiento de requerimientos mínimos de cartera crediticia con tasas de interés preferenciales para diversas actividades (Mirabal, 2000; Arreaza, Ayala y Fernández, 2001).

Bonos Cero Cupón o BCC<sup>2</sup>. El 4 de diciembre de 1992 se promulgó una nueva Ley del BCV (BCV, 1992) que marcó un gran cambio con respecto a las leyes anteriores, pues creó un marco propicio para la estabilidad de precios como objetivo primordial al contemplar aspectos tales como: i) la estabilidad de precios como objetivo principal (Artículo 2)<sup>3</sup>; ii) la incorporación del principio de la autonomía de la administración del BCV (Artículo 1); iii) la prohibición expresa de otorgar crédito directo al Gobierno Nacional (Artículo 55); iv) el establecimiento de una disposición que obliga a la República a reponer el patrimonio del BCV cuando éste incurra en pérdidas debido a la aplicación de sus políticas (Artículo 60), y v) la designación del directorio, compuesto por un presidente y seis directores, está a cargo del Presidente de la República (sometiéndose a la aprobación de las dos terceras partes del Senado) por un período de seis años, lo cual evita la coincidencia con los periodos constitucionales; además, la representación del Ejecutivo en el directorio se redujo a un director, el cual en ningún caso puede ser el Ministro de Hacienda (Artículos 10, 11 y 16)<sup>4</sup>.

En la medida en que el programa de ajuste macroeconómico contemplaba la eliminación de los controles sobre todos los precios de la economía, Venezuela adoptó un tipo de cambio flexible pero administrado con el fin de mantener la competitividad del país. El BCV participó en el mercado cambiario a través del suministro de divisas a operadores cambiarios autorizados, tales como los bancos comerciales y casas de cambio (Belisario y otros, 2000).

---

<sup>2</sup> La razón de que el BCV emitiera títulos se debió a que el mercado de títulos públicos no se encontraba bien desarrollado, sus rendimientos eran bajos y sus plazos largos. Además el BCV no mantenía una cantidad suficiente de este tipo de activos dentro de su cartera. Los BCC se transaron entre noviembre de 1989 y diciembre de 1994. Luego le siguieron los Títulos de Estabilización Monetaria Capitalizables Físicos, entre enero de 1995 y octubre de 1997, y los Títulos de Estabilización Monetaria Capitalizables Desmaterializados, en abril de 1998 y entre mayo de 1998 y noviembre de 1999. Desde mayo de 2001 las operaciones de mercado abierto se hacen a través de REPOS (Venta con Pacto de Recompra) con Bonos de la Deuda Pública Nacional o DPN.

<sup>3</sup> Bajo esta Ley los otros objetivos del BCV son crear y mantener condiciones monetarias, crediticias y cambiarias favorables al equilibrio económico y al desarrollo ordenado de la economía, así como asegurar la continuidad de los pagos internacionales del país.

<sup>4</sup> La Ley del BCV de 2002 mantiene las mismas disposiciones anteriores. Sin embargo, es más explícito en la asignación de los objetivos y en la autonomía (Artículos 1, 2, 5 y 6), y aumenta el periodo de permanencia del presidente y directores a siete años. Respecto a los objetivos adicionales, bajo esta Ley el BCV debe contribuir al desarrollo de la economía nacional y colaborar con la integración latinoamericana y caribeña.

Dado que en este período hubo un tipo de cambio flexible el ancla nominal fue el de agregados monetarios, utilizando la base monetaria como meta intermedia (Mirabal, 2000). Con el fin de reducir la inflación y mantener el equilibrio en el mercado cambiario el BCV aplicó una política monetaria contractiva a través de la emisión de los BCC, Certificados de Depósito o CD (a través de la mesa de dinero del BCV), el aumento del encaje legal y el aumento de la tasa de redescuento. Además permitió que la tasa de interés se determinara en el mercado dentro de una amplia banda de flotación, específicamente entre 10% y 60% (Belisario y otros, 2000; Mirabal, 2000).

En general, las características de este período son las siguientes (Belisario y otros, 2000; Guerra y Pineda, 2000): i) inflación (principalmente alta en 1989), fuerte caída de la producción real en 1989 y depreciación de la moneda local debido al establecimiento del programa de ajuste macroeconómico, ya que la liberalización de los precios, del tipo de cambio y de la tasa de interés produjeron un aumento en el costo de las materias primas; ii) disminución de la base monetaria debido al aumento en la tasa de interés; iii) recuperación de las reservas internacionales gracias a la asistencia financiera del Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial y Banco Interamericano de Desarrollo, y a la disminución en la producción, y iv) mejoramiento de las finanzas públicas gracias a la contracción del gasto público, al aumento de la producción y precio del petróleo (por la Guerra del Golfo Pérsico) y a la devaluación; pero este mejoramiento fue leve ya que el retardo en la aprobación del impuesto al valor agregado y la necesidad de reactivar la economía, impidieron obtener un adecuado ajuste fiscal.

### *1.2 Período 1993-2002*

Hasta abril de 1996 el período se caracterizó por una fuerte crisis política y económica (Belisario y otros, 2000; Guerra y Pineda, 2000). La crisis política tuvo sus orígenes en 1992 con los intentos de golpe de Estado (4 de febrero y 27 de noviembre), la destitución del Presidente de la República (mayo de 1993), los atentados terroristas (julio de 1993) y el establecimiento de un nuevo gobierno (marzo de 1994). La crisis económica se caracterizó por la estanflación y caída de las reservas internacionales, ambas como consecuencia de la crisis política que provocó fuertes ataques especulativos a la moneda local y la incertidumbre sobre el programa económico del nuevo gobierno; elevado déficit fiscal derivado de la necesidad de reactivar la economía y de la disminución del precio del petróleo, y crisis bancaria por el descalce de moneda (producto de las devaluaciones previas) y el aumento de la tasa de interés (lo cual provocó un aumento de la cartera de créditos vencida), que generó una significativa expansión monetaria debido al rescate de los depósitos de las instituciones financieras quebradas.

Con el fin de frenar los ataques especulativos a la moneda local provocados por las crisis política y económica, Venezuela adoptó tres regímenes cambiarios (Belisario y otros, 2000): i) *crawling peg*, el cual consistió en minidevaluaciones sin un anuncio previo con el fin de mantener la competitividad del país (entre enero de 1993 y 26 de abril de 1994); ii) tipo de cambio flexible administrado que consistió en el suministro de divisas a través de la mesa de cambio en una primera etapa y luego a través de un sistema de subasta tipo holandesa (entre 27 de abril de 1994 y junio de 1994), y iii) control de cambio, implementado inicialmente como un sistema único e integral para luego adoptar un sistema dual (entre julio de 1994 y abril de 1996).

En la medida en que el tipo de cambio fue prácticamente fijo o predeterminado durante este período, el BCV controló el crédito interno neto (Mirabal, 2000). La política monetaria fue contractiva con el fin de estabilizar el mercado cambiario, debido a la desconfianza en la moneda nacional originada por la crisis política y económica y para frenar la inflación. También se requería frenar la expansión monetaria generada por los auxilios financieros otorgados por el Fondo de Garantía de Depósitos y Protección Bancaria (FOGADE) para rescatar los depósitos de las instituciones financieras quebradas. Esta política se llevó a cabo a través de la emisión de los BCC y los Títulos de Estabilización Monetaria o TEM. Además se modificó el esquema de fijación de tasas de interés, estableciéndose para la tasa activa un máximo de 20 puntos porcentuales por encima del rendimiento promedio de los BCC subastados (Belisario y otros, 2000; Mirabal, 2000).

En abril de 1996 Venezuela adoptó un programa de ajuste macroeconómico con el aval del Fondo Monetario Internacional a fin de reducir significativa y gradualmente la inflación, fortalecer el sector externo de la economía y retomar el crecimiento económico. Como lo señalan Belisario y otros (2000), este programa permitía la determinación de precios a través del libre mercado, eliminándose así los controles en el mercado de bienes y servicios. Respecto al régimen cambiario, Venezuela adoptó inicialmente un tipo de cambio flexible administrado (entre abril de 1996 y 4 de julio de 1996) y luego pasó a un sistema de bandas (entre el 8 de julio de 1996 y febrero de 2002), cuya amplitud inicial fue de  $\pm 7,5\%$  y una tasa de deslizamiento mensual de la paridad central inicial en 1,5%. Entre febrero y diciembre de 2002 se aplicó un tipo de cambio flexible administrado, incluyéndose una subasta de divisas (Belisario y otros, 2000).

Con el fin de frenar la inflación, a partir de abril de 1996 la política monetaria fue contractiva y se realizó a través de la emisión de los TEM, DPN y CD, así como también por el aumento del encaje legal y la remuneración parcial del mismo; a lo cual hay que agregar la liberación de las tasas de interés (Belisario y otros, 2000; Mirabal, 2000).

Hasta mediados de febrero de 2002 el BCV controló el crédito interno neto y a partir de finales de ese mes el régimen monetario es una combinación de la meta de inflación y la meta de agregados monetarios, controlando la base monetaria. Este régimen se denomina estrategia monetaria flexible. En este esquema las decisiones de política monetaria se sustentan en la evaluación de un conjunto de indicadores monetarios, de precios reales y cambiarios, con el fin de lograr un objetivo de inflación.

En general, a partir de abril de 1996 el período tiene las siguientes características (Belisario y otros, 2000; Guerra y Pineda, 2000): i) inflación debido al establecimiento del programa de ajuste macroeconómico, ii) recesión, iii) crecimiento y luego, disminución de las reservas internacionales, debido a la entrada de capitales (por el aumento de la tasa de interés y a la política de apertura petrolera) y luego a la salida de capitales (por el efecto contagio producido por la crisis asiática y la crisis cambiaria en Brasil); y iv) desmejoramiento de las finanzas públicas debido a la disminución en el precio del petróleo.

## 2. MODELO

Una regla de política monetaria describe en forma algebraica, numérica o gráfica los cambios de los instrumentos de política monetaria (base monetaria, oferta monetaria o tasa de interés) en respuesta a los cambios en las variables económicas (Taylor, 1998, 2000)<sup>5</sup>. Tres ejemplos de reglas de política monetaria son la regla de la tasa de crecimiento constante para la base monetaria u oferta monetaria de Friedman (regla pasiva), la regla de la base monetaria u oferta monetaria de McCallum (regla activa) y la regla de la tasa de interés (regla activa). Las investigaciones recientes se han enfocado principalmente en la regla de la tasa de interés como una forma de evaluar la política monetaria, ya que la tasa de interés se ha convertido en el principal instrumento de política en la mayoría de los bancos centrales.

La regla de la tasa de interés de mayor referencia es la famosa regla de Taylor, diseñada por este economista en 1993 (Taylor, 1993). Esta regla describe el ajuste de la tasa de interés nominal de corto plazo del instrumento del banco central ante cambios en la brecha entre la inflación y su meta, y la brecha del producto real (Taylor, 1993, 1998).

---

<sup>5</sup> Las reglas de política monetaria suponen la no neutralidad del dinero, al menos en el corto plazo, es decir, la política monetaria es efectiva en el corto plazo.

Después de la regla de Taylor, la regla de Clarida, Galí y Gertler (1998a, b) es la más relevante. La principal diferencia radica en que en esta regla, la tasa de interés nominal de corto plazo se ajusta a la brecha entre la inflación esperada y su meta y la brecha del producto real esperado. A continuación se presenta el modelo en forma resumida.

Inicialmente se supone que el banco central define la meta de la tasa de interés nominal de corto plazo para cada periodo a través de la siguiente ecuación lineal:

$$i_t^* = i + \beta [E(\pi_{t+n} | \Omega_t) - \pi_{t+n}^*] + \gamma E(y_{t+k} | \Omega_t), \quad (1)$$

donde  $i_t^*$  es la meta de la tasa de interés nominal de corto plazo en el periodo corriente,  $i$  es la tasa de interés nominal de equilibrio (cuando la inflación y el producto real son iguales a los valores meta correspondientes),  $\pi_{t+n}$  es la tasa de inflación entre los periodos  $t$  y  $t+n$ ,  $\pi^*$  es la meta de la tasa de inflación,  $y_{t+k}$  es la brecha del producto real entre los periodos  $t$  y  $t+k$ ,  $E$  es el operador esperanza,  $\Omega_t$  es el conjunto de información que tiene disponible el banco central hasta el momento  $t$ .

Restando  $[E(\pi_{t+n} | \Omega_t) - \pi_{t+n}^*]$  a ambos lados de la ecuación (1), se obtiene:

$$r_t^* = \bar{r} + (\beta - 1) [E(\pi_{t+n} | \Omega_t) - \pi_{t+n}^*] + \gamma E(y_{t+k} | \Omega_t), \quad (2)$$

donde  $r_t^*$  es la meta de la tasa de interés real ( $i_t^* - E(\pi_{t+n} | \Omega_t)$ ),  $\bar{r}$  es la tasa de interés real de equilibrio ( $i - \pi_{t+n}^*$ ). Si  $\beta > 1$  o  $\gamma > 0$ , la regla de tasa de interés real es estabilizadora; si  $\beta < 1$  o  $\gamma < 0$ , es desestabilizadora<sup>6</sup>. La ecuación (2) se refiere a la regla de tasa de interés real.

Se define la tasa de interés nominal de corto plazo del periodo corriente utilizando un modelo de ajuste parcial:

$$i_t = (1 - \rho)i_t^* + \rho i_{t-1} + v_t, \quad (3)$$

<sup>6</sup>. Taylor (1993) plantea algo similar.

donde  $0 \leq \rho \leq 1$  e indica el grado de suavizamiento de los cambios en la tasa de interés o la velocidad con la que los bancos centrales modifican la tasa de interés,  $v_t$  es un *shock* aleatorio exógeno a la tasa de interés con media cero y sin correlación serial.

La ecuación (1) se puede reescribir de la siguiente forma:

$$i_t^* = \alpha + \beta E(\pi_{t+n} | \Omega_t) + \gamma E(y_{t+k} | \Omega_t), \quad (4)$$

donde  $\alpha = i - \beta \pi_{t+n}^*$ .

Combinando (3) y (4) se obtiene:

$$i_t = (1-\rho)\alpha + (1-\rho)\beta\pi_{t+n} + (1-\rho)\gamma y_{t+k} + \rho i_{t-1} + \varepsilon_t, \quad (5)$$

donde  $\varepsilon_t = -(1-\rho)\beta[\pi_{t+n} - E(\pi_{t+n} | \Omega_t)] + \gamma[y_{t+k} - E(y_{t+k} | \Omega_t)] + v_t$ .

Para estimar la función de reacción del BCV se hace uso de la ecuación (5), pero incorporando variables adicionales. Para contemplar nuevas variables, la ecuación (4) se sustituye por la siguiente:

$$i_t^* = \alpha + \beta[E(\pi_{t+n} | \Omega_t) - \pi_{t+n}^*] + \gamma E(y_{t+k} | \Omega_t) + \delta E(w_{t+k} | \Omega_t), \quad (6)$$

donde  $\alpha = i$  y  $w_{t+k}$  representa la desviación de la variable adicional respecto de su tendencia. En la ecuación (6) la constante corresponde sólo a la tasa de interés nominal de equilibrio debido a que en los países que buscan disminuir gradualmente la inflación la meta de inflación, no es una constante (Corbo, 2002), a diferencia de lo que plantean Clarida, Galí y Gertler (1998a, b) en la ecuación (4).

Combinando las ecuaciones (3) y (6) del modelo de Clarida, Galí y Gertler (1998a, b), se obtiene:

$$i_t = (1-\rho)\alpha + (1-\rho)\beta[E(\pi_{t+n} | \Omega_t) - \pi_{t+n}^*] + (1-\rho)\gamma E(y_{t+k} | \Omega_t) + (1-\rho)\delta E(w_{t+k} | \Omega_t) + \rho i_{t-1} + v_t. \quad (7)$$

Suponiendo que el error de predicción para cada variable es:  $\xi_{t+n} = \pi_{t+n} - E(\pi_{t+n} | \Omega_t)$ ,  $\eta_{t+k} = y_{t+k} - E(y_{t+k} | \Omega_t)$  y  $\psi_{t+k} = w_{t+k} - E(w_{t+k} | \Omega_t)$ , entonces la ecuación a estimar será:

$$i_t = (1-\rho)\alpha + (1-\rho)\beta(\pi_{t+n} - \pi_{t+n}^*) + (1-\rho)\gamma y_{t+k} + (1-\rho)\delta w_{t+k} + \rho i_{t-1} + \varepsilon_t, \quad (8)$$

donde  $\varepsilon_t = v_t - (1-\rho)(\beta\xi_{t+n} + \gamma\eta_{t+k} + \delta\psi_{t+k})$ .

En la ecuación (8) se pueden encontrar dos problemas. Uno es el error de medida en las variables esperadas y otro la posible simultaneidad entre la tasa de interés y las variables independientes. Estos dos problemas provocan que el error esté correlacionado con las variables independientes, generando estimadores inconsistentes. Para obtener estimadores consistentes se utiliza el Método Generalizado de Momentos (MGM)<sup>7</sup>, el cual requiere cumplir con la siguiente condición de ortogonalidad:

$$E(\varepsilon_t z_t) = 0,$$

$$E\{[i_t - (1-\rho)(\alpha + \beta\pi_{t+n} + \gamma y_{t+k} + \delta w_{t+k}) - \rho i_{t-1}]z_t\} = 0, \quad (9)$$

donde  $z_t$  es el vector de variables (instrumentos) que conforman el conjunto de información que tiene el banco central en el momento que elige la tasa de interés ( $z_t \in \Omega_t$ ), es decir, son las variables que permiten predecir  $\pi_{t+n}$ ,  $y_{t+k}$  y  $w_{t+k}$ . Lo que se busca con la ecuación (9) es la validez de los instrumentos, es decir, que no estén correlacionados con el error. Adicionalmente, los instrumentos deben ser relevantes en el sentido de que deben tener alta correlación con la variable endógena.

Para determinar la validez de los instrumentos en el caso de que el sistema esté sobreidentificado (existan más instrumentos que parámetros) se utiliza el test  $J$  o test de sobreidentificación. Para determinar la relevancia, existen varias alternativas. Un método frecuentemente utilizado para seleccionar los instrumentos de acuerdo a su relevancia se basa en obtener el mayor  $R^2$  de la regresión entre la variable endógena y el conjunto de instrumentos. Sin embargo, como lo señala Shea (1997), este método es correcto sólo para el caso en que exista una sola variable endógena. Cuando existe más de una variable endógena, Hall, Rudebusch y Wilcox (1996) no recomiendan realizar tests previos sino cuando, luego de la estimación, existan indicios de irrelevancia, por ejemplo un alto error estándar de los coeficientes (opinión compartida por Shea, 1997). Para Hansen y West (2002) la selección de los instrumentos según su relevancia depende más

<sup>7</sup> Esta técnica econométrica es utilizada por Smets (1997); Clarida, Gali y Gertler (1998a, b); Mehra (1999); Florens, Jondeau y Le Bihan (2001); Bernal (2002); Corbo (2002); Torres (2002).

de juicios de valor que de reglas mecánicas. Ellos recomiendan experimentar con instrumentos alternativos y si los resultados no son sensibles a ellos, entonces esos instrumentos son relevantes. Esta última opción es la que se considera<sup>8</sup>.

### 3. RESULTADOS DE LA ESTIMACIÓN

Para la estimación de la función de reacción, la muestra se divide en dos períodos: previo y posterior a la Ley del BCV de 1992, específicamente desde noviembre de 1989 hasta diciembre de 1992 y desde enero de 1993 hasta diciembre de 2002. Se escoge 1989 como inicio del período, ya que a partir de ese año se introduce una nueva forma de hacer política monetaria, como se mencionó en la sección 1. La selección de los dos períodos es con el fin de determinar si existe alguna diferencia en la conducción de la política monetaria entre el período previo y posterior a la Ley del BCV de 1992.

Se supone que el BCV tiene un horizonte de proyección para la inflación igual a un año, es decir,  $n = 12$  y para el resto de las variables  $k = 0$ . En vista de que  $n = 12$ , el período posterior a la Ley de 1992 llega hasta diciembre de 2001 en lugar de diciembre de 2002.

Dado que a partir de 1989 el principal instrumento de política monetaria del BCV son las operaciones de mercado abierto con BCC, siguiendo con los TEM y los repos con DPN, las tasas de interés de estos instrumentos ejercen la labor de orientación de las tasas de interés del resto del sistema financiero. Por esta razón y porque a partir de 1989, como un cambio en la forma de manejar la política monetaria, no existe un control discrecional de la tasa de interés<sup>9</sup>, se escoge como instrumento de política monetaria la tasa de interés de los BCC, TEM y repos con DPN. Esta tasa de interés corresponde a la tasa de interés nominal promedio ponderada del monto total colocado durante el período<sup>10</sup> y su ponderación se determina considerando los montos adjudicados en los diferentes actos realizados durante el mes.

---

<sup>8</sup> Recientemente las investigaciones teóricas y empíricas le están dando mayor atención a la determinación de la relevancia de los instrumentos. Para tener más detalle sobre la selección de los instrumentos basados en su relevancia se sugieren los estudios de Hall y Peixe (2000); Hahn y Hausman (2002); Stock, Wright y Yogo (2002).

<sup>9</sup> Tan sólo en algunas ocasiones el BCV ha hecho uso del manejo discrecional de la tasa de interés, como por ejemplo en 1998 (Arreaza, Ayala y Fernández, 2001).

<sup>10</sup> Para el caso de los BCC, la tasa de interés corresponde al rendimiento promedio ponderado.

Si bien en todo el período analizado el BCV controló la base monetaria o el crédito interno neto, se estima la función de reacción utilizando la tasa de interés como el instrumento de política monetaria. Otros estudios que abarcan períodos con meta monetaria y utilizan la regla de tasa de interés son Taylor (1998), Clarida, Galí y Gertler (1998a, b); McCallum y Nelson (1999); Mehra (1999); Flores y otros (2000); Jondeau y Le Bihan (2000); Nelson (2000); Florens, Jondeau y Le Bihan (2001); Aron y Muellbauer (2002); Bernal (2002); Corbo (2002)<sup>11</sup>.

El resto de las variables utilizadas en la estimación de la función de reacción del BCV son compatibles con los objetivos planteados en la Ley del BCV y son las siguientes: valores contemporáneos y rezagados (3, 6, 9 y 12 meses) de las brechas inflacionaria, real<sup>12</sup>, del tipo de cambio nominal, de M1 y de las reservas internacionales. El cuadro 1 describe las variables con más detalle así como hace referencia al signo de las respectivas elasticidades. Todas las variables son estacionarias<sup>13</sup> (ver cuadro A1 del anexo) y la tendencia de cada una de ellas se obtiene a través del filtro de Hodrick-Prescott con  $\lambda = 14400$ <sup>14</sup>.

---

<sup>11</sup> Otros instrumentos de política monetaria utilizados en la estimación de la función de reacción son la base monetaria (McCallum, 2000, y Sánchez-Fung, 2000) y la suma ponderada de la tasa de interés y del tipo de cambio real (Ball, 1999).

<sup>12</sup> Con el fin de obtener la mejor variable *proxy* de la producción real, inicialmente se hizo una regresión entre el logaritmo del producto interno bruto real y el logaritmo de un conjunto de promedios aritméticos de índices de producción física para diversas actividades económicas, cada uno por separado. Luego se escogió aquel índice que arrojó un coeficiente cercano a uno y un  $R^2$  mayor a 0,8, resultando el índice constituido por las siguientes actividades económicas: petróleo crudo, petróleo derivados, acero primario, aluminio primario, electricidad generada y cabillas.

<sup>13</sup> Supuesto básico para desarrollar la técnica del MGM (Hansen, 1982).

<sup>14</sup> Smets (1997), Taylor (1998), Mehra (1999), McCallum (2000) y Corbo (2002) también utilizan este método.

Cuadro 1. Descripción de las variables utilizadas en la estimación de la función de reacción<sup>a</sup>

Variable	Descripción	Elasticidad
Dependiente		
TIIPM	Tasa de interés del instrumento de política monetaria.	
Independientes		
Inflación		
IPCGAPHP	Desviación del cambio logarítmico del IPC respecto de su tendencia (medida a través del filtro de Hodrick-Prescott).	> 1
IPCGAPHP(rez)	Desviación del cambio logarítmico del IPC respecto de su tendencia y rezagada (medida a través del filtro de Hodrick-Prescott).	+
DIPCGAPHP	Dummy multiplicativa para IPCGAPHP <sup>b</sup> .	+
Producción real		
IPFGAPHP	Desviación del cambio logarítmico del promedio aritmético del índice de producción física de petróleo crudo, petróleo derivados, acero primario, aluminio primario, electricidad generada y cabillas (1997=100) respecto de su tendencia (medida a través del filtro de Hodrick-Prescott).	+
IPFGAPHP(rez)	Desviación del cambio logarítmico del promedio aritmético del índice de producción física de petróleo crudo, petróleo derivados, acero primario, aluminio primario, electricidad generada y cabillas (1997=100) respecto de su tendencia y rezagada (medida a través del filtro de Hodrick-Prescott).	+
Tipo de cambio nominal		
TCNGAPHP	Desviación del cambio logarítmico del tipo de cambio nominal respecto de su tendencia (medida a través del filtro de Hodrick-Prescott).	+
TCNGAPHP(rez)	Desviación del cambio logarítmico del tipo de cambio nominal respecto de su tendencia y rezagada (medida a través del filtro de Hodrick-Prescott).	+
Variable monetaria		
M1GAPHP	Desviación del cambio logarítmico del circulante respecto de su tendencia (medida a través del filtro de Hodrick-Prescott).	+
M1GAPHP(rez)	Desviación del cambio logarítmico del circulante respecto de su tendencia y rezagada (medida a través del filtro de Hodrick-Prescott).	+
Variable externa		
RIGAPHP	Desviación del logaritmo de las reservas internacionales respecto de su tendencia (medida a través del filtro de Hodrick-Prescott).	-
RIGAPHP(rez)	Desviación del logaritmo de las reservas internacionales respecto de su tendencia rezagada (medida a través del filtro de Hodrick-Prescott).	-
TIIPM(-1)	Tasa de interés del instrumento de política monetaria rezagada un periodo.	+
Instrumentos		
TCN	Cambio logarítmico del tipo de cambio nominal.	
GGC	Gasto corriente del Gobierno Central.	

Fuente: Elaboración propia.

a. Las cifras provienen del BCV (BCV, Boletín mensual, BCV, Series Estadísticas de Venezuela 1989-1999). Todos los cambios logarítmicos son punta a punta.

b. La *dummy* asume un valor cero cuando la inflación está por debajo de su tendencia y uno en caso contrario.

Los grupos de instrumentos que se utilizan son los siguientes:

i. Grupo 1: la constante y los rezagos 1-6, 9 y 12 (igual que Clarida, Galí y Gertler, 1998 b) de la tasa de interés y de las brechas de la inflación y producción real. La razón de contemplar este conjunto de instrumentos se basa en suponer que la curva de Phillips y la curva IS, permiten predecir la inflación y la

producción real, respectivamente. Además, Dorta, Alvarez y Bello (2002) determinan que la brecha real afecta a la inflación de bienes.

ii. Grupo 2: la constante, los rezagos 1-6, 9 y 12 de la tasa de interés y de las brechas de la inflación y producción real, e igual número de rezagos para el cambio logarítmico del tipo de cambio nominal. En este caso se supone que la curva de Phillips aumentada para economías abiertas permite predecir la inflación. Asimismo, Dorta, Alvarez y Bello (2002) señalan que el tipo de cambio y su brecha afectan a la inflación de servicios y de bienes, respectivamente.

iii. Grupo 3: la constante, los rezagos 1-6, 9 y 12 de la tasa de interés y de las brechas de la inflación y producción real, y los rezagos 1-3 de los cambios logarítmicos del tipo de cambio nominal y gasto público<sup>15</sup> Para Dorta, Alvarez y Bello (2002) el gasto público afecta a la inflación de servicios.

A cada uno de los grupos de instrumentos se agregan los rezagos 1-3 del resto de las variables independientes, ya que se supone que los mejores predictores de dichas variables son los rezagos de ellas mismas.

Otro instrumento que pudo haberse incorporado fue la brecha monetaria; sin embargo, para Dorta, Alvarez y Bello (2002) esta variable no parece influir sobre la inflación de bienes ni de servicios y tampoco es relevante para la actividad económica. La variable monetaria que tiene efecto es el cambio logarítmico de M1, pero no se considera puesto que para el período de estudio resulta ser 1 (1).

Se hacen dos tipos de regresiones. En una se estima una función de reacción base y en otra una función general. En la función de reacción base se contemplan tres modelos. El modelo 1 considera sólo la brecha inflacionaria, el modelo 2 las brechas inflacionaria y de la producción real y el modelo 3 agrega al modelo 2 la brecha cambiaria. Estos modelos reflejan las dos formas más importantes que tiene un banco central para estabilizar precios: una directa (modelo 1) y otra indirecta (modelos 2 y 3). En el caso del modelo 1 la tasa de interés no figura en ninguno de los tres grupos de instrumentos, y en el modelo 3 se utiliza la brecha cambiaria como instrumento en lugar del cambio logarítmico del tipo de cambio nominal. Al mejor modelo base se agrega en forma separada el resto de las variables para así obtener la función general. La elección del "mejor" modelo se basa en el cumplimiento de los siguientes criterios: i) signos y magnitudes de los coeficientes correctos; ii) significancia estadística de los parámetros; iii) validez de los instrumentos a través del test *J*; iv) relevancia de los instrumentos a través del cumplimiento de los anteriores criterios para las estimaciones que invo-

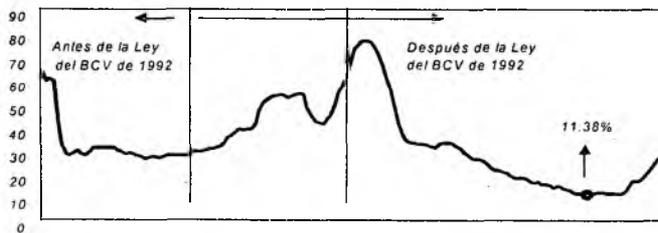
---

<sup>15</sup>. No se consideran los rezagos 1-6, 9 y 12 porque no hay observaciones suficientes.

lucran los distintos grupos de instrumentos, la insensibilidad de la magnitud de los coeficientes y/o a través de un bajo error estándar de los mismos; v) buen ajuste, y vi) residuos estacionarios a través del examen del correlograma.

El gráfico 1 muestra la inflación en Venezuela durante noviembre de 1989 y diciembre de 2002. Este gráfico permite ofrecer algunas conclusiones previas a la estimación de la función de reacción del BCV.

Gráfico 1. Inflación en Venezuela, 1989.11-2002.12 (porcentajes)

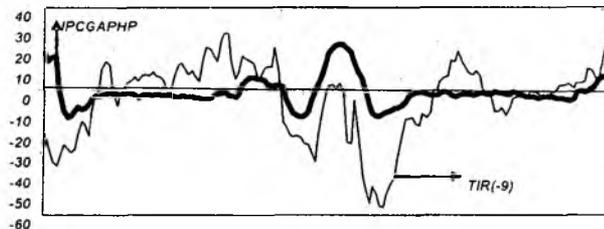


Fuente: Elaboración propia.

Aparentemente se observa que el BCV realiza esfuerzos para orientar su política monetaria con el fin de bajar la inflación en los dos periodos. En el primero a través del ancla de agregados monetarios y en el segundo mediante el ancla cambiaria. En este segundo periodo se obtiene la menor inflación con 11,38% en abril de 2001. Sin embargo estas políticas parecieran no ser suficientes, ya que existe una tendencia de la inflación a ubicarse alrededor del 30% en ambos periodos, lo cual podría indicar, entre algunas razones, que la estabilidad de precios no es el interés principal del BCV. Objetivos adicionales a la estabilidad de precios pueden ser incompatibles con éste, contrarrestando la acción que puede estar haciendo el BCV en su lucha contra la inflación.

El gráfico 2 muestra la brecha inflacionaria y la tasa de interés real en Venezuela durante el periodo de estudio. Esta tasa de interés se presenta con nueve meses de retardo, dado que la política monetaria actúa con cierto rezago. La trayectoria de estas variables es una evidencia adicional de que el BCV no ha ajustado correctamente la tasa de interés nominal en respuesta a la inflación, en vista de que no existe una clara relación positiva entre ellas.

Gráfico 2. Brecha inflacionaria y tasa de interés real en 1989.11-2002.12 (porcentajes)



Fuente: Elaboración propia.

### 3.1 Período noviembre de 1989–diciembre de 1992

El cuadro 2 muestra los resultados de la función de reacción base. Los modelos 1, 2 y 3 arrojan resultados pocos satisfactorios, tanto por las magnitudes y signos incorrectos como por la insignificancia estadística de algunos coeficientes. En vista de lo anterior, se prueban distintas regresiones que consideran los rezagos (3, 6, 9 y 12) de las brechas inflacionaria, real y cambiaria, obteniéndose los modelos 4, 5 y 6.

Cuadro 2. Función de reacción *forward-looking* base para el BCV, 1989.11-1992.12<sup>a</sup>

Grupo de Instrumentos	$\rho$	$\alpha$	$\beta$	$\gamma$	$\delta$	$\phi$	Test J
Modelo 1: IPCGAPHP							
1	0,611 (0,113)	0,307 (0,048)	-4,297 (0,300)				0,207
2	0,620 (0,034)	0,436 (0,012)	2,832 (0,110)				0,260
3	0,798 (0,034)	0,287 (0,011)	-7,360 (0,151)				0,235
Modelo 2: IPCGAPHP-IPFGAPHP							
1	0,443 (0,040)	0,399 (0,013)	1,671 (0,117)	-0,054 (0,045)			0,251
2	0,979 (0,006)	-0,206 (0,002)	-49,792 (0,033)	-5,578 (0,014)			0,250
3	1,076 (0,015)	0,464 (0,005)	9,907 (0,047)	2,369 (0,012)			0,246
Modelo 3: IPCGAPHP-IPFGAPHP-TCNGAPHP							
2	1,051 (0,0059)	0,631 (0,005)	19,515 (0,043)	2,775 (0,013)	-1,044 (0,022)		0,234
3	0,521 (0,003)	0,521 (0,003)	18,768 (0,111)	5,045 (0,013)	2,999 (0,026)		0,244

Cont.

Grupo de Instrumentos	$\rho$	$\alpha$	$\beta$	$\gamma$	$\delta$	$\phi$	Test J
Modelo 4: IPCGAPHP(rez)-IPFGAPHP(rez)-TCNGAPHP <sup>b</sup>							
2	0,491 (0,008)	0,376 (0,003)	0,329 (0,006)	0,222 (0,006)	0,548 (0,015)		0,248
3	0,539 (0,013)	0,371 (0,004)	0,280 (0,005)	0,451 (0,007)	0,475 (0,010)		0,233
Modelo 5: IPCGAPHP(rez)-IPFGAPHP(rez)-TCNGAPHP(rez) <sup>c</sup>							
2	0,886 (0,007)	0,490 (0,002)	1,487 (0,003)	0,136 (0,006)	0,282 (0,016)		0,239
3	0,468 (0,007)	0,358 (0,002)	0,270 (0,004)	0,319 (0,010)	0,249 (0,017)		0,250
Modelo 6: IPCGAPHP-IPCGAPHP(rez)-IPFGAPHP(rez)-TCNGAPHP(rez) <sup>d</sup>							
2	0,598 (0,009)	0,381 (0,003)	1,155 (0,039)	0,550 (0,010)	0,436 (0,008)	0,102 (0,014)	0,252
3	0,543 (0,015)	0,366 (0,005)	0,453 (0,065)	0,379 (0,014)	0,439 (0,006)	0,099 (0,025)	0,252

Fuente: Elaboración propia

a. Entre noviembre88-octubre89 la TIIPM corresponde a la tasa de interés nominal promedio de las operaciones activas de la banca comercial, debido a que en ese periodo no se realizaron operaciones de mercado abierto. Entre paréntesis se presenta el error estándar. \* Significativo al 1%, \*\* al 5% y \*\*\* al 10%.

b. Para el grupo 2: IPCGAPHP(-12)-IPFGAPHP(-9)-TCNGAPHP y para el grupo 3: IPCGAPHP(-9)-IPFGAPHP(-9)-TCNGAPHP

c. Para el grupo 2: IPCGAPHP(-12)-IPFGAPHP(-9)-TCNGAPHP y para el grupo 3: IPCGAPHP(-9)-IPFGAPHP(-9)-TCNGAPHP(-9).

d. Para el grupo 2: IPCGAPHP-IPCGAPHP(-9)-IPFGAPHP(-9)-TCNGAPHP(-6) y para el grupo 3: IPCGAPHP-IPCGAPHP(-9)-IPFGAPHP(-9)-TCNGAPHP(-9).

De los modelos 4, 5 y 6, se escoge el modelo 4 (rezagos en las brechas inflacionaria y real y valores contemporáneos de la brecha cambiaria) porque es el que mejor cumple con los criterios de selección señalados anteriormente. Además el correlograma de los residuos de este modelo indica que los mismos están bien comportados. Del modelo 4 se observa que todos los coeficientes son significativos al uno por ciento. El coeficiente del rezago de la tasa de interés se encuentra alrededor de 0,5, lo cual indica un grado de inercia moderado de la política monetaria. La constante es ligeramente superior a la tasa de interés nominal promedio del periodo, la cual es igual a 0,3606 (36,06%). Esta última se puede considerar como la tasa de interés nominal de equilibrio. El coeficiente de la brecha inflacionaria es menor a uno (alrededor de 0,3). La magnitud de este coeficiente es contraria a la teoría; sin embargo es positiva. Los coeficientes de las brechas de la producción real y del tipo de cambio son también menores a la unidad, siendo este último el de mayor valor. Esto indica que el objetivo principal del BCV durante este periodo fue la brecha cambiaria rezagada. El test J implica que las restricciones de sobreidentificación se cumplen.

En el cuadro 3 se presentan los resultados de la función de reacción general. En este caso, el modelo 1 es el mismo modelo 4 del cuadro 2, indicando que es el modelo base al cual se le agrega el resto de las variables. El modelo 2 es el que mejor cumple con todos los criterios de selección. Este modelo está constituido por los valores rezagados de las brechas inflacionaria, real y de M1 y por los valores actuales de la brecha cambiaria. Las magnitudes de los coeficientes son similares a las del modelo base y significativos al uno por ciento. El test J indica que el conjunto de instrumentos está bien especificado.

Cuadro 3. Función de reacción forward-looking general para el BCV, 1989.11-1992.12<sup>a</sup>

Grupo de Instrumentos	$\rho$	$\alpha$	$\beta$	$\gamma$	$\delta$	$\phi$	Test J
Modelo 1: IPCGAPHP(rez)-IPFGAPHP(rez)-TCNGAPHP <sup>b</sup>							
2	0,491 (0.008)*	0,376 (0.003)*	0,329 (0.006)*	0,222 (0.006)*	0,548 (0.015)*		0,248
3	0,539 (0.013)*	0,371 (0.004)*	0,280 (0.005)*	0,451 (0.007)*	0,475 (0.010)*		0,233
Modelo 2: IPCGAPHP(rez)-IPFGAPHP(rez)-TCNGAPHP-MIGAPHP(rez) <sup>c</sup>							
2	0,462 (0.002)*	0,355 (0.000)*	0,581 (0.002)*	0,166 (0.005)*	0,357 (0.006)*	0,343 (0.003)*	0,256
3	0,445 (0.022)*	0,352 (0.008)*	0,230 (0.005)*	0,467 (0.007)*	0,423 (0.021)*	0,105 (0.010)*	0,238

Fuente: Elaboración propia

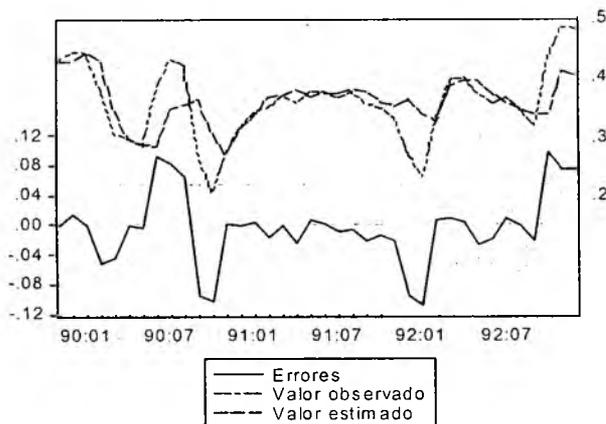
a. Entre noviembre88-octubre89 la TIIPM corresponde a la tasa de interés nominal promedio de las operaciones activas de la banca comercial, debido a que en ese periodo no se realizaron operaciones de mercado abierto. Entre paréntesis se presenta el error estándar. \* Significativo al 1%, \*\* al 5% y \*\*\* al 10%.

b. Para el grupo 2: IPCGAPHP(-12)-IPFGAPHP(-9)-TCNGAPHP y para el grupo 3: IPCGAPHP(-9)-IPFGAPHP(-9)-TCNGAPHP.

c. Para el grupo 2: IPCGAPHP(-12)-IPFGAPHP(-9)-TCNGAPHP-M1GAPHP(-6) y para el grupo 3: IPCGAPHP(-9)-IPFGAPHP(-9)-TCNGAPHP-M1GAPHP(-12).

En el gráfico 3 se aprecian los valores observados y estimados de la tasa de interés al utilizar el grupo 2 de instrumentos del modelo 2. A través de este gráfico se concluye que dicho modelo presenta un buen ajuste. Un gráfico bastante similar resulta al utilizar el grupo 3 de instrumentos.

Gráfico 3. Valores observados y estimados de la tasa de interés para el BCV, 1989.11-1991.12 (grupo 2 de instrumentos)



Fuente: Elaboración propia.

## 3.2 Período enero de 1993–diciembre de 2002

En el cuadro 4 se presentan los resultados de las estimaciones de la función de reacción base. Ninguno de los modelos 1, 2 y 3 arrojan signos y magnitudes acordes con la teoría, además, algunos coeficientes no son significativos. Con el fin de obtener un modelo base, se incorporan los rezagos (3, 6, 9 y 12) de las brechas de inflación, producción real y tipo de cambio, pero tampoco resultan satisfactorios. Por tanto, se decide estimar la función de reacción base considerando que las tres formas de estabilizar precios son: a través de la inflación, el tipo de cambio y M1; y de esta forma se obtienen los modelos 4 y 5.

Cuadro 4. Función de reacción forward-looking base para el BCV 1993.01-2001.12<sup>a</sup>

Grupo de Instrumentos	$\rho$	$\alpha$	$\beta$	$\gamma$	$\delta$	Test J
Modelo 1: IPCGAPHP						
1	0,938 (0.040)	0,277 (0.011)	1,338 (0.049)			0,104
2	1,005 (0.027)	-0,298 (0.079)	2,454 (0.038)			0,134
3	1,005 (0.029)	0,438 (0.008)	-8,997 (0.036)			0,137
Modelo 2: IPCGAPHP-IPFGAPHP						
1	1,065 (0.030)	0,292 (0.009)	-0,887 (0.035)	-8,633 (0.119)		0,127
2	1,012 (0.020)	-0,200 (0.006)	3,945 (0.032)	12,652 (0.060)		0,151
3	1,015 (0.023)	-0,038 (0.006)	7,392 (0.049)	8,572 (0.069)		0,135
Modelo 3: IPCGAPHP-IPFGAPHP-TCNGAPHP						
2	1,030 (0.021)	-0,023 (0.007)	-0,269 (0.048)	4,639 (0.073)	-0,848 (0.018)	0,150
3	1,032 (0.020)	0,472 (0.006)	9,827 (0.051)	2,357 (0.070)	3,978 (0.019)	
Modelo 4: IPCGAPHP-ICNGAPHP-MIGAPHP						
2	0,620 (0.063)	0,249 (0.018)	0,537 (0.119)	0,114 (0.003)	-0,430 (0.036)	0,134
3	1,098 (0.048)	0,285 (0.014)	2,049 (0.074)	1,111 (0.024)	-0,011 (0.030)	0,116
Modelo 5: IPCGAPHP(rez)-ICNGAPHP(rez)-MIGAPHP(rez) <sup>b</sup>						
2	0,534 (0.069)*	0,239 (0.018)*	0,409 (0.110)***	0,291 (0.030)*	0,703 (0.056)*	0,117
3	0,566 (0.081)*	0,255 (0.023)*	0,519 (0.102)**	0,259 (0.042)*	0,556 (0.035)*	0,129

Fuente: Elaboración propia.

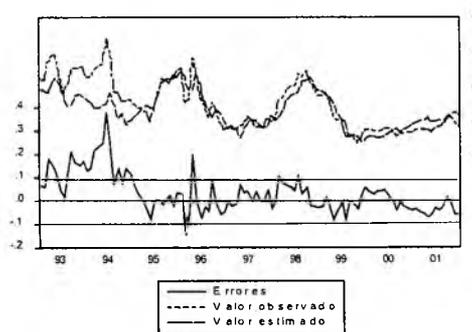
a. Entre noviembre 97-diciembre 97 la TIIPM corresponde a la del DPN; en enero 98 corresponde al promedio entre la del CD y la del DPN; entre febrero 98-marzo 98 corresponde a la del CD; en agosto 99, diciembre 99 y todo el año 2000 corresponde a la tasa de interés nominal promedio de las operaciones pasivas de la banca comercial; entre enero 01-abril 01 corresponde al promedio entre la tasa de interés activa y pasiva; y entre abril 02-mayo 02 corresponde a la del CD. La razón de utilizar estas tasas de interés, se debe a que en estos periodos no se realizaron operaciones de mercado abierto con TEM y DPN. Entre paréntesis se presenta el error estándar. \*Significativo 1% , \*\* al 5%, \*\*\* al 10%.

b. Para el grupo 2: IPCGAPHP(-3)-TCNGAPHP(-3)-MIGAPHP(-12) y para el grupo 3: IPCGAPHP(-6)-TCNGAPHP(-6)-MIGAPHP(-12).

Sobre la base de los criterios de selección, se escoge el modelo 5, el cual consiste en los rezagos de las brechas inflacionaria, cambiaria y de M1. Además, el correlograma de los errores es suficiente para indicar que los mismos están bien comportados. Todos los coeficientes son significativos al uno por ciento, excepto para la brecha inflacionaria, el cual es significativo al diez y al cinco por ciento para los grupos de instrumentos 2 y 3, respectivamente. Existe una moderada inercia de la política monetaria, cuyo coeficiente es similar al del periodo anterior, es decir, 0,5. Este valor indica que alrededor de un 50% de la tasa de interés actual se explica por la tasa de interés del periodo pasado. La constante es un poco inferior a la tasa de interés nominal promedio del periodo, la cual se ubica en 0,3013 (30,13%). El resto de los parámetros son menores a la unidad. Respecto al de la brecha inflacionaria, si bien el coeficiente es menor a uno, éste aumenta ligeramente respecto al período anterior, hasta ubicarse alrededor de 0,5 o, en el peor de los casos, se puede decir que se mantiene. Esta discrepancia se explica por el hecho de que el coeficiente de la brecha inflacionaria se encuentra entre 0,2 y 0,6 en el periodo anterior, dependiendo del tipo de instrumento utilizado. Durante esta etapa el BCV tuvo como objetivo principal la brecha monetaria rezagada, seguido de la brecha inflacionaria rezagada. El test de sobreidentificación implica que el conjunto de instrumentos es válido.

Dado que se escoge el modelo 5, éste se convierte en el modelo base. Con este modelo se analiza el resto de las variables, pero ninguna arroja buenos resultados. Por tanto, la función de reacción general está descrita mediante el mismo modelo 5. El ajuste del modelo se observa a través del gráfico 4, utilizando el grupo 2 de instrumentos. Este gráfico indica un buen ajuste, excepto para la primera parte del periodo. Un gráfico bastante similar resulta al utilizar el grupo 3 de instrumentos.

Gráfico 4. Valores observados y estimados de la tasa de interés para el BCV, 1993.1-2001.12 (grupo 2 de instrumentos)



Fuente: Elaboración propia.

### 3.3 Comparación entre los dos períodos

Las comparaciones entre los períodos previo y posterior a la Ley de 1992 se realizan sobre la base de cinco criterios que tienen relación con la inercia de la política monetaria, comportamiento asimétrico respecto a la inflación, expectativas *forward-looking* versus *backward-looking* de la inflación, objetivos de la política monetaria y evolución del coeficiente de la brecha inflacionaria. A continuación se detallan las comparaciones:

i. Inercia de la política monetaria. Se observa que el 50% de la tasa de interés actual es explicada por la anterior, tanto en el período previo como posterior a la Ley de 1992, lo cual puede indicar un moderado grado de persistencia en la tasa de interés, es decir, la autoridad monetaria no introduce fuertes cambios en la política monetaria.

ii. Comportamiento asimétrico respecto a la inflación. Tanto en el período previo como posterior a la Ley de 1992 no existe evidencia sobre respuesta asimétrica para la inflación por parte del BCV.

iii. Expectativas *forward-looking* versus *backward-looking* de la inflación. De los modelos generales, se observa que el BCV no considera las expectativas *forward-looking* de la inflación en ninguno de los dos períodos. Esto puede representar una debilidad en la forma de conducir la política monetaria, ya que los bancos centrales deben actuar en función de los acontecimientos futuros debido a los rezagos de la política monetaria.

iv. Objetivos de los bancos centrales. Las estimaciones del primer período sugieren que el BCV responde principalmente a la brecha cambiaria (su coeficiente es de 0,4), seguido de la brecha inflacionaria rezagada (su coeficiente está entre 0,2 y 0,6, dependiendo del tipo de instrumento utilizado), brecha monetaria rezagada (con un coeficiente alrededor de 0,1 y 0,3) y brecha real rezagada (entre 0,2 y 0,5 es la magnitud del coeficiente). Para el segundo período sus objetivos principales son, en orden de importancia, la brecha monetaria rezagada (0,7), brecha inflacionaria rezagada (0,5) y brecha cambiaria rezagada (0,3). Por tanto, el objetivo de la estabilidad de precios se ha mantenido durante todo el período en el segundo lugar, lo cual indica que la política monetaria no ha cambiado su enfoque en relación a la estabilidad de precios. Se puede pensar que la razón se debe a las crisis política y económica surgidas desde 1992, las cuales pudieron provocar que el BCV se enfocara principalmente en variables adicionales a la inflación con el fin de paliar las consecuencias de las mismas. Sin embargo, Chuecos (2004) encuentra que el Banco de México sí cambió la conducción de la política monetaria a favor de la estabilidad de precios a raíz de la Ley del Banco de México de 1993 que, al igual que en el caso del BCV, creó un marco propicio para la estabilidad de precios como objetivo princi-

pal. Y ello a pesar de que luego de esta Ley la inflación aumentó debido, en parte, a las crisis cambiaria y financiera de 1994.

v. Evolución del coeficiente de la brecha inflacionaria. De los resultados del modelo general se observa una baja sensibilidad de la tasa de interés en respuesta a la brecha inflacionaria, ya que el coeficiente se encuentra entre 0 y 1 en ambos periodos, aumentando muy levemente en la segunda etapa (o como se señaló anteriormente, en el peor de los casos se mantiene constante). La pasividad de la política monetaria en cuanto a los precios también es encontrada por Arreaza, Ayala y Fernández (2001) al estimar la función de reacción del BCV utilizando la técnica de vectores autorregresivos (VAR) estructurales y considerando como variable dependiente diversos agregados monetarios tales como el crédito interno bruto, M1 y la base monetaria.

Los últimos tres criterios permiten entender la poca efectividad de la política monetaria para combatir la inflación, conclusión similar a la señalada mediante los gráficos 1 y 2.

Si bien en la estimación de la función de reacción del BCV no se consideran directamente variables fiscales (tan sólo como instrumento), es importante señalar que la credibilidad del BCV también puede estar amenazada por la dificultad en coordinar las políticas fiscal y monetaria y la baja sostenibilidad de las finanzas públicas, debido principalmente a los *shocks* en el mercado petrolero, la inestabilidad política y las futuras reformas a los sistemas de seguridad social y laboral.

#### 4. CONCLUSIONES

Al estimar la función de reacción del BCV se observa que tanto para el período previo como posterior a la Ley del BCV de 1992, la estabilidad de precios se mantiene como objetivo secundario. Se puede concluir, por una parte, que la conducción de la política monetaria no ha cambiado a favor de la estabilidad de precios como objetivo principal, a pesar de que la Ley así lo establece. Y por otra, se observa que el BCV no tiene una historia antiinflacionaria, lo cual puede afectar su credibilidad.

Como ya fue señalado, a partir de 2002 el BCV adoptó un nuevo régimen monetario denominado estrategia monetaria flexible que consiste en una combinación de la meta monetaria y la meta de inflación, lo cual puede ser un indicio de que el BCV se está preparando para establecer en un futuro cercano la meta de inflación. De ser cierta esta señal, los resultados de esta investigación deben alertar a la autoridad monetaria sobre los potenciales problemas que limitarían su éxito, ya que al no demostrar el BCV un interés principal en la inflación puede

provocar que las expectativas inflacionarias sean superiores a las que ha trazado, impidiendo que la meta de inflación se convierta en el ancla nominal.

El hecho de que la inflación en Venezuela se haya mantenido en alrededor del 30% puede explicarse por varias razones. En principio, el BCV mantiene como objetivo secundario de su política monetaria la estabilidad de precios, en lugar de ser su objetivo principal. Objetivos como el del tipo de cambio y producción si bien contribuyen a aminorar la inflación, también pueden implicar que el BCV tenga objetivos adicionales, tales como la estabilidad cambiaria y el crecimiento económico, los cuales pueden ser incompatibles con la estabilidad de precios. Esto podría explicar la existencia de un coeficiente de la brecha inflacionaria menor a la unidad. Otra razón tiene que ver con que el BCV tiene una expectativa *backward-looking* de la inflación.

A futuro sería interesante comparar la conducción de la política monetaria en los periodos previo y posterior al 2002, año en el que se establece la estrategia monetaria flexible, con el fin de determinar si ha ocurrido un cambio en el enfoque de esta política a raíz del nuevo esquema monetario.

## ANEXOS

Cuadro A1. Test de raíz unitaria en nivel. Venezuela 1988.11-2001.12<sup>a</sup>

Variables	Números de rezagos	ADF	Orden de Integración
TIIPM	9 <sup>c</sup>	-2,946	I (0)**
IPCGAPHP	5 <sup>b</sup>	-5,559	I(0)*
IPFGAPHP	5 <sup>b</sup>	-5,036	I(0)*
TCNGAPHP	5 <sup>b</sup>	-6,663	I(0)*
MIGAPHP	12 <sup>b</sup>	-3,507	I(0)*
RIGAPHP	1 <sup>b</sup>	-3,284	I(0)*
TCN	4 <sup>c</sup>	-4,219	I(0)*
GGC	1 <sup>c</sup>	-5,005	I(0)*

Fuente: Elaboración propia

a. \* al 1% y \*\* al 5%, según los valores críticos de Mackinnon.

b. Se aplicó el test ADF sin intercepto y sin tendencia.

c. Se aplicó el test ADF con intercepto.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aron, J. y J. Muellbauer (2002), "Estimating Monetary Policy Rules for South Africa", *Inflation Targeting: Design, Performance, Challenges*, N. Loayza y R. Soto (eds.), Banco Central de Chile, Santiago.
- Arreaza, A., N. Ayala y M. Fernández (2001), "Mecanismos de transmisión de la política monetaria en Venezuela", *Documento de Trabajo 34*, Banco Central de Venezuela (diciembre), Caracas.

- Ball, L. (1999), "Policy Rules for Open Economies", *Monetary Policy Rules*, J. Taylor (ed.), University of Chicago Press, Chicago.
- Banco Central de Venezuela (1992), *Ley del Banco Central de Venezuela*, Caracas.
- (2002), *Ley del Banco Central de Venezuela*, Caracas.
- Series estadísticas de Venezuela 1989-1999, Tomo III, Caracas.
- Varias ediciones, *Boletín Mensual*, Caracas.
- Belisario, A. y otros (2000), "Modalidades de participación del BCV en el mercado cambiario febrero 1983/diciembre 1999", *Cuadernos BCV*, Serie Técnica 10, Caracas.
- Bernal, R. (2002), "Monetary Policy Rules in Colombia", *Documento de Trabajo 2002-18*, Colombia: Universidad de Los Andes, Bogotá.
- Chuecos, A. (2004), "¿Existen condiciones para establecer una meta de inflación en Venezuela? Una guía utilizando la función de reacción", Documento presentado en los *Seminarios del Banco Central de Venezuela*, septiembre 22, Caracas.
- Clarida, R., J. Galí y M. Gertler (1998a), "Monetary Policy Rules and Macroeconomic Stability: Evidence and Some Theory", *NBER Working Paper 6442*, Mass: National Bureau of Economic Research (marzo), Cambridge.
- (1998b), "Monetary Policy Rules in Practice: Some International Evidence", *European Economic Review*, Vol. 42: 1033-68, Amsterdam.
- Corbo, V. (2002), "Monetary Policy in Latin America in the 1990s", N. Loayza y K. Schmidt-Hebbel (eds.), *Monetary Policy: Rules and Transmission Mechanisms*, Banco Central de Chile, Santiago.
- Dorta, M., F. Alvarez y O. Bello (2002), "Determinantes de la inflación en Venezuela: un análisis macroeconómico para el período 1986-2000", *Documento de Trabajo 37*, (marzo), Banco Central de Venezuela, Caracas.
- Florens, C., E. Jondeau y H. Le Bihan (2001), "Assessing GMM Estimates of the Federal Reserve Reaction Function", *Working Paper 01-04*, Faculte de Sciences Economiques et de Gestion, Universite Paris XII Val de Marne (marzo), París.
- Flores, M. y otros (2000), "Función de reacción de la tasa de interés en Costa Rica", *Nota de Investigación 2-00*, (septiembre), Banco Central de Costa Rica, San José.
- Guerra, J. y J. Pineda (2000), "Trayectoria de la Política Cambiaria en Venezuela", *Documento de trabajo 24*, Banco Central de Venezuela, Caracas.

- Hahn, J. y J. Hausman (2002), "A New Specification Test for the Validity of Instrumental Variables", *Econometrica*, Vol. 70: 163-89, Illinois.
- Hall, A. y F. Peixe (2000), "A Consistent Method for the Selection of Relevant Instruments", *Mimeo*, North Carolina State University (enero), Carolina.
- Hall, A., G. Rudebusch y D. Wilcox (1996), "Judging Instrument Relevance in Instrumental Variables Estimation", *International Economic Review*, Vol. 37: 283-89, Philadelphia.
- Hansen, B. y K. West (2002), "Generalized Method of Moments and Macroeconomics", *Journal of Business & Economic Statistics*, Vol. 20, No. 4: 460-469, Virginia.
- Hansen, L. (1982), "Large Sample Properties of Generalized Method of Moments Estimators", *Econometrica*, Vol. 4, No. 50: 1029-54, Illinois.
- Jondeau, E. y H. Le Bihan (2000), "Evaluating Monetary Policy Rules in Estimated Forward-Looking Models: A Comparison of US and German Monetary Policies", *Notes d'Études et de Recherche* 76, (octubre), Banco de Francia, París.
- McCallum, B. (2000), "Alternative Monetary Policy Rules: A Comparison with Historical Settings for the United States, the United Kingdom, and Japan", Federal Reserve Bank of Richmond, *Economic Quarterly*, Vol. 86, No. 1: 49-79, Virginia.
- McCallum, B. y E. Nelson (1999), "Nominal Income Targeting in an Open-Economy Optimizing Model", *Journal of Monetary Economics*, Vol. 43: 553-78, Amsterdam.
- Mehra, Y. (1999), "A Forward-Looking Monetary Policy Reaction Function", Federal Reserve Bank of Richmond, *Economic Quarterly*, Vol. 85: 33-53, Virginia.
- Mirabal, M. (2000), "Programación y Política Monetaria en Venezuela 1989-1998", *Cuadernos BCV*, Serie Técnica 21, Banco Central de Venezuela, Caracas.
- Nelson, E. (2000), "UK Monetary Policy 1972-97: A Guide Using Taylor Rules", *Working Paper* 120, Bank of England, Londres.
- Sánchez-Fung, J. (2000), "Estimating a Taylor-Type Monetary Policy Reaction Function for the Case of a Small Developing Economy", *Mimeo*, University of Kent, Department of Economics (febrero), Canterbury.
- Shea, J. (1997), "Instrument Relevance in Multivariate Linear Models: A Simple Measure", *The Review of Economics and Statistics*, Vol. LXXIX: 348-52, Amsterdam.
- Smets, F. (1997), "Financial Asset Prices and Monetary Policy: Theory and Evidence", *BIS Working Paper* 47, Bank of International Settlements (septiembre), Basle.

Stock, J., J. Wright y M. Yogo (2002), "A Survey of Weak Instruments and Weak Identification in Generalized Method of Moments", *Journal of Business & Economics Statistics*, Vol. 20, No. 4: 518-29, Virginia.

Taylor, J. (1993), "Discretion versus Policy Rules in Practice", *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, Vol. 39: 195-214, Amsterdam.

— (1998), "An Historical Analysis of Monetary Policy Rules", *NBER Working Paper 6768*, Cambridge, Mass: National Bureau of Economic Research (octubre), Cambridge.

— (2000), "Recent Developments in the Use of Monetary Policy Rules", Documento presentado en la *Conferencia Inflation Targeting and Monetary Policies in Emerging Economies*, Banco Central de la República de Indonesia, julio 13-14, Jakarta.

Torres, A. (2002), "Un análisis de las tasas de interés en México a través de la metodología de reglas monetarias", *Documento de Investigación 2002-11*, Banco Central de México, México.



## AHORRO PRIVADO Y VOLATILIDAD MACROECONÓMICA EN VENEZUELA. UNA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA

Carlos J. Peña\*  
ESCUELA DE ECONOMÍA, UCV

### Resumen:

El ahorro privado ha perdido dinamismo como consecuencia de una economía sumamente volátil. Así, después de lograr elevados niveles de crecimiento para el lapso 1968-1973, ubicándose en promedio en 17,3% del PIB, para el lapso 1974-1982 comienza a deteriorarse su tasa de crecimiento y su participación dentro del PIB, situándose en 13,8% para la década de los noventa. El deterioro del ahorro privado se hace más evidente para el periodo 1983-2002, caracterizado por un peor desempeño económico, desequilibrios macroeconómicos y mayores niveles de volatilidad macroeconómica. En este lapso, su participación en el PIB se ubica en 7,65%, en promedio.

Este trabajo tiene como propósito verificar la relación empírica entre la volatilidad macroeconómica, medida a través de una serie de variables macroeconómicas, y el comportamiento del ahorro privado, para el lapso 1968-2002, realizando para ello un ejercicio econométrico muy sencillo. Dicho ejercicio se hace a través de un modelo GARCH. Esta investigación es una primera aproximación al problema de la volatilidad macroeconómica y sus efectos en la economía, especialmente, sobre variables que inciden en el crecimiento económico como el ahorro privado, particularmente en Venezuela que tiene una economía con una alta volatilidad debido a los shocks de origen externo.

**Palabras claves:** Ahorro privado, volatilidad macroeconómica, desempeño económico.

### INTRODUCCIÓN

Venezuela parece ser una economía altamente volátil, debido fundamentalmente, a la transmisión de los shock de origen externo a la economía interna vía gasto público. Los niveles máximos de volatilidad se hacen evidentes a partir de 1983. Un periodo a partir del cual la economía venezolana ha estado sometida a diversos shocks de origen externo, en contraste con el periodo de 1968-1973, donde los niveles de volatilidad son mínimos, acordes con un periodo de relativa estabilidad económica y equilibrio macroeconómico.

La volatilidad y la incertidumbre a la que se asocia, reducen el crecimiento económico porque resultan perjudiciales para la inversión y el ahorro y, en consecuencia disminuyen la acumulación de capital. Además, la volatilidad también

---

\* Correo electrónico: carlojosep@yahoo.com

parece reducir el crecimiento económico al afectar en forma negativa la productividad con la que se emplean los recursos productivos de una economía.

En este contexto, el ahorro privado ha perdido dinamismo. Después de lograr elevados niveles de crecimiento para el lapso 1968-1973, ubicándose en promedio en 17,3% del PIB, para el lapso 1974-1982 comienza a deteriorarse su tasa de crecimiento y su participación dentro del PIB, situándose en 13,8%, como porcentaje del PIB. El deterioro del ahorro privado se hace más evidente para el período 1983-2002, caracterizado por un peor desempeño económico y desequilibrios macroeconómicos. En este lapso, su participación en el PIB se ubica en 7,65%, en promedio.

La literatura teórica y empírica del ahorro dice muy poco acerca de los efectos de la volatilidad macroeconómica sobre éste. Por lo tanto, no hay evidencia que documente esta relación. En consecuencia, esta relación puede ser negativa o positiva, verificándose a través del ejercicio econométrico.

Por lo establecido en la teoría acerca de los efectos de la volatilidad en la economía, se parte de la idea de que la misma está asociada a la inestabilidad de variables macroeconómicas tales como: PIB, inflación y tipo de cambio; a variables de política económica, como por ejemplo el déficit fiscal y variables que transmiten los shocks externos, en este caso los términos intercambio.

Así, el propósito de este trabajo es verificar la relación empírica entre la volatilidad macroeconómica y el comportamiento del ahorro privado. Este trabajo es una primera aproximación al problema de la volatilidad macroeconómica y sus efectos en la economía, especialmente, sobre variables que inciden en el crecimiento económico como el ahorro privado, particularmente en Venezuela que es una economía con una alta volatilidad debido a los shocks de origen externo. Este trabajo complementa, de alguna manera, uno inicial que establece la relación entre volatilidad e inversión privada, siguiendo la misma metodología establecida allí.

El trabajo consta de tres secciones. La primera, plantea una breve reseña de los aspectos teóricos; la segunda, trata de una descripción sucinta de la relación entre la volatilidad macroeconómica y el comportamiento del ahorro privado; la tercera, está constituida por la estimación econométrica y el análisis de dicha estimación y por último, las conclusiones preliminares que arroja el estudio.

## I. BREVE REVISIÓN DE LOS ASPECTOS TEÓRICOS DEL AHORRO

A pesar de la importancia del ahorro en la literatura económica, hay poco acuerdo entre los estudios más destacados con respecto, no sólo a la medida correcta de éste, sino también a la capacidad de toda estructura teórica existente para explicarlo.

Es evidente que entre los diferentes paradigmas que se han desarrollado no existe ninguno que explique el ahorro adecuadamente. Sin embargo, han aportado una gran cantidad de instrumentos científicos de análisis.

La teoría económica argumenta que el ingreso y la riqueza son los principales determinantes del ahorro. En el caso keynesiano el ingreso corriente es el relevante. Alternativamente, en la teoría del ciclo de vida el ingreso permanente es el importante. En este caso, la equivalencia ricardiana puede no tener validez si el horizonte de los consumidores es de corto plazo, lo que puede llevar a transferencias intergeneracionales o si existen importantes restricciones de liquidez que son el resultado de imperfecciones en el mercado financiero, tales como la dificultad de usar como colateral al capital humano o por el hecho de que los mercados financieros no encuentran un equilibrio ante el riesgo de quiebra o por limitaciones derivadas de las regulaciones a los mercados.

Con restricciones de liquidez, el comportamiento del ahorro tiende a acercarse más a la teoría keynesiana que a la del ingreso permanente. Esto también reduce el impacto de las tasas de interés sobre el ahorro. En una economía abierta el ahorro externo puede disminuir la influencia de las restricciones de liquidez.

Un desarrollo teórico interesante es aquel que muestra que consumidores-ahorradores que son aversos al riesgo aumentan su ahorro si se anticipan restricciones de liquidez más importantes en el futuro.

El ahorro por precaución puede también surgir por una alta volatilidad esperada en los ingresos. El ahorro por precaución ha sido utilizado para explicar la estrecha relación entre consumo e ingreso corriente cuando el ingreso es altamente volátil. Adicionalmente, la incertidumbre con respecto a la expectativa de vida puede explicar por qué no se produce desahorro cuando los trabajadores se jubilan.

Si bien es cierto que la teoría económica y la evidencia empírica señalan un conjunto de variables como determinantes del ahorro privado, es importante mencionar que la volatilidad macroeconómica puede tener un efecto importante en el deterioro y pérdida de dinamismo de éste.

Cuando se habla de volatilidad macroeconómica ésta se asocia a variables macroeconómicas tales como: PIB, inflación y tipo de cambio; a variables de política económica, como por ejemplo el déficit fiscal y variables que transmiten los shocks externos, en este caso los términos intercambio.

Entre los desarrollos más recientes en la literatura que intentan explicar los determinantes del ahorro, están aquellos que asocian el ahorro y la incertidumbre macroeconómica a variables como la inflación y el tipo de cambio. Estas dos variables macroeconómicas tienen efectos negativos sobre el ahorro, ya que están asociadas a un mayor nivel de riesgo e incertidumbre, cuando los agentes económicos son aversos a éste.

Otro elemento de importancia que se ha venido discutiendo es el efecto de la política fiscal sobre el ahorro. Esta relación se puede ver a través de tres variables en las cuales se basan los estudios teóricos: el ahorro público, el resultado fiscal y el consumo público. Con respecto al ahorro público, la teoría sugiere que la relación debería ser inversa: a mayor ahorro público, menor ahorro privado, es decir, serían sustitutos ya que se produce el efecto conocido como *crowding out*: el ahorro público se nutre de los impuestos y estos provienen de los ingresos de la población, un aumento en los impuestos generaría mayor ahorro público pero disminuiría el ingreso disponible y por ende el ahorro privado. No obstante, al parecer lo anterior va a depender de la fase del ciclo económico en que se encuentre un país y si se trata de una economía desarrollada o en vías de desarrollo (Arcos y Urquillas, 2002). Asimismo, Ferré, García y Ramajo (2001), llegan a similares conclusiones.

#### **VOLATILIDAD MACROECONÓMICA Y AHORRO PRIVADO EN VENEZUELA**

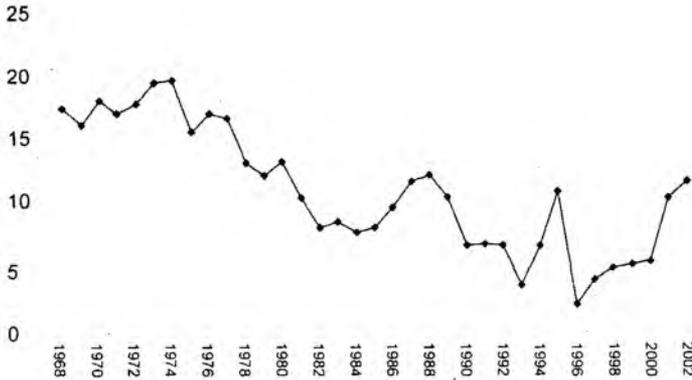
Se suele afirmar que Venezuela tiene una economía altamente volátil, debido fundamentalmente, a la transmisión de los *shocks* a la economía interna vía gasto público. Estudios como Torres (2001), Hausmann, Powel y Rigobon (1993), Clemente y Puente (2001), los cuales confirman lo anterior, ya que es un país exportador de petróleo. Más recientemente, Vera (2003), argumenta que una de las fuentes de inestabilidad económica está en la poca efectividad de los diversos programas de ajuste llevados a cabo desde 1983.

Los niveles máximos de volatilidad se hacen evidentes a partir de 1983. Un período a partir del cual la economía venezolana ha estado sometida a diversos *shocks* de origen externo, en contraste con el período de 1968-1973, donde los niveles de volatilidad son mínimos, acordes con un período de relativa estabilidad económica y equilibrio macroeconómico.

Se puede plantear que esta mayor volatilidad refleja el peor desempeño económico y una mayor exposición a los *shocks* tanto internos como externos y a su menor capacidad para afrontar estos *shocks*, debido a los deficientes regímenes de política económica y a la debilidad estructural de sus instituciones.

La característica que ha presentado el ahorro del sector privado en Venezuela, ha sido una tendencia secular a disminuir su ritmo de crecimiento y su participación dentro del PIB<sup>1</sup>. Después de lograr elevados niveles de crecimiento para el lapso 1968-1973, ubicándose en promedio en 17,3% del PIB, para el lapso 1974-1982 comienza a deteriorarse su tasa de crecimiento y su participación dentro del mismo, situándose en 13,8%. El deterioro del ahorro privado se hace más evidente para el período 1983-2002, caracterizado por un peor desempeño económico y desequilibrios macroeconómicos. En este lapso, su participación en el PIB se ubica en 7,65% en promedio, como se puede apreciar en el gráfico 1.

Gráfico No. 1 Ahorro Privado (% PIB) Venezuela, 1968-2002



Fuente: Banco Central de Venezuela. Cálculos Propios

<sup>1</sup> La fuente estadística es Banco Central de Venezuela, BCV, y cálculos propios.

Un conjunto de elementos ha ocasionado que el ahorro privado presente estas características, entre ellas estarían los elementos cíclicos y contracíclicos que presenta la economía venezolana y por otro, la forma como se ha implementado la política económica, siendo en ocasiones inadecuada e insostenible. Esta inestabilidad económica está asociada a los shocks internos y externos. En el caso venezolano, los acontecimientos generados a partir de 1983 pueden considerarse como factores importantes en la explicación de la caída del ahorro privado.

La economía venezolana, por presentar un fuerte grado de apertura externa, está propensa a shocks de naturaleza externa que, unidos a los de carácter interno, generan graves y profundos desequilibrios y también que la economía sea sumamente volátil<sup>2</sup>. Esta volatilidad se toma en este trabajo como la desviación estándar<sup>3</sup> de las variables que aparecen en el cuadro. En este sentido, la tasa de ahorro privado (ahorro privado/PIB) muestra, según los diferentes períodos, una alta volatilidad; asimismo, se observa la fuerte volatilidad del ingreso (Cuadro 1).

---

<sup>2</sup> Por volatilidad se entiende la variación de una variable en torno a su tendencia central. Una economía es volátil cuando sus principales indicadores macroeconómicos tienden a variar de forma errática e impredecible en comparación con otras economías o con períodos que son económicamente estables. Esta volatilidad es consecuencia de ser economías muy susceptibles a shocks externos e internos. A este hecho se le suele denominar volatilidad macroeconómica. La volatilidad se puede medir a través de estadísticos que resuman la magnitud con la que un indicador tiende a desviarse de su tendencia central, entre los más relevantes se encuentran la desviación estándar y el coeficiente de variación.

El coeficiente de variación es la medida de dispersión relativa de mayor importancia; se expresa en términos porcentuales, y se define como la desviación estándar de una variable dividida entre su media; la misma puede ser más adecuada cuando los promedios son claramente diferentes, aunque las unidades puedan ser las mismas. Por su parte, la desviación estándar, como medida absoluta, es la que mejor cuantifica la magnitud en que una variable suele desviarse de su tendencia central y se calcula con respecto a la media aritmética de los valores de la serie. Su valor se encuentra en relación directa con la dispersión de los datos (a mayor dispersión de ellos, mayor desviación estándar y, a menor desviación estándar menor dispersión). Es considerada como la medida de desviación más importante y de mayor utilidad práctica.

<sup>3</sup> Al calcular la volatilidad de un indicador económico, por lo general, éste se considera en términos de tasa de crecimiento, por lo que es más apropiado utilizar la desviación estándar. Puesto que la desviación estándar es calculada sobre valores porcentuales, la misma también se expresa en términos porcentuales (Ruiz, 2003).

Cuadro No.1 Volatilidad de la tasa de ahorro privado.  
Venezuela, 1986-2002

	1968-1973	1974-1982	1983-2002
<i>TMSPV</i>	0,069	0,274	0,511
<i>PIB</i>	0,034	0,061	0,308
<i>PIBpc</i>	0,003	0,019	0,034

*TMSPV*: Tasa de ahorro privado.

*PIB*: Producto Interno Bruto (tasa de crecimiento).

*PIBpc*: Producto Interno Bruto Per cápita (tasa de crecimiento).

Como se observa en el cuadro 1, los niveles de volatilidad se incrementan sustancialmente a partir de 1983. Un período a partir del cual la economía venezolana ha estado sometida a diversos *shocks* de origen externo, en contraste con el lapso de 1968- 1973, donde los niveles de volatilidad son mínimos, acordes con un período de relativa estabilidad económica y equilibrio macroeconómico.

El deterioro del ahorro privado pareciera estar asociado a la inestabilidad que presenta la economía venezolana. El nivel de ingreso y los mecanismos a través de los cuales se transmiten los distintos *shocks* que afectan a la economía, alteran las decisiones consumo y ahorro. Por supuesto, la estructura productiva de la economía, así como la eficiencia y tamaño del sistema financiero determinan, a su vez, la reacción del ahorro a los cambios en el nivel de actividad y estabilidad de la actividad económica.

A la inestabilidad del ingreso hay que añadir la evolución de la incertidumbre en la economía. Este proceso está dado por la aceleración inflacionaria y la alta variabilidad en el tipo de cambio, lo que genera que los agentes económicos ajusten sus decisiones ahorro-consumo.

La fuga de capitales, el adelanto en el consumo, la adquisición de bienes durables y especulación financiera, son respuestas de los agentes económicos a los desequilibrios macroeconómicos y a las expectativas de devaluación, ocasionando con esto el deterioro del ahorro privado.

### III. ESTIMACIÓN EMPÍRICA

En esta sección se realiza un ejercicio econométrico preliminar para establecer la relación empírica entre el ahorro privado y la volatilidad macroeconómica, tomando para ello, los aspectos metodológicos previos y la estimación econométrica como tal.

### III.1 Aspectos Metodológicos

La estimación empírica de los modelos utiliza una muestra de datos anuales del período 1968-2002. Se acude a este lapso muestral, dadas las características particulares de la economía venezolana. Este período es particularmente diferenciado en cuanto a la dinámica y comportamiento de la economía. Este lapso presenta una etapa de estabilidad y crecimiento sostenido (1968-1973); un período comprendido entre 1974 y 1982, el cual estuvo signado por un lapso de crecimiento acelerado (1974-1977) y uno de desaceleración y estancamiento económico (1978-1982), y un tercero de estancamiento y recesión, volatilidad e inestabilidad económica (1983-2002).

Los datos originales provienen de la información estadística del Banco Central de Venezuela, BCV, esto permitió obtener nuevas series a través de cálculos propios. Todas las variables están en año base 1984.

Seguidamente, se establecieron algunos criterios en torno a cómo medir la volatilidad. En este sentido, se tomaron cuatro variables macroeconómicas: el producto interno bruto real, la tasa de cambio real, los términos de intercambio y, como variable de política económica, se utilizó el déficit/superávit fiscal primario no petrolero del Gobierno Central. La volatilidad del crecimiento del producto es tomada para representar lo volátil de la demanda. El tipo de cambio real está estrechamente ligado a la volatilidad de los flujos de capital. Los términos de intercambio revelan los *shocks* externos que afectan el comportamiento de la economía, haciéndola más volátil. El déficit/superávit fiscal primario no petrolero constituye una importante fuente de *shocks* al amplificar los *shocks* externos. *Ceteris paribus*, incrementos en la volatilidad de estas variables hace que las señales de precios sean menos informativos acerca de la rentabilidad del ahorro a través de los sectores.

Como paso previo, para cada una de estas variables se construyó un modelo de heteroscedasticidad condicional autorregresivo (ARCH). El uso de estos modelos ha resultado eficiente para el análisis de series de tiempo que experimentan cambios en su varianza entre un período muestral y otro.

En este caso se especificó un modelo GARCH (Generalizad Autorregresive Condicional Heteroskedasticity), establecido por Bollerslev (1986), específicamente se estimó un modelo GARCH (1,1) univariable de la siguiente forma:

$$y_t = \alpha_0 + \alpha_1 y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (1)$$

$$\sigma_t^2 = \gamma_0 + \gamma_1 \varepsilon_{t-1}^2 + \delta_1 \sigma_{t-1}^2 \quad (2)$$

Donde  $\sigma_t^2$  denota la varianza condicional de  $\varepsilon_t$  con información del período  $t$ . Para cada una de las variables se estimó el modelo (1) (2). Se tomó la varianza estimada de la ecuación (2) como medida de volatilidad de  $y_t$ .

El modelo GARCH se utiliza para estimar la varianza de las innovaciones impredecibles en una variable, en lugar de simplemente calcular una medida de volatilidad basadas en realizaciones de la variable. Por tanto, la aplicación de este método no sólo permite el cálculo de una esperanza condicional sobre la base de un modelo univariante, sino también de su varianza condicional que puede ser asociada a la idea de volatilidad. Lo fundamental de esto es que una mayor varianza implicaría una mayor volatilidad.

Es importante precisar que la hipótesis según la cual las varianzas son iguales es rechazada a niveles razonables de significación estadística. Es obvio que la mayoría de las variables se han hecho más volátiles a partir de 1983, fecha en la cual se abandona el tipo de cambio fijo. El ajuste de un modelo GARCH permite validar esta conjetura acerca de la varianza de las variables en estudio.

Una vez obtenida la varianza condicional, el próximo paso es investigar la asociación entre esas medidas de volatilidad y el comportamiento del ahorro privado. Para ello se especificó la siguiente ecuación<sup>4</sup>:

$$spv_t = f(spv_{t-1}, \sigma_t) + \varepsilon_t \quad (3)$$

Donde  $spv$  es el ahorro privado a precios constantes de 1984,  $\sigma$  es el conjunto de variables que miden la volatilidad y  $\varepsilon$  la variable aleatoria. En cuanto al efecto de la estimación de las medidas de volatilidad sobre el ahorro privado no hay evidencia empírica que permita corroborar los resultados aquí obtenidos, pero se espera que el efecto sea negativo. Es decir, las decisiones de los agentes económicos para ahorrar estarán influidas negativamente a medida que la varianza condicional de las variables (tipo de cambio, PIB, términos de intercambio y déficit/superávit fiscal primario no petrolero) se incrementa.

---

<sup>4</sup> Esta forma de especificación es normal en este tipo de trabajo, donde se mide incertidumbre y volatilidad. En todo caso, una referencia importante puede ser Servén (1998, 2002).

### III.2 Estimación Econométrica

En esta sección se presentan las estimaciones realizadas a partir de los supuestos anteriores.

$$\begin{aligned} \Delta LSPV = & 0.2039 - 336.34 \sigma \text{ PIB} - 0.0399 \sigma \text{ DFPNP} - 8.0185 \sigma \text{ TERM} - 7.7754 \sigma \text{ TCR} \\ & (1.645) \quad (-2.393) \quad (-3.279) \quad (-2.795) \quad (-2.548) \\ & + 0.4606 \Delta LSPV_{-1} + 0.5324 D83 - 4.7134 D93 + 0.7378 D94 + 0.5203 D97 \\ & (2.874) \quad (2.642) \quad (-4.714) \quad (3.956) \quad (3.307) \end{aligned}$$

R <sup>2</sup>	= 0.773	
A ajustado	= 0.654	
D.W.	= 2.147	
Test de Correlación Serial (LM)		F (1, 17) = 0.002[0.964]
Test de Forma Funcional (Ramsey's Reset):		F (1, 17) = 0.054[0.818]
Test de Normalidad (Jarque-Bera):		ChiSQ (2) = 0.972[0.615]
Test de Heterocedasticidad de White:		F (1, 28) = 0.594[0.447]
F statistic		6.485[0.000]

Los valores entre paréntesis representan el estadístico t de student.

Donde  $\Delta$  denota la primera diferencia de la variable;  $\sigma$  representa la varianza condicional de la variable respectiva, tomada como medida de volatilidad.

Es importante aclarar que estos resultados hay que tomarlos con mucho cuidado y la interpretación que se haga de ellos quizás nos sea la apropiada, por lo tanto los resultados pueden ser no son concluyentes.

El modelo se realizó mediante una estimación uniecuacional parsimoniosa. Desde el punto de vista estadístico y económico, el modelo es razonablemente aceptable. Los estadísticos LM, (autocorrelación serial), Jarque-Bera, (normalidad de los residuos), forma funcional (Ramsey's Reset) y el Arch-LM (Heterocedasticidad), indican que no existen los problemas que se analizan. Es decir, no hay violación de los supuestos del modelo clásico de mínimos cuadrados ordinario (MCO). El modelo resultó estructuralmente estable en cuanto a los parámetros (test CUSUM). Así mismo, de acuerdo al estadístico  $F$  la regresión resultó globalmente significativa con un margen de confianza del 95%. A su vez, la misma explica en un 73% el comportamiento del ahorro privado. Adicionalmente, se incluyeron cuatro variables dummy: 1983, 1993, 1994 y 1997, las cuales co-rigen shocks coyunturales y estructurales.

Los *shocks*, tanto estructurales como coyunturales alteran el perfil del ahorro privado, lo cual tiene consecuencias en el análisis económico y estadístico que de ello se haga. En consecuencia, se hace necesario obtener un modelo congruente que cumpla con los supuestos del modelo clásico lineal. Así, la incorporación de las variables dummy al modelo le dan estabilidad. Por otro lado, éstas aportan individualmente un significado importante al comportamiento de los agentes económicos en esos años. Adicionalmente, la incorporación de estas variables mejora el error de predicción del modelo.

La dummy en 1983 recoge un proceso recesivo en la economía venezolana, producto de la crisis del sector externo (mercado petrolero internacional), abandono del tipo de cambio fijo y crisis de la deuda externa; la de 1993 nuevamente una caída del ahorro privado, lo que puede interpretarse como falta de confianza en la consolidación en las reformas estructurales iniciadas en 1989; la dummy en 1994 recoge el efecto de la crisis financiera y la de 1997, quizás el elemento fundamental en el programa de ajuste iniciado en 1996.

En principio, la evidencia empírica muestra el efecto negativo de la volatilidad macroeconómica medida a través de la volatilidad del PIB real,  $\sigma_{PIB}$ , la volatilidad del déficit fiscal no petrolero,  $\sigma_{fnp}$ , la volatilidad del tipo de cambio real,  $\sigma_{tcr}$ , y la volatilidad de los términos de intercambio,  $\sigma_{term}$ , sobre el ahorro privado. Como se mencionó anteriormente, al incrementarse la varianza condicional de estas variables se estará en presencia de una mayor volatilidad macroeconómica.

Se hace importante hacer referencia al término rezagado del modelo,  $spv_{t-1}$ , el cual muestra un coeficiente positivo. Lo importante de esto está dado por el proceso de volatilidad macroeconómica en la economía como información relevante. Así, el sector privado fijaría sus niveles de ahorro en  $S_{t-1}$  y ésta decisión se tomaría asumiendo toda la información disponible en  $t-1$ . En el período  $t$  el ahorro se ajustaría para incorporar la nueva información no disponible en  $t-1$ . Por lo tanto, la revisión de la relación de ahorro y consumo como su contra parte, entre el período  $t-1$  y  $t$ , sólo refleja las innovaciones en las varianzas condicionales de las variables que se utilizaron para medir la volatilidad macroeconómica.

#### IV. CONSECUENCIAS DE LA VOLATILIDAD MACROECONÓMICA

En un contexto de volatilidad macroeconómica, la volatilidad del crecimiento del PIB real estaría relacionada con la volatilidad de las políticas económicas, en especial la fiscal y monetaria. En todo caso, la volatilidad del ingreso real puede ser un elemento de importancia en el deterioro del ahorro privado. Sin embargo,

la volatilidad del ingreso está asociada con la vulnerabilidad externa, es decir, los *shocks* en los términos de intercambio. En segundo lugar, los *shocks* externos tienen un efecto importante sobre el ahorro privado, dada las consecuencias sobre el desempeño económico de éstos. En todo caso, la volatilidad externa, basada en la volatilidad de los términos de intercambio, reduce el ahorro privado de la economía. Así, si se asume constante la inversión y que no hay déficit fiscal, el incremento en el ahorro se produce simultáneamente con una mejora de la misma magnitud en el saldo en la cuenta corriente de la balanza de pagos. Los efectos serían contrarios si se produce un deterioro en los términos de intercambio, independientemente si este es producto de un aumento en el precio relativo de los bienes importables o en los exportables (Zambrano et al, 1996).

Se tiene también, por el lado del tipo de cambio, que las fluctuaciones generadas por las variaciones en los términos de intercambio se traducen en distorsiones del tipo de cambio real. La alta variabilidad en el tipo de cambio, señala la presencia de incertidumbre que puede desalentar las decisiones de ahorro interno. Así mismo, dada la alta correlación con la volatilidad de la inflación (Manzano, 2002), esto implica importantes distorsiones a la hora de asignar recursos entre los diferentes sectores de la economía.

La gran volatilidad del tipo de cambio está asociada también a la gran variabilidad de los flujos de capital privado y esto, a su vez, se vincula con una mayor incertidumbre y vulnerabilidad económica, afectando negativamente el crecimiento económico y, por ende, el ahorro privado.

En cuanto al déficit fiscal, el indicador que se tomó fue el déficit fiscal primario no petrolero del Gobierno Central. Hay que señalar que la política fiscal es un factor trascendental para lograr la estabilidad económica. Para ello, se requiere que su comportamiento sea contra cíclico a las fluctuaciones económicas. No obstante, en Venezuela la evidencia muestra que el comportamiento de la política fiscal es procíclico. Este indicador también puede estar asociado a la inestabilidad de la política económica. En todo caso, la volatilidad de la política fiscal pudiera tener un efecto negativo sobre el ahorro privado. Esto genera incertidumbre y riesgo en la toma de decisiones de los ahorristas.

Adicionalmente a lo anterior, los resultados pudieran estar indicando un efecto sobre el sistema financiero y sobre la distribución del ingreso. En este sentido, un sistema financiero estable con cierto grado de profundidad financiera es un factor importante en la canalización del ahorro hacia la inversión. No obstante, las variables anteriormente señaladas tendrán un efecto sustancialmente negativo sobre el sistema financiero en la medida en que no exista profundidad financiera o sea muy baja, afectando con ello al ahorro. Por otro lado, una elevada volatilidad macroeconómica está asociada con el alto grado de desigualdad

del ingreso. Esto es, una alta volatilidad del PIB real impacta negativamente la distribución del ingreso. Si se toma en cuenta que entre la concentración del ingreso y el ahorro privado puede existir algún vínculo importante se puede suponer que una fuerte volatilidad macroeconómica ocasionará una alta y persistente desigualdad del ingreso afectando el ahorro privado (Arcos y Urquillas, 2002).

## **A MODO DE CONCLUSIÓN**

En esta investigación se examinaron las características que presenta el ahorro privado en Venezuela para el lapso 1968-2002. Estableciendo que la pérdida de dinamismo y tendencia secular al estancamiento, parece estar vinculada a la alta volatilidad macroeconómica que presenta la economía venezolana, particularmente a partir de 1983.

En términos generales, la volatilidad macroeconómica tiene efectos negativos sobre el desempeño económico, especialmente sobre el ingreso; por lo tanto, es razonable entonces que la volatilidad macroeconómica, medida a través de un conjunto de variables macroeconómicas, tenga efectos negativos sobre el ahorro privado.

En particular, puede afirmarse, una vez realizada la estimación econométrica y por los resultados arrojados por ésta, que existe un vínculo negativo entre la volatilidad del PIB, del tipo de cambio real, de los términos de intercambio y del déficit fiscal primario no petrolero con el ahorro privado para el período 1968-2002. Es importante destacar, que los resultados de la evidencia empírica están validados por la significación estadística y económica de los parámetros del modelo.

En el análisis empírico destaca la importancia que tiene la volatilidad del PIB sobre el ahorro, ya que su efecto es mayor sobre el deterioro de éste. Esta mayor volatilidad del PIB, también afecta negativamente la distribución del ingreso.

Para concluir, se demostró que la volatilidad macroeconómica ha afectado al ahorro privado; sin embargo, estos resultados deben ser puestos a prueba con modelos econométricos con una mejor especificación y supuestos teóricos más robustos.

**REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

- Arcos, X y E, Urquillas (2002), "Ahorro interno y mercados de capital", *Temas Críticos para América Latina*, Corporación Andina de Fomento (CAF), Caracas.
- Bollerslv, T. (1986), "Generalized autoregressive conditional heteroskedasticity", *Journal of Econometrics*, 31, Universidad de Stanfor, Estados Unidos.
- Clemente, L. y A. Puente (2001), "Choques externos y volatilidad en Venezuela", Corporación Andina de Fomento, Proyecto Andino de Competitividad, *mimeo*, Caracas.
- Ferré, C. M., A. García y J. Ramajo (2001), *Efectos de la política fiscal sobre el ahorro privado: evidencia empírica para la OCDE*, Universidad de Extremadura, España.
- Hausmann, R., A. Powell y R. Rigobon (1993), "An optimal spending rule facing oil income uncertainty (Venezuela)", Engel, E.Y.P. Meller (Eds.), *External shocks and Stabilization Mechanisms*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D. C.
- Manzano, O. (2002), "Vulnerabilidad externa y volatilidad económica", *Temas Críticos para América Latina*, Corporación Andina de Fomento, CAF, Caracas.
- Ruiz, K. (2003), *Impacto de la volatilidad macroeconómica en la pobreza. Caso de estudio: Venezuela, 1975-2002*, Trabajo Especial de Grado, Escuela de Economía, UCV, Caracas.
- Serven, L. (1998), "Macroeconomic uncertainty and private investment in LDCs: an empirical investigation", *mimeo*, World Bank, Washington D. C.
- (2002), "Real exchange rate uncertainty and private investment in developing countries", *mimeo*, World Bank, Washington D. C.
- Torres, G. (2001), *Un sueño para Venezuela*, Banco Venezolano de Crédito, Segunda Edición, Caracas.
- Vera, L. (2003), "Liderazgo Político, Renta y Política Económica: la gestión económica en la era de Chávez", *mimeo*, Centro de Estudios Latinoamericano, Universidad de Oxford, Inglaterra.
- Zambrano, L. y otros (1996), *El Ahorro Privado en Venezuela: Tendencias y Determinantes*, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, UCAB, Caracas.

# UNA GEOMETRÍA DEL BENEFICIO ECONÓMICO

Oscar Viloria Hernández<sup>1</sup>

ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES, UCV

*La diferencia entre dos empresas que maximizan su beneficio está en:  
¿Cuál de las dos conoce en dónde reside el máximo?*

## Resumen:

Básicamente, el artículo presenta una visión fenoménica del Beneficio Económico Empresarial que, aplicando los conceptos envueltos en *Una Geometría de la Naturaleza* (Gleick, 1988) y complejidad implícita en la *Interdependencia General de los Mercados* de Léon Walras (Hahne, 1995), reduce el problema a la identificación de los elementos que son comunes e interactúan dentro de la dinámica de los mercados, las relaciones funcionales entre los mismos y la cuantificación de éstas últimas que además de derivarse de elementos comunes, han de seguir cualitativamente un mismo patrón de comportamiento. En el presente, se analiza el fenómeno del beneficio económico desde la óptica del ingreso como del gasto, aplicando algunos conceptos que envuelve la *Teoría de los Fráctales o Análisis Fraccional*, y ha sido posible fundamentar el desarrollo de un modelo teórico, funcional y estructural, para la estimación de un cuadro de indicadores económicos que, más allá de los *ratios financieros* disponibles en la literatura convencional, fortalecen el diseño y formulación del *plan financiero* de la empresa, cuando el mismo es redimensionado a un *plan económico y financiero*, dando contexto macroeconómico a sus registros contables, entre otras variables.

**Palabras claves:** Beneficio económico, maximización del beneficio, fráctales, ratios financieros, análisis financiero, planificación financiera.

## INTRODUCCIÓN

Uno de los problemas fundamentales que en la actualidad enfrenta la empresa "moderna" es el ¿Qué hacer? y ¿Cómo hacer? para que sus históricos registros contables y otros datos que le son exógenos, pero de los que puede disponer, se traduzcan en información funcionalmente productiva.

Hoy en día vemos cómo las empresas transforman grandes cantidades de recursos financieros en tecnología moderna y procesos automatizados que les permite mantener y organizar su "día a día" contable según estándares predefinidos, no obstante, el alcance de tales innovaciones no va más allá de la electrónica, electromecánica y controladores (hardware y firmware), el registro y manejo de la información (software) y la capacidad de comunicación entre aplicaciones de propósitos específicos y generales.

---

<sup>1</sup> oscarviloriah@yahoo.es

La existencia del software especializado, a veces, tampoco determina un alcance superior que el de un conjunto de funciones específicas de utilidad predefinida. En cualquier caso, si la empresa cuenta o no con estas tecnologías y procesos, el problema a enfrentar continúa siendo el mismo: el análisis de la información disponible, su modelización e interpretación de resultados. En otras palabras, la tecnología no es más que el instrumento "inerte" de apoyo a la capacidad intelectual para el diagnóstico y previsión racional de posibles resultados, y de las decisiones financieras presentes y futuras, condicionadas por un factor hoy día de gran importancia: *la incertidumbre*.

A su vez, las empresas también presentan un volumen significativo de gastos en la adecuación de la capacidad y conocimiento de los trabajadores a las nuevas tecnologías y procesos.

La respuesta a la pregunta de *¿Qué hacer con la información?* debe ir en un solo sentido: un uso que vaya más allá del insumo para la construcción de *estados financieros*.

Los registros contables de la empresa y de un conjunto importante de variables exógenas, representan su memoria financiera y del entorno económico, es decir, los factores objetivos de naturaleza endógena y exógena que han sido determinantes históricos de los resultados de cada ejercicio, del beneficio económico y financiero de la primera.

En tal sentido, es a partir del análisis de la memoria contable y financiera, dentro del contexto macroeconómico, que sea posible identificar las causas fundamentales de orden económico que históricamente han dado origen a tales resultados.

Ahora bien, la respuesta a la segunda pregunta puede resultar un tanto más compleja, ya que su validez relativa depende de la "elasticidad"<sup>2</sup> de los planificadores ante el alcance y las limitaciones que envuelve la planificación financiera convencional. Sensibilidad sujeta al previo reconocimiento de los linderos metodológicos y de la importancia de estos para la maximización del beneficio económico y financiero. De aquí, el surgimiento de una tercera pregunta: *¿Cuál debe ser el perfil del planificador? Cualquiera sea su disciplina, para el empresario "lo importante es que el gato cace ratón"*.

Hoy día, la tarea más difícil que enfrentan los planificadores se halla en recuperar la confianza del empresario, relación vulnerada por la sobre-estimación del

---

<sup>2</sup> Capacidad de respuesta, de adaptación.

alcance del análisis cuantitativo y no por lo que se tiende a afirmar: su uso excesivo. En tal sentido, cabe recordar que el método no debe ser concebido como un fin sino como lo que es, un medio.

Por ejemplo, la econometría y la tecnología hoy en día nos permiten garantizar la calidad y confiabilidad estadística de los datos a modelar y de los resultados, pero en ningún momento sustituye ni amplía la capacidad del planificador para analizar el objeto de estudio y posteriormente interpretar dentro del contexto<sup>3</sup> el modelo estimado<sup>4</sup>. Capacidad que subyace en el *background* conceptual del planificador. Luego que en algunos casos la responsabilidad sea no sólo del cuantitativista<sup>5</sup>.

En adelante, se establece un conjunto de principios en vías de fundamentar un modelo genérico para el análisis y comprensión del comportamiento del beneficio económico de la empresa, obviamente sujeto al desempeño económico de la misma y encontrándose este último determinado por un conjunto de factores endógenos y un entorno que le es exógeno.

Por los momentos se tendrá presente que tanto el ingreso como el gasto de la empresa, en cualquier tiempo y lugar, será siempre igual a los registrados en el período anterior más o menos, las variaciones experimentadas por ambos en el período corriente. La tarea de prever estas variaciones apunta hacia la construcción y continua actualización de la información que contribuya a minimizar progresivamente la sobre o subestimación presupuestaria cometida frecuentemente por la empresa particular.

La maximización del beneficio debe comenzar corrigiendo las anomalías observadas tanto el gasto como el ingreso que se presentan sin justificación racional alguna.

Dentro de los objetivos del trabajo se encuentra la definición de un conjunto de indicadores económicos que complementan los ratios financieros y la planificación financiera convencional, los cuales (los primeros) obviamente convergen en la formulación de un modelo de planificación económica-financiera que relaciona los resultados de la gestión de la empresa con la dinámica del entorno microeconómico y macroeconómico, sectorial y global, permitiendo establecer

---

<sup>3</sup> Me refiero a la explicación que va más allá de la interpretación estadística o matemática, a la interpretación económica.

<sup>4</sup> No es lo mismo interpretar los coeficientes que interpretar el modelo.

<sup>5</sup> ... *sino del que le dio el garrote*. En este caso, el empresario.

estrategias fundamentadas en un conocimiento más amplio y objetivo de sus determinantes endógenos y exógenos.

#### 1.- LA EMPRESA: UNA COLECCIÓN O REGISTRO HISTÓRICO DE INGRESOS Y GASTOS<sup>5</sup>

Es obvio que los empresarios perciben y conciben la empresa en forma diferente y probablemente más objetiva que cualquier profesional o especialista que forme parte de su staff directivo y gerencial. Cada una de las disciplinas relacionadas con el objeto de estudio, o más bien, los profesionales en cada una de sus disciplinas pueden tener una visión diferente acerca del problema o sus causas:

- La esencia para un buen negocio reside en su contabilidad organizada y actualizada.
- El éxito del negocio está sujeto al uso óptimo de los recursos de la empresa. De ser necesario, en la reestructuración y manejo eficiente del inventario.
- La clave está en optimizar continuamente el uso de los recursos financieros presentes y futuros provenientes de la actividad productiva y comercial.
- La maximización del beneficio depende de la combinación eficiente de los insumos y de una producción oportuna.

Por su parte, el empresario reconoce que son todas estas concepciones, orquestadas en armonía, las que fungen como factores endógenos necesarios pero no suficientes para garantizar el máximo beneficio.

Esta capacidad<sup>7</sup> de percibir la empresa como una actividad económica en la que se da origen a una sucesión de ingresos y gastos, donde ambos han sido y están determinados por un conjunto de factores endógenos y exógenos, es la que facilita, en principio, la comunicación entre el empresario y el economista<sup>8</sup>. No obstante, siempre será mas fácil para el empresario pensar como economista que a éste como empresario. En consecuencia, con el fin único de maximizar el beneficio, el empresario está llamado a monitorear el análisis del economista.

---

<sup>6</sup> En principio, corresponde al agregado de los costos de producción, gastos administrativos, de comercialización y otros gastos.

<sup>7</sup> Podemos suscribirla al concepto de *Capacidad del Empresario* como factor de la producción.

<sup>8</sup> Siempre y cuando este último entienda de lo que aquí se está hablando.

El conocimiento y la experticia<sup>9</sup> que el empresario tiene sobre el negocio y entorno económico no pueden ser sustituidos por modelo alguno, pero, las decisiones para la optimización de los resultados económicos de la empresa tampoco han de originarse del análisis parcial y menos aún de la intuición, como fuentes únicas.

Se debe tener presente que la empresa genera ingresos e incurre en gastos donde ambos no son más que el resultado de la gestión. En consecuencia, el conocimiento objetivo de la empresa debe incorporar el análisis exhaustivo de las corrientes de ingresos y gastos registrados hasta la fecha, resultados que han estado determinados por la toma de decisiones dentro de un dinámico entorno económico que le es totalmente exógeno pero a su vez totalmente analizable.

En tal sentido, la empresa debe ser concebida como *toda forma de organización que desarrollando una actividad productiva persigue un beneficio económico que se espera sea máximo*.

Es evidente que el beneficio económico es una variable resultado, en consecuencia, cualquier estudio del mismo comienza con el análisis de las corrientes de ingresos y gastos que lo determinan. La teoría microeconómica establece que la empresa debe expandir su producción hasta un nivel donde el costo de producir unidad adicional<sup>10</sup> sea igual al ingreso que reporta su comercialización<sup>11</sup>, siendo éste el nivel de producción que maximiza el beneficio.

En la práctica, la estimación del costo marginal (CMg) no es sencilla, sin embargo y dependiendo de la naturaleza del negocio, podemos suponer en principio que los costos representados en la jornada laboral (salarios), servicios públicos y algunas materias primas son fijos o, cuando varían, lo hacen en una proporción significativamente menor que el ingreso potencial de la capacidad de producción y el nivel de precios. Luego, los costos medios (CMe)<sup>12</sup> pueden ser una aproximación del costo marginal:

$$\text{CMg} = \text{CMe} \pm \mu.$$

---

<sup>9</sup> En algunos casos empírica.

<sup>10</sup> El Costo Marginal.

<sup>11</sup> El Ingreso Marginal.

<sup>12</sup> Se calcula como el costo total de producción dividido entre la cantidad producida.

Del mismo modo, si todas las unidades fueron vendidas al mismo precio, o similar, entonces el ingreso medio (IME)<sup>13</sup> es una buena aproximación del ingreso marginal (IMg):

$$\text{IMg} = \text{IME} \pm \mu$$

Básicamente, el cálculo de estas variables se traduce en el conocimiento de la capacidad que la empresa tiene para establecer objetivamente dentro de su política de ingresos una estrategia de precios<sup>14</sup> que puede ser llamada: *Tolerancia del Ingreso Total para mantener una tendencia creciente ante las variaciones experimentadas por el precio.*

Si el ingreso marginal supera al costo marginal y existe un mercado cautivo. La empresa puede reducir el precio siempre y cuando la proporción en que se contraiga induzca un aumento en las ventas tal que, el ingreso marginal continúe siendo mayor o igual al costo marginal y el ingreso total aumente. En otras palabras, para maximizar el beneficio de la empresa (o minimizar cualquier pérdida) se requiere que en promedio el ingreso total mantenga una tasa de crecimiento mayor o igual que la del gasto total.

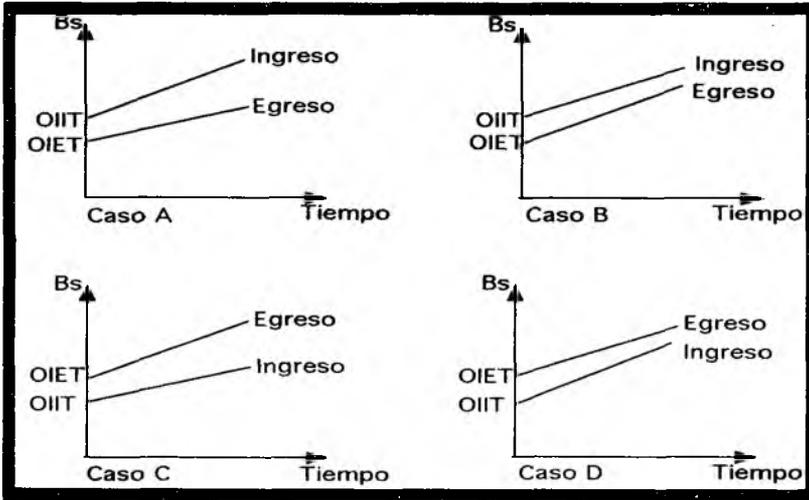
En la siguiente figura podemos apreciar una clasificación gráfica de los escenarios presentes y futuros que la empresa puede transitar en cualquier momento.

---

<sup>13</sup> Es el resultado de dividir el ingreso total entre las cantidades vendidas. En otras palabras, el precio promedio.

<sup>14</sup> Por supuesto, siempre sujeto a la existencia de una demanda potencial y a la sensibilidad que la misma presente ante las variaciones del precio.

Figura 1.1<sup>15</sup>



Fuente: Viloría H. Oscar.

Se supone que A representa el escenario ideal u objetivo final de la empresa: una situación donde los ingresos exhiben una tasa de crecimiento de largo plazo<sup>16</sup> superior que la manifestada por la tendencia del gasto total. Sin embargo, es válido que el óptimo se determina cuando el gasto presenta una tendencia decreciente. Todo dependerá del gasto en términos nominales.

Ahora bien, el escenario D guarda relación con el anterior: una empresa donde en promedio el gasto total excede al ingreso total, pero, con la tendencia de este último creciendo a una tasa mayor que la del gasto total. En consecuencia, ceteris paribus, esta situación debe converger al primer caso. Este fenómeno puede interpretarse de dos formas:

Por la naturaleza del negocio, éste se inicia produciendo beneficios negativos, pero generando ingresos que crecen a una tasa mayor que los gastos. Luego, llega un momento en que los beneficios comienzan a ser positivos.

<sup>15</sup> En principio, los casos contemplados sugieren la desestacionalización del ingreso y el gasto (no incorporan ingresos y gastos extraordinarios). No obstante, la presencia de observaciones atípicas en la estimación de la tendencia no comprometen el esquema planteado, siempre y cuando las mismas sean recurrentes y teniendo presente el ruido que introducen en el análisis.

<sup>16</sup> Tendencia: Comportamiento de largo plazo determinado por la sucesión de ingresos obtenidos en cada período.

- La situación de la empresa se suscribía al Caso C donde un cambio de estrategia indujo una ruptura en la tendencia del ingreso total convergiendo así al Caso D y, probablemente después de un tiempo, al escenario ideal.

Por su parte, el escenario B modela una situación donde el ingreso total ha venido creciendo en promedio a una tasa inferior que la tendencia descrita por el gasto, situación que de mantenerse, converge a un escenario frecuentemente deficitario.

Nuevamente, este caso puede ser consecuencia de un desacierto en las decisiones de una empresa que transitaba por el escenario A o una empresa que desde el inicio de sus operaciones ha transitado por este mismo escenario, donde la ausencia del análisis tendencial<sup>17</sup> viene impulsando su situación hacia aquella descrita por el Caso C.

Por último, el escenario C presenta una situación bastante delicada para la empresa y probablemente es el escenario que presente mayores dificultades para rescatar la situación financiera de la misma.

Ciertamente esta situación es difícilmente sostenible y podemos suponer que su único atenuante para esperar que sea rescatable es que las finanzas de la empresa en el pasado hayan al menos transitado por el escenario B. En otras palabras, que en algún momento haya sido rentable, de lo contrario, es posible pensar que el negocio no produce beneficios económicos y financieros.

Ahora bien, algo interesante que se extrae de esta clasificación es que la misma constituye un sistema cerrado<sup>18</sup> donde las decisiones vistas como operaciones, representan "leyes de composición interna"<sup>19</sup> y en consecuencia, cualquiera de los escenarios B, C y D tienen posibilidades de converger al escenario A.

Es probable que sólo baste con tomar las decisiones adecuadas, en un entorno que permita que los cambios esperados se consoliden.

Con respecto a aquellos escenarios de igual o mayor importancia donde el gasto y/o el ingreso presentan tendencias constantes o decrecientes, se espera

---

<sup>17</sup> Muy probablemente como consecuencia de la ilusión creada por una situación contable superavitaria de corto plazo.

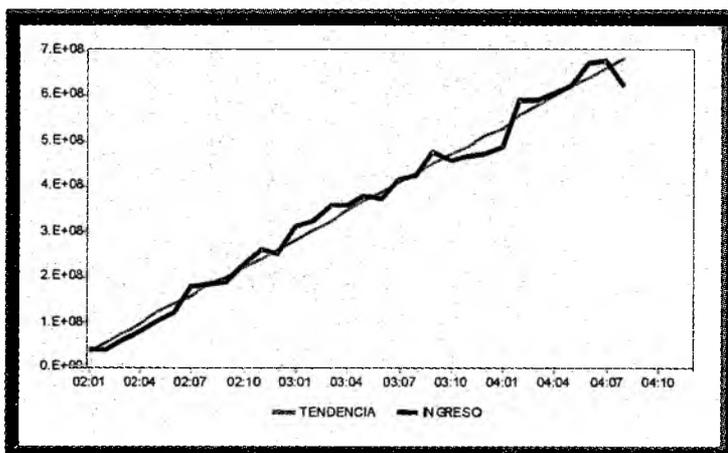
<sup>18</sup> Se deriva de una partición exhaustiva de posibilidades.

<sup>19</sup> Todas las decisiones que se tomen traducidas en un cambio de gestión conducen a la empresa desde su situación actual hasta otra ya definida y, en el peor de los casos, a mantenerse en el mismo escenario.

como caso ideal "intermedio" que el ingreso en promedio decaezca a una tasa menor que el gasto.

El caso que se describe la Gráfica 1.1 (Ingresos Registrados por la Empresa EMP001 entre Enero 2002-Agosto 2004), representa un fenómeno que se repite con mucha frecuencia.

Gráfico 1.1



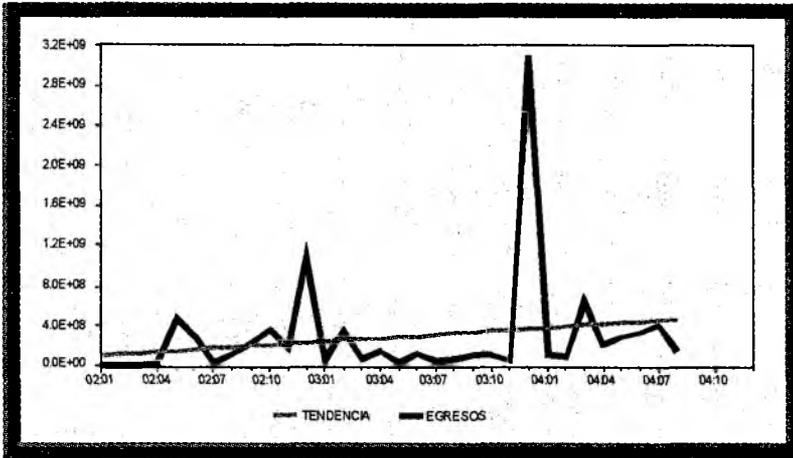
Fuente: Gerencia de Contabilidad de EMP001

La empresa EMP001, considerada líder en la actividad económica y con una tecnología y procesos técnicos de última generación, muestra un claro crecimiento de su ingreso total desde el comienzo de sus operaciones en enero de 2002 hasta el mes de agosto de 2004. Contradictoriamente, el gasto total experimentado en el mismo período muestra un acentuado grado de volatilidad (Gráfico 1.2).

Según estos datos y un análisis de esta profundidad, la conclusión podía ser una sola: la política de ventas era la adecuada.

De hecho, la situación de esta empresa se suscribe al primer caso de la Figura 1.1.

Gráfico 1.2

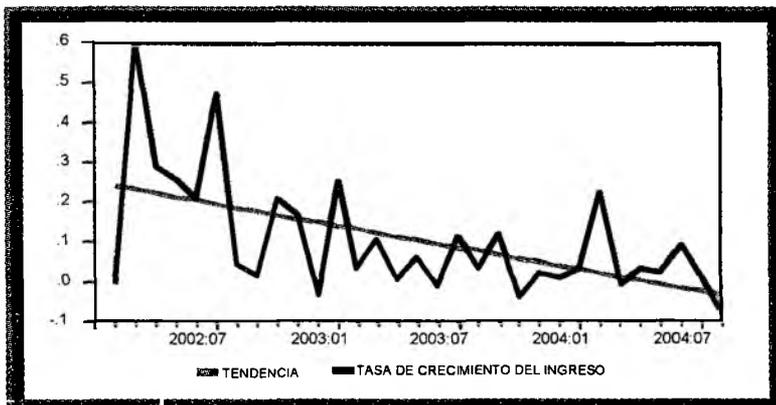


Fuente: Gerencia de Contabilidad de EMP001

El nivel de beneficios observados en este caso, satisfactorios en apariencia, puede determinar que las empresas presten una menor atención a sus finanzas, corriendo el riesgo de transitar del Caso A al Caso B de la Figura 1.1, o en el mejor de los casos, de continuar alcanzando un beneficio económico positivo pero no el máximo.

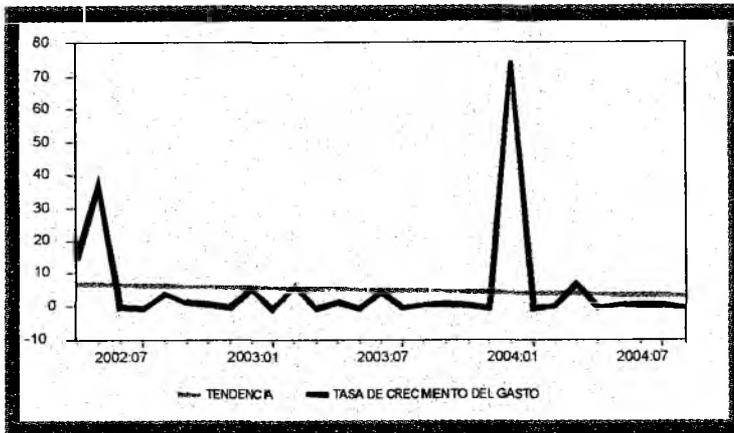
Ahora bien, los gráficos que se incorporan a continuación, la tasa de crecimiento del ingreso (grafico 1.3) y de los egresos (grafico 1.4), dan fe de lo anterior.

Gráfico 1.3



Fuente: Gerencia de Contabilidad de EMP001

Gráfico 1.4



Fuente: Gerencia de Contabilidad de EMP001

El fenómeno resulta obvio. La tasa de crecimiento de largo plazo del ingreso total era significativamente mayor que la correspondiente al gasto total. El conocimiento oportuno de la situación condujo a una reestructuración general que, no siendo posible afirmar que hayan sido óptimas, si es posible evidenciar que desde enero hasta julio de 2004 las ventas efectivas superaron a las potenciales y su tasa de crecimiento promedio en ese período superó la tendencia de largo plazo que las ventas habían descrito. Fenómeno que sugiere la posibilidad de un leve giro tendencial en ese último semestre.

Sin duda, que otras reflexiones se pueden extraer de los gráficos anteriores, siendo ese el objetivo fundamental de esta sección. Por ejemplo, si el ingreso total muestra un comportamiento creciente relativamente estable, ¿por qué el gasto, Gráfica 2.2, se muestra tan inestable en el mismo período? Además, ¿por qué el mismo ha registrado niveles tan altos durante diciembre de 2002 y 2003?

No obstante, basta con que el lector aprecie que a partir de un primer nivel de análisis se puede establecer un camino complementario para ir conociendo objetivamente la empresa y para ello se cuenta con los métodos cuantitativos, particularmente, con la econometría. Básicamente, a partir de un análisis extremadamente básico del caso, el lector ya comienza a establecer sus propias conclusiones.

## 2.- INGRESOS Y EGRESOS. ESTRUCTURA

Comenzamos este capítulo afirmando que para maximizar el beneficio, necesariamente se ha de establecer la misma jerarquía para el análisis del ingreso y del gasto. Además, la categorización que la ciencia económica hace de los mismos, a diferencia de otras disciplinas, le permite al economista hacer uso de un instrumento de inconmensurable valor: la abstracción<sup>20</sup>.

### *El Ingreso Total*

Cuando se analiza el ingreso de una empresa, una categorización puede estar en función de cada uno de los bienes que la misma produce y/o comercializa. En otras palabras, el ingreso total (IT) de la empresa en un período no es más que la suma del ingreso que se obtiene por las ventas totales de cada uno de los diferentes productos que ésta comercializa. Si la empresa produce y/o vende N productos diferentes, entonces el ingreso total de un período determinado será:

$$IT_t = I_{1,t} + I_{2,t} + I_{3,t} + \dots + I_{n,t} \quad (2.1)$$

$I_{i,t}$  = Ingreso que la empresa obtiene de las ventas del producto  $i$  durante un período  $t$  determinado.

En el mismo orden de ideas, el ingreso reportado por las ventas del  $i$ -ésimo producto es igual a su precio unitario multiplicado por las cantidades vendidas en ese período:

$$I_{i,t} = P_{i,t} * Q_{i,t} \quad (2.2)$$

$P_{i,t}$  = precio unitario del bien  $i$ .

$Q_{i,t}$  = cantidades vendidas del bien  $i$ .

En consecuencia,

$$IT_t = P_{1,t} * Q_{1,t} + P_{2,t} * Q_{2,t} + P_{3,t} * Q_{3,t} + \dots + P_{n,t} * Q_{n,t} \quad (2.3)$$

En caso de tratarse de una empresa que segmenta el mercado a la vez que discrimina precios, la expresión anterior se extiende a:

---

<sup>20</sup> Entendida como la posibilidad de categorizar y conceptualizar de diferentes formas el mismo conjunto de objetos.

$$IT = [P_{1,1,t} * Q_{1,1,t} + P_{1,2,t} * Q_{1,2,t} + \dots] + [P_{2,1,t} * Q_{2,1,t} + P_{2,2,t} * Q_{2,2,t} + \dots] + \dots + [P_{n,1,t} * Q_{n,1,t} + P_{n,2,t} * Q_{n,2,t} + \dots] \quad (2.4)$$

Donde,  $P_{i,j,t}$  representa el precio del producto  $i$  en el mercado  $j$  y  $Q_{i,j,t}$  las cantidades vendidas de producto  $i$  en el mercado  $j$ , ambas, durante el mismo período  $t$ .

En todo caso, surge un concepto importante: *La estructura del ingreso*, entendida como la participación que en el ingreso total tienen las ventas de cada producto en un período determinado.

Al conocer la estructura del ingreso es posible responder a ¿Cuál? o ¿Cuáles? son los productos, mercados y precios que han determinado el comportamiento general del ingreso, permitiendo establecer políticas y estrategias de ventas sujetas al potencial de cada producto en cada uno de los segmentos correspondientes. Ahora bien, lo anterior requiere en primer lugar conocer la estructura del ingreso para cada período y, en segundo lugar, del análisis tendencial de los ingresos parciales por producto y por segmento.

Una vez calculada la estructura del ingreso y su representación gráfica, se dispone de un instrumento que permite visualizar en detalle la evolución relativa de las ventas de cada producto por segmento y de cada segmento, incorporando las ventas de cada producto que en el se comercializa, instrumento cuya utilidad de más está señalar.

Ahora bien, ¿de que disponemos en este momento? Básicamente, el empresario está en capacidad de hacerse una idea de la evolución relativa del ingreso de su empresa y, en consecuencia, de establecer un sin fin de preguntas; el esfuerzo se basa en encontrar las respuestas.

Suponiendo que se ha alcanzado este punto, no queda más que cuantificar las relaciones entre los ingresos parciales y sus determinantes inmediatos: los precios y las cantidades vendidas.

Si la empresa produce y comercializa en  $m$  segmentos un solo tipo de bien o servicio que llamaremos  $A$  entonces 2.4 se simplifica en:

$$IT = [P_{A,1} * Q_{A,1} + P_{A,2} * Q_{A,2} + \dots + P_{A,m} * Q_{A,m}]$$

Y para el primer segmento del mercado de  $A$  tenemos:

$$IT_{A,1} = P_{A,1} * Q_{A,1}$$

Podemos suponer que si el ingreso  $IT_{A,1}$  es diferente en cada período esto ha sido el efecto de las variaciones experimentadas por  $P_{A,1}$  y/o  $Q_{A,1}$ .

La teoría económica establece que el precio se determina en el mercado, lo cual sugiere su carácter exógeno. No obstante en la práctica, la empresa tiene la potestad de fijar el precio  $P_{A,1}$  por encima o por debajo que el de mercado, por lo tanto  $P_{A,1}$  es una variable endógena.

Por su parte, las cantidades de **A** vendidas en el segmento **1**,  $Q_{A,1}$ , se determinan endógenamente si la empresa es monopolista y, en cualquier otro caso, el resultado estará determinado exógenamente. No obstante, dependiendo de la naturaleza del bien o servicio y del tamaño del mercado, entre otros,  $Q_{A,1}$  siempre será exógena ya que la misma, las ventas, están determinadas por un conjunto de factores lejanos al dominio de la empresa (la demanda de la empresa y de la industria, la evolución del mercado de bienes sustitutos y complementarios, las estrategias de las empresas competidoras, etc.), factores que inducen exógenamente a la sobreestimación o subestimación de la participación en el mercado en un determinado período y que analizaremos en el siguiente capítulo.

Ahora bien, es casi seguro que dentro del período a analizar se observe que para cada  $P_{A,1}$  alcanzó a vender una cantidad  $Q_{A,1}$  diferente, sugiriendo así la obvia existencia de una relación entre el precio establecido en el segmento 1 y las cantidades vendidas en el mismo. En este caso, el trabajo consiste en la estimación puntual de esta relación<sup>21</sup> y la estabilidad de la misma en el tiempo. Luego, la estimación de estas relaciones en cada segmento donde la empresa comercializa el producto **A**, constituye un instrumento potencialmente generador de información para el análisis del comportamiento del ingreso producido por las ventas de **A**, tanto en el corto como en el largo plazo, y la posibilidad de evaluar o reevaluar la estrategia de comercialización.

Podemos extender este esquema a todos los bienes y/o servicios que produce la empresa, pero además, se establece la posibilidad de analizar el ingreso total en cada segmento a partir del comportamiento del ingreso que se obtiene de cada producto que en el se comercializa.

Por último, se debe señalar que lo anterior representa apenas una pequeña parte de la utilidad que se deriva de las estimaciones señaladas.

---

<sup>21</sup> Se refiere a la *Elasticidad precio de las ventas*: Grado de sensibilidad de las mismas ante las variaciones que experimente el precio.

### *El Gasto Total*

En la introducción afirmamos que: la maximización del beneficio comienza corrigiendo cualquier comportamiento anómalo que se presente sin justificación racional alguna, tanto en el gasto como en el ingreso. No obstante, las fluctuaciones recurrentes del gasto total no representan en sí mismas resistencias para la maximización del beneficio. Son aquellas fluctuaciones subsecuentes en un escenario donde el ingreso evoluciona de manera relativamente estable<sup>22</sup> las que pueden considerarse como un probable comportamiento anómalo del gasto.

En base a lo anterior, resulta útil analizar cualitativamente el gasto de la empresa EMP001 (Gráfico 1.2).

Técnicamente, el flujo de gastos entre enero de 2001 y agosto de 2004 presenta dos observaciones atípicas en los meses de diciembre de 2002 y 2003. Durante esos dos meses el gasto relativo con los otros períodos resultó tan alto que su comportamiento de largo plazo se muestra ascendente. No obstante, la corrección estadística del fenómeno estacional declina su tendencia hacia la horizontal, manifestando una mayor estabilidad del gasto total. Por otro lado, por el económico, el comportamiento sugiere que la empresa disfruta de un gasto controlado en el largo plazo, con una probable ausencia o insuficiencia de planificación del gasto en el corto plazo, en su mes a mes. En consecuencia, la estabilidad señalada puede ser el resultado de la estabilidad de los precios de algunos insumos fundamentales y de la estrechez de su mercado, determinado por su menor valor agregado dentro de todo el sector.

Ahora bien, el gasto registrado en ambos meses de diciembre podría explicarse como el resultado de la acumulación planificada de inventarios para hacer frente a la demanda de los subsecuentes primeros meses y de la devaluación experimentada en el 2004, anunciada el año anterior. Sin embargo, esas no fueron las causas. Es probable que las causas de los egresos estacionales señalados tengan que ver con la cancelación de utilidades, bonos de productividad, impuestos diferidos, subsidios a empresas afiliadas, intereses y repatriación de capital, dentro de un escenario donde el ingreso total se mantuvo por debajo del potencial (octubre, noviembre, diciembre de 2003 y enero de 2004).

---

<sup>22</sup> Entendido como la magnitud relativa de las desviaciones con respecto a los valores potenciales (tendencias).

Otro aspecto que llama la atención es la relación inversa que con frecuencia registran el ingreso y el gasto<sup>23</sup>, siendo ésta una empresa que por la naturaleza de sus productos opera bajo rendimientos constantes a escala.

Por último, el ingreso total acumulado entre marzo y diciembre de 2002 resultó ser el 59.4% del gasto realizado durante el mismo periodo y en el año siguiente el ingreso apenas superó a los egresos en 14.9%. No obstante, la reestructuración impulsó la relación Ingreso-Gasto, entre enero y agosto de 2004, con un acumulado del 221%.

Básicamente, el gasto total de la empresa siempre guarda relación con la evolución del ingreso total. En consecuencia, el objetivo final al estimar la estructura del gasto está en determinar la alícuota óptima del mismo por unidad producida y comercializada. Si se estima este óptimo y posteriormente se sujeta la planificación al mismo, seguramente el beneficio<sup>24</sup> de la empresa converja hacia su máximo.

Ciertamente, estimar el óptimo económico del gasto no es una tarea sencilla. De hecho es un poco más complejo que el óptimo contable (este en general relaciona los ingresos y gastos del mismo periodo) puesto que, económicamente, existe un rezago entre la producción e inventario, y los ingresos que estos generan. El esfuerzo consiste en determinar la relación entre el ingreso producido en un periodo  $t$  y los costos de producción, almacenamiento y ventas vinculados directamente a los bienes y/o servicios comercializados en ese periodo, estimación que evidentemente se encuentra sujeta a un ajuste por inflación de costos.

Ahora bien, pedagógicamente podemos simplificar el Gasto o Egreso Total (ET) de la empresa en Costos de Producción (CP) más los Costos de Almacenamiento (CA) más Gastos de Comercialización (GC)<sup>25</sup>. Esto es,

$$ET_{k,t} = CP_{k,t} + CA_{k,t} + GC_{k,t} \quad (2.5)$$

$k$  = cantidad de bienes comercializados en el periodo  $t$

---

<sup>23</sup> Característica de las industrias con costos decrecientes.

<sup>24</sup> Se refiere al beneficio directo de la actividad económica sin incorporar los ingresos adicionales que se derivan de un plan financiero.

<sup>25</sup> No obstante, el análisis se extiende a todo egreso relacionado con el proceso de producción y comercialización.

$ET_{k,t}$  = Egreso total vinculado con las  $k$  unidades comercializadas en el período  $t$

$CP_{k,t}$  = Costos de producción vinculados con las  $k$  unidades comercializadas en el período  $t$

$CA_{k,t}$  = Costos de almacenamiento vinculados con las  $k$  unidades comercializadas en el período  $t$

$GC_{k,t}$  = Gastos de comercialización vinculados con las  $k$  unidades comercializadas en el período  $t$

Como todas las unidades comercializadas no necesariamente fueron producidas en el período  $t$ , entonces el egreso total puede ser expresado como:

$$ET_{k,t} = [CP_{k_0,t} + CP_{k_1,t-1} + CP_{k_2,t-2} + \dots + CP_{k_j,t-j}] + [CA_{k_0,t} + CA_{k_1,t-1} + CA_{k_2,t-2} + \dots + CA_{k_j,t-j}] + GC_{k,t} \quad (2.6)$$

$K_j = k_0 + k_1 + k_2 + k_3 + \dots + k_j =$  Unidades comercializadas hasta el período  $t$

$J = 0, 1, 2, 3, \dots, j$

$CP_{k_j,t-j}$  = costos de producción de las  $k_j$  unidades comercializadas hasta el período  $t$ , producidas en el período  $t-j$ .

$CA_{k_j,t-j}$  = costos de almacenamiento de las  $k_j$  unidades comercializadas hasta el período  $t$ , producidas en el período  $t-j$ .

Donde a su vez,  $CP_{k_j,t-j}$  y  $CA_{k_j,t-j}$  expresadas a costos del período  $t$  serán

$CP_{k_j,t-j} (1+\rho)^j$ ;  $\rho$  = tasa de crecimiento de los costos de producción

$CA_{k_j,t-j} (1+\alpha)^j$ ;  $\alpha$  = tasa de crecimiento de los costos de almacenamiento

En resumen, como egreso total vinculado al total de unidades ( $k$ ) comercializados en el período  $t$ , las cuales fueron producidas en  $j+1$  periodos diferentes, se tiene<sup>26</sup>.

$$ET_{k,t} = \sum_j [CP_{k,j,t} \cdot (1+\rho)^j + k_j \cdot CA_{t,j} \cdot (1+\alpha)^j] + k \cdot GC_t \quad (2.7)$$

A diferencia de los costos contables, son estos, y sólo estos, los costos económicos vinculados a la producción, almacenamiento y comercialización de los bienes que determinaron el ingreso del período  $t$ . En consecuencia, la maximización del beneficio<sup>27</sup> está sujeta a la optimización de  $ET_{k,t}$ .

En este sentido, un criterio para determinar si es o no inminente la optimización del gasto, se origina de la comparación entre los costos contables y los costos económicos. Si en el período  $t$ , los costos contables superan a los económicos y el precio de venta se ajustó en función de los primeros, entonces es probable que la empresa esté maximizando su beneficio. En otro caso, donde los costos económicos superan a los contables y el precio no compensa o supera los costos económicos por unidad producida, entonces la empresa no está maximizando económicamente su beneficio.

En este caso, las políticas deberán apuntar hacia un precio de venta mayor y/o una reducción del gasto. No obstante, cualquiera que sea la política, lo importante está en garantizar que los ingresos futuros no se vean comprometidos, ya sea por una reducción de las cantidades demandadas, por una caída en la productividad o por ambas.

Con frecuencia, las empresas cometen este tipo de desaciertos lo que nos permite señalar que: *Para la maximización del beneficio económico de la empresa, toda política de optimización del gasto que esté sujeta a una reducción del mismo es efectiva siempre y cuando, no comprometa negativamente la productividad presente y futura de algún factor de la producción, administración y comercialización, entre otros. Por su parte, para que las políticas de precios sean efectivas se deberá tener en cuenta la elasticidad de la demanda, ya que al incrementar el precio de venta con el fin de aumentar el ingreso total se pueden inducir contracciones de las cantidades demandadas en una proporción mayor al aumento de los precios.*

<sup>26</sup> Suponiendo que  $\rho$  y  $\alpha$  permanecen constantes en cada período. En caso contrario, se dispone de  $p_h$  y  $a_w$  tasas con  $h$  y  $w$  factores de ajuste por inflación, respectivamente.

<sup>27</sup> Se refiere a la maximización económica, no a la contable.

De hecho, cuando la empresa reduce la intensidad de uno de los factores de la producción, *ceteris paribus* el nivel de producto, necesariamente aumenta la intensidad y la productividad media de los restantes y, en consecuencia, la depreciación<sup>28</sup> de estos. Fenómeno que advierte que: *Una política de reducción del gasto será efectiva si, y sólo si, el valor actual los gastos adicionales que potencialmente se deriven de la misma no superen los beneficios adicionales alcanzados.*

Ahora bien, la forma básica de las variables CP, CA y GC es similar a la del Ingreso Total. Esencialmente, los componentes de  $ET_{k,t}$  están determinados por la sumatoria de los precios factoriales para la producción y almacenamiento, multiplicados por las cantidades utilizadas al momento de la producción. Luego, es posible calcular estos costos para el momento de la producción y el momento de almacenamiento, a partir de las siguientes expresiones:

$$CP_{k_j,t-j} = p_0 \cdot IP_0 + p_1 \cdot IP_2 + \dots + p_z \cdot IP_z = \sum_{k_j,z} (p_z \cdot IP_z) \quad (2.8)$$

$p_z$  = Precio del *z-ésimo* insumo utilizado en la producción del período **t-j**<sup>29</sup>

$IP_z$  = Cantidad del *z-ésimo* insumo utilizado en la producción del período **t-j**

y,

$$CA_{k_j,t-j} = p_0 \cdot IA_0 + p_1 \cdot IA_1 + \dots + p_v \cdot IA_v = \sum_{k_j,v} (p_v \cdot IA_v) \quad (2.9)$$

$p_v$  = Precio del *v-ésimo* insumo para el almacenamiento de la producción del período **t-j**.

$IA_v$  = Cantidad del *v-ésimo* insumo utilizado para el almacenamiento de la producción del período **t-j**

Se evidencia entonces que el análisis de la estructura de costos de la empresa, que por lo general comienza con la determinación de su estructura porcentual, se fundamenta en el estudio de la morfología individual e intertemporal de sus componentes.

---

<sup>28</sup> Siempre sujeto a la capacidad productiva de los factores.

<sup>29</sup> Nótese que si los insumos fueron comprados en períodos previos a la producción, entonces sus precios están sujetos a capitalización entre el momento que fueron adquiridos y el de su utilización.

Cuando la empresa persigue este nivel de detalle en su análisis, está construyendo las bases de un robusto y consistente vector de información, esencial para corregir progresivamente las fluctuaciones que observe el beneficio como consecuencia de los errores en la estimación y proyección de los ingresos por ventas y los gastos.

En síntesis, la expresión general para calcular, económicamente, el egreso total<sup>30</sup> de la empresa en el período  $t$  será:

$$ET_{k,t} = \sum_j [\sum_{k_j,z} ((p_z \cdot IP_z)(1+\rho)^j) + \sum_{k_j,v} ((p_v \cdot IP_v)(1+\alpha)^j)] + kGC_t \quad (2.10)$$

La expresión 2.10 resulta de gran utilidad como instrumento analítico del egreso total, además de fungir como compás para evaluar el esquema contable que la empresa mantiene para el registro de sus operaciones de compra.

Esto es, que a medida que se intente poner en práctica la expresión 2.10 probablemente surjan un conjunto de obstáculos inducidos por la ausencia de información, el nivel de detalle de la misma y por la forma en que ésta ha sido organizada dentro de su sistema.

En este sentido, el modelo 2.10 adaptado a las particularidades de cada negocio representa un esquema opcional en caso de presentarse la necesidad de una reestructuración del gasto que ha de complementarse con las modificaciones necesarias en los sistemas de información.

Por último, la intertemporalidad de 2.10 es el factor que conjuga y responde simultáneamente, a la visión parcial e inquietudes del contador, el administrador, el gerente de producción y por último, la más importante, la del empresario. La expresión 2.10 permite evaluar los sistemas internos de información, la política de manejo del inventario, la producción oportuna y, como fin último, la maximización del beneficio económico.

### 3.- EMPRESA, ENTORNO Y POLÍTICA EMPRESARIAL

Una vez conocida la estructura básica del ingreso y del gasto, así como la utilidad de su estimación como instrumento de análisis, podemos comenzar a establecer los principios elementales para la especificación de un modelo general que coloca al beneficio económico de la empresa, cualquiera sea ésta, dentro

---

<sup>30</sup> Simplificando el mismo a tres componentes: costos de producción, costo del inventario de insumos y productos terminados y gastos de comercialización.

de un sistema de relaciones endógenas y exógenas cuya estimación se traduce en los indicios que fundamentarán sus planes y operaciones pero ahora, bajo un *criterio de previsión*<sup>31</sup> que complemente cualquier otro criterio o modelo que la empresa emplee para la estimación o cálculo del beneficio esperado.

En el capítulo anterior quedó claro que para cualquier período,  $t$  tanto el ingreso total como el gasto, presentan una estructura similar. Básicamente, el ingreso total es igual a la sumatoria de multiplicar el volumen comercializado de cada tipo de bien por su precio unitario correspondiente. Por su parte, el gasto total<sup>32</sup> es el agregado de todos los factores o insumos utilizados desde la producción hasta la comercialización, cada uno multiplicado por su precio unitario.

Por el lado del ingreso, tanto el precio como las cantidades vendidas están determinados endógenamente y exógenamente. Por un lado, cuando se analiza el precio de venta se puede establecer como hipótesis inicial que los factores fundamentales que lo determinan han de ser: los costos de producción, el número de competidores o poder monopólico u oligopólico, la protección comercial, el tamaño del mercado y el costo de oportunidad del gasto, entre otros. A su vez, las cantidades vendidas pueden estar sujetas al número de oferentes, a la evolución de industria, de los sectores conexos, de los mercados de bienes sustitutos y a los costos de producción. Entretanto, ambas variables jamás escapan del alcance de dos factores fundamentales que les son comunes: el desenvolvimiento de la economía en su conjunto (expansión o recesión económica) y *la subjetividad del empresario*.

Por el lado de los costos, el análisis es simétrico. Básicamente, el precio de un insumo puede estar determinado por el poder de negociación del proveedor, el poder monopsonico u oligopsonico de la empresa, el origen nacional o importado del insumo y otros, mientras que, la cantidad del insumo estará determinado fundamentalmente por su precio, la producción planeada y la productividad como expresión del dominio técnico y tecnológico de la empresa.

Obviamente, estos son sólo algunos de los factores comunes que determinan el ingreso y el gasto cualquiera que sea la actividad económica de la empresa.

---

<sup>31</sup> A diferencia de lo que podemos llamar "criterio de proyección", el *criterio de previsión* es la interpretación del modelo econométrico como un instrumento que, sujeto a su alcance y limitaciones, estima y proyecta las posibilidades y las restricciones que enfrenta la empresa, y no como un instrumento en sí mismo para la proyección de las ventas futuras.

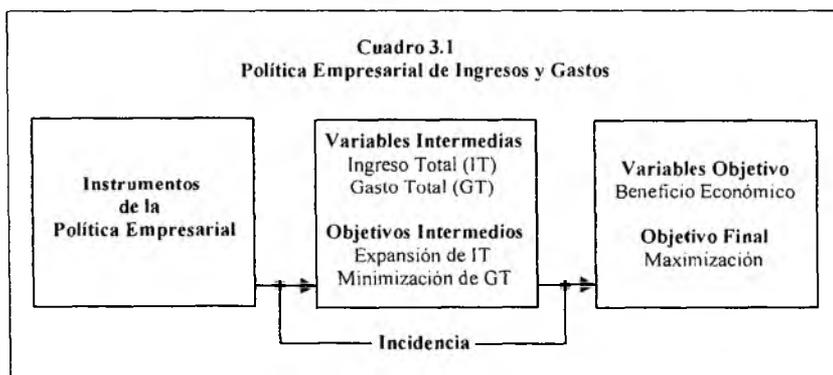
<sup>32</sup> Vinculado al ingreso total de un período  $t$  cualquiera. En otras palabras, el económico y no el contable.

El objetivo principal de este capítulo es identificar los fundamentos de la naturaleza endógena y exógena del ingreso y el gasto. En tal sentido, cuando se analizan los componentes primarios de los mismos (precios y cantidades que se comercializan o insumen) encontramos que en su mayoría los determinantes endógenos presentan al mismo tiempo un carácter exógeno cuando estos, como elementos causales que pertenecen al dominio de la empresa, pueden a su vez estar determinados exógenamente. En efecto, dependiendo del nivel de detalle o abstracción que se derive del análisis se puede verificar que el único elemento endógeno son las decisiones empresariales, toda vez que éstas se encuentran sujetas a un conjunto de variables exógenas que funcionan como incentivos o restricciones a la producción y a las ventas, y por último, al beneficio económico.

### 3.1. Política Empresarial de Ingresos y Gastos

Con el fin único de transitar en la dirección y sentido que impone la maximización del beneficio económico, la empresa establece los lineamientos que deberán estar siempre presentes en la toma de decisiones para todo nivel dentro de la jerarquía organizacional. Esto por su puesto deberá contribuir con la coherencia y congruencia entre la definición de las estrategias, su implementación coordinada, las metas y los objetivos finales.

En tal sentido, y al igual que en la política macroeconómica, la política y planificación empresarial de ingresos y gastos implica la ejecución coordinada de un conjunto de medidas entendidas como la manipulación ajustada y armónica de las variables instrumentales de política empresarial con la capacidad de inducir cambios controlados sobre las variables intermedias de ingreso y gasto total, determinando el tránsito en la dirección y sentido de los objetivos empresariales, particularmente, la maximización del beneficio económico.



Fuente: Vilorio H, Oscar.

El cuadro 3.1 resume el orden de influencia más básico entre las categorías o variables de política empresarial, sugiriendo<sup>33</sup> que para incidir positivamente sobre el beneficio económico, la política empresarial debe estar dirigida a inducir los cambios en las variables intermedias de ingreso y gasto total, según lo establecido en los objetivos intermedios y de los cuales se deducen los siguientes escenarios de posibilidades:

- El ingreso total aumenta y el gasto permanece constante,
- El ingreso total aumenta y el gasto disminuye,
- El ingreso total aumenta y el gasto total aumenta pero en menor proporción,
- El ingreso total permanece constante y el gasto total disminuye,
- El ingreso total disminuye y el gasto total disminuye en mayor proporción.

A primera vista, estas son las situaciones que pueden fungir como condición necesaria pero no suficiente para la maximización del beneficio. Más adelante será posible afirmar que cualquier escenario diferente a los señalados también puede representar una situación de maximización del beneficio.

En este sentido, es importante distinguir entre maximización del beneficio y beneficio máximo donde el primer objetivo es también condición necesaria pero no suficiente para alcanzar en segundo. No obstante, existe sólo una condición que determina que el beneficio obtenido sea el máximo alcanzable: que el ingreso total alcance su máximo posible toda vez que el gasto total converge a su mínimo.

En consecuencia, los cinco escenarios anteriores serán de beneficio máximo si, y solo si, también cumplen con la condición de máximo alcanzable. Pensemos ahora en todos los escenarios que complementan a los anteriores:

- El ingreso total permanece constante y el gasto total aumenta,
- El ingreso total y el gasto total permanecen constantes,
- El ingreso total disminuye y el gasto total permanece constante,
- El ingreso total disminuye y el gasto total disminuye en menor proporción.

Con excepción del segundo, aquel donde el beneficio permanece constante, todos los demás expresan situaciones donde el beneficio económico resulta cada vez menor.

---

<sup>33</sup> Haciendo abstracción de las variables instrumentales.

No obstante, es imposible afirmar que en cualquiera de estas situaciones la empresa no maximiza su beneficio, menos aún, que este último no sea máximo cuando la producción y comercialización pueden estar cumpliendo con la condición de máximo alcanzable (coyunturalmente).

Otro escenario viene dado por todas aquellas situaciones que determinan un beneficio económico negativo. No obstante, el análisis es simétrico, toda vez que las referencias van dirigidas hacia una minimización de las pérdidas.

En síntesis, ya sea que nos encontremos en presencia de un escenario con beneficios económicos positivos (constantes, crecientes o decrecientes) o una situación de pérdida económica, la empresa puede estar alcanzando su ganancia máxima o su *pérdida mínima*.

### 3.2. Política Empresarial. Camino a la especificación

No cabe duda que el beneficio económico, como objeto de análisis, concentra la atención de diversas disciplinas, fenómeno que ha resultado, hoy día, en la consolidación de la *planificación empresarial* y, en otro nivel, de la *planificación corporativa*. En efecto, al integrarse en esta línea de investigación se debe estar consciente que hoy en día el problema no es observado desde una parcela y menos aún, tratado con soluciones parciales. En otras palabras, los determinantes del beneficio económico en la actualidad no se conciben y analizan como hechos aislados.

En la actualidad encontramos que existe un número importante de publicaciones especializadas, que van desde la planificación estratégica operativa y financiera, administración estratégica, formación de recursos humanos, liderazgo, toma de decisiones, marketing, ventas y lo que hoy se conoce como *planificación corporativa*, disciplina última donde se integran todas las anteriores como condicionantes de los resultados de la gestión empresarial. Sin embargo, en la práctica, la utilidad de su aplicación se ha traducido apenas en referencias<sup>34</sup> bibliográficas para la evaluación y planificación de la empresa particular.

Lo anterior no representa una crítica a la bibliografía disponible y tampoco es consecuencia de un arqueo y evaluación exhaustiva de las mismas, simplemente es una interpretación que se desprende de algunos datos que reflejan los resultados de la gestión empresarial dentro de la dinámica macroeconómica.

---

<sup>34</sup> Por supuesto de gran valor.

Luego, si no existen restricciones para acceder a la bibliografía especializada, tecnología de la información, registros contables de la empresa y entorno macroeconómico, y a la capacidad empresarial y capital humano, entre otros factores<sup>35</sup>: ¿Cuáles son las resistencias que en la práctica enfrenta la empresa en su camino hacia la maximización del beneficio? y ¿Cuáles pueden ser las causas que determinan las desviaciones entre las metas del plan empresarial y los resultados alcanzados?

Seguramente la respuesta no es única; no obstante, es probable que una de las causas resida en la complejidad de la adaptación y conjugación de todos los factores en un modelo que interprete las particularidades de cada negocio y, muy probablemente, parte de su origen resida en la profundidad o detalle de la información que la misma disponga.

Obviamente que estas aseveraciones carecen de utilidad si no son acompañadas, al menos, de una opción metodológica que sugiera un camino hacia la especificación del modelo.

Dentro de los factores que conjuga la planificación corporativa encontramos que estos pueden ser clasificados en cualitativos y cuantitativos, de naturaleza endógena y exógena, donde afirmar la mayor complejidad e importancia de uno con respecto al otro resulta, a priori, imposible.

En tal sentido, especificar un modelo que sintetice un sistema que describa las relaciones entre el beneficio económico, sus componentes primarios (ingresos y gastos) y los determinantes fundamentales de estos últimos, exige comenzar circunscribiendo el mismo en un marco analítico para la evaluación de políticas empresariales de ingresos y gastos sujetas a una función de beneficio económico, haciendo uso de un modelo econométrico<sup>36</sup>.

Básicamente, el método sugiere que las variables fundamentales que determinan la función objetivo (F) están determinadas por un conjunto de variables endógenas (D), otro de variables exógenas (X) y un vector de instrumentos de política (S), donde el objetivo es maximizar la función objetivo sujeto a las restricciones (D, X) y al alcance de S.

---

<sup>35</sup> No se toman en cuenta las patentes en tecnología y procesos tecnológicos. Se refiere al beneficio económico de la empresa, cualquiera sea la tecnología de que disponga.

<sup>36</sup> Adaptación del: método de evaluación de políticas económicas sujetas a una función de bienestar social a partir de un modelo econométrico. Intriligator, "Modelos Econométricos y sus aplicaciones", Fondo de Cultura Económica, 1990.

En este sentido, se define el Beneficio Económico (B) en un período determinado  $t$ , como la diferencia entre el Ingreso Total (IT) alcanzado en  $t$  y el Gasto o Egreso Total (kET<sub>t</sub>). Esto es,

$$B_t = f(IT_t, kET_t); \quad f'(IT_t) > 0, f'(kET_t) < 0$$

Por otra parte, la maximización de B<sub>t</sub> está sujeta a la maximización del ingreso IT<sub>t</sub> y a la minimización de kET<sub>t</sub>:

$$\max (B_t) = f(\max (IT_t), \min (kET_t));$$

A su vez, la maximización del Ingreso Total y la minimización del Gasto se encuentran determinadas por una serie de factores endógenos (D), condicionantes exógenos (X) e instrumento de política empresarial de ingresos y gastos (S):

$$\max (IT_t) = f(D_{IT}, X_{IT}, S_{IT});$$

$$\min (kET_t) = f(D_{ET}, X_{ET}, S_{ET});$$

Resulta evidente el arribo de la misma conclusión: *para la maximización del Beneficio Económico, cualquiera sea el camino, se debe contar con los vectores de información (D,X) que objetiven y ponderen la especificación e instrumentación de la política empresarial.* En otras palabras, se requerirá comenzar especificando los componentes de los vectores (D, X) y, por hipótesis, las relaciones que estos mantienen con los ingresos, con los egresos y con ellos mismos. El segundo paso consiste en estimar la magnitud de las relaciones especificadas teóricamente, magnitudes que en principio sólo representan un indicio de la existencia de relaciones fenoménicas entre el ingreso, el gasto y los determinantes especificados.

#### **4.- UNA GEOMETRÍA DEL BENEFICIO ECONÓMICO. UN MODELO CONCEBIDO A PARTIR DE LA TEORÍA DE LOS FRACTALES (GLEICK, 1988)**

Hasta el momento entendemos que el ingreso y el gasto se encuentran determinados primariamente por el precio y las cantidades vendidas, y por el precio de los insumos y las cantidades utilizadas, respectivamente.

Por otra parte, tanto los precios factoriales y de venta como las cantidades insumidas y vendidas estarán determinadas por elementos que son del dominio de la empresa así como también, por otros cuya evolución escapa del alcance directo de la instrumentación de la política empresarial.

Además, es posible asegurar que todos estos elementos a su vez están determinados por otros de naturaleza similar, fenómeno que se repite desde el primero hasta el último eslabón de la cadena de producción y comercialización.

En otras palabras, cualquiera sea el eslabón, la naturaleza del ingreso total de las empresas que lo constituyen es siempre la misma, la sumatoria del gasto realizado en las compras de sus clientes. Luego, la posibilidad de concebir el beneficio económico como un fractal del ingreso total, cuando definimos el gasto planeado de las empresas como una fracción del ingreso total, en un período determinado.

#### 4.1.- Ingreso Fractal

Ahora bien, sabemos que el beneficio económico de la empresa en un período  $t$  cualquiera ( $BE_t$ ) es igual al ingreso total menos el gasto total necesario para producir los bienes y servicios comercializados en ese mismo período.

Además, por definición, el gasto total ( $GT_t$ ) o parte de éste que retorna con las ventas del período  $t$  es igual a una fracción  $g$ , menor o igual a uno, del Ingreso Total  $IT_t$ :

$$BE_t = IT_t - GT_t \quad (4.1.1)$$

$$GT_t = g_{GT} \cdot IT_t ; \quad 0 \leq g_{GT} \leq 1 \quad (4.1.2)$$

Luego, sustituyendo (4.1.2) en (4.1.1)

$$BE_t = b \cdot IT_t ; \quad b = (1 - g_{GT}) \quad (4.1.3)$$

Por otra parte, aunque el beneficio económico aumenta cuando, ceteris paribus, disminuyen los egresos o aumentan en menor proporción que el ingreso, esto no representa condición alguna para que el ingreso se expanda durante el mismo período.

En este sentido, concentramos el análisis del beneficio económico de la empresa en la determinación de los factores que rigen el comportamiento del ingreso total de la misma.

Ahora bien, es evidente que el ingreso de la empresa particular es igual al gasto que sus clientes realizan al adquirir los bienes y servicios que la primera produce, donde ese gasto no es más que una fracción del ingreso que los mismos perciben.

Luego, en el mismo orden de ideas, el gasto que estas empresas realizan también será igual a una fracción  $g_{GT}$  de su ingreso total. A su vez, el ingreso de estas empresas, que son clientes de la primera, resulta del gasto que realizan otros productores pertenecientes al sub-secuente eslabón cuando adquieren como insumos parte de la producción.

Por último, el fenómeno se repite hasta el eslabón donde las empresas producen bienes de consumo final y su renta estará determinada por el ingreso de los consumidores.

En resumen, podemos afirmar que *el ingreso de la empresa particular estará en función del ingreso que sus clientes perciban y su beneficio económico puede ser sintetizado en un ingreso fractal*, esquema que por un lado aparenta la simplicidad del problema y, por el otro, define la complejidad del mismo.

Básicamente, la idea de fractal se origina de la posibilidad de comprender el comportamiento de un fenómeno como la secuencia o concomitancia de fragmentos fenoménicos regidos por las mismas leyes, en una escala menor.

En este sentido, un fractal se define como *la posibilidad de modelar el infinito a través de la mente* (Gleick, 1988); definición a la que agregamos: descifrando el orden y patrón, fenoménicos, que resulta en un ordenamiento de procesos idénticos y simétricos en una misma escala<sup>37</sup>, o inferior, que en apariencia pueden mostrarse sincrónicos o anacrónicos, continuos o discontinuos, subsecuentes o concomitantes.

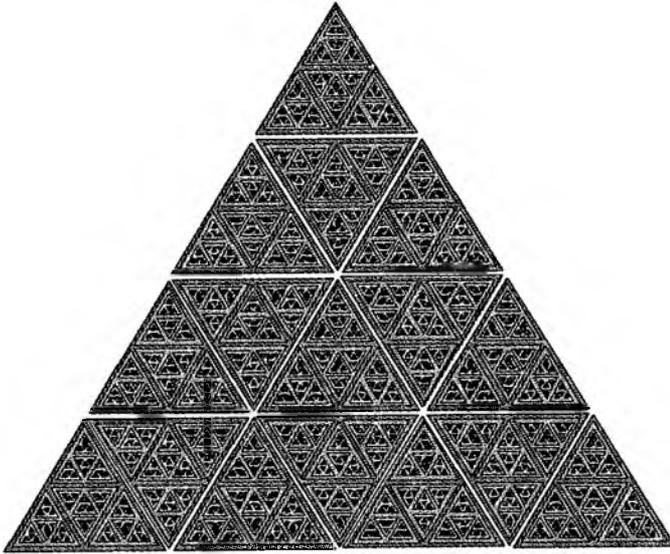
Esta amplitud del concepto es manejada y controlada por Briggs y Peat (1999) cuando expresan que la idea de *autosemejanza* incluye la idea de las *diferencias individuales y la singularidad, así como las similitudes*.

Coincidiendo en alguna pauta con el *Triángulo de Sierpinski*<sup>38</sup>, a continuación se define una figura, con dimensión cartesiana igual a 2 y rango o dimensión *fractal* infinita ( $4^n + 4^{n-1}; \forall n > 1$ ), como la visión geométrica de un tipo de afluencia económica con *estructura recursiva* que llamaremos: *Ingreso Fractal*.

---

<sup>37</sup> Autosemejanza de Mandelbrot.

<sup>38</sup> Figura creada por el matemático polaco Waclaw Sierpinski en 1915.



**INGRESO FRACTAL:** Fuente: Viloría H. Oscar, 2004). Una visión geométrica de la estructura del ingreso total de la empresa particular como una función del ingreso total de las empresas que conforman su cartera. Económicamente, el ingreso total de cualquier empresa está determinado directamente por el desempeño económico de sus clientes e inversamente, por la presión que ejerce el precio de venta de la primera sobre de costos de producción de las últimas; para toda empresa y eslabón de la cadena.

Supongamos que en la figura anterior<sup>39</sup>, el triángulo azul representa el ingreso total de la empresa particular. Como se ha afirmado, éste es el resultado de agregar una fracción  $g_{GT}$  del ingreso total de cada cliente y que representamos a través de los triángulos amarillos. A su vez, el ingreso de cada uno de estos últimos está determinado por la sumatoria los fragmentos  $g'_{GT}$  del ingreso de todos sus compradores y que representamos esta vez con los triángulos rojos.

Continuando con el mismo esquema, los triángulos blancos vienen a representar la fracción del ingreso total de las empresas o de los consumidores finales que conforman el último eslabón en la mencionada cadena de producción y comercialización y cuya sumatoria representa el ingreso total correspondiente a un triángulo verde.

<sup>39</sup> En su adaptación al formato de la revista, la figura que originalmente es en colores se vio reducida a escala de grises. Los colores azul (A), amarillo (Y), rojo (R), verde (V) y blanco (B), corresponden al orden envolvente de los triángulos, donde los cuatro más externos son azules y los 4<sup>5</sup> más internos son blancos. Luego, el orden envolvente expresado en escala de grises va del entorno blanco como representación del azul, a los negros más internos correspondiendo a los triángulos blancos de la versión en color.

Es evidente que en la práctica, las empresas de cada eslabón no tengan el mismo número de clientes como sugiere el ejemplo. No obstante, si un eslabón está determinado por prácticas monopólicas y/o monopsónicas, oligopólicas y/o oligopsónicas, o bien sea de competencia, no se introduce perturbación alguna en la especificación del *ingreso fractal*.

El objetivo aquí está en fundamentar que el ingreso total de una empresa cualquiera es, básicamente, una función del ingreso total de las empresas con las que mantiene una relación comercial, cualquiera sea la empresa y eslabón al que pertenezca.

Ahora bien, una vez especificada la geometría del ingreso fractal, corresponde entonces establecer la especificación funcional de su composición fraccional. En este sentido, identificamos las fracciones  $g_{GT}$  de los ingresos totales representados por los triángulos azules, amarillos, rojos, verdes y blancos con los subíndices **A**, **Y**, **R**, **V** y **B**, respectivamente.

Geoméricamente, la superficie de un triángulo azul puede ser calculada como la sumatoria de las superficies de los triángulos amarillos que éste envuelve o de los triángulos rojos o de los triángulos verdes o de los triángulos blancos del último eslabón.

Ésta es una propiedad de los fractales: *Un Fractal puede crecer infinitamente en su proyección interna pero su superficie total siempre es finita* (Gleick, 1988).

Luego, si proyectamos esta propiedad al contexto del beneficio económico de la empresa, estamos sugiriendo la posibilidad de que éste resulte del desempeño en el mercado de las empresas que provee, sujeto rigurosamente a los límites de crecimiento que su política empresarial establece a sus clientes.

Es evidente, tal y como lo sugiere la geometría, que esta restricción al crecimiento del beneficio económico es la misma en cada eslabón de la cadena.

Continuando con la especificación del ingreso fractal tenemos que el beneficio económico del periodo  $t$  como una función  $b$  del ingreso total es:

$$BE_t = (1 - g_{GT}) \cdot IT_t = b_{GT} \cdot IT_t; \quad b_{GT} = (1 - g_{GT}) \quad (4.1.3)$$

Luego, para la empresa representada por un triángulo azul del *ingreso fractal*<sup>40</sup> el beneficio económico estará dado por:

$$BE_A = (I - g_{GT,A}) \cdot IT_A = b_{GT,A} \cdot IT_A; \quad b_{GT,A} = (I - g_{GT,A}) \quad (4.1.4)$$

Por otro lado, si el ingreso total  $IT_A$  es igual a las compras que realizan las empresas amarillas (Y) envueltas por el primero y, además, estas compras son iguales a una fracción  $g_{GT,Y}$  del ingreso total ( $IT_Y$ ) de las últimas:

$$IT_A = \sum_Y [g_{GT,Y} \cdot IT_Y]; \quad (4.1.5)$$

Ahora bien, por definición de ingreso fractal se induce que:

$$IT_Y = \sum_R [g_{GT,R} \cdot IT_R]; \quad (4.1.6)$$

$$IT_R = \sum_V [g_{GT,V} \cdot IT_V]; \quad (4.1.7)$$

$$y, \quad IT_V = \sum_W [g_{GT,W} \cdot IT_W]; \quad (4.1.8)$$

Luego, sustituyendo desde (4.1.8) hasta (4.1.6) en (4.1.5) se obtiene,

$$IT_A = \sum_Y [g_{GT,Y} \cdot \sum_R [g_{GT,R} \cdot \sum_V [g_{GT,V} \cdot \sum_W [g_{GT,W} \cdot IT_W]]]]; \quad (4.1.9)$$

La ecuación (4.1.9) expresa que el ingreso total representado de una empresa azul es igual al agregado de las fracciones del ingreso total de sus clientes amarillos, donde el ingreso total de estos últimos será igual a la sumatoria de las fracciones de ingreso de sus clientes rojos.

A su vez, el ingreso total de las empresas representadas por los triángulos rojos será igual a la suma de las fracciones de ingreso de sus clientes verdes y el ingreso total de estas últimas será igual a la sumatoria de las alícuotas de ingreso de las empresas blancas que corresponden a los participantes del último eslabón de la cadena de producción y comercialización que el primero envuelve.

Para finalizar, llamaremos *Beneficio Ingreso Fractal* al beneficio económico de la empresa que se estima a partir del ingreso total de cada uno de sus clientes, donde el ingreso de estos últimos es estimado a partir del mismo criterio:

---

<sup>40</sup> Dado que el modelo corresponde al beneficio económico del período  $t$ , donde todas las variables que intervienen corresponden al mismo período, a partir de este punto se omite el subíndice  $t$ .

$$BE_A = b_{GT,A} \cdot IT_A = b_{GT,A} \cdot [\sum_Y [g_{GT,Y} \cdot \sum_R [g_{GT,R} \cdot \sum_V [g_{GT,V} \cdot \sum_W [g_{GT,W} \cdot IT_W]]]]]; \quad (4.1.10)$$

La expresión (4.1.9) representa una opción para la estimación del ingreso total cuando agrega el estimado de las fracciones de gasto de las empresas del último eslabón. No obstante, por definición, el resultado de (4.1.10) será equivalente al agregado de las fracciones de gasto total representado por los triángulos “verdes”

$$BE_A = b_A \cdot [\sum_Y [g_{GT,Y} \cdot \sum_R [g_{GT,R} \cdot \sum_V [g_{GT,V} \cdot IT_V]]]]; \quad (4.1.11)$$

ó, las fracciones de gasto total representados por los triángulos “rojos”

$$BE_A = b_A \cdot [\sum_Y [g_{GT,Y} \cdot \sum_R [g_{GT,R} \cdot IT_R]]]]; \quad (4.1.12)$$

ó, las fracciones de gasto total representados por los triángulos “amarillos”<sup>41</sup>.

$$BE_A = b_A \cdot [\sum_Y [g_{GT,Y} \cdot IT_Y]] \quad (4.1.13)$$

En general, el modelo de beneficio económico de la empresa envuelve tantos niveles de abstracción como eslabones circunde y la solución consiste en la estimación los parámetros  $g_{GT}$  y las variables  $IT$  en cada uno de ellos. De más está decir, que los parámetros  $g_{GT}$  y las variables  $IT$  de un mismo nivel de abstracción representan una solución exhaustiva al *beneficio fractal*, donde cada una es cuantitativamente sustituta de la otra y, a su vez, cualitativamente complementarias en razón de la información que registran.

En este sentido, a medida que el analista resuelva una mayor cantidad de incógnitas fraccionales, mayor será la capacidad de prever los posibles cambios que experimente la demanda de la empresa particular. En otras palabras, para la empresa particular es tan importante conocer el entorno que rodea y rige los mercados donde la empresa particular participa como oferente, como la naturaleza (condiciones y circunstancias) de los mercados donde sus clientes a su vez intervienen.

En síntesis, es posible afirmar que el beneficio económico de una empresa cualquiera se encuentra determinado por el desenvolvimiento económico de las empresas que demandan los bienes y servicios que la primera produce, entre tanto, esta determina una fracción del ingreso total de sus proveedores. No obs-

---

<sup>41</sup> Recordemos que la superficie total del fractal es finita y que la misma resulta de agregar todos los fragmentos que pertenecen a un mismo nivel fraccional interior.

tante, esta afirmación responde a una "visión hacia el interior" del ingreso total sin incorporar explícitamente el entorno<sup>42</sup> que, como elemento exógeno, incide sobre los resultados económicos de la empresa. Entorno que no deforma la geometría sino que representa los parámetros y variables que no están explícitos en las ecuaciones (4.1.5) a (4.1.8) o en sus proyecciones equivalentes al beneficio (4.1.10) a (4.1.13).

La ventaja que ofrece la posibilidad de una visión fractal del problema reside en que una vez obtenida una solución satisfactoria<sup>43</sup> para un nivel de abstracción, es posible adaptar el mismo esquema de variables hipótesis para analizar el comportamiento del ingreso total de sus demandantes.

Es importante que el lector no confunda la *solución fractal* con el análisis modular de tipo *top-down* (descendente) o *botton-up* (ascendente), por ejemplo, ya que estos últimos representan soluciones parciales cuyo ensamblaje ofrece una solución total al problema, mientras que en una *solución fractal* la función solución es idéntica, es recursiva<sup>44</sup>, lo que varía es el *input* y el *output*.

Por otro lado, el análisis fractal del beneficio económico también se exige de cualquier relación o vínculo teórico y metodológico con el modelo o matriz de Insumo-Producto. De hecho, al ir avanzando en la formulación del *ingreso fractal* se hará evidente que su aplicación en ningún momento se encuentra sujeta a la especificación de algún bien o servicio en particular, ni a los factores y cantidades de éstos que la misma insume.

#### 4.2.- Ingreso Fractal. Un modelo estructural

Ahora bien, como paso siguiente a la especificación de la forma funcional del ingreso fractal, se debe estimar el ingreso total de las empresas envueltas en cada nivel fraccional y afirmamos esto, porque difícilmente la empresa particular pueda acceder a los registros contables de sus clientes, de los compradores de estos y así, hasta llegar al ingreso de los consumidores finales.

---

<sup>42</sup> Nos referimos al entorno político, económico (micro y macro) y social que envuelve a la empresa.

<sup>43</sup> Construcción y estimación de los indicadores que van a constituir el vector de información de la empresa.

<sup>44</sup> Para cualquiera que sea el fragmento, el esquema de solución es idéntico.

En este sentido, es necesario encontrar una expresión equivalente que aproxime el ingreso total de la empresa en función de una o más variables económicas disponibles, siempre y cuando, esto no altere la geometría del *ingreso fractal*. En efecto, es posible expresar el ingreso total de una empresa en función del PIB del sector o actividad económica en donde ésta opera. Para ello, debemos comenzar estableciendo que, en cualquier periodo de tiempo, el ingreso total de la empresa  $i$  de la actividad económica  $S$  es igual al precio de venta multiplicado por el volumen producido y comercializado:

$$IT_i^S = P_i \cdot Q_i; \quad (4.2.1)$$

Además, el PIB del sector  $S$  es igual al agregado de los ingresos que se originan de la producción y venta por parte de las empresas que operan en ese sector:

$$PIB_S = \sum_i IT_i^S \quad (4.2.2)$$

Luego, el valor de las ventas de la empresa  $i$  del sector  $S$  representa una fracción  $q_i$  del  $PIB_S$ :

$$IT_i^S = q_i \cdot PIB_S \quad (4.2.3)$$

Ahora, por definición de *Beneficio Ingreso Fractal*:

$$\begin{aligned} BE_i^S &= b_i \cdot q_i \cdot PIB_S; & b_i &= (1 - g_i) \\ BE_i^S &= b'_i \cdot PIB_S; & b'_i &= (b_i \cdot q_i) = (1 - g_i) \cdot q_i = q_i - g_i \cdot q_i \end{aligned} \quad (4.2.4)$$

Donde  $b'_i$  representa la fracción del PIB del sector  $S$  que registra el beneficio económico de la empresa  $i$  del mismo sector o, lo que es lo mismo, la fracción  $q_i$  del  $PIB_j$  que corresponde al ingreso total ( $IT_i^S$ ) de la  $i$ -ésima empresa menos, la fracción  $g_i$  de este ingreso ( $q_i \cdot PIB_j$ ) correspondiente al gasto total ( $GT_i^S$ ) de la misma empresa.

Ahora bien, el modelo econométrico que cuantifica la relación estructural (4.2.4) tendrá una de las dos formas siguientes:

$$BE_{i,t} = \beta_1 \cdot PIB_{j,t} + \mu_{i,t}; \quad (4.2.4.1)$$

$$BE_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 \cdot PIB_{j,t} + \mu_{i,t}; \quad (4.2.4.2)$$

$$\beta_1 = q_i - g_i \cdot q_i$$

Geoméricamente, las ecuaciones (4.2.4) y (4.2.4.1) representarían el cálculo y estimación de la superficie del triángulo azul a partir de de sus determinantes directos (base y altura). En términos económicos, esto se traduce en la estimación del beneficio económico de la empresa a partir de la fracción del PIB de su actividad económica correspondiente a su ingreso total.

Por otra parte, si la evaluación empírica de (4.2.4) resulta en (4.2.4.2), el coeficiente  $\beta_0$  estaría sugiriendo la presencia de un beneficio económico que es exógena a los factores económicos determinantes del modelo.

Ahora bien, el ingreso total de la empresa  $i$  también puede ser estimado a partir de la sumatoria de las fracciones de ingreso total que cada uno de sus  $k$ -cliente destinan a la compra de los bienes o insumos producidos por la  $i$ -ésima empresa. Luego, el ingreso total del  $k$ -ésimo cliente será igual a una fracción  $q_k$  del PIB del sector  $W$  donde opera. En otras palabras, el ingreso total  $IT_k^W$  de la  $k$ -ésima empresa del sector  $W$  que es cliente de la empresa  $i$  será igual a una fracción  $q_k$  del PIB donde opera.

Esto es:

$$IT_k^W = q_k \cdot PIB_W \quad (4.2.5)$$

Por su parte, el ingreso total de la  $i$ -ésima empresa del sector  $S$  es igual a la suma de las fracciones  $g_{k,i}$  del ingreso total ( $IT_k^W$ ) de sus clientes que son destinadas por estos últimos a la adquisición de insumos producidos por la empresa  $i$ :

$$IT_i^S = \sum_k g_{k,i} \cdot IT_k^W \quad (4.2.6)$$

En este sentido, sustituyendo (4.2.5) en (4.2.6) encontramos que el ingreso total de la empresa  $i$  del sector  $S$  es igual a la sumatoria de las fracciones  $g_{k,i}$  de la participación  $q_k$  de las empresas en el PIB de sus respectivos sectores:

$$IT_i^S = \sum_k g_{k,i} \cdot q_k \cdot PIB_W \quad (4.2.7)$$

Luego, por definición de *Beneficio Ingreso Fractal* se obtiene que el beneficio económico de la empresa  $i$  del sector  $S$  es igual a una fracción  $b_i$  de su ingreso total expresado como una función del PIB de sus clientes:

$$BE_i^S = b_i \cdot \sum_k g_{k,i} \cdot q_k \cdot PIB_{W,k} \quad (4.2.8)$$

Ahora bien, desarrollando 4.2.8:

$$BE_i^S = b_i \cdot [g_{1,i} \cdot q_1 \cdot PIB_{w,1} + g_{2,i} \cdot q_2 \cdot PIB_{w,2} + \dots + g_{k,i} \cdot q_k \cdot PIB_{w,k}]$$

$$BE_i^S = (I - g_i) \cdot [g_{1,i} \cdot q_1 \cdot PIB_{w,1} + g_{2,i} \cdot q_2 \cdot PIB_{w,2} + \dots + g_{k,i} \cdot q_k \cdot PIB_{w,k}]$$

$$BE_i^S = g_{1,i} \cdot q_1 - g_i \cdot g_{1,i} \cdot q_1 \cdot PIB_{w,1} + g_{2,i} \cdot q_2 - g_i \cdot g_{2,i} \cdot q_2 \cdot PIB_{w,2} + \dots + g_{k,i} \cdot q_k - g_i \cdot g_{k,i} \cdot q_k \cdot PIB_{w,k} \quad (4.2.9)$$

Ahora bien, la ecuación 4.2.9 representa el modelo estructural del beneficio económico de una empresa cualquiera, cuando éste se define en función de la evolución económica sectorial de cada uno de sus clientes. Nuevamente, el modelo econométrico que estima la ecuación (4.2.9) podrá ser alguna de las dos expresiones siguientes:

$$BE_{i,t}^S = \beta_1 \cdot PIB_{w,1,t} + \beta_2 \cdot PIB_{w,2,t} + \dots + \beta_k \cdot PIB_{w,k,t} + \mu_t \quad (4.2.9.1)$$

$$BE_{i,t}^S = \beta_0 + \beta_1 \cdot PIB_{w,1,t} + \beta_2 \cdot PIB_{w,2,t} + \dots + \beta_k \cdot PIB_{w,k,t} + \mu_t \quad (4.2.9.2)$$

Donde,

$$\beta_1 = g_{1,i} \cdot q_1 - g_i \cdot g_{1,i} \cdot q_1$$

$$\beta_2 = g_{2,i} \cdot q_2 - g_i \cdot g_{2,i} \cdot q_2$$

$$\beta_k = g_{k,i} \cdot q_k - g_i \cdot g_{k,i} \cdot q_k$$

Geoméricamente, la ecuación (4.2.9.1) establece que la superficie total de un triángulo cualquiera es igual a la suma del área de cada uno de los triángulos que el primero envuelve en el nivel fraccional inmediato inferior.

Por otra parte, el modelo (4.2.9.2) señala que económicamente, para cualquier período de tiempo, el beneficio económico de la *i*-ésima empresa que opera en el sector *S* será igual a una fracción  $\beta_0$  que es autónoma, más el agregado de las fracciones  $\beta_k$  del PIB<sub>w</sub>, más una perturbación aleatoria  $\mu_t$ .

Podemos afirmar que a medida que la estimación del *Beneficio Ingreso Fractal* desciende de nivel fraccional, la complejidad reside en la interpretación económica de los parámetros *g* y *q* envueltos en los coeficientes  $\beta_k$  del modelo econométrico.

En este caso, la interpretación de cualquiera de estos últimos será: el coeficiente que resume la alícuota del beneficio económico de la *i*-ésima empresa que resulta de deducirle a la fracción  $g_{k,i}$  de la alícuota  $q_k$  del PIB<sub>w</sub> que el *k*-ésimo cliente gasta en los insumos producidos por la *i*-ésima empresa, la fracción  $g_i$  de ese mismo gasto. En otras palabras, la *k*-ésima alícuota del ingreso

total de la  $i$ -ésima empresa, menos la fracción de esa  $k$ -ésima alícuota que la  $i$ -ésima empresa destina a su gasto.

La linealidad observada dentro del análisis del *Beneficio Ingreso Fractal* se rompe cuando los insumos demandados por la  $i$ -ésima empresa del sector  $S$  son producidos *aguas abajo*. En otras palabras, cuando la presión directa o indirecta que ejerce la  $i$ -ésima empresa sobre los costos de producción en eslabones más bajos, se traduce en determinante de su propia estructura de costos<sup>45</sup>. Retomando la ecuación 4.2.1

$$IT_i^S = P_i \cdot Q_i;$$

Por definición de intertemporalidad del egreso total en 2.7, supondremos que el precio de venta unitario  $P_i$  de los bienes producidos por la  $i$ -ésima empresa es una función de la tasa de crecimiento de los costos de producción y almacenamiento  $\rho_i$  y  $\alpha_i$ , respectivamente:

$$P_i = f_i(\rho_i, \alpha_i);$$

A su vez, el precio de venta unitario  $P_k$  de los bienes producidos por la  $k$ -ésima empresa del sector  $W$  (clientes de la  $i$ -ésima empresa del sector  $S$ ) es una función de  $\rho_k$  y  $\alpha_k$ :

$$P_k = f_k(\rho_k, \alpha_k);$$

Como los costos de producción y almacenamiento son una función del precio unitario de los insumos (el precio de venta de los proveedores), en los que se incluye el precio de venta fijado por la  $i$ -ésima empresa del sector  $S$ .

$$P_k = f_k(\rho_k, \alpha_k) = f_k(P_1, P_2, \dots, P_i);$$

Luego, si la  $k$ -ésima empresa del sector  $W$  es a su vez proveedora de la  $i$ -ésima empresa del sector  $S$  tendremos que los costos de producción y almacenamiento de la última serán una función del precio de venta de la primera:

$$P_i = f_i(\rho_i, \alpha_i) = f_i(P_1, P_2, \dots, f_k(P_1, P_2, \dots, P_i));$$

---

<sup>45</sup> Visto a través de la Interdependencia General de los Mercados de Léon Walras y el teorema de la telaraña, donde los retrasos variables son recogidos a través (Ekelund y Hérbert, 1991; Hahne, 1995).

Cualquier perturbación que altere los costos envueltos desde la producción hasta la comercialización de los *k-ésimos* insumos y bienes o servicios intermedios del sector *W*, terminará afectando la estructura de costos de la *i-ésima* empresa del sector *S*. Toda vez que la perturbación, cuando es originada por la *i-ésima* empresa y al menos un cliente pertenece a su vez a su cadena de proveedores, la estrategia de precios y de ingresos de la *i-ésima* se traduce en un determinante intertemporal de su estructura de costos.

No obstante, el *feedback* no introduce limitaciones mayores sobre el modelo del Ingreso Fractal, pero sí obliga a especificar e incorporar dentro del análisis del Beneficio, un modelo o análisis fraccional del gasto total: *El Gasto Fractal*.

#### 4.3.- Gasto Fractal

En la sección anterior afirmamos que el gasto total ( $GT_t$ ), o una parte de éste, retornaba como una fracción  $g$  de las ventas del mismo período. En consecuencia, también podemos afirmar que el ingreso total de un período  $t$  cualquiera es un múltiplo  $g'$  del gasto total del mismo período:<sup>46</sup>

$$IT_t = g' \cdot GT_t; \quad (g' = 1/g) \geq 1 \quad (4.3.1)$$

Luego, sustituyendo (4.3.1) en (4.1.1):

$$\begin{aligned} BE_t &= (g'-1) \cdot GT_t; \\ BE_t &= b' \cdot GT_t; \quad (b' = g'-1) \geq 0 \end{aligned} \quad (4.3.2)$$

Donde  $g'$  representa el ingreso bruto obtenido por unidad monetaria gastada y  $b'$ , el beneficio económico que la *i-ésima* empresa obtiene por el mismo concepto, en otras palabras, la rentabilidad económica del gasto en el período  $t$ .

Por otro lado, el gasto total de la empresa individual se define<sup>47</sup> como la suma de un gasto que es endógeno y otro que es exógeno:

$$GT_{i,t}^S = GT_{i,t}^{\text{end}} + GT_{i,t}^{\text{exo}}; \quad (4.3.3)$$

<sup>46</sup> Partimos del supuesto que la empresa alcanza un beneficio mayor o igual que cero ( $BE_t \geq 0$ ).

<sup>47</sup> En función de su origen y de la capacidad de la empresas para influir en el mismo.

Donde el gasto total de naturaleza exógeno sintetiza los pagos por insumos y servicios factoriales proveídos por otras empresas. En otras palabras, el gasto total exógeno realizado por la  $i$ -ésima empresa en la compra de insumos y otros factores utilizados para la producción de los bienes o servicios comercializados en el período  $t$  será igual, es el agregado de las alícuotas  $a_{i,h}$  de gasto canceladas a sus  $h$ -proveedores

$$GT_{i,t}^{\text{exo}} = \sum_h a_{i,h} \cdot GT_{i,t}^{\text{exo}}, \quad (4.3.4)$$

En consecuencia, el beneficio económico de la  $i$ -ésima empresa en cualquier período queda expresado como la suma de la rentabilidad económica del gasto endógeno y el gasto exógeno, ambas expresadas en unidades monetarias.

$$\begin{aligned} BE_t &= b' \cdot [GT_{i,t}^{\text{end}} + \sum_h a_{i,h} \cdot GT_{i,t}^{\text{exo}}]; \\ BE_t &= b' \cdot GT_{i,t}^{\text{end}} + b' \cdot \sum_h a_{i,h} \cdot GT_{i,t}^{\text{exo}}, \end{aligned} \quad (4.3.5)$$

Al igual que en la formulación del *Beneficio Ingreso Fractal* el problema ahora se reduce a relacionar el gasto exógeno de la  $i$ -ésima empresa  $GT_{i,t}^{\text{exo}}$  con la evolución económica de sus  $h$ -proveedores.

#### 4.3.1 - Enfoque ingreso total de los proveedores

Este enfoque sugiere que las alícuotas de gasto exógeno  $a_{i,h} \cdot GT_{i,t}^{\text{exo}}$  de la empresa  $i$  en cualquier período coinciden con las alícuotas de ingreso de los  $h$ -proveedores  $q_{h,i} \cdot IT_h^Z$  correspondientes a las compras de la  $i$ -ésima empresa:

$$GT_{i,t}^{\text{exo}} = \sum_h a_{i,h} \cdot GT_{i,t}^{\text{exo}} = \sum_h q_{h,i} \cdot IT_h^Z; \quad (a_{i,h} \cdot GT_{i,t}^{\text{exo}} = q_{h,i} \cdot IT_h^Z) \quad (4.3.1.1)$$

Además, sabemos que las alícuotas ( $q_{h,i} \cdot IT_h^Z$ ) del ingreso total de la  $h$ -ésima empresa están registradas en el  $PIB_h^Z$  como una alícuota del mismo:

$$GT_{i,t}^{\text{exo}} = \sum_h q_{h,i} \cdot PIB_h^Z; \quad (4.3.1.2)$$

Luego, aplicando (4.3.2):

$$BE_{i,t} = b' \cdot \sum_h q_{h,i} \cdot PIB_h^Z; \quad (4.3.1.3)$$

y, desarrollando 4.3.1.3:

$$BE_{i,t} = (g^t - 1) \cdot [q_{1,i} \cdot PIB_1^Z + q_{2,i} \cdot PIB_2^Z + \dots + q_{h,i} \cdot PIB_h^Z];$$

$$BE_{i,t} = (g' \cdot q_{1,i} - q_{1,i}) \cdot PIB_1^Z + (g' \cdot q_{2,i} - q_{2,i}) \cdot PIB_2^Z + \dots + (g' \cdot q_{h,i} - q_{h,i}) \cdot PIB_h^Z; \quad (4.3.1.4)$$

La ecuación 4.3.1.4 representa el modelo estructural del *Beneficio Gasto Fractal (enfoque ingreso total de los proveedores)* de una empresa cualquiera cuando éste se define en función de la evolución económica de cada uno de sus proveedores.

Por su parte, cada uno de los coeficientes  $(g' \cdot q_{h,i} - q_{h,i})$  se interpretan como la alícuota del ingreso de la  $i$ -ésima empresa, expresada como un múltiplo de la alícuota de gasto que viene representada por la  $q_{h,i}$ -ésima alícuota de ingreso de su  $h$ -ésimo proveedor, menos, la misma  $q_{h,i}$  alícuota del gasto de la  $i$ -ésima empresa. En otras palabras, una alícuota del beneficio económico.

Resumiendo, el modelo estructural 4.3.1.4 define la relación entre el gasto exógeno de una empresa cualquiera y la evolución de las ventas de sus proveedores.

#### 4.3.2 - Enfoque precio de los insumos

Este enfoque persigue relacionar el gasto exógeno de la  $i$ -ésima empresa con la evolución de los precios de los insumos establecidos por sus proveedores. En este sentido, el gasto total exógeno de la  $i$ -ésima empresa se define como la sumatoria de los insumos demandados a cada uno de sus  $h$  proveedores multiplicados por su precio unitario:

$$GT_{i,t}^{exo} = \sum_h P_h \cdot Q_{h,i}^Z \quad (4.3.2.1)$$

Desarrollando para  $h$ :

$$GT_{i,t}^{exo} = P_1 \cdot Q_{1,i}^Z + P_2 \cdot Q_{2,i}^Z + \dots + P_h \cdot Q_{h,i}^Z; \quad (4.3.2.2)$$

Aplicando 4.3.2:

$$BE_{i,t} = (g' - 1) \cdot [P_1 \cdot Q_{1,i}^Z + P_2 \cdot Q_{2,i}^Z + \dots + P_h \cdot Q_{h,i}^Z];$$

$$BE_{i,t} = (g' \cdot P_1 - P_1) \cdot Q_{1,i}^Z + (g' \cdot P_2 - P_2) \cdot Q_{2,i}^Z + \dots + (g' \cdot P_h - P_h) \cdot Q_{h,i}^Z; \quad (4.3.2.3)$$

o, lo que es igual,

$$BE_{i,t} = (g' \cdot Q_{1,i}^Z - Q_{1,i}^Z) \cdot P_1 + (g' \cdot Q_{2,i}^Z - Q_{2,i}^Z) \cdot P_2 + \dots + (g' \cdot Q_{h,i}^Z - Q_{h,i}^Z) \cdot P_h; \quad (4.3.2.4)$$

La ecuación 4.3.2.3 expresa que el beneficio total de la  $i$ -ésima empresa del  $S$ -ésimo sector es igual a la suma de las alícuotas de rentabilidad que genera el pago realizado a cada uno de los proveedores. Entretanto, la ecuación 4.3.2.4, equivalente a 4.3.2.3, establece que el beneficio económico de la  $i$ -ésima empresa es una función del precio unitario de los insumos producidos por las empresas proveedoras.

Por otro lado, las variaciones que experimente el precio del  $h$ -ésimo insumo guarda relación con la inflación registrada en ese sector. Luego, el precio del  $h$ -ésimo insumo es una función  $\pi_h$  del índice de precios que lo envuelve:

$$P_h = \pi_h.(IP^Z_h) = (\pi_h' \leq 0) \quad (4.3.2.5)$$

Luego,

$$BE_{i,t} = (g'.Q^Z_{1,i} - Q^Z_{1,i}).\pi_1.(IP^Z_1) + (g'.Q^Z_{2,i} - Q^Z_{2,i}).\pi_2.(IP^Z_2) + \dots + (g'.Q^Z_{h,i} - Q^Z_{h,i}).\pi_h.(IP^Z_h); \quad (4.3.2.6)$$

La ecuación 4.3.2.5 representa el modelo estructural del *Beneficio* cuando éste se define en función de los índices de precios de los sectores que la proveen de insumos y otros factores de la producción.

La estimación de los coeficientes  $\beta_{h,i} = (g'.Q^Z_{h,i} - Q^Z_{h,i}).\pi_h$ , permiten cuantificar el impacto de la estructura del gasto exógeno sobre el beneficio económico a partir de la variación en los costos de producción impuesta por los proveedores.

#### 4. 4.- Relación entre el Beneficio Ingreso Fractal y el Beneficio Gasto Fractal

Técnicamente, las ecuaciones (4.2.4), (4.2.9), (4.3.1.4) y (4.3.2.6) que miden el beneficio económico de la  $i$ -ésima empresa del sector  $S$  son equivalentes.

Entretanto, aunque resulten obvias las diferencias entre las proyecciones de cada uno de estos modelos, ninguno está en capacidad de fungir como sustituto de otro y, menos aún, son susceptibles a cualquier evaluación comparativa de sus correspondientes las bondades estadísticas. En otras palabras, la naturaleza aleatoria del beneficio económico y la semántica que envuelve cada una de las ecuaciones las exime de comparación econométrica alguna.

Ahora bien, los modelos estructurales (4.2.4), (4.2.9), (4.3.1.4) y (4.3.2.6) también pueden ser expresados como sigue a continuación:

$$BE^S_{i,t} = \beta_1.PIB_{i,t} + \mu_{i,t}; \quad (4.2.4)$$

$$BE_{i,t}^S = \beta_1 \cdot PIB_{w,1,t} + \beta_2 \cdot PIB_{w,2,t} + \dots + \beta_k \cdot PIB_{w,k,t} + \mu_{i,t} \quad (4.2.9)$$

$$BE_{i,t}^S = \beta_1 \cdot GT_{i,t}^{end} + \beta_2 \cdot PIB_1^Z + \beta_3 \cdot PIB_2^Z + \dots + \beta_h \cdot PIB_h^Z + \mu_{i,t} \quad (4.3.1.4)$$

$$BE_{i,t}^S = \beta_1 \cdot GT_{i,t}^{end} + \beta_2 \cdot (IP^Z_1) + \beta_3 \cdot (IP^Z_2) + \dots + \beta_h \cdot (IP^Z_h) + \mu_{i,t} \quad (4.3.2.6)$$

Las dos primeras ecuaciones representan el beneficio económico de la *i*-ésima empresa que está sujeto a la evolución económica del sector donde opera y donde operan sus clientes, respectivamente.

Por su parte, las ecuaciones 4.3.1.4 y 4.3.2.6 sujetan el comportamiento del beneficio a la evolución del ingreso de sus proveedores y a la inflación experimentada en los mercados donde estos últimos operan como oferentes.

Ahora bien, las expresiones (4.4.1) y (4.4.2) corresponden a las ecuaciones de ingreso total que sujetan a los modelos (4.2.4) y (4.2.9), respectivamente.

$$IT_i^S = q_i \cdot PIB_S \quad (4.4.1)$$

$$IT_i^S = g_{1,i} \cdot q_1 \cdot PIB_{w,1} + g_{2,i} \cdot q_2 \cdot PIB_{w,2} + \dots + g_{k,i} \cdot q_k \cdot PIB_{w,k} \quad (4.4.2)$$

Entretanto, las ecuaciones (4.4.3) y (4.4.4) representan el gasto total de la *i*-ésima empresa como una función del gasto total endógeno más, el gasto total exógeno expresado en términos de la evolución del ingreso de los proveedores y del índice de precios de los insumos que estos últimos producen, respectivamente.

$$GT_i^S = [GT_{i,t}^{end} + [q_{1,i} \cdot PIB_1^Z + q_{2,i} \cdot PIB_2^Z + \dots + q_{h,i} \cdot PIB_h^Z]]; \quad (4.4.3)$$

$$GT_i^S = [GT_{i,t}^{end} + [\pi_1 \cdot (IP^Z_1) \cdot Q^Z_{1,i} + \pi_2 \cdot (IP^Z_2) \cdot Q^Z_{2,i} + \dots + \pi_h \cdot (IP^Z_h) \cdot Q^Z_{h,i}]]; \quad (4.4.4)$$

Luego, la utilidad de los mecanismos que se derivan del análisis fractal del beneficio económico reside en la posibilidad de combinar las ecuaciones de ingreso con las ecuaciones de gasto, permitiendo así, la especificación de cuatro modelos de beneficio económico adicionales que relacionan el desempeño económico de los clientes con el de los proveedores:

$$BE_{i,t}^S = [q_i \cdot PIB_S] - [[GT_{i,t}^{end}] + [q_{1,i} \cdot PIB_1^Z + q_{2,i} \cdot PIB_2^Z + \dots + q_{h,i} \cdot PIB_h^Z]]; \quad (4.4.5)$$

$$BE_{i,t}^S = [q_i \cdot PIB_S] - [[GT_{i,t}^{end}] + [\pi_1 \cdot (IP^Z_1) \cdot Q^Z_{1,i} + \pi_2 \cdot (IP^Z_2) \cdot Q^Z_{2,i} + \dots + \pi_h \cdot (IP^Z_h) \cdot Q^Z_{h,i}]]; \quad (4.4.6)$$

$$BE_{i,t}^S = [g_{1,i} \cdot q_1 \cdot PIB_{w,1} + g_{2,i} \cdot q_2 \cdot PIB_{w,2} + \dots + g_{k,i} \cdot q_k \cdot PIB_{w,k}] - [GT_{i,t}^{end} + [q_{1,i} \cdot PIB_1^Z + q_{2,i} \cdot PIB_2^Z + \dots + q_{h,i} \cdot PIB_h^Z]]; \quad (4.4.7)$$

$$BE_{i,t}^S = [g_{1,i} \cdot q_1 \cdot PIB_{w,1} + g_{2,i} \cdot q_2 \cdot PIB_{w,2} + \dots + g_{k,i} \cdot q_k \cdot PIB_{w,k}] - [GT_{i,t}^{end} + [\pi_1 \cdot (IP_1^Z) \cdot Q_{1,i}^Z + \pi_2 \cdot (IP_2^Z) \cdot Q_{2,i}^Z + \dots + \pi_h \cdot (IP_h^Z) \cdot Q_{h,i}^Z]]; \quad (4.4.8)$$

Como ya se ha mencionado, las ecuaciones (4.4.5), (4.4.6), (4.4.7) y (4.4.8), representan el beneficio económico de la  $i$ -ésima empresa expresado en términos de la evolución económica de su sector y de los sectores donde sus clientes operan, menos, el comportamiento del ingreso de los proveedores y de la evolución de sus costos de producción como una función de los índices de precios determinados por sus proveedores, respectivamente.

Es importante destacar que los modelos de beneficio económico  $BE_{i,t}^S$  expuestos en esta sección no son sustituibles entre sí, simplemente; su estimación individual representa apenas una fracción de los insumos que "alimentan" el ampliamente conocido y ya mencionado, *vector de información*.

#### 4.5- El Ingreso Fractal y el sistema de precios

Retomando la expresión (4.2.1),

$$IT_i^S = P_i \cdot Q_i;$$

Podemos afirmar que el ingreso total de la empresa  $i$  que opera en el sector  $S$  es igual al precio de venta  $P_i$  agregado  $Q_i$  veces, o lo que es igual, un múltiplo  $q_i$  de  $P_i$ :

$$IT_i^S = q_i \cdot P_i; \quad (4.5.1)$$

Por otra parte, el índice de precios  $IP_S$  del  $S$ -ésimo sector es una función del precio de venta  $P_i$  de cada una de las  $i$ -empresas que operan en el mismo:

$$IP_S = f(P_1, P_2, \dots, P_i, P_{i+1}, \dots, P_{i+n}); \quad (4.5.2)$$

Luego, el precio de venta de los bienes y/o servicios producido por la  $i$ -ésima empresa es una función  $\pi$  del índice de precios del sector donde opera:

$$P_i = \pi(IP_{S,i}); \quad (4.5.3)$$

En consecuencia,

$$IT_i^S = q_i \cdot \pi(IP_{S,i}); \quad (4.5.4)$$

Por otro lado, el precio de venta  $P_k$  de los bienes producidos por la  $k$ -ésima empresa del  $W$ -ésimo sector que a su vez es cliente de una  $i$ -empresa, se supone, guarda relación con el costo de producción unitario de la primera que incluye la alícuota  $g_{k,i}$  del ingreso total de la  $i$ -ésima empresa correspondiente a las compras de la  $k$ -ésima empresa.

Luego,  $P_k$  es una función de las alícuotas  $g_{k,i}$  del ingreso total de sus proveedores:

$$P_k = f_i(g_{k,i}, IT_i^S); \quad (4.5.5)$$

Sustituyendo 4.5.4 en 4.5.5:

$$P_k = f_i(g_{k,i}, q_i, \pi(IP_{S,i})); \quad (4.5.6)$$

Y, el ingreso total de la empresa  $k$  será:

$$IT_k^W = q_k \cdot P_k;$$

o, lo que es igual, sustituyendo 4.5.5 en 4.5.6:

$$IT_k^W = q_k f_i(g_{k,i}, IT_i^S) \quad (4.5.7)$$

$$IT_k^W = q_k \cdot \sum_i g_{k,i} \cdot q_i \cdot \pi(IP_{S,i}); \quad (4.5.8)$$

A partir de (4.5.8) se entiende que el ingreso total de la  $k$ -ésima empresa del sector  $W$  es una función o múltiplo  $q_k$  de los costos de producción impuestos por sus proveedores y representados por la sumatoria de las alícuotas del gasto  $g_{k,i}$  de la  $k$ -ésima empresa destinadas a la adquisición de los insumos producidos por las  $i$ -empresas del sector  $S$  y que a su vez representa la alícuota del ingreso total de cada uno de los  $i$  proveedores.

Luego, sustituyendo (4.5.8) en (4.2.6) obtenemos:

$$IT_i^S = \sum_k g_{i,k} \cdot [q_k \cdot \sum_i g_{k,i} \cdot q_i \cdot \pi(IP_{S,i})]; \quad (4.5.9)$$

En resumen, la expresión 4.5.9 sujeta el beneficio económico de una empresa  $i$  cualquiera a la evolución de los mercados donde sus  $k$ -clientes son oferentes y en particular, a la evolución del ingreso de los mismos.

Entre tanto, la ecuación 4.5.8 establece como restricción al ingreso total de una empresa  $k$  cualquiera y en consecuencia a su beneficio económico, los costos de producción impuestos por las empresas  $i$  que fungen como sus proveedores.

Por último, a partir de la expresión 4.5.9, se evidencia que el ingreso total de una empresa  $i$  cualquiera y, en consecuencia, su beneficio económico, se encuentra sujeto a las restricciones que éste le impone al ingreso de sus clientes<sup>48</sup>.

En síntesis, para que el ingreso real de la  $i$ -ésima empresa crezca, es decir, que su volumen de ventas aumente, es condición necesaria pero no suficiente, que la presión que ésta ejerce sobre los costos de producción de  $k$ -clientes no se traduzca en un obstáculo para la expansión del volumen de producción y ventas de los últimos. Fenómeno que establecimos como hipótesis en este capítulo cuando extendimos la propiedad de *superficie total finita de los fractales* al contexto del beneficio económico.

Podemos afirmar que bajo la óptica del ingreso fractal, ambas expresiones son equivalentes. La primera representa la visión desde un nivel fraccional hacia su interior, mientras que la segunda, no es más que la perspectiva desde el mismo nivel fraccional hacia fuera.

## 5.- INDICADORES FUNDAMENTALES PARA EL ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA

Básicamente, el *plan de ventas* de una empresa productora de bienes y/o servicios es una función de su *plan económico y financiero*. No obstante, es posible tropezar con afirmaciones que sugieren que el plan financiero ha de ajustarse a las ventas esperadas. Lo cierto es que la empresa en un momento determinado puede disponer, o no, de los recursos físicos y financieros necesarios para enfrentar y satisfacer su demanda esperada.

En cualquier caso, el plan financiero establece una combinación óptima entre los recursos propios y otras fuentes de financiamiento disponibles determinando así, un camino hacia el objetivo final y único: la maximización de los beneficios esperados<sup>49</sup>.

---

<sup>48</sup> Más aún, cuando alguno de sus  $k$ -ésimos clientes a su vez funge como proveedor de la  $i$ -ésima empresa.

<sup>49</sup> Nos referimos a los *beneficios esperados* ya que el plan descansa sobre la variable aleatoria *demanda esperada*.

Ahora bien, el diseño del programa financiero<sup>50</sup> comienza con una estimación de la demanda futura tanto del mercado como de la empresa, permitiendo así determinar el capital físico y monetario necesario para la satisfacción de las primeras. Una vez estimados estos requerimientos, el analista está en capacidad de diseñar un plan u opciones de financiamiento de la producción y comercialización esperada, siempre sujeto a la maximización del beneficio y a su distribución intertemporal "satisfactoria" entre los accionistas.

En este sentido, el plan financiero debe ofrecer una solución óptima, intertemporal, para el *trade off* entre los beneficios presentes y futuros, vista a través de la mutua exclusión entre el endeudamiento y la renta futura.

La demanda esperada o las ventas potenciales podrán en la práctica no corresponder con la capacidad de producción instalada, encontrándose el ajuste de esta última condicionado de manera objetiva por la disponibilidad de recursos financieros propios y ajenos, y subjetivamente, por el beneficio mínimo exigido *accionistas ordinarios*<sup>51</sup> esperan percibir.

Luego, es posible afirmar que el plan económico y el plan financiero se funden en uno solo cuando el primero comienza con la estimación de la demanda, continúa con la evaluación y determinación de la viabilidad financiera de la satisfacción de la misma o de una parte, y culmina con el diseño del plan de ventas cuya efectividad es condición necesaria pero no suficiente para el cumplimiento de las metas del programa financiero.

El objetivo en este capítulo está en definir un conjunto de *ratios* económicos que van a permitir relacionar los registros financieros de la empresa con la evolución de la economía real, a nivel sectorial y en su conjunto, complementando el análisis financiero convencional en el diseño y aplicación del plan económico y financiero de la empresa.

Luego, se entiende como *ratio económico* todo indicador que se construye a partir de la relación de dos o más variables económicas contribuyendo con el análisis y estimación de las ventas esperadas además de dar contexto y significado macroeconómico a los registros contables y financieros de la empresa.

---

<sup>50</sup> Establecemos la diferencia entre *plan financiero* y *programa financiero* en que el primero establece las metas y objetivos y el segundo incorpora en detalle los canales y mecanismos para la consecución de las mismas.

<sup>51</sup> Propietarios del capital que resulta de deducir al total, los pasivos circulantes, de largo plazo y las acciones preferentes.

### Coevolución entre ventas

Son indicadores que cuantifican la relación entre el ingreso de la  $i$ -ésima empresa del sector S y:

- El valor agregado del sector donde opera:

$$IT_{i,t}^S = \beta_i \cdot PIB_t^S + \mu_{i,t}; \quad \beta_i = \text{co-evolución intrasectorial}$$

- El valor agregado en los sectores W donde operan sus  $j$ -ésimos clientes:

$$IT_{i,t}^S = \sum_j^W [\beta_j \cdot PIB_{j,t}^W] + \mu_{i,t}; \quad \beta_j = \text{co-evolución intersectorial}$$

- El desempeño de la economía real en su conjunto

$$IT_{i,t}^S = \beta_i \cdot PIB_t + \mu_{i,t}; \quad \beta_i = \text{co-evolución absoluta}$$

### Competitividad

Son indicadores que permiten inferir la posición competitiva de la  $i$ -ésima empresa dentro del sector donde opera:

- Relativa a los costos de producción (CCP):

Cuantifican la desviación entre la inflación observada en los precios que la  $i$ -ésima empresa ha pagado de los insumos para la producción y la inflación promedio experimentada por sus competidores.

$$p_{Z,i,t} = \sum_{Z,h} [\beta_i \cdot \pi_{Z,h,t}] + \mu_{i,t}; \quad \beta_i = \text{Competitividad de costos}$$

$p_{Z,i,t}$  = Inflación de costos experimentada por la  $i$ -ésima empresa.

$\pi_{Z,h,t}$  = Inflación registrada a partir del índice de precios del Z-ésimo sector donde opera el  $h$ -ésimo proveedor de la empresa  $i$ .

- Relativa a el precio de venta:

Relaciona la inflación experimentada por el precio de venta fijado por la  $i$ -ésima empresa con la inflación promedio determinada por sus competidores.

$$p_{S,i,t} = \beta_i \cdot \pi_{S,i,t} + \mu_{i,t}; \quad \beta_i = \text{Competitividad relativo al precio de venta.}$$

$p_{S,i,t}$  = Inflación registrada por el precio de venta de la  $i$ -ésima empresa.

$\pi_{s,i,t}$  = Inflación registrada por el índice de precios del  $S$ -ésimo sector donde la  $i$ -ésima empresa opera como oferente.

### Rentabilidad ( $\rho$ )

Son indicadores que permiten cuantificar la relación entre la evolución del ingreso de la  $i$ -ésima empresa y la evolución de su gasto.

- Rentabilidad nominal ( $\rho_i$ ):

$$IT_{s,i,t} = \rho_i \cdot GT_{s,i,t} + \mu_{i,t}; \quad \rho_i = \text{Rentabilidad nominal.}$$

- Rentabilidad real ( $\rho_{real}$ ):

Estos indicadores permiten estimar la proporción en que el ingreso percibido compensa la variación en la capacidad de compra de las unidades monetarias gastadas en insumos. En otras palabras, si el beneficio real es en promedio positivo o negativo

$$\rho_{real} = \rho_i + [p_{s,i,t} - p_{z,i,t}]$$

- Rentabilidad relativa ( $\rho_{relativa}$ ):

Permite inferir el costo de oportunidad de los recursos monetarios gastados en relación a otras alternativas o uso de los mismos. En general, relaciona el coeficiente de rentabilidad del gasto con cualquier otro indicador de rentabilidad.

$$\rho_{relativa} = \rho_i - \rho_{alternativa},$$

$$\rho_{real-relativa} = \rho_{real} - \rho_{real-alternativa},$$

$$\rho_{alternativa} = \text{rentabilidad de otros proyectos.}$$

### Productividad

En esencia, son indicadores que miden en promedio la productividad del capital y del trabajo que han sido combinados para la producción y comercialización de cada período. Básicamente, el coeficiente mide en términos reales la relación entre el ingreso, la depreciación de los activos y los salarios devengados, durante un período determinado.

$$it_{s,i,t} = \beta_1 \cdot gt_{CKF,i,t} + \beta_2 \cdot gt_{sYS,i,t} + \mu_{i,t}$$

$it_{S,i,t}$  = tasa de crecimiento del ingreso total de la  $i$ -ésima empresa.

$gt_{CKF,i,t}$  = tasa de variación del capital e insumos utilizados en el período  $t$ .

$gt_{SYS,i,t}$  = variación porcentual de los sueldos y salarios.

$\beta_1$  = Productividad del capital físico.

$\beta_2$  = Productividad del trabajo.

### *Elasticidad-precio del volumen de ventas*

Permite cuantificar el impacto que la variación del precio tiene sobre el volumen de ventas de la  $i$ -ésima empresa.

$$\mathcal{E}_{S,i,t} = \beta_i p_{S,i,t} + \mu_{i,t}; \quad \beta_i = \text{Elasticidad precio del volumen de ventas.}$$

$\mathcal{E}_{S,i,t}$  = tasa de variación del volumen de ventas de la  $i$ -ésima empresa.

### *Estructura del ingreso total*

- Por cliente:

Estos ratios permiten medir la participación porcentual de las compras del  $k$ -ésimo cliente en el ingreso total de la  $i$ -ésima empresa.

- Por producto:

Cuando la empresa produce diferentes tipos de bienes, este coeficiente permite medir la participación porcentual que sobre el ingreso total de la empresa tiene las ventas totales de cada uno de sus productos.

### *Estructura de costos*

Mide la participación porcentual de cada una de las categorías de gasto de la  $i$ -ésima empresa en el egreso total, durante un periodo determinado, contribuyendo con el análisis de la dinámica descrita por cada uno de los componentes del gasto en su relación con el ingreso total y el beneficio de la  $i$ -ésima empresa.

### *Indicadores relativos a las medidas y resultados de las políticas públicas*

Relacionan los ratios económicos con la evolución de las variables intermedias y finales de las políticas públicas (fiscal, monetaria, cambiaria, etc.). Básicamente, el cálculo de estos indicadores permite cuantificar las relaciones que existen entre los resultados económicos de la  $i$ -ésima empresa y sus principales

clientes, con las medidas de política económica (gasto público, impuestos, oferta monetaria, grado de apertura, etc.) y con los resultados registrados en las variables objetivo (tasa de interés, inflación, tipo de cambio, cuenta corriente, etc.).

#### *Indicadores no cuantitativos*

Cualifican los resultados económicos de la *i*-ésima empresa dentro de un entorno no cuantificable que le es exógeno y que envuelve la dinámica económica durante cada período. Estos indicadores permiten inferir relaciones causales entre la dinámica del beneficio económico y los eventos o coyunturas de orden jurídico-institucional que, en general, son interpretadas como indicadores cualitativos de estabilidad o conflictividad, por ejemplo.

#### *Ratios compuestos*

Son indicadores que relacionan dos o más ratios económicos. Un ejemplo de estos sería el "*indicador relativo de rentabilidad y productividad*", que no es más que la relación entre un *indicador de rentabilidad* y el *indicador de productividad*. Básicamente, este indicador permite cuantificar la sensibilidad de la rentabilidad del gasto ante las variaciones experimentadas por la productividad del capital o la productividad del trabajo.

#### *Ratios de cambio estructural o coyuntural*

Son indicadores que se construyen a partir del análisis autoregresivo y de tendencia de una partición de muestras de una misma variable económica, la contrastación entre ellas y con su envolvente. Básicamente, estos indicadores permiten identificar los cambios de trayectoria que experimenten los ratios económicos. Entretanto, su complementación con otros análisis permiten inferir si los mismos son el resultado de un cambio estructural o coyuntural.

Para finalizar, resulta obvio que todas las categorías definidas en esta sección no son más que una muestra del universo de indicadores económicos que se pueden construir a partir de la relación entre una variable económica y otra de igual o diferente naturaleza, siempre y cuando la relación conserve la coherencia lógica y contextual.

## **6.- CONCLUSIONES**

**Algunos de los ratios económicos** que se han definido y especificado su estructura, probablemente no representan una innovación como relaciones entre variables económicas, no obstante, su universalización como metodología o

complemento metodológico dentro de la *Planificación Financiera Estratégica* convencional (Brealey y Myers 2001; Bierman, 1984), muy probablemente, si lo sea.

El beneficio económico en sus dimensiones fraccionales del ingreso y del gasto, *Ingreso Fractal* y *Gasto Fractal*, se sintetiza en un conjunto de relaciones que describen una *estructura recursiva* lo que permite reproducir el mismo criterio de análisis en todo su rango Fractal<sup>52</sup> para la construcción de un cuadro de indicadores que redimensionan el alcance del *Análisis Financiero* y de la *Planificación Financiera Estratégica*, convencionales, cuando estas últimas se sujetan a la dinámica macroeconómica que, obviamente, ha envuelto y determinado el desempeño económico y financiero de la empresa particular.

**Técnicamente**, el beneficio económico de toda empresa es el resultado de sustraer al ingreso total percibido durante un período determinado, los egresos totales que fueron necesarios para la producción de bienes y servicios, finales o intermedios, y su comercialización en ese mismo período. A su vez, el ingreso total que la empresa percibe en un período no es más que las cantidades vendidas multiplicadas por el precio pactado entre ésta y sus clientes. Entretanto, el gasto total está constituido por el agregado de la cantidad de insumos y factores utilizados en el proceso de producción y comercialización, multiplicados por su costo unitario.

**Económicamente**, el ingreso total de la empresa particular depende del desempeño económico de sus clientes. Por su parte, el gasto total de la primera estará determinado por la presión que los proveedores ejerzan sobre sus costos de producción y comercialización, a través del precio de venta. En consecuencia, el beneficio económico de la *i-ésima* empresa será<sup>53</sup>, por un lado, la consecuencia de la presión de costos que ésta ejerza sobre la producción de sus clientes traducida en restricciones a la capacidad de crecimiento de los últimos y, por el otro, a la presión que ejerzan los proveedores de la primera sobre sus costos de producción.

**Un análisis opcional**, a su vez complementario, para contribuir a flexibilizar la "*camisa de fuerza*" que envuelve al beneficio económico, parte de cuantificación de los factores endógenos y exógenos que, coyuntural y estructuralmente, han actuado como obstáculos, tanto para la maximización del beneficio como para alcanzar, de ser posible, beneficios máximos cada vez mayores.

---

<sup>52</sup> Bajo la premisa de que son las mismas fuerzas y leyes económicas las que actúan en cada uno de los niveles fraccionales, definidos como eslabones en la cadena de producción y comercialización.

<sup>53</sup> *ceteris paribus* "la cantidad de clientes".

Luego, un modelo para estimar los ingresos futuros y el beneficio económico debe trascender, necesariamente, del análisis parcial de la dinámica que sigue el mercado donde la empresa opera como oferente hacia el plano o nivel fraccional correspondiente a los mercados donde sus clientes funcionan como productores, así como también, la dinámica que siguen los mercados donde sus proveedores operan como oferentes y aquellos donde estos últimos son demandantes, entre otros.

**Es posible afirmar**, entonces, que existen ocasiones o circunstancias donde resulta de mayor utilidad conocer la dinámica de los clientes como productores y no como demandantes, donde el conocimiento de ambas dinámicas<sup>54</sup> probablemente contribuya a minimizar los errores sistemáticos que conducen a la subestimación o sobrestimación de los escenarios futuros de ingresos y gastos.

**Los ratios económicos** que se definen en el último capítulo como un complemento analítico financiero ineludible, de jerarquía par con el análisis financiero *convencional*, permiten el redimensionamiento de éste último hacia un contexto macroeconómico cuando incorpora la dinámica de los mercados sectoriales y de la economía en su conjunto.

**Los fundamentos teóricos** que validan la metodología y su aplicación, además de sustentar su pertinencia, han sido analizados y desarrollados en cada capítulo del trabajo a un nivel de abstracción o si se quiere de detalle, que admiten su extensión y su alcance a todas las empresas, incluso sobre aquellas cuyos mercados naturales (receptores y proveedores de bienes e insumos) residen en el resto del mundo.

**Algunos de los ratios económicos** que se han definido y especificado su estructura, probablemente no representan una innovación como relaciones entre variables económicas, no obstante, su universalización como metodología o complemento metodológico dentro de la *Planificación Financiera Estratégica* convencional, muy probablemente, sí lo sea.

**La planificación financiera estratégica** apoyada apenas en los estados financieros de resultado y de balance de su activo con relación al pasivo y el patrimonio, entre otros, no es capaz de dar respuesta a la *interrogante matriz*<sup>55</sup>

---

<sup>54</sup> Empresa y clientes.

<sup>55</sup> El problema de la *Incertidumbre Económica* para la empresa o el inversionista, cuya respuesta cercana puede encontrarse detrás del instrumental analítico que se compone de la combinación *racional* de los ratios económicos y ratios financieros y, por supuesto, de su comprensión acertada.

expresada como: ¿*Unicidad Relativa*, sectorial y global, de los resultados económicos y financieros de la empresa, en un momento determinado?

La rentabilidad de un activo siempre se encuentra sesgada por elementos coyunturales y estructurales dominantes dentro del sector y de la economía en su conjunto, y por la capacidad de gestión de la empresa.

En un momento cualquiera, un activo de inversión puede resultar *seductor*, *indiferente* o *adverso* a las exigencias del inversionista; cualidades cuyo asidero está en la capacidad de la empresa (los factores endógenos) para enfrentar y dar respuesta a los determinantes de naturaleza exógena.

Probablemente la idea más importante que se extrae de éste trabajo está en el doble papel que juegan las estrategias de precios e ingreso en los resultados de la gestión económica y financiera de la empresa. Por un lado, se presenta una relación dual entre el ingreso total y el beneficio económico cuando la dirección y sentido la misma viene determinada por la elasticidad precio del volumen de ventas; y por el otro, una relación inversa, intertemporal, cuando la presión ejercida por el precio de venta sobre los costos de producción, *aguas abajo*, se espera retroalimenten las estructuras de costos, aguas arriba, toda vez que las empresas operan como oferentes y a su vez, como demandantes.

**Para finalizar**, resulta pertinente reflexionar sobre el alcance del análisis financiero convencional en la toma de decisiones cuando el mismo, como consecuencia de la naturaleza endógena de las variables que envuelve su instrumental, no es capaz de dar respuestas acerca del grado de influencia que los elementos o factores exógenos tienen sobre los resultados económicos de la empresa y por lo tanto, sobre los resultados financieros.

En tal sentido, se puede afirmar que el criterio de rentabilidad, soportado apenas por un conjunto de variables endógenas o registros financieros, resulta insuficiente para decidir acerca de la pertinencia, o no, de mantener, adquirir o ceder los derechos y obligaciones sobre un activo determinado (por ejemplo un activo fijo), sea por vía de la inversión directa o a través del mercado de capitales.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bierman, Harold Jr. (1984), *Planeación Financiera Estratégica*, CECSA, México.

Brealey, Richard A; Myers, Stewart C. (2001), *Principios de Finanzas Corporativas*, 5ta. Edición, Mc Graw Hill, Madrid.

Briggs, John; Peat, F. David (1999), *Las siete leyes del caos. Las ventajas de una vida caótica*, 1ra. Edición, Grijalbo, Barcelona.

Ekelund J.R., Robert B; Hébert, Robert F. (1991), *Historia de la Teoría Económica y de su Método*, Tercera Edición, Mc Graw Hill, Madrid.

Gleick, James (1988) "Caos. La Creación de una Ciencia", *Una Geometría de la Naturaleza*, Capítulo 4, Seix Barral, Barcelona.

Hahne R, Ingrid (1995), *Desarrollo del Análisis Económico*, Quinta Edición, Irwin, España.

Intriligator, Michael D. (1990), *Modelos Econométricos, Técnicas y Aplicaciones*, Fondo de Cultura Económica, México, D. F.

## **ESTADO ACTUAL Y TENDENCIAS DEL ABASTECIMIENTO URBANO DE ALIMENTOS EN VENEZUELA**

Agustín Morales E.\*  
ESCUELA DE AGRONOMÍA, UCV

### **Resumen:**

Este trabajo ha sido realizado con el propósito de analizar y explicar la actual situación y las perspectivas del abastecimiento urbano de alimentos en Venezuela como el resultado de la instalación de la llamada "Gran Distribución" y de la participación del Estado en este proceso.

A fin de lograr el propósito anunciado, su desarrollo se ajustó al siguiente esquema metodológico: en un primer momento, se discutió el instrumental teórico requerido para analizar la actual situación del abastecimiento urbano de alimentos; en un segundo momento se procedió a examinar la actual estructura y características de la distribución de alimentos configurada como consecuencia de la instauración de la llamada "Gran Distribución" y de la participación del Estado en este proceso y, tomando como fundamento la información y los antecedentes recopilados, así como la correspondiente verificación de las proposiciones realizadas hasta esta parte del trabajo; en un tercer momento, se logró vislumbrar las perspectivas y las implicaciones de este proceso.

**Palabras claves:** Venezuela, sector agroalimentario, gran distribución, Estado, abastecimiento alimentario.

### **INTRODUCCIÓN**

En las últimas décadas, el tema relacionado con la distribución urbana de alimentos, ha sido tratado desde diversas perspectivas. De los numerosos estudios realizados sobre esta materia, se destacan los ejecutados en la Universidad Central de Venezuela y en el Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA). El IESA, teniendo en cuenta que los principales problemas identificados en muchas cadenas o circuitos alimentarios se encuentran relacionados con los procesos de comercialización y el mercadeo, considera que la resolución de dichos problemas podría radicar en la utilización de un sistema de gerencia que unifique a fabricantes, intermediarios y detallistas en un solo equipo para servir eficientemente a los consumidores. Esta institución, al mismo tiempo que subrayaba el éxito logrado en el país por las empresas que han adoptado ese sistema de gerencia que en el idioma inglés se conoce como "Efficient Consumer Response", aseguraba que la extensión de ese sistema "a la gran mayoría del pueblo, consumidores pobres sin transporte que compran en las tiendas independientes

---

\* Correo electrónico: [moralesa@agr.ucv.ve](mailto:moralesa@agr.ucv.ve)

del vecindario, podría aumentar el surtido, reducir los precios y producir mejoras importantes en el nivel de vida de sus clientes" (Ireland, 2002, 273).

Desde una perspectiva distinta a la anterior, en la Unidad de Investigaciones Agroalimentarias de la Facultad de Agronomía de la Universidad Central de Venezuela (UNIAAL-UCV), desde 1993, se han venido ejecutando algunos proyectos (Morales, 1996) con el propósito de estudiar las transformaciones que vienen ocurriendo en el sistema de distribución urbana de alimentos como consecuencia de la constitución de la firma *Makro Comercializadora S.A.*; cuya creación, fue el resultado de la asociación entre SHV (empresa holandesa con participación importante del grupo alemán *Metro*) y el grupo venezolano denominado Empresas Polar. A fin de lograr ese propósito, los investigadores procedieron en un primer momento, a indagar acerca de los cambios que vienen ocurriendo en el sector agroalimentario de los países desarrollados, especialmente de aquellos aspectos que conciernen a la distribución de alimentos y a la conformación de la llamada "Gran Distribución", la cual puede entenderse como el conjunto de establecimientos de ventas de autoservicios cuya superficies abarcan más de 2.500 m<sup>2</sup>, tales como los "hipermercados" y sus respectivas centrales de compra.

Luego de haber destacado el intenso proceso de internacionalización de la llamada "Gran Distribución" (Morales, 1996, 2001), en un segundo momento se dispusieron a reseñar la estructura y características de la distribución de alimentos que prevaleció en Venezuela hasta antes de la instauración de *Makro Comercializadora S. A.* y, tomando como fundamentos la información y los antecedentes recopilados, en un tercer momento optaron por estudiar las transformaciones que se suscitaron en la referida estructura logrando percibir las implicaciones desventajosas que este hecho venía ocasionando, no solamente a los agentes económicos localizados en la estructura de distribución, sino también a aquellos que se encuentran ubicados en el conjunto del "*Sistema Agroalimentario Venezolano*".

Teniendo en cuenta tales antecedentes, el propósito de este trabajo consiste en analizar y explicar la actual situación y las perspectivas del abastecimiento urbano de alimentos en Venezuela, como resultado de la instauración en el país de la llamada "Gran Distribución" y de la participación del Estado en este proceso.

A fin de lograr el propósito anunciado, el trabajo ha sido estructurado de la siguiente manera: tras esta introducción, se presenta el desarrollo de tres momentos. En el primero se discute el instrumental requerido para analizar la actual situación del abastecimiento urbano de alimentos; en un segundo momento se procede a verificar algunas proposiciones como las relacionadas con las transformaciones que venía mostrando el Sector Agroalimentario Venezolano hasta antes de la irrupción de Mercal en abril de 2003 y; en un tercer momento, se vislumbra las implicaciones del fenómeno analizado.

## 1. EL INSTRUMENTAL TEÓRICO REQUERIDO PARA EL ANÁLISIS

Todo proceso como el que será analizado, para que pueda ser interpretado correctamente, debería ser abordado mediante un sistema teórico coherente conformado por conceptos que permitan aprehender y explicar la realidad que se pretende estudiar.

Teniendo en cuenta la referida premisa, se considera que el principal elemento a ser revisado, en un primer momento, es el relativo al concepto de *estructura* debido a las significativas transformaciones que se han venido operando dentro del "*Sistema Agroalimentario Venezolano*" (SAV); por lo tanto, éste y otros conceptos, no pueden mantenerse inmutables. En efecto, se considera que estamos asistiendo a un cambio en esa *estructura* debido a que el *núcleo* que la define y la distingue de otras estructuras, viene acusando una significativa mutación. Este, que en la mayoría de los *Complejos Sectoriales* (Trajtemberg, 1977; Vigorito, 1978; Morales, 2000) se configuró alrededor de la *industria agroalimentaria* y del cual se irradiaron decisiones que garantizaron y aseguraron la reproducción de esos *complejos*, viene perdiendo paulatinamente esta capacidad. Esta última se ha venido localizando alrededor de la *Gran Distribución* (G. D.), la cual empieza a mostrar su hegemonía y a revelar su capacidad de organizar la dinámica del conjunto del denominado "*Sistema Agroalimentario*". En estas condiciones, el funcionamiento de este *núcleo* tendría repercusiones significativas para la evolución de todo el conjunto de *etapas* (producción agrícola, transformación agroindustrial, comercialización/distribución, y consumo) que conforman los referidos *complejos* que operan en Venezuela puesto que existen buenas razones para considerar que de ese nuevo *núcleo*, se irradiarían decisiones que garantizarían y asegurarían la reproducción de las bases económicas y sociales de esos *complejos*. Esa capacidad de la *Gran Distribución* para asegurar la reproducción de esos *complejos* devendría de su independencia económica, tecnológica y de su suficiencia para ejercer un condicionamiento relativo sobre las *etapas productivas* que conforman los referidos *complejos agroindustriales*.

A un mayor nivel de concreción, se puede afirmar que tales fueron, en síntesis, las transformaciones que venía mostrando la etapa de comercialización/distribución de alimentos en Venezuela hasta antes de la irrupción de Mercal en abril de 2003, aspecto que será tratado con mayor detenimiento más adelante.

Ya para concluir con esta parte dedicada a los planteamientos teóricos que orientaron la realización de este trabajo, se procede a reseñar algunas referencias relativas a las consecuencias que se derivan de cuatro de los supuestos básicos sobre los cuales descansa la denominada Economía Neoinstitucional: los *costos de transacción* (Coase, 1937, 1994; Williamson, 1975, 1985); la *racionalidad limitada* (Simón, 1986), la *información asimétrica* (Akerlof, 1970; Aguiar,

1996; Morales, 1998) y el *comportamiento oportunista*, los cuales determinan que la delimitación y la protección de los derechos de propiedad sean muy costosos, sobre todo cuando los referidos derechos no pueden ser plenamente establecidos debido, entre otros factores, al menor grado de desarrollo institucional dentro del cual se realizan las transacciones, es decir del *Estado* y de las organizaciones económicas cuya función es reducir los referidos costos. Si los agentes económicos actuaran sólo guiados por sus propios intereses, vale decir, sin restricciones institucionales, realizarían sus intercambios a costos muy elevados, el conflicto entre ellos se exacerbaría hasta límites insospechados y las posibilidades para la *cooperación* se verían constreñidas.

Los anteriores señalamientos permiten mencionar algunas consideraciones preliminares respecto al rol de las *instituciones* en el crecimiento económico y, sobre todo, al papel de las *organizaciones* como agentes del cambio institucional (North, 1984, 1989 y 1993) y, adicionalmente, señalar el valor del análisis histórico del cambio institucional, el cual permitiría entender que tales cambios tienen repercusiones sobre el proceso de decisión relacionado con los precios, la inversión, la producción, los inventarios, el empleo, la tecnología, la creación de nuevos tipos de empresas, la reestructuración de las empresas y, yendo más allá, sobre toda la organización de la economía.

## 2. VERIFICACIÓN DE LAS PROPOSICIONES

Se inicia esta parte, señalando que los hechos a los cuales se hará referencia a continuación, se enmarcaron dentro de un contexto internacional caracterizado por la ocurrencia de profundos cambios en la esfera económica en general y en el Sector Agroalimentario, en particular. Los cambios respecto al Sector Agroalimentario se relacionaron con los patrones de consumo, con la flexibilización de la producción agroindustrial y con las transformaciones en la etapa de comercialización/distribución y de la expansión de la llamada Gran Distribución (Jhan, 1991; Rodríguez-Zúñiga y Soria, 1992; Morales, 1995; Caldentey y Morales, 1996 (a, b); Mariani y Viganó, 2002). Tales cambios repercutieron sobre el conjunto de la economía nacional y se tradujeron en la adopción de un programa de ajustes de corte "ortodoxo" a partir de 1989, y ocurrieron en medio de un intenso proceso de internacionalización de los mercados financieros y de globalización de la producción que se concretaron en fuertes presiones en favor de la liberalización de las políticas gubernamentales. En ese nuevo escenario, las políticas de liberalización económica puestas en práctica por el gobierno venezolano ocasionaron profundas transformaciones en todos los niveles significativos de su economía, y un fuerte impacto sobre el sector agroalimentario (Morales, 1993), particularmente, en la estructura de distribución urbana de alimentos (Morales, 1998).

En efecto, la estructura de la distribución urbana de alimentos prevaleciente hasta la mencionada fecha, empezó a sufrir un cambio muy importante a partir de la fundación de la firma comercial venezolana denominada *BJ's Mayoristas* y con la apertura del primer local de *Makro Comercializadora S.A.* en el año 1992 en la ciudad de Caracas. Esta última empresa surgió el 18.05.90 como resultado de la asociación de Empresas Polar con la empresa holandesa conocida con las siglas *SHV*, asociación que dio lugar a *Makro Automercados Mayoristas S.A.* Posteriormente, según el Acta Constitutiva localizada en el Registro Mercantil del Distrito Federal y Estado Miranda (UCV, Facultad de Agronomía, 1994), el 18 de marzo de 1992 se decidió denominar a dicha empresa como *Makro comercializadora S.A.*, cuyos objetivos entre otros son: "importar, exportar, consignar, distribuir, comprar, vender y comercializar..." una serie de productos, dentro de ellos, productos alimenticios" ¿Qué factores pudieron haber determinado que Empresas Polar haya optado por incursionar directamente en la rama de la distribución de alimentos? Sin lugar a dudas, los condicionamientos propios del proceso de apertura económica referido anteriormente, la intensificación de la estrategia de diversificación e integración emprendida por esta empresa<sup>1</sup> y, probablemente, los cuestionamientos por parte de una de las más importantes cadenas de distribución para expender las mercancías producidas por las *Empresas Polar* (en adelante, *Polar*), así como la tardanza manifiesta para cancelar a las referidas empresas el monto de los productos adquiridos por parte de otra notable cadena de distribución de alimentos, o el propio grado de desarrollo a cual ha arribado; y, sobre todo, la drástica retracción de los niveles de consumo que ocurrió a partir de la aplicación de las políticas de ajuste macroeconómico (Morales y Montilla, 1991)<sup>2</sup>; entre otros

---

<sup>1</sup> A las principales líneas de producción (harina Pan y cerveza), se añadió la producción de arroz, pastas, aceites, alimentos para animales, aves y helados.

<sup>2</sup> A partir de 1989 se empezó a manifestar una alarmante disminución del consumo de alimentos. De acuerdo con los cálculos de la Cámara Venezolana de Industria de Alimentos (CAVIDEA) en base a los datos del Banco Central de Venezuela (BCV), los asalariados tuvieron acceso, en 1989, al 40 % de los alimentos en relación a lo que podían adquirir en 1968. El desmantelamiento progresivo del sistema de control de precios, así como el fenómeno inflacionario presente en el conjunto de la economía, provocaron en los sucesivos años un incremento sustancial del precio de los alimentos, los cuales no pudieron ser compensados con el incremento de los salarios. Por otra parte, el índice de precios correspondientes a los alimentos (salvo algunos meses) se continuó mostrando por encima del índice general de precios y los porcentajes de pobreza señalaban cifras extremadamente preocupantes. En esas condiciones, acceder a un segmento del mercado tenía que considerarse crucial.

factores, podrían haber determinado que *Polar*<sup>3</sup> decidiera conformar su propia estructura de distribución.

Teniendo en cuenta esas circunstancias, se considera que existen razones suficientes como para considerar que *Polar*, a fin de preservar (y por qué no incrementar) sus correspondientes cuotas de mercado y/o para enfrentarse en mejores condiciones a la competencia, se vio en la necesidad de diseñar una estrategia competitiva que le permitiera una adecuada cobertura del mercado y la mejor manera de lograr este propósito consistía no sólo en vincularse directamente a los consumidores, sino que para hacer más eficiente esta vinculación, era necesario introducir al respectivo sistema de distribución los progresos tecnológicos en materia de logística y de gestión de los flujos de circulación. Esta estrategia coincidió con la estrategia de internacionalización iniciada por *METRO*, empresa que había empezado a expandir sus actividades tanto dentro como fuera de Europa (Green, 1993, 25).

De esa forma, la presencia de *Makro*, empresa distribuidora que introdujo el sistema denominado "cash & carry" y que posee muchas de las peculiaridades que caracterizan a los llamados hipermercados en Europa, significó una transformación muy importante en el sistema de distribución urbana de alimentos debido a que constituye una vinculación directa entre *Polar* (y otras industrias agroalimentarias cuyos productos distribuye) y los consumidores o "clientes"<sup>4</sup>, logrando consecuentemente disminuir el número de intermediarios. Tal cambio revistió singular importancia en circunstancias en las cuales, en menos de un año, inauguró 3 establecimientos (La Yaguara, Valencia y Maracaibo) que sumados al inaugurado en La Urbina y trece establecimientos más, conforman en la actualidad un número significativo como para considerar que los mismos forman parte de un acelerado proceso de transformación de la estructura de distribución urbana de alimentos.

Posteriormente, *CATIVEN*, consorcio integrado por el grupo *CASINO* de Francia (con el 50,1% del paquete accionario), *ÉXITO-CADENALCO* de Colombia (con el 28% de ese paquete) y *Empresas Polar* de Venezuela (con el 22%), asumió el control total de operaciones de *Supermaxy's*. En su primera etapa, la cual tuvo lugar en 1995, el consorcio, solamente con la presencia de *Makro*, adquirió los

---

<sup>3</sup> Según el ranking de las 100 empresas más importantes del país respecto a sus ventas, *Polar* ocupaba el puesto No. 3 después de *Petróleos de Venezuela* y la *Corporación de Guayana*.

<sup>4</sup> Cliente de *Makro* es aquella persona natural o jurídica, institución, sociedad civil o de hecho, comerciante, profesional, firma personal, etc., la cual se encuentra inserta o codificada como cliente en los registros computarizados de la empresa. Además, *Makro* se reserva el derecho de fijar un máximo y un mínimo de compras por cliente y por día.

supermercados *CADA* y las tiendas *Maxy's* y de esta forma, emprendió un programa bastante agresivo de modernización de los establecimientos los cuales empezaron a denominarse *CADA 2000*. Sin embargo, las fuertes pérdidas que arrojaron los referidos establecimientos, determinaron la cesación de operaciones de muchos de ellos en todo el país. Dentro de ese contexto, en junio de 2000, el grupo *CASINO* entró a formar parte del consorcio e hizo un importante aporte de capital por el orden de 100 millones de dólares (UCV, Facultad de Agronomía, 2000). Una de las primeras acciones que emprendió este consorcio consistió en adquirir por un monto de 40 millones de dólares los locales que pertenecieron a *Construcentro* (que fuera patrimonio del grupo *Corimón*) para instalar (a partir de 2001) los hipermercados que se empezaron a denominar *ÉXITO* (UCV, Facultad de Agronomía, 2001).

La estructura de la distribución urbana de alimentos hasta antes de la presencia de *Mercal C. A.*, quedaría incompleta sin una referencia a los hechos que se presentan a continuación:

- (a) Las adquisiciones de los supermercados *Victoria* y *Tía* por parte de las cadenas *El Patio* y *Plaza's*; la suspensión de actividades de algunas cadenas como *Sorocaima* y *La Sagrada Familia*; la transformación del supermercado *Fin de Siglo* en un hipermercado; el funcionamiento en el Zulia del hipermercado denominado *Viveres de Cándido*.
- (b) La apertura de los siguientes "hipermercados": *El Nuevo Mercado de Petare, C.A.*; *Euromercado C. A.*; *Hipermercado Lhau, C. A.*; *Merkapark, C. A.*; *Plan Suárez*; *Rattan de Margarita*; *Hipermercado Santo Tomé* e *Hiperjumbo*.

Antes de presentar una mayor información respecto a la disminución del número de abastos, supermercados independientes y cadenas de supermercados, se considera oportuno señalar que las cualidades y la forma de funcionamiento de los hipermercados que vienen mostrando un acelerado crecimiento, hacen que ello constituya una significativa transformación, así como una extraordinaria innovación en el funcionamiento del sistema de comercialización en Venezuela; entre otros aspectos, por el tipo de consumidor que ha captado (con vehículo propio y un poder de compra de mediano a alto, así como a pequeños detallistas que sufraguen sus correspondientes costos de transporte), la oferta abundante y variada, la disponibilidad de amplios estacionamientos, la extensión de los horarios de atención al público, la distribución personalizada de propaganda a través del correo; y, principalmente, por la incorporación de distintas formas de organización y de tratamiento electrónico de la información, que les ha permitido poner en práctica una eficiente gestión de los flujos de circulación y un alto grado de optimización en el manejo de los stocks, así como de las correspondientes operaciones de logística; ventajas que, con toda seguridad, se deben haber traducido en una *disminución significativa de sus costos*. Estos atributos, los cuales han sido logrados

mediante la incorporación de la informática y de algunos instrumentos como el código de barras, permiten una eficiente y apreciable rapidez en la rotación de las mercancías y, consecuentemente, el control de uno de los principales factores de disminución de sus costos totales. A este respecto resulta pertinente comentar, el hecho relevante que en las principales empresas alimentarias europeas, la mitad de los costos totales está conformado por el costo de "stockeo" y un tercio por el de transporte. En consecuencia, una forma organizada que logre reducir ostensiblemente los stocks representa para las compañías que hayan logrado tal propósito, el control de uno de los principales factores de disminución de los costos totales.

Señaladas las particularidades de los referidos establecimientos, a continuación se presenta en el Cuadro 1, la información que permite verificar cuantitativamente y con mayor precisión este proceso relativo a la disminución del número de abastos, supermercados, cadenas de supermercados y al incremento significativo del número de hipermercados.

Cuadro 1. Transformaciones cuantitativas y variaciones porcentuales observadas en el sistema de distribución urbana de alimentos en el periodo 1990-2002

<i>Distribuidores</i>	<i>Años</i>			<i>Variación % 2002/1990</i>
	<i>1990</i>	<i>1995</i>	<i>2002</i>	
Abastos	55.966	37.941	38.927	-30,0
Supermercados independientes	1.362	1.441	1.025	-25,0
Cadenas de supermercados	234	265	200	-14,5
Hipermercados		12	25	+108,0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información proveniente de la empresa Datos (UCV, Facultad de Agronomía, 2003).

En la medida en que se manifestaba ese proceso de desarrollo de la G. D. y el poder de mercado de las referidas empresas se incrementaba, no sólo la mayoría de los detallistas estaban siendo paulatinamente sustituidos, sino que el conjunto de agentes económicos que participan dentro del sector agroalimentario empezaban a soportar las consecuencias de este proceso. En tales circunstancias, no resultaba difícil prever que la concentración iba a proseguir su curso vertiginoso.

En esas circunstancias y dentro del marco del denominado "Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2001-2007, el 16 de abril de 2003 se fundó *MERCAL C.A.* con el propósito de efectuar el mercadeo y la comercialización (mediante puntos de comercio fijos y móviles), al mayor y al detal, de productos alimenticios y otros de primera necesidad, a precios "solidarios" con el fin de mantener abastecida a la población de escasos recursos económicos.

En sus inicios la atención de esta empresa estuvo dirigida a doce estados (Zulia, Carabobo, Miranda, Anzoátegui, Barinas, Monagas, Sucre, Aragua, Lara, Táchira, Bolívar y el Distrito Capital (municipio Libertador), los cuales concentran el 77% de la población del país y en donde habita un 32% de la población en condiciones de pobreza extrema. Posteriormente, los planes contemplaban extender esta atención a las demás regiones del país (Lizalsado, 2004).

A fin de asegurar la oferta permanente de productos (alimenticios y no alimenticios) nacionales e importados, a precios altamente competitivos para la población de más bajos recursos, MERCAL desde sus inicios se abasteció de la Corporación CASA S. A., empresa del Estado cuyas funciones, entre otras, son: a) la prestación de servicios para la comercialización y distribución de materia prima y de insumos para la producción agrícola y agroindustrial, sean éstos de origen nacional o extranjero y b) garantizar el abastecimiento estable y permanente de productos de la cesta alimentaria a fin de contribuir con la seguridad alimentaria del país.

La corporación CASA para poder atender los requerimientos de MERCAL optó por importar los productos requeridos de Brasil, Nueva Zelanda, España, Italia, Cuba y Colombia.

Con los alimentos adquiridos por CASA en el mercado interno e internacional, MERCAL se proponía satisfacer, a través de 80 centros de acopio, 300 módulos tipo I, 600 módulos tipo II, 6.000 bodegas asociadas y 200 bodegas móviles, los requerimientos de una cifra cercana a ocho (8) millones de consumidores quienes verían cubiertos el 60%, 70% y 47% de los requerimientos calóricos, proteicos y de lípidos, respectivamente (Lizalsado, 2004). Una referencia acerca de la magnitud de las ventas realizadas por esta empresa puede ser extraída de la entrevista periodística realizada al Ciudadano Presidente de MERCAL en el mes de Julio de 2004 (cit. por Lizalsado, 2004). En esa ocasión éste manifestó: "en la actualidad Mercal promedia una venta de 2,5 millones de kilos de alimentos diarios para toda la población venezolana, en una red que difiere de acuerdo al tipo de expendio que se instaló en todo el país" y a continuación anunció que al concluir el año 2004, MERCAL debería estar atendiendo a 10 millones de personas.

De esa forma y con esas características, MERCAL hace su aparición en un contexto caracterizado, además, por un acelerado incremento del precio de los alimentos, fenómeno que se empezó a observar en el año 2003 una vez finalizado el llamado "paro empresarial".

Continuando con la verificación de las proposiciones y teniendo en cuenta los aspectos señalados en la parte correspondiente al contexto dentro del cual

emergió *Mercal*, a continuación destacamos algunos hechos a nuestro juicio trascendentes. Estos fueron ampliamente divulgados por diferentes medios de comunicación y forman parte del soporte documental del *Proyecto Sistema Agroalimentario Venezolano* que se ejecuta en la Unidad de Investigaciones agroalimentarias de la UCV, (UCV, Facultad de Agronomía, 2004, 2005).

- a Las declaraciones del Director de una de las más importantes firmas encuestadoras del país (*Datanálisis*) quien afirmaba que “*Mercal es en la práctica la misión más exitosa (subrayado nuestro) del Gobierno. Llegó justo cuando el poder adquisitivo cayó tan fuertemente que la población más pobre necesitaba un sitio cerca (subrayado nuestro) de casa que vendiera alimentos básicos a precios muy baratos, porque ni siquiera les alcanzaba para pagar el transporte (subrayado nuestro). Pero después de un año era necesario romper el mito de la calidad y para eso era necesario contar con los productos fabricados por empresas que los consumidores conozcan (subrayado nuestro). Eso es lo que estamos viendo*” e, inmediatamente revelaba que el “65% de los consultados en todo el país aprueba esta misión”, y volvía a reiterar “que una misión del Gobierno toque a casi la mitad de la población es un éxito (subrayado nuestro) sin precedentes”.
- b Las cifras aportadas por la Cámara Venezolana de la Industria de Alimentos (CAVIDEA), según las cuales *Mercal* vende el 30% de las toneladas de alimentos que las empresas del gremio producen en el país.
- c La respuesta que una fuente vinculada a *Empresas Polar* diera a la siguiente pregunta: “¿Cuándo veremos la harina de maíz de *Polar* en los anaqueles de *Mercal*?, “*Tan pronto como el Gobierno quiera*”. Por nuestra parte señalamos que a través de *Makro* (en la cual *Empresas Polar* posee una importante participación accionaria), un significativo número de detallistas (asumiendo los costos de transporte) se venían abastecimiento de los productos que a su vez eran ofrecidos en venta en sus respectivas “bodegas” y “abastos”.
- d Finalmente las declaraciones del Presidente de *Mercal* vertidas en ocasión de las reuniones que en febrero de 2005, mantuvo con representantes de las *empresas pequeñas y medianas* productoras de una amplia diversidad de alimentos, las cuales fueron formuladas en los siguientes términos: “Están presentando sus ofertas los nuevos proveedores y los que ya tienen presencia en *Mercal* *deben volver a cotizar (subrayado nuestro) sus productos y así ampliar la cartera de Mercal*”; para añadir seguidamente: “Uno de los aspectos es impulsar a los pequeños y medianos productores, *tanto regionales como locales (subrayado nuestro)*”. Queremos realizar un mecanismo de compra más *transparente (subrayado nuestro)*, enmarcado en la política del Ministerio de Alimentación. *También queremos cumplir con la meta fijada para este año de incrementar las ventas en 2.000 toneladas, adicional a las 4.000 toneladas que vendemos (subrayado nuestro)*.

Estos y otros hechos permiten que Mercal C. A. pueda ser considerada y calificada, como un fenómeno y que su substantividad, produjo un cambio significativo y una nueva dimensión de la estructura de la distribución urbana de alimentos que se venía configurando en el país, hasta la fecha de la fundación de esa empresa del Estado (que como se tiene adelantado, estuvo caracterizada por la presencia significativa de la *Gran Distribución*).

La captación de un importante segmento del mercado por parte de Mercal (debido a sus enormes recursos financieros, la posibilidad de ofertar a los consumidores productos alimenticios a precios bajos, a la "competencia desleal", a la posibilidad de adquirir bienes de procedencia extranjera en condiciones favorables, a la estructura organizacional que sustenta esta empresa del Estado y, por supuesto, al impetuoso desarrollo mostrado hasta la fecha) permite asentir que se encuentra en óptimas condiciones para dirimir sus posibilidades en la arena de la *competencia*. De ese modo Mercal estaría en condiciones de compartir la capacidad de ordenar progresivamente (*si las circunstancias lo permiten*), la dinámica del sector agroalimentario del país; en otras palabras, constituirse en parte importante del *Núcleo* del cual se irradiarían decisiones que garantizarían y asegurarían la reproducción de las bases económicas y sociales de los diversos *Complejos* que conforman el Sector Agroalimentario Venezolano.

### 2.1 Las implicaciones del fenómeno estudiado

En esta parte nos proponemos formular un razonamiento deductivo que permita desentrañar las repercusiones que pudieran derivarse del fenómeno estudiado. Esa tarea será emprendida teniendo en consideración dos escenarios: El primero, se relaciona con la imposibilidad del Estado para continuar apoyando esta iniciativa (por razones fiscales o de otra índole); sobre todo, si durante el lapso de su funcionamiento, no lograra controlar el *oportunismo* que, presumiblemente, esté prevaleciendo debido a la elevada densidad de las transacciones y; por lo tanto, no consiga consolidar su situación financiera y asegurar su supervivencia. De ocurrir este escenario, habrían tenido absoluta razón quienes sostienen que la existencia de esta empresa es solamente posible por el apoyo financiero del Estado y, por lo tanto, cuando este apoyo se haga insostenible, cesarán sus operaciones y, probablemente, ocurrirá una situación semejante a la que caracterizó a las operaciones realizadas por *CORPOMERCADEO* (Morales, 1992).

El segundo de los escenarios, será tratado (obviamente a un alto nivel de abstracción) seguidamente:

Empezamos admitiendo que desde la aprobación y aplicación de la nueva *Carta Magna*, es posible percibir transformaciones, todavía embrionarias (y no por

ello intrascendentes), en la dotación de los recursos, en las relaciones entre los agentes económicos, en los encadenamientos inter e intrasectoriales, en los acuerdos entre el sector público y privado, en la conformación de nuevos tipos de empresas, en las formas de hacer negocios y, como se tiene adelantado, en las transformaciones en el conjunto de la economía que se manifiestan en modificaciones en el intercambio en las elecciones y en la conducta que cotidianamente toman los agentes económicos, así como también en el desempeño de los mercados, para citar sólo algunas de ellas.

Esbozada esa premisa, se recalca que la creación y el funcionamiento de Mercal C. A se sustenta en los artículos 226 y 305 de la *Constitución* de la República, en concordancia con los artículos 101 de la Ley Orgánica de la Administración Pública, 155 de la Ley de Tierras y Desarrollo agrario y, 1, 11 y 14 de la Ley de Mercadeo Agrícola; por lo tanto, mientras las reservas internacionales se mantengan altas; permanezca en vigencia el control cambiario; no exista en perspectiva posibilidades de una drástica devaluación; la tasa de cambio se muestre conveniente para los propósitos del Gobierno; se manifieste igualmente una liquidez alta y las tasas de interés acusen una tasa inferior a la inflación; la pervivencia de esta empresa estaría por demás asegurada. En esas condiciones, empezaría a mostrar, ahora con mayor vigor, su capacidad de ordenar y jerarquizar progresivamente (como se tiene adelantado), la dinámica de todo el sector agroalimentario del país; constituyéndose de este modo en parte importante del *Núcleo* del cual se irradiarían decisiones que garantizarían y asegurarían la reproducción de las bases económicas y sociales de los diversos *Complejos* que conforman el Sector Agroalimentario Venezolano. De ese modo también asistiríamos a una modificación de las relaciones de *poder* que se vinieron estableciendo como consecuencia de la conformación de la llamada G.D hasta antes de la fecha de la fundación de *Mercal*. Por esta razón, la relevancia económica y el poder de los diferentes agentes socioeconómicos que operan dentro del Sector Agroalimentario, tenderían a reconfigurarse y asistiríamos a un reordenamiento de las relaciones sociales y a una transformación significativa en las correspondientes *estructuras de poder*.

Por razones de espacio no estamos en condiciones de emitir consideraciones relativas a las posibilidades de ordenar y jerarquizar el conjunto de etapas que conforman los principales complejos agroindustriales (producción agrícola, comercio exterior, comercio interno, industria agroalimentaria y consumo); en su lugar, dedicaremos los últimos párrafos a las implicaciones sobre la distribución urbana de alimentos.

El impetuoso crecimiento y el hecho de que las bodegas móviles muestren una altísima penetración en los lugares más apartados y hayan logrado "subir los cerros" a fin de aproximarse a los consumidores (y exista en perspectiva la

posibilidad de proveer de créditos para contar con espacios más amplios en los lugares de expendio de estos alimentos y adquirir equipos de refrigeración) significa para los beneficiarios de la "Misión", en la práctica, una disminución significativa del precio de compra debido a que esos consumidores, no sólo encontrarán productos a precios más atractivos, sino que sus *costos de transacción* se habrán reducido significativamente.

En estas condiciones su expansión será cada vez mayor por que habrá logrado atraer cada vez más clientela y consecuentemente, tenderá a restar a sus "competidores" (dentro de ellos a las propias empresas procesadoras de alimentos y aquellas que han logrado conformar lo que hemos venido denominando la *Gran Distribución*) un segmento del mercado cada vez mayor. Estos a fin de no continuar perdiendo su acceso al mercado, se verían obligados a negociar con *Mercal* por que sencillamente, "no pueden darse el lujo de no vender a *Mercal* en estos días", para expresar este hecho con las mismas palabras de una reconocida investigadora del IESA (UCV, Facultad de Agronomía, 2004).

Si, como se tiene anunciado, los mecanismos de compra implementados por *Mercal* se llegasen a ajustar a los principios de economía, transparencia, honestidad, eficiencia, igualdad, competencia y publicidad que deben regir todos los procedimientos licitatorios, el *riesgo* y la *incertidumbre* económica disminuiría y, consecuentemente, los *costos de transacción* de los "competidores" y de las pequeñas y medianas empresas productoras de alimentos, también disminuirían por las siguientes razones: a) se facilitaría la difusión y se abarataría la información; b) se estimularía la vigilancia y el cumplimiento a bajo costo de los contratos y derechos de propiedad y; c) se facilitaría las soluciones a posibles controversias relativas a los contratos y derechos de propiedad, entre otros. La reducción de los costos de transacción estimularía, además, la inversión, el ahorro, el trabajo, la innovación tecnológica y, en general, la organización de acciones colectivas complejas. Esto último por que con las compras gubernamentales se abriría un espacio a la producción nacional dentro de un nuevo esquema que podría implicar "el desarrollo de relaciones interindustriales regidas por un sistema de solidaridad, explicitado en reglas de juego específicas, establecidas en forma contractual" (Green y Rocha Dos Santos, 1992), parecido al que se viene observando en numerosas partes del "mundo desarrollado". Un anuncio de Makro difundido por la prensa el 01.06.2003 mediante el cual ofrecía a productores medianos y pequeños de un sinnúmero de artículos su "canal de distribución", asegurando que constituye la "alternativa más eficiente y económica para atender más de 200.000 clientes comerciales mensualmente" (UCV, Facultad de Agronomía, 1993); podría estar apuntando en esta dirección.

Al disminuir los costos de transacción para los consumidores, para los "competidores" y para las pequeñas y medianas empresas alimentarias, las posibili-

dades de acceder a precios más ventajosos por parte de los consumidores, resulta un hecho fácil de predecir. Este suceso que podría ser calificado como la configuración de un "círculo virtuoso", permitiría a los consumidores de bajos ingresos (quienes destinan un elevado porcentaje de sus ingresos a la adquisición de alimentos) destinar esa parte "ahorrada" a la satisfacción de otras necesidades urgentes y, consecuentemente, un estímulo para la producción de los bienes o servicios requeridos para satisfacer esas necesidades básicas.

Del análisis realizado se puede colegir que el *mercado* no constituiría el único mecanismo asignador de recursos, sino las "instituciones" y especialmente las estructuras de poder que organizan a los mercados, y los mercados (en una relación dialéctica), a su vez, ayudarían a preservar esas estructuras. También podría desprenderse esta otra deducción: que para situar a los agentes económicos en un ambiente más cooperativo se requiere de "instituciones" que en su accionar fortalezcan al mismo tiempo el *mercado* y el *Estado*, demostrándose de este modo el falso antagonismo entre estas dos instancias.

Finalmente, nos permitimos manifestar que las transformaciones y tendencias examinadas en la última parte de este trabajo, ponen de relieve la conveniencia de tomar en cuenta marcos conceptuales y analíticos para poder interpretar con algo más de rigurosidad, los fenómenos que como éste vienen aconteciendo en el país, como por ejemplo la interpretación del fenómeno *Merca* a la luz de la Teoría Económica Neoinstitucional.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguiar, F. (1996), "Teoría de la decisión bajo incertidumbre", *Proposiciones para una interpretación de las nuevas realidades del Sistema Agroalimentario*, Caldentey, P. y Morales A, (Comp)Servicio de Publicaciones de la Universidad de Córdoba, España.
- Akerlof, G. A. (1970), "The market for "lemons": quality uncertainty and The market mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84, 488-500, Cambridge, Massachusetts.
- Caldentey, P. y Morales A. (1996a), "Interpretación de los cambios experimentados por el Sistema Agroalimentario Europeo", *Revista de Fomento Social*, Vol. 51, No 204, Córdoba, España.
- (1996b), "Transformación y reestructuración del Sistema Agroalimentario: Necesidad de una nueva lectura de la realidad", *Proposiciones para una nueva interpretación de las nuevas realidades del Sistema Agroalimentario*, Caldentey, P. y Morales A., Servicio de Publicaciones de la Universidad de Córdoba, España.

- Coase, R. H. (1937), "The nature of firm", *Económica*. N. S. 4, (traducción al español en Coase, R. H. (1994), *La empresa, el mercado y la Ley*, 386-405, Alianza Editorial, Madrid).
- Green, R. et al (1993), *La distribución alimentaria en Europa*, INRA, Département E.S.R., Laboratoire d'Economie Industrielle et Agro-Alimentaire, (Mayo), Paris.
- Green, R. y Rocha Dos Santos, R. (1992), "Economía de red y reestructuración del sector agroalimentario", *Desarrollo Económico, Revista de Ciencias Sociales*, Vol. 32, No. 128, Buenos Aires.
- Ireland, J. (2002), "Respuesta eficiente al consumidor: una guía para el usuario", *Agronegocios en Venezuela*, Machado-Allison, C., Ediciones IESA, Caracas.
- Jhan, H-H. (1991), "Ajustes estratégicos de las empresas agroalimentarias", *Revista de Estudios Agro-sociales*, No. 157, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, (Marzo), Madrid.
- Lizalsado, V. (2004), *Mercado de Alimentos Mercal C. A.*, Universidad Central de Venezuela, Facultad de Medicina, Escuela de Nutrición y Dietética, Postgrado en Planificación Alimentaria y Nutricional, Cátedra Sistemas Agroalimentarios, Caracas.
- Mariani, A. y Viganó, E. (2002), *Il Sistema Agroalimentare dell'Unione Europea*, Carocci editore, (novembre), Roma.
- Morales, A. (2000), "Los principales enfoques teóricos y metodológicos formulados para analizar el "sistema agroalimentario", *Agroalimentaria*, No. 10, Mérida.
- (1998), "El Neoinstitucionalismo y la Cuestión Agroalimentaria en Venezuela", *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, Vol. IV, No. 1, FACES-UCV, Caracas.
- (1996), "Transformaciones en el sistema de distribución urbana de alimentos: El caso Venezolano", *Cuadernos del CENDES*, No 32, Año 13, segunda época (mayo-agosto), Caracas.
- (1995), "El sector agroalimentario venezolano en el marco de los procesos de apertura e integración económica", *Indicadores Socioeconómicos*, número 9, (enero), Caracas.
- (1993), "Efectos de las medidas de ajuste económico sobre el sector agro-alimentario venezolano", *Latinoamericana Agraria hacia el siglo XXI*, SÉPALES, Quito.
- (1992), "Estado, Importación de Alimentos y Desarrollo Agrícola, el caso venezolano 1970-1982", *Tierra Firme*, Año 10, Vol. X, No. 39, (julio-septiembre), 277-296, Caracas.
- Morales, A. y Montilla, J. J. (1991), "Impacto de las medidas de ajuste económico sobre el consumo de carnes en Venezuela", *Cuadernos del CENDES*, No. 15/16, Caracas.

- North, D. (1984), *Estructura y cambio en la historia económica*, Alianza Editorial, Madrid.
- (1989), "Institutions and economic growth: an historical interpretation", *World Development*, No. 17, 1319-1333, Exeter, Gran Bretaña.
- (1993), *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- (1996), "Estructurando instituciones para el desarrollo económico", *Revista del Banco Central de Venezuela*, Vol. 10, Caracas.
- Simon, H. A. (1984), "De la racionalidad sustantiva a la procesal", *Filosofía y teoría económica*, Hahn y Hollis (comp), Fondo de Cultura Económica, 130-171, México.
- Rodriguez-Zuñiga, M. y Soria, R. (1992), "La articulación de las diferentes etapas del sistema agroalimentario: Situación y perspectivas", *El sistema agroalimentario ante el Mercado Único Europeo*, Ediciones NEREA S.A., Madrid.
- Trajtemberg, R. (1977), Un enfoque sectorial para el estudio de la penetración transnacional en América Latina. México: Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales. D.E./d.f (Septiembre).
- Universidad Central de Venezuela, Facultad de Agronomía, Unidad de Investigaciones Agroalimentarias (varios años): Soporte documental del Proyecto: "Sistema Agroalimentario Venezolano", Maracay.
- Vigorito, R. (1978), *Criterios metodológicos para el Estudio de los Complejos Agroindustriales*, Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (ILET), México.
- Williamson; O. (1975), "Market and hierarchies", The Free Press, Nueva York.
- (1985), "The economic institutions of capitalism, Firm, Market, Relation Contracting". The Free Press, MacMillan, Nueva York.

## **ECONOMÍA AGRARIA EN AMÉRICA LATINA: DEL ECOLOGISMO PREHISPÁNICO A LA MODERNIDAD GLOBALIZADORA**

Karelys Abarca C.\*  
ESCUELA DE SOCIOLOGÍA, UCV

### **Resumen:**

La agricultura antes de la conquista española desempeñó un papel muy importante en el desarrollo de las poblaciones indígenas amerindias, en un extraordinario contexto de equilibrio ecológico. Con la dominación española en América, ocurrió una transformación profunda y esencial en el esquema de vida de las sociedades indígenas en todos sus subsistemas. Se formaron economías exportadoras, se empezó a acumular capital y se transplantaron costumbres sociales a las tierras conquistadas por más de cuatro siglos. En los sistemas agrarios americanos se instauró como unidad productiva la hacienda colonial y la plantación, y se rompió el equilibrio ecológico en la actividad agrícola. Como resultado de las economías coloniales desarrolladas en Hispanoamérica, se conformó un tipo de economías dependientes al comercio de bienes primarios a cambio de bienes finales que heredamos después de la época colonial y nos ha valido por mucho tiempo el título de "economías subdesarrolladas".

**Palabras claves:** Economía agraria, sistemas agrícolas, equilibrio ecológico, modernización agrícola, globalización.

### **ECONOMÍA AGRARIA EN AMÉRICA LATINA ANTES DE LA CONQUISTA ESPAÑOLA**

En algunas zonas de América Latina empezaron a configurarse sistemas agrícolas 2500 años antes de la era cristiana, como fueron los casos de México y Perú, lo que precedió al desarrollo de importantes civilizaciones (Chonchol, Jacques, 1996, 16).

Estos primeros sistemas agrícolas podían ser extensivos en tierras o intensivos en trabajo. Los sistemas de agricultura extensiva eran característicos de regiones selváticas, tropicales o templadas, requerían mucho espacio y escasa fuerza de trabajo aplicada para obtener un alto rendimiento en producción. Mientras los sistemas de agricultura intensiva, en zonas montañosas, semiáridas o valles costeros con escasa o impredecible pluviosidad anual, necesitaban menos

---

\* Artículo presentado como ponencia en el XII Congreso de la Federación Internacional de Estudios de América Latina y el Caribe, que tuvo lugar en Roma, del 27 al 30 de septiembre de 2005.

valles costeros con escasa o impredecible pluviosidad anual, necesitaban menos espacio y mucha fuerza de trabajo para la construcción de canales, diques y otros avances técnicos.

La agricultura antes de la conquista española desempeñó un papel muy importante en el desarrollo de las poblaciones indígenas amerindias, en un extraordinario contexto de equilibrio ecológico, ya que la alimentación de las mismas se basaba esencialmente en vegetales cultivados que se complementaban con el producto de la recolección, la caza y la pesca. Si bien la crianza de los animales para el consumo directo era muy limitada, los aborígenes americanos poseían una enorme riqueza en especies agrícolas que después de la colonización se difundirían por el resto del mundo, diversificando la agricultura mundial.

La agricultura amerindia se basaba en importantes plantas comestibles nativas, como por ejemplo: el maíz, los frijoles, las calabazas, la yuca, la papa, el ñame, el maní, el tomate, los pimientos o chiles, la cebolla, la vainilla, el aguacate, la guanábana, el cacao, las ciruelas, el mamey, la papaya (o lechosa), la piña, guayaba y muchas otras. Los indígenas americanos cultivaban también plantas textiles, como el algodón, que posteriormente tuvieron una enorme difusión en la industria de la confección mundial. Además para teñir sus textiles y cuerpos, los americanos originarios usaban colorantes a base de plantas, como el añil o el palo de Brasil.

Las agriculturas extensivas prehispanicas aplicaban un sistema tecnológico de roza y quema, consistente con tipos de poblaciones sedentarias o semisedentarias que cultivaban rubros como yuca o maíz, que les permitían agotar escasamente el suelo (como el caso de la yuca) o darle un tiempo de recuperación largo al terreno para no agotar sus nutrientes, como es el caso del maíz (Chonchol, Jacques, 1996, 23). La tecnología de roza y quema era propicia para las regiones con estaciones definidas y pluviosidad predecible, especialmente en aquellas donde la regeneración de la vegetación ocurría rápidamente con cada quema. El éxito de este sistema dependía principalmente del tiempo de recuperación que podía darse a los terrenos después de cultivados y quemados, pero también de las características físicas y topográficas de cada zona geográfica.

La agricultura intensiva prehispanica se fundamentó en la tecnología del regadío, que alcanzó un amplio desarrollo en regiones semiáridas, altas o topográficamente difíciles, lo que permitió romper la dependencia a la estación pluviométrica y crear terrazas y otros métodos de siembra para obtener más de una cosecha anual por espacio de terreno. Por ejemplo, en el altiplano andino los sistemas de riego se combinaron con las construcciones de terrazas cultivables de altura (Murra, John, 1980, 58); mientras que en los valles costeros americanos, donde no se construyeron sistemas de riego, se realizaban pozos excava-

dos en el suelo con fines de irrigación. En algunas zonas de la cuenca de México, las obras de riego fueron espectaculares (riego permanente por canales, de manantiales y ríos perennes; riego temporal de ríos perennes; riego temporal por inundación o avenidas; riego a brazo; riego permanente tipo chinampas y campos drenados; depósitos fluviales en cimas; galerías filtrantes). Con todas estas variedades de sistemas tecnológicos de riego en la América prehispánica, que implicaban el uso intensivo de la fuerza de trabajo, se alcanzaba la obtención de más de una cosecha anual de plantas en el mismo terreno, se lograba cultivar perennemente plantas que requerían de humedad constante, se aseguraba las cosechas antes de las precipitaciones y se obtenía hasta más de una cosecha anual en regiones secas (Chonchol, Jacques, 1996, 29-30).

Los métodos agrarios de las poblaciones amerindias incluían abonos naturales (estiércol humano, guano de murciélago, etc.), sistemas de fertilización, métodos de siembra variados (siembras múltiples de un mismo producto, siembras en almácigo y transplante, rotación de cultivos) e instrumentos de siembra simples (bastones plantadores, hachas, punzones). Los principales sistemas de cultivo para el consumo familiar eran el conuco y la milpa (Sanoja, Mario, 1981, 37).

El conuco representa una práctica de cultivo propia de las poblaciones indígenas de América del Sur, que se mantiene aún en la actualidad. El conuco como unidad productiva, se prepara con roza y quema, uso semi-nómada de los suelos y siembra predominante de variedades de yuca, combinada con otros rubros como el ñame, el maíz, los frijoles, el tomate, la auyama o la lechosa. Mientras la milpa se inclina hacia la siembra del maíz combinado con otros granos; el conuco en todo caso produce una erosión del suelo menor a la provocada por la milpa.

En la América prehispánica convivían diversos tipos de sistemas agrarios, desde los más elementales realizados por aborígenes que en el momento de la conquista aún vivían de la recolección, la caza y la pesca (como los de los pobladores de las pampas de América del Sur, las Antillas, la cuenca amazónica, la cuenca del Orinoco, el sur de Chile) hasta los más complejos y avanzados, como los sistemas agrarios de Mesoamérica creados por el Imperio Azteca y las agriculturas de las comunidades andinas de Suramérica dominadas por el Imperio Inca.

El sistema agrario inca se fundamentó en las terrazas y las obras de riego, además de la construcción de caminos y depósitos para el almacenamiento de productos finales (Chonchol, Jacques, 1996, 43). Las tierras se repartían entre la clase religiosa, el Estado y las comunidades, estableciendo esta repartición un equilibrio social, político, económico, cultural y ecológico para el imperio.

El sistema agrario azteca se basó en tres tipos de agricultura: las milpas, los cultivos hortícolas y las chinampas. Las milpas representaban un tipo de agricultura temporal, extensiva, sobre tierra firme y con instrumentos simples, donde se cultivaban maíz, tomate, frijoles, ajíes o calabazas. Los cultivos hortícolas, intensivos en trabajo, se desarrollaban a base de riego y fertilizantes orgánicos. Y las chinampas constituían terrenos cultivados sobre los lagos, a la manera de islas artificiales rectangulares, ancladas al fondo del agua por las raíces de los sauces; la fertilidad del suelo en ellas se lograba con la aplicación de fango, estiércol y plantas lacustres, sobre ellas se cultivaban rubros como el maíz, tomates, chiles, frijoles y legumbres (Jennings, Gary, 1997, 107). Cuando el Imperio Azteca fue dominado por los blancos españoles, estos tipos de agricultura fueron abandonados, en parte por la falta de experiencia de los conquistadores en estos métodos, pero principalmente por la carencia de la fuerza de trabajo suficientemente alta que requerían.

Durante la conquista española sobre las poblaciones originarias de América, éstas mermaron rápidamente debido al incremento exacerbado de las jornadas de trabajo a la que se vieron sometidos los aborígenes, la disminución de las posibilidades de alimentación de los habitantes y la introducción de enfermedades y epidemias nuevas para las cuales los amerindios no tenían ninguna defensa biológica. Fue así como el encuentro de los dos mundos provocó una "reingeniería"<sup>1</sup> social, política, económica y cultural en los territorios conquistados de América, y particularmente rompió el equilibrio ecológico que mantenían los sistemas agrarios indígenas, hasta transformar la agricultura de un medio para la alimentación de las comunidades y conservación del ambiente, en una actividad de explotación de recursos capaz de crear capital e incrementar el comercio intensivo de los productos arrancados de la tierra.

#### **ECONOMÍA AGRARIA LATINOAMERICANA DURANTE LA COLONIZACIÓN ESPAÑOLA**

La dominación española en América representó una transformación profunda y esencial en el esquema de vida de las sociedades indígenas en todos sus subsistemas (económico, político, demográfico, cultural, agrícola). Se formaron economías exportadoras, se empezó a acumular capital y se transplantaron costumbres sociales a las tierras conquistadas por más de cuatro siglos (finales del siglo XV hasta mediados del XIX). En los sistemas agrarios americanos se instauró como unidad productiva la hacienda colonial (en el caso de las tierras conquistadas por España) y la plantación (en los territorios ocupados por Portugal).

---

<sup>1</sup> Adopto este término de las teorías administrativas sobre el cambio organizacional "radical" en las empresas, al cambio que sufrieron las sociedades amerindias durante su contacto directo con los conquistadores españoles.

En el momento histórico de la conquista, imperaba en el pensamiento económico europeo el mercantilismo (Maza, Domingo, 1983, 15); razón por la que los colonizadores buscaban en las nuevas tierras metales preciosos y una fuente constante que alimentase las corrientes de comercio internacional. En los territorios americanos donde abundaban los metales y la fuerza de trabajo indígena (como México y Perú), se configuraron sistemas económicos con predominancia minera; mientras que en los territorios donde la carencia de minas y la escasa densidad poblacional de aborígenes no permitieron otra economía más que la agrícola (como Brasil, Venezuela, islas del Caribe) se empezaron a desarrollar los cultivos de exportación destinados a satisfacer la demanda de la metrópolis, en rubros como caña de azúcar, café, cacao, algodón, tabaco, añil (Chonchol, Jacques, 1996, 60) y con mano de obra esclava negra africana. En otras regiones de América donde no había ni metales preciosos, ni fuerza de trabajo indígena excedente, ni mucho menos condiciones climatológicas para el desarrollo los rubros de exportación mencionados (como Argentina, el interior seco de Brasil, Centroamérica o el terreno accidentado de Chile), se configuró una economía ganadera, textilera o de otros rubros agrícolas destinados al consumo de las colonias.

Como resultado de las economías coloniales desarrolladas en Hispanoamérica, los excedentes productivos se canalizaban a las ciudades portuarias para su envío a la metrópolis europea, a su vez, las ciudades coloniales importaban de la metrópolis aquellos bienes manufacturados de los que carecían. De la instauración de este especial sistema de producción, distribución, circulación y consumo entre las nuevas tierras conquistadas y España y Portugal, se conformó un tipo de economías dependientes al comercio de bienes primarios a cambios de bienes finales, que heredamos después de la época colonial y nos valió por mucho tiempo el título de "economías subdesarrolladas". La insuficiencia de la población económicamente activa en algunas regiones de América Latina, especialmente donde se desarrollaron rubros tropicales de exportación o la extinción de comunidades amerindias fue muy severa, se resolvió con el mestizaje entre amerindios, negros traídos de África y blancos europeos.

La hacienda colonial representaba la unidad productiva fundamental del nuevo sistema agrario imperante en América durante la ocupación española. La hacienda colonial reprodujo el sistema agrario de España al momento de la conquista, tal que se explotaban hombres y recursos naturales con fines mercantilistas. Las concentraciones de terrenos que encierra una hacienda de la época de la dominación española es signo de concentración de la tierra en manos de unos pocos blancos (colonizadores hacendados, dueños de minas, representantes de la Iglesia), un símbolo de expropiación de tierras comunales indígenas, un icono de explotación de las razas dominadas, una ruptura con el equilibrio ecológico alimentario de épocas prehispánicas, el primer paso a un sistema agrario capita-

lista. En la hacienda colonial se mezclan prácticas sociales serviles, esclavas y contractuales propias del capitalismo (González, Manuel, 1995, 50).

La posesión de grandes haciendas en las sociedades americanas coloniales otorgaba a los propietarios coloniales poder económico, político y prestigio, conformando una nueva jerarquía social en diversas regiones americanas. La historia socio-económica y política de Hispanoamérica se explica en buena parte, para algunos autores, con la historia de la formación, establecimiento y transformaciones de esta unidad productiva llamada hacienda (Medina, José, 1954, 112).

#### **ECONOMÍA AGRARIA DE AMERICA LATINA BAJO EL ESQUEMA CAPITALISTA: DEL CAPITALISMO INDUSTRIAL A LA GLOBALIZACIÓN**

Una vez independizadas de España, las provincias americanas se convirtieron en naciones autónomas. Entre 1850 y 1930 aproximadamente, se formó y desarrolló la figura del Estado nacional latinoamericano bajo la dirección de la oligarquía agropecuaria. La oligarquía del siglo XIX y principios del XX en América Latina fue heredera de la economía agraria colonial y fundamentó su poder en el control de los factores productivos, especialmente la tierra y la fuerza de trabajo. La hacienda colonial se convirtió en latifundio, una unidad productiva caracterizada por una enorme extensión de la superficie de tierra destinada a la agricultura de exportación, que heredó algunas formas de explotación de la fuerza de trabajo propias de la colonia. El latifundio en manos de la oligarquía apropió casi completamente a las comunidades aborígenes de sus tierras ancestrales, así como se anexionó terrenos de la Iglesia y órdenes religiosas.

El desarrollo de los latifundios combinó la apropiación desequilibrada de los recursos naturales con la dirección coercitiva de la fuerza de trabajo y una gestión administrativa capaz de convertir las ganancias en capital (Chonchol, Jacques, 1996, 118). El dominio del latifundio y la actividad minera por parte de las oligarquías criollas latinoamericanas a partir del siglo XIX, manteniendo la dependencia de la producción primaria al comercio exterior con el primer mundo, se desarrolló paralelamente con la introducción del capital inglés en los sectores de transporte, comercio y finanzas (Chonchol, Jacques, 1996, 118). En las distintas naciones latinoamericanas se creó una alianza entre la oligarquía criolla agropecuaria y el capital financiero inglés, que introdujo innovaciones tecnológicas a las nuevas sociedades, tales como los bancos, buques a vapor, ferrocarriles, telégrafo, teléfono y otros. En esta etapa, de clara expansión capitalista en América Latina, se acrecentó de manera espectacular la economía agrícola de exportación, debido a la incorporación de mayores extensiones de terrenos a los cultivos y a las mejoras en transporte, que reforzaron aún más la dependencia de las economías latinoamericanas al intercambio comercial con Europa y desarrollaron nuevos rubros de bienes primarios transables internacionalmente en los

distintos países (Chile por ejemplo se convirtió en exportador de cobre, Argentina en exportador de lanas, carne y cereales, Venezuela vio retroceder el cacao ante el impulso creciente del café).

El crecimiento rápido de las economías agrícolas de exportación conllevó a nuevas formas de comercialización dominadas por grandes compañías mercantiles predominantemente inglesas, con sedes en los puertos exportadores o en las capitales europeas. La penetración del capital inglés en las economías latinoamericanas entre el siglo XIX y principios del siglo XX introdujo innovaciones tecnológicas que facilitaron el desarrollo más rápido de los sistemas agrarios de exportación y fortalecieron aún más la influencia y el poder de las oligarquías criollas latinoamericanas. Entre 1880 y 1914, puede decirse que las condiciones sociales de la clase trabajadora que se desenvolvía en el latifundio empeoraron, hasta llegar a niveles propios del capitalismo más explotador y desequilibrado.

Entre 1914 y 1930, aproximadamente, empezó el declive de la oligarquía terrateniente y el latifundio en América Latina. En el comercio internacional, entre la Primera Guerra Mundial y los albores de la Segunda Guerra, Estados Unidos desplazó a Inglaterra en los flujos de intercambio con América Latina, manteniendo las características de comercio desigual (bienes primarios a cambio de bienes manufacturados) que se había heredado de la época colonial. La crisis económica mundial de 1929 asestó un duro golpe a las oligarquías latinoamericanas que se habían desarrollado bajo el amparo del capital inglés. Se impuso en esta etapa un nuevo modelo de crecimiento hacia adentro, donde los Estados nacionales tomaron medidas para impulsar actividades industriales y financieras que empezaron a fomentar una nueva clase empresarial incipiente a expensas de los intereses de la clase oligarca agroexportadora. Entonces los sistemas agrarios latinoamericanos bajo el dominio de la oligarquía terrateniente, se orientaron durante esta etapa de declive simplemente a satisfacer las necesidades de los mercados internos, aprovechando la rápida expansión de las ciudades urbanizadas bajo criterios modernos.

A partir de 1914 el capital estadounidense empezó a penetrar fuertemente en América Latina (en Cuba, Argentina, Chile, Brasil, Venezuela, Perú, México) en las áreas agrícolas y mineras, lo que desintegró el acuerdo tácito que existía entre la oligarquía terrateniente y el capital inglés durante el siglo XIX y principios del XX; hasta que el capital de los Estados Unidos llegó a tener un dominio extraordinario y determinante en el destino de las economías de la América Hispano-parlante. La oligarquía agraria latinoamericana para sobrevivir a los cambios experimentados en el sistema agrario capitalista a partir de la Primera Guerra Mundial, empezó a destinar la mayor parte de sus recursos a otras actividades no agropecuarias, sino urbanas (lo que se corresponde con un rápido crecimiento poblacional), conservando sin cambio aparente los latifundios. Estas

oligarquías terratenientes al emplear más capital en actividades no agrícolas, forzaron al incremento de la productividad laboral en los latifundios y expulsaron los excedentes de población trabajadora de los mismos, lo que provocó la emigración de este contingente de desempleados agrícolas a las ciudades, configurándose así a partir de entonces los cordones de miseria característicos de las ciudades latinoamericanas. Además, esta acción fomentó la formación de una enorme masa de trabajadores que hoy en día aspiran emplearse bajo el sistema capitalista globalizador.

También a partir de 1914, las clases medias de las sociedades latinoamericanas empezaron a disputarle el poder político a las oligarquías terratenientes. Asimismo, los latifundios empezaron a perder vigencia para dar paso a los complejos agroexportadores, que combinaban los rasgos fundamentales de la actividad agrícola con rasgos de actividad industrial manufacturera y sus innovaciones tecnológicas (es el caso de los complejos agroindustriales en Argentina, Brasil, Perú o los complejos agroexportadores de azúcar en Cuba).

Entre la segunda mitad del siglo XX y principios del siglo XXI, la población ha crecido de una manera sorprendentemente rápida. Este fenómeno que se recoge como efecto del proceso de desarrollo modernizador que experimentaba esta parte de América después de alcanzar la independencia de España provocó un exceso de fuerza de trabajo disponible para los sistemas agrarios, que terminó originando una profundización de la emigración laboral de los centros rurales a las ciudades. La contratación de la población económicamente activa en los sistemas agrarios se convirtió entonces en temporal e inestable. Ese mismo crecimiento demográfico explosivo impulsó a la producción agrícola latinoamericana a orientarse a la satisfacción cada vez mayor de las necesidades de consumo de los mercados internos, en vez de dedicarse sólo al comercio internacional. Cabe señalar, que después de la Segunda Guerra Mundial la penetración de capital transnacional y de nuevas tecnologías de economías de escala en América Latina, se hizo más intensa, transformando aún más los sistemas de producción agropecuaria.

La fuerte influencia del sistema agroindustrial transnacional después de la Segunda Guerra Mundial, nos hizo cada vez más dependientes al uso de nuevas técnicas que nos hacen requerir en nuestros procesos productivos de mayor cantidad de maquinarias novedosas, equipos industriales, fertilizantes, plaguicidas, semillas tratadas con mejoramiento genético. El fenómeno se traduce en un aumento de los requerimientos de capital financiero de manera constante, así como de la necesidad imperante de mejoras competitivas que permitan colocar nuestros productos en los mercados de las naciones más desarrolladas económicamente.

Es importante recordar que hasta la década de los 60' del siglo XX, el rasgo predominante de organización productiva de las economías agrarias en América Latina era la existencia de latifundios, en detrimento de los fundos menores (terrenos cultivables de menor tamaño, en manos de campesinos sin poder político). Una vez debilitada la influencia de las oligarquías terratenientes en las sociedades, empezó a hacerse patente para los gobiernos de la región la necesidad de aplicar profundas políticas de reforma agraria y modernización agrícola, que resolvieran los problemas de desequilibrio económico en el uso de la tierra.

En el caso particularmente curioso de Venezuela, la reforma agraria se inició en 1960 y tenía como objetivos fundamentales: transformar la estructura agraria de la nación venezolana, sustituyendo el sistema latifundista de apropiación de la tierra por uno más justo que beneficiara a los pequeños productores del campo, incorporándolos al proceso de desarrollo modernizador en todos los subsistemas de la sociedad; crear fuentes de empleo en los medios rurales, para resolver el problema demográfico que empezaban a experimentar las ciudades; fomentar el desarrollo de propiedades rurales pequeñas y medianas, además de cooperativas agrícolas; así como mejorar los mecanismos de otorgamiento de créditos a los productores del campo, crear carreteras y medios de comunicación, mejorar los servicios públicos en los medios rurales e impulsar programas de vivienda (Sequera, Isbelia, 1978, 293). Los resultados obtenidos de esta experiencia fueron poco significativos, razón por la que hoy en día aún no se ha resuelto el problema de los latifundios y los terrenos ociosos.

La modernización agrícola que actualmente y en términos generales expresan las realidades latinoamericanas, se deben en parte al crecimiento de las exportaciones agropecuarias después de la Segunda Guerra Mundial, a la expansión de los mercados domésticos de consumo de productos agropecuarios, a la implementación de economías de escala en los sistemas de producción y comercialización (tecnología, disponibilidad de capital financiero), a la aplicación de políticas de gobierno orientadas a incrementar la producción agrícola (planes de desarrollo agrícola, inversiones para obras de riego y construcción de carreteras, apoyo financiero para adquisición de insumos productivos, desarrollo de programas de investigación científica en las Universidades del Estado). Esta modernización agrícola latinoamericana también se debe a la transferencia de tecnología por parte del capital transnacional y a las iniciativas de investigación y desarrollo de empresas del sector privado, en áreas de mejoramiento biológico de especies cultivables, creación de nuevos fertilizantes y plaguicidas e innovaciones tecnológicas mecánicas.

La modernización agrícola latinoamericana ha profundizado los problemas de desigualdad social y ha exacerbado el desequilibrio económico y ecológico, en nuevas dimensiones. Mientras algunas agroindustrias se benefician de los

avances tecnológicos y la inyección constante de capital financiero, los pequeños y medianos productores de campo no se benefician o se benefician muy poco de las ventajas que ofrece la modernización capitalista a los sistemas agrarios. El uso intensivo de la tierra en los grandes complejos agroindustriales hace imposible que se absorban los enormes contingentes de desempleados de las sociedades<sup>2</sup>, por el contrario crea relaciones de trabajo eminentemente temporales.

En los sistemas agrarios latinoamericanos modernos, que empiezan a crecer de manera importante en nuestras economías a partir de los años 70' del siglo XX, el complejo agroindustrial sustituyó al latifundio y al pequeño fundo, imponiéndose así en la agricultura las economías de escala. Los complejos agroindustriales integran diferentes fases de la cadena alimentaria, excluyen a los pequeños y medianos productores y están fuertemente ligados al comercio mundial.

América Latina de cara a la "globalización" que se impone en el siglo XXI, tiene el reto de atenuar los desequilibrios económicos de sus distintos mercados, mitigar sus desigualdades sociales, resolver sus problemas políticos y combatir el desequilibrio ecológico que provoca su actividad económica capitalista moderna, en un mundo que cada vez es más postmoderno y más protector del ambiente. Nuestros países quedaron globalizados en un destino capitalista que en su apogeo nos impuso un estilo de vida desequilibrado, desde que se produjo el encuentro entre América y el Viejo Mundo; hoy en día el hecho de seguir globalizados significa la obligación de buscar el equilibrio integrador entre los países, reencontrando el equilibrio ecológico de las actividades humanas. Por supuesto, entre esas actividades, contamos todas las referentes a la economía agraria como un caso de economía extractiva.

## CONCLUSIONES

La agricultura antes de la conquista española desempeñó un papel muy importante en el desarrollo de las poblaciones indígenas amerindias, en un extraordinario contexto de equilibrio ecológico, ya que el sistema agroalimentario de las mismas se basaba esencialmente en vegetales cultivados que se complementaban con el producto de la recolección, la caza y la pesca. En la América prehispánica convivían diversos tipos de sistemas agrarios, desde los más elementales realizados por aborígenes que en el momento de la conquista aún

---

<sup>2</sup> El aumento de la importancia de los factores productivos capital y tecnología en los procesos productivos agrarios latinoamericanos, ha incentivado el crecimiento de la productividad de la fuerza laboral, haciendo innecesario contratar grandes contingentes de trabajadores en las unidades productivas excepto en temporadas de cosecha, para realizar las labores del campo.

vivían de la recolección, la caza y la pesca hasta los más complejos y avanzados, como los sistemas agrarios de Mesoamérica creados por el Imperio Azteca y las agriculturas de las comunidades andinas de Suramérica dominadas por el Imperio Inca.

Durante la conquista española sobre las poblaciones originarias de América, éstas mermaron rápidamente a las cruentas condiciones de trabajo impuestas por la potencia dominante. Se rompió a partir de entonces el equilibrio ecológico que mantenían los sistemas agrarios indígenas, hasta transformar la agricultura de un medio para la alimentación de las comunidades y conservación del ambiente, en una actividad de explotación de recursos capaz de crear capital e incrementar el comercio intensivo de los productos arrancados de la tierra.

La historia posterior a la independencia de España de las colonias americanas, propulsó la modernización agrícola latinoamericana, que profundizó aún más los problemas de desigualdad social, y exacerbó el desequilibrio económico y ecológico, en nuevas dimensiones. Mientras algunas agroindustrias se benefician de los avances tecnológicos y la inyección constante de capital financiero, los pequeños y medianos productores de campo no se benefician o se benefician muy poco de las ventajas que ofrece la modernización capitalista a los sistemas agrarios. El uso intensivo de la tierra en los grandes complejos agroindustriales hace imposible que se absorban los enormes contingentes de desempleados de las sociedades, por el contrario, crea relaciones de trabajo eminentemente temporales.

América Latina en el escenario de globalización del siglo XXI, tiene el reto de atenuar los desequilibrios económicos de sus distintos mercados, mitigar sus desigualdades sociales, resolver sus problemas políticos y combatir el desequilibrio ecológico que provoca su actividad económica capitalista moderna sin control, en un mundo que cada vez es más postmoderno y más protector del ambiente.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Chonchol, Jacques (1996), "Sistemas agrarios en América Latina", *Económica*, Fondo de Cultura, Chile.

González, Abreu Manuel (1995), *Hacienda colonial venezolana*, Tropykos, Caracas.

Jennings, Gary (1997), *Azteca*, Booket, España.

— (2001), *Otoño Azteca*, Booket, España.

Maza Zabala, Domingo (1983), *Tratado moderno de economía*, Ediciones Quiqueya, República Dominicana.

Medina, José (1954), *Consideraciones sociológicas sobre el desarrollo económico*, Hachette, Buenos Aires.

Murra, John (1980), *La organización económica del Estado Inca*". Siglo XXI. México.

Sanoja, Mario (1981), *Los hombres de la yuca y el maíz*, Monte Ávila Editores, Caracas.

Sequera, Segnini Isbelia (1978), *Dinámica de la agricultura y su expansión en Venezuela*, Ariel- Seix Barral. Caracas.

## CONSIDERACIONES SOBRE LA PROPUESTA DE CONVERTIBILIDAD PLENA DEL REAL EN BASE A LA EXPERIENCIA DE CONVERTIBILIDAD ARGENTINA EN LOS AÑOS 90'

André Moreira Cunha<sup>\*</sup>

Andrés Ferrari<sup>†</sup>

Fernando Ferrari Filho<sup>†</sup>

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL

### Resumen:

El presente artículo tiene como objetivo efectuar un análisis de los argumentos a favor de la propuesta de convertibilidad plena de la cuenta de capital y financiera en Brasil, concentrándose, básicamente, en los argumentos presentados por Arida, en base de la experiencia del Plan de Convertibilidad de la Argentina en los años 90'. Nuestra hipótesis central es que la adopción de la convertibilidad plena de la cuenta de capital y financiera, lejos de contribuir a la estabilidad macroeconómica, como sugiere Arida, lo más probable genere, por el contrario, un mayor grado de inestabilidad en la economía brasileña, tal cual se comprobó en la Argentina, a fines de 2001.

**Palabras Claves:** Apertura financiera, plan de convertibilidad, economía brasileña y economía argentina.

**Clasificación JEL:** E4, F4.

### INTRODUCCIÓN

En los últimos años, el ex-presidente del Banco Central de Brasil, Pêrsio Arida, ha defendido la propuesta de adoptar una convertibilidad plena de la moneda brasileña, el real, que permitiría que se reduzcan las tasas de interés en dólares en títulos de largo plazo en el exterior y, consecuentemente, también se obtendrían menores tasas de intereses en reales, lo que implicaría fortalecer las tres bases de la actual política económica brasileña: un importante superávit fiscal primario, tasas de interés determinada por la meta inflacionaria y un tipo de cambio fluctuante. Esta idea fue luego desarrollada adicionalmente en artículos publicados en la *Revista de Economía Política* (Arida 2003a y 2003b), mientras que, posteriormente, nuevos argumentos en favor de una plena convertibilidad del real fueron presentado en Arida, Bacha y Lara-Resende (2004).

Este debate tiene especial importancia dado que Brasil y otras economías en desarrollo experimentaron en los últimos años un proceso de intensa apertura comercial y financiera, cuyos resultados están lejos de presentar un cuadro animador. Como muestran los estudios más recientes sobre los efectos de la apertura financiera en los países en desarrollo, no es posible establecer un vínculo causal robusto entre la liberalización de los mercados financieros y el crecimiento económico, o incluso entre aquél y la estabilidad macroeconómica (Edison *et al.*, 2002, Prasad *et al.*, 2003). Esta perspectiva cautelosa que surge tanto de estudios académicos como de instituciones que venían promoviendo la liberalización, recomendaría un mayor cuidado con la implementación de nuevas medidas que profundicen la apertura financiera. En el caso brasileño, en particular, este proceso avanzó considerablemente en los 90' (Freitas y Prates, 2001) y, recientemente, una serie de nuevas medidas fueron adoptadas por el Banco Central (BC) con el objetivo de otorgar mayor libertad para que los poseedores de riqueza puedan convertir sus activos en divisas. En este sentido, el debate propuesto por Arida coincidió con el contenido, al menos parcialmente, con recientes normativas que dispuso el Banco Central brasileño (BCB), lo que aumenta la relevancia de analizar sus presupuestos teóricos e históricos.

El presente artículo tiene como objetivo efectuar un análisis de los argumentos a favor de la propuesta de convertibilidad plena de la cuenta de capital y financiera en Brasil, concentrándose, básicamente, en los argumentos presentados por Arida (2003a y, 2003b), en base de la experiencia del Plan de Convertibilidad de la Argentina en los años 90'. Nuestra hipótesis central es que, en los marcos actuales de las finanzas globalizadas y desreguladas, la adopción de la convertibilidad plena del real implica un riesgo no despreciable de ampliar el grado de inestabilidad de la economía brasileña. Desde una perspectiva vinculada a la tradición keynesiana<sup>1</sup>, argumentamos contra el énfasis de Arida en que los cambios respecto del *status* legal de la moneda brasileña puedan ser, *per se*, capaces de alterar la percepción de los poseedores de riqueza sobre la calidad intrínseca del real y, por lo tanto, su liquidez relativa a las divisas-principales de mayor aceptación en los mercados financieros internacionales, como el dólar norteamericano (en adelante, diremos simplemente dólar) o el euro. Para sostener nuestra posición, efectuamos un análisis crítico a los fundamentos de la propuesta de Arida, y rescatamos la experiencia histórica reciente de la Argentina, en donde la apuesta en la liberalización financiera y en las reformas pro-

---

<sup>1</sup> En el debate brasileño, la perspectiva keynesiana viene siendo sustentada, entre otros, por Bresser-Pereira y Nakano (2003), Belluzzo y Almeida (1999), Carvalho y Sicsú (2004), Oreiro *et al.* (2004) y Ferrari Filho *et al.* (2005). En el presente trabajo procuramos reforzar las principales críticas de estos autores a la propuesta de Arida, incorporando, adicionalmente, una comparación crítica de la experiencia argentina reciente con el régimen de convertibilidad, actualmente en discusión para ser aplicado en el Brasil.

mercado garantizó, por muchos años, el apoyo cuasi unánime del *establishment* oficial, académico y del mercado<sup>2</sup>.

Sin embargo, en pocos años la Argentina pasó de *show-case* de los defensores de las reformas de liberalización en América Latina a condición de paria de los mercados financieros internacionales. Después de una década de adopción de un régimen de tipo de cambio fijo, de la llamada "convertibilidad" y de reformas de liberalización, el país sufrió, entre 2001 y 2002, una seria crisis financiera que profundizó el cuadro de degradación económica y social que venía manifestándose desde 1999. La euforia de los años de la nueva *plata dulce* dejó como herencia una elevada deuda externa, cuya reestructuración en 2005 parece ser uno de los mayores casos de quita registrados en la historia reciente de las finanzas internacionales. Además, promovió un sensible deterioro social, que se manifestó en un fuerte aumento en el nivel de pobreza, del desempleo y subempleo y de la desigualdad en la distribución de la riqueza.

El artículo está dividido en cuatro secciones, además de esta breve introducción. En la sección siguiente se presentan los argumentos favorables a la adopción de un régimen de convertibilidad plena de la cuenta de capital y financiera. La sección 3 expone la experiencia argentina del Plan de Convertibilidad. En la sección 4 se efectúa una evaluación crítica de la propuesta de la convertibilidad plena del real, en base a los contenidos de los puntos anteriores. Finalmente, la última sección consiste en un sumario de los argumentos principales desarrollados en el artículo.

## **2. LOS ARGUMENTOS DE ARIDA EN FAVOR DE LA CONVERTIBILIDAD PLENA DE LA CUENTA DE CAPITAL Y FINANCIERA<sup>3</sup>**

El argumento central de Arida (2003a y 2003b) consiste en que si el real fuese una moneda plenamente convertible, la estabilidad macroeconómica de Brasil estaría consolidada, reforzando la trayectoria seguida en los últimos años sustentada en un importante superávit primario, una tasa de interés dependiente de la meta inflacionaria y un tipo de cambio fluctuante. Para él, controles administrativos sobre operaciones con moneda extranjeras derivan en mayores tasas de interés respecto a una situación de convertibilidad plena<sup>4</sup>. Arida sostiene que

---

<sup>2</sup> Williamson (1995) y Mundell (2000) son algunos ejemplos destacables.

<sup>3</sup> Esta sección está basada en Ferrari Filho *et al.* (2005).

<sup>4</sup> Según Arida (2003b: 152): "Los *mecanismos de control cambiario, típicos del régimen de tipo de cambio controlado, sobrevivieron a la transformación del régimen cambiario. Nuestro tipo de cambio fluctúa, pero algunos de los mecanismos de control permanecen*

bajo el régimen de libre convertibilidad, el Banco Central (BC) estaría mostrando tener plena confianza en su propia política. En su visión, sin controles administrativos a las operaciones con moneda externas, conjuntamente a los elevados superávits primarios, se reduciría el *endeudamiento público como proporción del PBI*, dado que menores tasas de interés permitirían tanto un menor superávit primario como un mayor nivel de inversión privada, y así también un mayor crecimiento económico.

La propuesta de Arida precisa ser entendida como reflejando un momento de impasse en el debate político y económico brasileño<sup>5</sup>. Esto porque, con el Plan Real (1994) y el proceso de liberalización y desregulación de la economía el país logró un relativo éxito en el control del proceso inflacionario crónico, sin que, por ello, alcanzar una trayectoria de crecimiento sustentado, o incluso de estabilidad macroeconómica. La depreciación en el tipo de cambio real, que había sido parte de la estrategia en el combate a la inflación en el período 1994-1998, generó graves desequilibrios de flujos -déficits crecientes en la cuenta de transacciones corrientes- y de *stocks*, aumento de deuda pública y de los pasivos externos. Para financiar los déficits en la cuenta de transacciones corrientes superiores a 4,0% del PBI y ante una reversión del cuadro favorable de liquidez externa, las tasas reales de interés se mantuvieron en niveles promedios superiores a 10,0% al año durante más de una década. Este costo financiero incidió sobre una deuda pública (en reales) que ya era elevada (cerca de 30,0% del PBI, antes de 1994) y que cuyo perfil de corto plazo de maduración y de indexación (predominante) a la propia tasa de interés básica de economía (la tasa de interés SELIC), limitaba la gestión fiscal.

---

*intactos. Para dar un ejemplo, mantenemos aún hoy la separación entre los dos mercados cambiarios (el comercial y el financiero)* –esta y todas las demás citas fueron traducidas al español por los autores. Debe resaltarse que las recientes medidas adoptadas por el Banco Central de Brasil (Res. 3.265 y 3.266, marzo/2005–[www.bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br)) unificaron el mercado cambiario y otorgaron mayor libertad para el movimiento internacional de recursos, en línea con los argumentos de Arida.

<sup>5</sup> Es preciso recordar, también, que ella fue originalmente hecha pública en 2002, en medio del proceso de transición política de la “Era FHC” –referencia al presidente Fernando Henrique Cardoso (1995-2002), el idealizador de Plan Real cuando era Ministro de Economía del entonces presidente Itamar Franco (1993-1994)– para la “Era Lula” –Luís Inácio Lula da Silva, líder de la oposición de “izquierda” electo presidente en 2002 bajo la mirada desconfiante de los mercados financieros. Su política económica se reveló, posteriormente, plenamente alineada a los intereses del *status quo*, promoviendo, inclusive, una profundización de la liberalización financiera con la adopción, en marzo de 2005, de alteraciones en la reglamentación de los mercados cambiarios y de los flujos de capitales en forma semejante a la propuesta de Arida.

Es por ello que esta política de interés fue una de las principales causas del crecimiento exponencial de la deuda, que llegó a 60,0% del PBI, en 2002. En este ambiente, el crecimiento económico se volvió una variable residual. El ingreso *per capita* se expandió a una tasa de 0,5% a.a. en promedio, en el período que se siguió a la estabilización económica –es decir, cerca de  $\frac{1}{4}$  del promedio de los mercados emergentes y de los países avanzados (IMF, 2005). Con bajo crecimiento y creciente vulnerabilidad externa y fiscal, se comenzó a cuestionar los fundamentos de la política de estabilización y de la estrategia de liberalización y de desregulación. Para Arida, la creación de un ambiente capaz de generar crecimiento debería pasar, no por el abandono de aquéllas políticas, sino por su profundización, a través de la adopción de la convertibilidad plena de la moneda nacional. Esta claro que para dar consistencia política a este argumento, se tendría que contraponer a la experiencia reciente de otros países emergentes, y a la del propio Brasil, en donde la ampliación del grado de apertura financiera externa estuvo asociada a graves crisis económicas.

Por diversas razones el término 'convertibilidad' resulta, en la literatura especializada en el debate económico y político, inmediatamente asociada a la reciente experiencia argentina de la década pasada con ese régimen cambiario. Por eso, ya en el primer trabajo, Arida postula claramente que su propuesta procura diferir de la implementación argentina y revela, así, su clara intención de alejarse de dicha experiencia:

Alejemos antes de nada confusiones desnecesarias. La palabra convertibilidad en la vecina Argentina, en los años en que un peso valía exactamente un dólar, servía para designar varias situaciones conceptualmente distintas. En el plano cambiario, designaba la paridad fijada por ley; en el plano de la emisión monetaria, el mecanismo por el cual el Banco Central emitiría moneda doméstica si y solamente si tuviese lastro correspondiente en dólares; en el plano de las obligaciones de pago, la posibilidad de quitar contratos y hacer pagos dentro del país en dólares; en el plano del mecanismo de intercambio, la ausencia de cualquier impedimento o restricciones al intercambio de dólares por pesos o de pesos por dólares (Arida, 2003b: 151).

Así, a continuación agrega que es "solamente este cuarto y último sentido que la convertibilidad nos importa". Consecuentemente, surgiría aquí una primera diferenciación con respecto a la convertibilidad argentina. Es de notar, no obstante, que Arida denomina su propuesta de implementar una convertibilidad plena; es decir, que, al menos a primera vista, se presentaría una situación contradictoria ya que si, por un lado, Arida *restringe* el significado del concepto de 'convertibilidad', para alejarse del argentino, por otro lado, considera que lo que Brasil requiere es *extender* el alcance de la convertibilidad brasileña, ya que

[el] paso del universo de los tipos de cambio administrados para el cambio libre, sin embargo, aún no fue enteramente completado ... Nuestro tipo de cambio fluctúa, pero varios de los mecanismos de control permanecen intactos (Arida, 2003b: 152).

De esta manera queda planteado uno de los objetivos de este trabajo: verificar la validez de que la propuesta de Arida difiere cualitativamente de la experiencia argentina. Aunque Arida denomina su proyecto de 'convertibilidad plena', en verdad, deja claro que el eje central de su argumento se *limita* a que a resaltar los efectos benéficos de su propuesta sobre la tasa de interés a través de la disminución de la prima de riesgo, en base a que:

surge, a los ojos del acreedor en moneda extranjera, un riesgo desnecesario. Quien presta sus dólares a residentes en el Brasil sabe que está corriendo el riesgo de que el deudor no sea capaz de generar los reales necesarios para quitar la deuda al tipo de cambio vigente en el momento de su vencimiento. A este riesgo de crédito, se suma otro, el riesgo de que la espada de Damocles del Banco Central sea puesta en uso, suspendiéndose, selectiva o generalizadamente, los pagos al exterior y creándose un racionamiento de divisas por vía administrativa. Crece, por consiguiente, la tasa de interés en dólares exigida por el acreedor y con ella la tasa de interés en reales (Arida, 2003b: 153).

Ferrari Filho *et al.* (2005) señalan que los efectos de la convertibilidad restringida sobre las tasas de interés reales ocurren de dos formas interdependientes. Por un lado, por el *efecto sobre la prima de riesgo externo*, dado que el mantenimiento de un régimen de convertibilidad restringido sería una señal para los acreedores externos de la posibilidad de que el BC podría suspender o hacer incierto pagos futuros al exterior; es decir, aumenta el riesgo de un *default* de los compromisos externos de las empresas domésticas y, por ende, de la tasa de interés *off-shore*. Por otro lado, habría un *efecto sobre la prima de riesgo interna* que se debería a que "el mantenimiento de un régimen de convertibilidad restringida señalaría para los acreedores internos la *poca confianza que el propio Tesoro tiene en su capacidad de honrar los compromisos financieros resultantes de la deuda interna*" (Ferrari Filho *et al.*, 2005: 135-136). De esta manera, la extensión de la convertibilidad posibilitaría reducir la prima de riesgo sobre los títulos de la deuda doméstica, reduciendo la tasa de interés interna.

Arida también sostiene que bajo un régimen de libre convertibilidad, el BC ya no precisaría mantener reservas en divisas, dado que en el mercado cambiario los agentes tendrían libertad para comprar y vender dólares de acuerdo a sus expectativas sobre el tipo de cambio nominal. Además, este autor argumenta que no es por medio de controles administrativos sobre operaciones en moneda externa que se solucionarán los problemas de volatilidad cambiaria sino a través de intervenciones esporádicas del BC en el mercado de cambiario (*dirty floa-*

ting), ante la posibilidad de efectos manada y bolas especulativas, y por impuestos temporarios al flujo de capitales con el exterior (Arida, 2003a: 139).

Posteriormente, Arida, Bacha y Lara-Resende (2004) extienden los argumentos en favor de la propuesta de convertibilidad del real. Por un lado, sostienen que con la mayor apertura de la cuenta de capital y financiera, en un contexto de políticas macroeconómicas sólidas y sustentables, posibilitaría un mayor bienestar debido a que permite captar recursos externos más baratos en relación al mercado financiero doméstico -dado que la productividad marginal del capital es menor en los países desarrollados que en los emergentes- y también porque el nivel de actividad fluctuaría menos dada una mayor estabilidad en el nivel de consumo -propenso a variar por razones cíclicas- ante la posibilidad de obtener préstamos externos durante períodos recesivos. Por otro lado, afirman que la facultad del BC de imponer controles de cambio perjudica el "auto-equilibrio" de dicho mercado, y, por ende, los excesos no son corregidos 'naturalmente', como sucedería si el tipo de cambio fuese libre.

En definitiva, los autores destacan que para él existe la posibilidad de que el ingreso de capital puede verse perjudicado, aún cuando existan posibilidades lucrativas, debido a que al riesgo de convertibilidad, dado que los agentes externos pueden temer no poder retirar sus capitales ante una restricción impuesta por el BC. Vale recordar que Arida (2003a) ya argumentaba que con sólo expectativas de que el BC estaría considerando introducir controles de capital pueden desencadenar un proceso especulativo, debido a que los agentes presumen que el BC sabe algo que ellos no, que terminaría en una profecía autocumplida<sup>6</sup>.

Para el caso de países como Brasil y la Argentina, el argumento de Arida resalta el hecho de que son monedas de inferior cualidad por causa del comportamiento histórico de sus gobiernos, en donde los controles de capitales refuerzan dicha tendencia, que hace que éstas monedas no sean valorizadas en su función de reserva de valor. Este pasado vendría a ser una cruz sobre ella, que la actualidad de la gestión macroeconómica brasileña tiene dificultad en desprenderse, generándose un temor que al elevar la prima de riesgo, impacta incrementando la tasa de interés y el superávit primario necesario.

---

<sup>6</sup> Los fundamentos teóricos para el análisis convencional de los diversos modelos de crisis financieras pueden encontrarse, en forma sintética, en Aziz *et al.* (2000). Un análisis crítico, de corte keynesiano, se encuentra en Prates (2005).

### 3. LA EXPERIENCIA ARGENTINA CON EL RÉGIMEN DE CONVERTIBILIDAD

Como se mencionó anteriormente, Arida sostiene que su propuesta de convertibilidad plena no tiene relación fundamental alguna con la convertibilidad que fue implementada en la Argentina en la década pasada. Así, Arida debe, además de convencer la validez de sus argumentos sobre las ventajas derivadas de su propuesta, legitimar que ambas 'convertibilidades' son diferentes. Refutar esta pretensión es el propósito de esta sección. Ante todo, es preciso establecer con claridad el alcance de la convertibilidad argentina:

La ley No. 23.928 de Marzo de 1991 estableció que sólo se podría emitir moneda doméstica con 100% de respaldo en reservas internacionales<sup>7</sup>, obligando al Banco Central a vender todas las divisas que el mercado le solicitase (a la relación de 10.000 australes por dólar americano), además de permitir legalmente el establecimiento de contratos en moneda extranjera. Por otro lado, con el objetivo de eliminar la inercia inflacionaria, también se prohibió la utilización de cualquier mecanismo de indexación ... Este camino fue luego reforzado, en noviembre de 1992 con la sanción de una nueva Carta Orgánica, la cual tornaba el Banco Central independiente de cualquier otro poder del Estado, transformándolo prácticamente en un Currency Board, eliminándose, así, la posibilidad de que se generasen déficits cuasi-fiscales al limitar fuertemente el otorgamiento de redescuentos a las entidades financieras. Simultáneamente, se eliminaron los adelantos transitorios y la compra de títulos públicos. En consecuencia, el manejo monetario se volvió totalmente independiente de la política fiscal. Además de esto, el sistema financiero quedó sin un 'prestamista de última instancia' (Ferrari, 1999: 72).

De lo expuesto debe resaltarse, por lo tanto, cuáles son las características de éste régimen cambiario. En primer lugar, 'convertibilidad' no se refiere al hecho de la libertad de los agentes en cambiar moneda doméstica por divisas, sino al compromiso oficial del gobierno argentino en efectuar tal intercambio cambiario a los agentes que lo deseen. Por otro lado, la legalización de celebrar contratos en moneda externa consiste un ítem adicional de dicha ley, pero no constituye un elemento inherente a dicho régimen cambiario.

Otro punto esencial es resaltar que lo que Arida denomina 'convertibilidad plena' no constituye parte de la convertibilidad argentina, en tanto que la política de liberalización financiera con el exterior ya había comenzado mediante la sanción de las Leyes de Emergencia Económica y de Reforma del Estado en agosto de 1989. Así, en el caso argentino, el régimen de convertibilidad se implementó casi dos años después del inicio del proceso de reformas estructurales pro-mercado, en base al recetario del 'Programa de Consenso de Washington'. Consecuentemente, fue el fracaso en generar estabilidad monetaria, cambiaria y

---

<sup>7</sup> Estos límites fueron luego modificados.

macroeconómica a través de las políticas de liberalización que llevó a la implementación del régimen de convertibilidad.

Igualmente, la creación del sistema financiero bimonetario, es decir, que permitía depósitos y préstamos tanto en moneda nacional como en dólares norteamericanos, fue un proceso que se inició con anterioridad a la ley de convertibilidad. Como señala Da Silva (2004: 39), la reglamentación de estas operaciones bancarias y la liberalización del mercado cambiario fue el resultado de un proceso que se efectuó por medio de diversas normas del BC entre diciembre de 1989 y la sanción de la Ley de Convertibilidad. Luego, el Decreto 146/1994 reglamentó y liberó la operación de instituciones financieras de capital extranjero, y le confirió a éstas igual trato que sus equivalentes domésticas. En forma semejante, no fue por medio de la Ley de Convertibilidad que la Bolsa de Valores y el mercado financiero y bancario fue desregulado y equiparado el trato conferido al capital extranjero con respecto al nacional.

Consecuentemente, se percibe que en cuanto esquema cambiario el significado de convertibilidad en el caso argentino es, 'literalmente', diferente al propuesto por Arida. En Argentina, la fuerza esencial detrás del régimen de convertibilidad era el compromiso gubernamental de asegurar, por medio de la venta de sus reservas, la paridad cambiaria. En la utilización de Arida el significado parecería ser la libertad del mercado cambiario y del flujo de capitales con el exterior.

Es interesante observar que el significado que Arida otorga a la convertibilidad es semejante al que el propio Domingo Cavallo, quien implementó dicho régimen cambiario, le diera una vez que abandonara el Ministerio de Economía. Dicha utilización entiende por 'convertibilidad' al acto de la 'conversión' de una moneda en otro. Es decir, igualando al régimen cambiario de 'convertibilidad' al hecho de conversión de la moneda doméstica en otras extranjeras con total libertad. De la misma manera se expresó el propio Cavallo sobre el significado del régimen argentino, menos de un año antes de la debacle del sistema<sup>8</sup>. Así, Cavallo afirma que el peso argentino se había vuelto "*convertible como todas las buenas monedas del mundo —el dólar, el euro, el yen, el dólar canadiense o el australiano, todas, son convertibles*", dado que

Convertibilidad significa libre elección de la moneda con la que llevamos adelante nuestras transacciones. Si los argentinos cobran sus sueldos en pesos y quieren transformarlos en dólares, o en euros, o en cualquier otra moneda, pueden hacerlo sin costos y sin restricciones. Si quieren guardar sus ahorros en esas otras mone-

---

<sup>8</sup> Reportaje a la revista argentina *Noticias*, el 13 de enero de 2001.

das, o quieren endeudarse, o quieren prestar dinero o firmar contratos en esas otras monedas, lo puede hacer porque, por ley, el peso argentino es convertible. Es decir, el peso no es una moneda de la que no se puede salir. En ese sentido, la convertibilidad va a ser eterna en la Argentina, porque es una suerte de propiedad de la moneda que los argentinos conquistaron cuando, en la época de la hiperinflación, virtualmente repudiaron el austral y empezaron a manejarse con dólares (Cavallo, 2001).

Dado que ambos, Cavallo y Arida, entiende de igual manera el régimen de convertibilidad no debe resultar sorprendente que el ex-Ministro argentino, al procurar un caso ejemplo de moneda no-convertible haya elegido a Brasil: "*Brasil tiene una moneda inconvertible y los brasileños no pueden guardar el valor de sus ahorros ni cobrar sus sueldos en dólares*". Cavallo ya se había referido a la convertibilidad con estos conceptos<sup>9</sup>. Lo interesante en adicionar es que tanto las razones como las ventajas inmediatas y a largo plazo -cuando Cavallo prevé que el tipo de cambio flotará libremente-, coinciden con la propuesta de Arida en todo sentido. Según sus palabras,

la convertibilidad es una propiedad de la moneda. Conservar la convertibilidad es fundamental, porque los argentinos la conquistaron. La conquistaron cuando repudiaron a las distintas versiones de la moneda argentina que fueron usadas abusivamente por los bancos centrales y los gobiernos para cobrarles a los argentinos el impuesto inflacionario y distribuir arbitrariamente la riqueza. No se puede pensar en un sistema monetario que le quite a la gente la posibilidad de elegir la moneda. Cuando la moneda argentina tienda a ser más valiosa que el dólar, cosa que va a ocurrir, en ese momento la moneda argentina va a flotar, pero no para devaluarse sino para revaluarse frente al dólar. Y en ese momento las tasas de interés de largo plazo en pesos argentinos van a ser más bajas que en dólares. Pero cuánto tiempo pasará, eso no lo puedo decir, no menos de 5 o 10 años (Cavallo, 2000).

Ahora bien, si se adopta tal definición de 'convertibilidad', como hacen Arida y Cavallo, que no es el tradicional dado que no se refiere al *Currency Board*, entonces la experiencia histórica argentina correspondiente para una comparación más adecuada, no es el régimen cambiario de la década pasada, sino el aplicado en el país durante la segunda mitad de los años 70' durante la gestión de Martínez de Hoz como Ministro de Economía.

En dicha ocasión, se aplicó una política de estabilización monetaria sobre la base del uso de medidas de liberalización comercial y financiera con el exterior, conjuntamente con una estrategia de tipo de cambio estable con actualizaciones

---

<sup>9</sup> Reportaje al diario argentino *Página/12*, el 19 de noviembre de 2000.

de desvalorización pre-anunciadas ('la tablita'<sup>10</sup>) para otorgar confianza y seguridad en los agentes económicos. Simultáneamente, se permitió la libre entrada de entidades financieras externas y se liberó el mercado cambiario, así como las tasas de interés. No obstante, en momento alguno el BC asumió el compromiso de intercambiar moneda nacional de su emisión por divisas en su poder<sup>11</sup>.

#### 4. CRÍTICA A LA PROPUESTA DE CONVERTIBILIDAD: TEÓRICA Y PRÁCTICA

Ferrari Filho *et al.* (2005) analizaron los puntos centrales entre los argumentos de Arida. En primer lugar, constatan que no tiene comprobación empírica la afirmación de este autor que las restricciones administrativas a las transacciones en moneda extranjera aumentan las tasas de interés interna y externa por causa de una mayor prima de riesgo.

De hecho, la experiencia histórica brasileña muestra precisamente lo contrario: a lo largo de los años 1990, Brasil caminó en la dirección de una convertibilidad creciente de la cuenta de capital, sin que hubiese una tendencia de disminución en el riesgo-país o en la tasa de interés doméstica real. (Ferrari Filho *et al.*, 2005: 139-140).

Es importante, para nuestras reflexiones, resaltar la observación que éstos autores hacen sobre el alcance de la convertibilidad propuesta por Arida para Brasil, para luego tener una base más amplia para efectuar una comparación con respecto a la convertibilidad implementada en Argentina. Así, Arida sostiene que en Brasil la convertibilidad sólo implicaría la ausencia de todo mecanismo que impida o influya en el intercambio de moneda local por divisa. Frente a este argumento, los autores señalan que:

esa parcialidad señalaría, por la propia lógica del autor, una desconfianza en el padrón monetario local, al inducir al agente a concluir que se le posee libertad plena de acceso a la moneda extranjera, pero para su utilización en el territorio nacional, entonces la verdadera confianza del BC en el padrón monetario no es exactamente aquella que él está tentando mostrar. Al final, cuál es la razón que lo

---

<sup>10</sup> La tablita consistía en pautas mensuales prefijadas y anunciadas de desvalorización del tipo de cambio y de aumento de las tarifas públicas, decrecientes en el tiempo, y tendientes a cero, momento en el cual se sustentaba que la tasa de inflación interna sería igual a la internacional, dado el contexto de apertura comercial y financiera.

<sup>11</sup> Un análisis de las políticas cambiarias y monetarias de este período se encuentra en Canitrot (1981), Schvarzer (1986) y Ferrari (1999).

lleva a continuar a restringir el uso por parte de los agentes de la moneda extranjera? (Ferrari Filho et al., 2005: 140)<sup>12</sup>.

Tampoco la evidencia empírica da sustento al argumento de Arida de que la liberalización financiera en un contexto de políticas macroeconómicas "sólidas", mejora la performance económica. Más bien por el contrario, la liberalización financiera ha sido frecuentemente asociada a una mayor inestabilidad dado que los flujos de capitales son fuertemente pro-cíclicos<sup>13</sup> (Prasad et al., 2003, Goldstein, 2005)

Por otro lado, tampoco es convincente la línea argumental de Arida de que renunciando el BC a los controles de capital, tendría mayor credibilidad la política macroeconómica general. Arida sostiene que los agentes entenderían la consideración por parte del BC de introducir controles como una señal del organismo 'saber algo que ellos no'. Pero críticos de Arida, como Belluzzo y Carneiro (2004), Oreiro et al. (2004), Carvalho y Sicsú (2004), Ferrari Filho et al. (2005), entre otros, observan que si el BC renuncia a una acción última de defensa, queda en situación vulnerable ante las vicisitudes del mercado financiero internacional, corriendo el riesgo de un colapso cambiario por causa de una parada repentina (y no al contrario)<sup>14</sup>, fenómeno que se ha revelado recurrente en

---

<sup>12</sup> Según Ferrari Filho et al. (2005: 140-141) "[p]or otro lado, hay una contradicción entre el argumento del autor de que, con libre convertibilidad, el BC no sería más obligado a mantener reservas en divisas, con el reconocimiento de que, frente a la existencia de imperfecciones en el mercado cambiario, son necesarias intervenciones esporádicas del BC en este mercado. O sea, el propio Arida reconoce la necesidad, debido a las imperfecciones del mercado, de intervenciones del BC, para el cual evidentemente es necesaria la acumulación de reservas. Probablemente, al contrario de lo que sugiere, *con la convertibilidad plena sería necesario mantener un volumen de reservas en moneda extranjera mucho mayor que en el caso en que el BC tuviese a su disposición instrumentos administrativos para contener o controlar los flujos de entrada y salida de moneda extranjera*".

<sup>13</sup> Sobre esta cuestión, Eichengreen y Leglang (2002) sostienen que la experiencia reciente desde la Segunda Guerra Mundial muestra que los países que se desarrollaron hasta convertirse en 'países desarrollados' inicialmente desarrollaron su mercado financiero doméstico, juntamente con una convertibilidad restringida y de controles de capitales, y que solamente después liberaron su cuenta de capital. La convertibilidad, efectuada en forma precipitada, puede comprometer el desarrollo del sistema financiero doméstico de un país emergente, en función justamente de la mayor inestabilidad macroeconómica generada por la volatilidad de los flujos de capitales externos.

<sup>14</sup> Según Ferrari Filho et al. (2005: 146), "[a]creciéntese que el BC puede, a través de cambios en la alícuota del Imposto sobre Operaciones Financieras (IOF) y otras medidas discrecionales (como un régimen de cuarentena sobre los flujos de entrada), influenciar los flujos de entrada y salida de capitales del País, contribuyendo, de esa

la inserción de los mercados emergentes en un ambiente de globalización financiera (Calvo, 1998, Calvo y Reinhart, 2000). Para los críticos, es posible comprobar un *trade-off* entre riesgo cambiario y riesgo de convertibilidad, éste último es eliminado por medio de la plena convertibilidad de la cuenta de capital y financiera, pero al costo de un aumento significativo de la prima de riesgo.

De esta manera, antes de embarcar en el análisis del caso argentino, se observa que los argumentos presentados por Arida muestran debilidades en justificar las conclusiones arribadas por el autor. A esto se suma su noción de que los controles de capital son señales de un sistema monetario de menor calidad, derivando en la desconfianza en la moneda doméstica como reserva de valor. Esto se debería a que el padrón monetario sufre una debilidad "genética-estructural".

Belluzzo y Carneiro (2004) y Ferrari Filho *et al.* (2005) destacan que es una paradoja que la mejor manera de que el BC señale que confía en el padrón monetario local es permitir que los agentes se escapen del mismo cuando y en la magnitud que deseen<sup>15</sup>. Adoptando una perspectiva inversa, los autores concluyen que la debilidad "genética-estructural" del padrón monetario brasileño deriva de profundos desequilibrios estructurales de esta economía, que no serán reueltos por la adopción de un régimen de plena convertibilidad.

En esta misma línea de argumentación, si Arida por convertibilidad entiende la libertad de los agentes privados para efectuar transacciones cambiarias, la cuestión de la debilidad genético-estructural de la moneda tampoco resultará solucionada por un régimen de convertibilidad como él propone dado que, como señalan Belluzzo y Carneiro (2004), si por alguna razón los agentes prefieren moneda divisa a moneda local y no encuentran otros agentes dispuestos a efectuar la conversión contraria, el sistema no otorgará la confianza que Arida supone. Es decir, continuará habiendo diferencias entre ambas monedas que se reflejarán en las tasas de interés internas por medio de algún tipo de prima de riesgo.

Asumimos aquí que una crítica analítica de la propuesta de Arida debe sustentarse en un concepto de moneda capaz de rescatar la tradición keynesiana

---

manera, para (i) la estabilización de los flujos de capitales, y (ii) la reducción en la volatilidad del tipo de cambio".

<sup>15</sup> Más bien, se podría plantear un razonamiento inverso dado que, en cierta medida y extensión, el hecho de que una convertibilidad restricta faculte al BC a modificar las normas del mercado cambiario según las necesidades de política económica, como reconoce Arida, puede ser interpretado como potencialmente positivo por parte de los agentes, ya que señala una preocupación por parte de la institución con el mantenimiento de la calidad del sistema monetario local.

que valoriza la percepción de que las decisiones privadas de inversión se dan en un ambiente en donde prevalece la incertidumbre con respecto a la rentabilidad y a la liquidez futura de los activos reales y financieros. En este contexto, la moneda surge no solamente como un denominador común de la riqueza privada, sino, también, como un elemento de seguridad en momentos en que el sistema económico opera en condiciones de mayor *stress* (Keynes, 1964, Davidson, 1996). En esta perspectiva se considera que en una economía capitalista la confianza en el patrón monetario vigente depende de que el Estado, como gestor de la moneda, pueda evitar la posibilidad de que algún centro de decisión privado influya en el arbitrio de la cantidad y del valor de la moneda en beneficio propio. Es en ese sentido, que el Estado debe preservarse como un gestor monetario ubicado 'por encima' de los estratos mercantiles privados y particulares. La permanencia de un patrón monetario depende de las posibilidades del Estado de cumplir estas funciones y "no en automatismos relacionados a una imaginaria escasez del metal o al carácter supuestamente natural de la mercadería-moneda" (Belluzzo y Almeida, 1990: 63), que, en tiempos modernos, conduce a solicitar una política de convertibilidad o de *Currency Board*. Para estos autores, por el contrario, en los sistemas monetarios modernos,

la moneda es administrada en primera instancia por los bancos que tienen el poder de avalar el crédito de cada uno de los centros privados de producción y de generación de riqueza y, como base en esto, emitir obligaciones contra sí mismos, o sea, dinero. La creación monetaria hasta aquí depende exclusivamente de que los bancos sancionen la apuesta privada. En segunda instancia, el Estado, a través del Banco Central, revalida o no el crédito al que los agentes juzgan tener derecho y los bancos adelantan a los centros privados de decisión (Belluzzo y Almeida, 1990: 63).

De esta manera, para la estabilidad monetaria es preciso avanzar en la comprensión de la función del propio dinero en una economía capitalista moderna. La visión de Arida trata a este simplemente como un utensilio conveniente en las transacciones económicas. Aún cuando admite que la moneda se comporta como reserva de valor, ésta acción no resalta que en ese sentido constituye para el agente su móvil final. Inversamente a esta noción, creemos que la aceptación de una moneda como eje del comportamiento de los agentes económicos implica que ellos están apostando a enriquecerse teniendo a la misma como parámetro de los resultados. Consecuentemente, así explican ellos lo que implica este reconocimiento por parte de los agentes en una economía 'nacional'. Belluzzo y Almeida (1990) explican adecuadamente esta noción, en donde:

solamente un instrumento dotado de reconocimiento directamente social, garantizado por el Estado o por un organismo que represente los intereses generales de los estratos mercantiles y que esté por encima de ellos es capaz de asegurar la validez de las decisiones y de los criterios de enriquecimiento privado en las economías capitalistas ... Esto significa que los agentes privados reconocen que: -el

representante general de la riqueza, la forma social del enriquecimiento, no puede ser producida directamente por los agentes individuales; -ninguna decisión arbitraria es capaz de sustituir al dinero en sus funciones por cualquier otra mercadería o contrato particular (Belluzzo y Almeida, 1990: 63-64)<sup>16</sup>.

Los puntos centrales que diferencian ambas concepciones son que, por un lado, en la tradición keynesiana enfatizada aquí se parte de un nexo que vincula el comportamiento de los agentes con la estabilidad del patrón monetario, mientras que Arida reduce toda esta cuestión a una simple objetividad de encontrar un mecanismo adecuado de administración de la moneda. Dado que la gestión monetaria ha estado en el pasado sujeta a la arbitrariedad, y juzgamiento errado –para no decir corrupción– de los administradores locales, no sólo las reglas monetarias no han sido claras y influenciadas por grupos de presión, sino que por ello ha perdido credibilidad la propia moneda. Es decir, para recuperar la aceptación de la moneda, es preciso encontrar un mecanismo administrativo fuerte que evite la repetición de éstos hechos.

Consiguientemente, la propuesta de “convertibilidad plena” se reduce a éste mecanismo para la administración del real. Dado que Arida no menciona ninguna razón económica por la cual una moneda se transforma en divisa, su argumento peca de una inconsistencia lógica ¿Por qué causa una moneda se transforma en divisa y otra no? Más aún, ¿Precisaron las dividas de hoy para transformarse en tales de un instrumento de administración como Arida sugiere? O, también, ¿por qué los administradores de las monedas divisas actuales no se comportaron o comportan como los de las monedas no-divisas? Éstas consideraciones críticas apuntan hacia la observación de Belluzzo y Carneiro (2004: 220) cuando afirmaron que “*la remoción de hecho o de derecho de las restricciones a la convertibilidad en el plano doméstico no vuelve la moneda nacional una referencia o una reserva de valor en el plano internacional*”. Es decir, que una moneda no se reduce a una simple regla administrativa. Desde otra óptica, sin embargo, ¿cuáles serían los efectos de tal remoción de las restricciones de convertibilidad?

Para analizar esta pregunta es preciso, nuevamente, retomar algunos conceptos teóricos. En una economía moderna, el dinero tiene un papel esencial dado que “*booms y depresiones son un fenómeno peculiar de una economía en la cual... el dinero no es neutral*” (Keynes, 1973: 411). Así, las distintas mone-

---

<sup>16</sup> Según Belluzzo y Almeida (1990: 64): “Si en cuanto referencia de cada productor y centro privado de decisión su gestión tiene que preservar su forma directamente social, esta gestión no se puede efectuar a través de una relación inmediata del administrador de la moneda (el Estado) con los productores. De lo contrario, se introduciría el mismo riesgo de ejercicio arbitrario del poder de monetización que cualquier agente privado tendría, caso fuese titular da prerrogativa de producir o de sustituir al dinero”.

das, así como los diferentes activos, poseen una desigual capacidad de generar o mantener riquezas. Esto no impide que coexistan sin que esta disparidad derive en una situación crítica. No obstante, como explicara Keynes, no todas estas posibilidades resultan indiferentes en momentos críticos, que es cuando estas economías descubren el papel esencial y peculiar del dinero en su dinámica. De esta manera, cuando surge cierta desconfianza en algunos activos o monedas, los agentes expresan una escala de preferencia transformando sus riquezas en la moneda que creen que conservará mejor su riqueza, cuya consecuencia más habitual es el alto desempleo<sup>17</sup>. En 'La Teoría General', Keynes explica claramente los vínculos entre el impulso individual de enriquecimiento en una economía monetaria con el desempleo, y cómo debe actuar la Autoridad Monetaria frente a esta inherente característica del sistema capitalista moderno:

El desempleo surge, es decir, porque los agentes quieren la luna; -las personas no pueden ser empleadas cuando el objeto de deseo (es decir, el dinero) es algo que no puede ser inmediatamente suprimido. No hay otro remedio, sino persuadir al público que el queso verde es prácticamente la misma cosa y poseer una fábrica de queso verde (es decir, un banco central) bajo control público (Keynes, 1964: 235).

Así, la tradición de Keynes y de los autores keynesianos como Davidson (1996, 2002), Minsky (1991), Kregel (1998), Belluzzo y Almeida (1990), entre otros, describe el proceso de acumulación privada en las economías capitalistas modernas que tiene una insuperable determinación social. Es decir, si bien la procura de enriquecimiento es individual, por otro lado, el objeto que mide y determina tal resultado final tiene una característica ineludiblemente social. Consecuentemente, la convivencia de distintas formas de dinero y de activos encuentra un momento crítico de continuidad cuando los agentes económicos sienten la necesidad de resguardar sus riquezas y patrimonios en la forma comúnmente reconocida o aceptada de 'dinero social'<sup>18</sup>, es decir:

la acumulación privada da riqueza, la descoordinación y la anarquía de las decisiones tienden a hacer el futuro temible y el temor puede concentrar la preferencia de los poseedores de riqueza en un activo que imaginan estar dotado de la propiedad del valor absoluto, en el sentido de que tendría una capacidad adquisitiva y liberatoria invariable ahora y en el futuro. Es muy importante la observación de Keynes de

---

<sup>17</sup> Según Keynes (1973: 408-409) "el dinero juega un papel propio y afecta las motivaciones y las decisiones es, en suma, uno de los factores operativos en la situación, por lo que el curso de eventos no puede ser previsto, ni en el largo ni el corto plazo, sin el conocimiento del dinero entre el primer estado y el último "

<sup>18</sup> Los argumentos de Belluzzo y Almeida (1990) se vinculan no solo em la tradición keynesiana, sino también com los análisis que parten de una perspectiva marxiana, como Aglietta y Orlean (1982).

que este activo no puede ser producido de forma privada, aún que, en condiciones de crecimiento estable de la economía, los productores privados tengan la impresión de 'producir dinero' con la venta de las mercaderías particulares. Esta ilusión se deshace cuando el 'mercado' recusa la transformación del dinero particular' en el 'dinero social'. En este caso, los poseedores del dinero directamente social, y que escapa al control de cada productor privado, revelan su preferencia por la liquidez, subiendo la tasa de conversión de la riqueza privada en la riqueza social (Belluzo y Almeida, 1999: 254).

Por lo tanto, lo esencial al evaluar cómo funcionará una economía es detectar cuál es "*el dinero social*", o qué es dinero en última instancia. Los distintos grados de concreción de cada dinero/ activo en "*dinero social*" deriva en que las relaciones mutuas se traduzcan en diferenciales de tasas de interés. De esta manera, una estrategia de "convertibilidad plena" no tiene, en realidad, el efecto de anular la diferencia entre monedas, sino, más bien, en transformar cualitativamente al 'dinero social' de la moneda doméstica a una moneda divisa. Si esta diferencia no existiese, es decir sino fuese real, la propuesta de Arida directamente no tendría sentido alguno ¿Para qué proponer una convertibilidad de monedas si no hubiese diferencia? Si hay diferencia, es claro que, desde la óptica de enriquecimiento individual, es más ventajoso ganar en divisa que en moneda local. Por lo tanto, resulta evidente que posibilitada la reforma de Arida, en todos los planos, los agentes se sentirán cada vez más impulsados a medir el resultado económico de sus actividades en una moneda divisa que en la moneda doméstica.

Si esto último sucede, entonces el tipo de cambio tenderá a fijarse de alguna manera, es decir no podrá variar libremente de la manera que Arida se imagina, porque estas fluctuaciones generarán temores en los agentes sobre sus riquezas en el futuro. Es por eso, que entre las características que Arida señalaba que diferenciaban su propuesta del caso argentino, todas las demás resultan ser irrelevantes o secundarias, a la larga, con respecto a la que admitía para aplicar en Brasil. Consecuentemente, que la paridad sea o no fijada por ley es totalmente irrelevante, y no tiene importancia alguna, ya que tal medida sólo se adoptó para dar mayor confianza, en lo que Arida llamaría, del acto administrativo. La paridad no dura más o menos porque haya una ley por detrás; ésta es sólo una formalidad cuyo único impacto es la confianza que los agentes pueden sentir en el régimen cambiario, pero, en sí, no determina un cambio cualitativo ni en la moneda doméstica ni en la economía.

Por otro lado, Arida señalaba que la convertibilidad argentina implicaba, simultáneamente, una regla de política monetaria. Aquí se reitera que si los agentes pasan a considerar como "*dinero social*" una moneda externa, tal regla de emisión doméstica pasa a darse de hecho, en cuanto los agentes reaccionan negativamente cada vez que sienten que la moneda local se desvaloriza, o pue-

de hacerlo, frente a la divisa y, en consecuencia, huyen de ésta para resguardarse en la divisa. Así, entre las diferencias que Arida apunta entre su propuesta y el régimen argentino, la única esencial es aquella que dice que la convertibilidad argentina se caracterizaba "en el plano de las obligaciones de pago, la posibilidad de quitar contratos y fazer pagamentos dentro del país en dólares" (Arida, 2003b: 151). Pero, como se manifestó anteriormente, esta característica de la economía argentina, en sí, no tuvo que ver con el régimen de convertibilidad, y, incluso se inició antes de aquél.

En realidad, el inicio ese atributo del sistema monetario argentino, como el propio modelo de convertibilidad implementado, tiene su origen en la mencionada experiencia de liberalización financiera de la segunda mitad de la década del 70'. Aquél modelo sólo difirió de lo que Arida propone en que poseía un elemento de tipo de cambio fijo de devaluaciones periódicas pre-anunciadas. No es que se quiere desmerecer el hecho de que, en aquella ocasión, el tipo de cambio estaba fuertemente sobrevaluado. Pero es claro que en la medida en que se permite la 'libre convertibilidad' tales elementos pasan a forzarse por sí mismos. Por ejemplo, Arida da a entender que si hubiese un modelo como el que propone, el hecho de permitir la libre convertibilidad, haría que por la tranquilidad que esto generaría en los agentes, el tipo de cambio de hecho sería relativamente estable. Pero con el tiempo tal estabilidad cambiaría depende no solo de una decisión de política económica, sino también de desempeño económico. Si éste desempeño brasileño no se equipara al de países con monedas divisas, la rigidez cambiaría se impone so pena de pérdida de confianza en la moneda doméstica.

Pero una vez que se impone esta rigidez, que el 'dinero social' es la divisa y no la moneda doméstica, la dinámica económica es otra. Cualitativamente no es comparable a aquella otra situación en la cual los agentes económicos juzgan o valoran sus resultados económicos en moneda local. En esta nueva dinámica, no es que el tipo de cambio tiende a ser rígido; directamente tiene a desaparecer. Eso fue lo que sucedió en la Argentina. La permanencia de la moneda doméstica fue sólo formal, en el sentido de que no poseía autonomía alguna frente a la divisa. En esas condiciones, surge una rigidez monetaria dado que la oferta de moneda es un resultado del balance de pago, pero dado que predomina, abierta o veladamente, la divisa como moneda 'local' es reducida o nula la capacidad de un país de adecuar la cantidad de dinero a sus necesidades económicas. En suma, la economía pasa a funcionar como si estuviese implementando una política monetaria restrictiva con altas tasas de interés que perjudican la actividad productiva.

## 5. CONCLUSIONES

En la actual etapa de desarrollo de las economías capitalistas, en donde existe una creciente interpenetración de los mercados y el predominio de un ambiente de desregulación, especialmente en el sector financiero, el desempeño de la cuenta capital y financiera ha sido el principal determinante de la evolución del balance de pagos de los países, y así, de la evolución en el valor externo de sus monedas y en la oferta doméstica de crédito<sup>19</sup> (Cepal, 2002). En países periféricos, como Argentina y Brasil, que presentan niveles elevados de pasivos externos (de corto, o mediano y largo plazos en instrumentos de deuda e inversión), aquella relación de causalidad es aún más acentuada. Los movimientos recurrentes de *boom-and-bust* de los flujos de capitales vienen afectando a la periferia capitalista y creando condiciones domésticas de elevada volatilidad (Prasad *et al.*, 2003). Por otro lado, países que optaron por un abordaje más cauteloso en el tratamiento de los flujos financieros externos mostraron una mayor capacidad para aprovechar los beneficios de la globalización, minimizando sus riesgos potenciales (Carvalho y Sicsú, 2004).

La limitación en la convertibilidad plena de la cuenta capital y, por lo tanto, el establecimiento de límites para la constitución de activos y pasivos en moneda extranjera, viene siendo señalada, incluso dentro del *establishment* oficial, financiero y mercado (Edison *et al.*, 2002, Dooley y Garber, 2005), como una opción racional de defensa macroeconómica para países emergentes marcados por sus niveles relativamente inferiores de desarrollo económico e institucional cuando se toma como parámetro las economías centrales. Es exactamente por eso que procuramos argumentar que la adopción integral de la propuesta de libre convertibilidad del real presentada por Arida trae el riesgo no insignificante de generar mayor inestabilidad macroeconómica para Brasil, con efectos disruptivos sobre el patrón monetario de este país. Su implementación, consecuentemente, podrá tener un efecto opuesto al anunciado. La convertibilidad plena, al actuar con el sentido de eliminar el riesgo de conversión, podría incrementar el riesgo cambiario de forma tal que el resultado final de ambas variaciones sea un aumento de la tasa de interés doméstica, produciendo efectos negativos sobre el crecimiento económico de Brasil.

Por otro lado, es notorio que, a lo largo de las dos últimas décadas, el crecimiento de la economía brasileña ha sido limitado por la restricción externa y, esta no resulta necesariamente solucionada únicamente por modificaciones en la cuenta de capital y financiera del balance de pagos. De hecho, con o sin libre convertibilidad, no hay ninguna garantía de que habrá un saldo neto positivo en

---

<sup>19</sup> Para una perspectiva convencional, ver Calvo (1998) y Aziz *et al.* (2000).

los flujos de capitales que ingresen de magnitud suficiente para financiar el crecimiento de la economía en forma adecuada.

La cuestión central de la restricción externa se encuentra en la dificultad en garantizar un resultado en cuenta corriente que no sea determinado por la cuenta de capital y financiera del balance de pagos. Es decir, la ruptura de la restricción externa sólo será posible cuando los superávits comerciales no se obtengan al costo de la reducción de la absorción interna. Siendo así, la libre convertibilidad puede agravar la restricción externa, al no ser un instrumento, por lo menos *a priori*, capaz de garantizar el aumento de las inversiones que intensifiquen el contenido tecnológico de la estructura industrial brasileña.

El ejemplo argentino es una referencia importante en este sentido. En primer lugar, se sostiene en este trabajo que la experiencia histórica argentina que más corresponde al modelo propuesto por Arida, no es la reciente implementación de convertibilidad en los 90' sobre el molde de un *Currency Board*, sino la experimentada en la segunda mitad de la década del setenta. No se afirma aquí que todas las características de aquella experiencia son similares a lo que plantea Arida, ni tampoco que las Autoridades Monetarias de la Argentina de ese momento se comportaron de acuerdo a las sugerencias de este autor. Lo que se manifiesta en este artículo que en cuanto *modelo el alcance de convertibilidad de la moneda doméstica* ambas son parecidas, ya que la Argentina permitió el libre movimiento de recursos monetarios con el exterior, sin que existiría, como en el caso reciente, un compromiso oficial del BC en "convertir", al tipo de cambio, moneda local en divisa de respaldo.

Pero, por otro lado, en segundo lugar, se asegura en este texto, utilizando la terminología de Arida, que *luego de una experiencia de convertibilidad plena se crean las condiciones para que la propia dinámica posterior de la economía doméstica desemboque en una convertibilidad tipo Currency Board*. Esto sucede porque, como afirman Belluzzo y Carneiro (2004), tal mecanismo de conversión no hace a la moneda local un equivalente a una moneda divisa. Por lo tanto, el efecto más probable de esa política cambiaría y monetaria es sustituir la divisa en el lugar de la moneda doméstica como referencia o base del "dinero social". Es decir, hace que los agentes pasen a evaluar y a determinar sus acciones económicas sobre un cálculo de lucro medido, ya no en moneda doméstica, sino en alguna divisa. Siendo así, luego, un esquema de convertibilidad tipo *Currency Board* pasa de imponerse, tarde o temprano, indefectiblemente. En consecuencia, la propuesta de Arida se aleja de la reciente experiencia argentina únicamente por una razón temporal.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aglietta, M. Orlean, A. (1982), *La Violence et la Monnaie*, Presses Universitaires de France, Paris.
- Arida, P. (2003a), "Ainda sobre a conversibilidade", *Revista de Economia Política*, V. 23, No. 3, pp.135-142, julho/setembro, São Paulo.
- (2003b), "Por uma moeda plenamente conversível", *Revista de Economia Política*, V. 23, No.3, pp. 151-154, julho/setembro, São Paulo.
- Arida, P.; Bacha, E.; Lara-Resende, A. (2004) *High interest rates in Brazil: conjectures on the jurisdictional uncertainty*, Mimeo, Rio de Janeiro,
- Aziz, J., Caramazza, F., Salgado, R. (2000), "Currency Crises: In Search of Common Elements", *IMF Working Paper*, WP/00/67, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Belluzzo, L. G.; Almeida, J. S. (1990), "Crise e reforma monetária no Brasil", *São Paulo em Perspectiva*, 4 (1), pp. 63-75, janeiro/março, São Paulo.
- Belluzzo, L.G.; Carneiro, R. (2004), "O mito da conversibilidade", *Revista de Economia Política*, V. 24, No 2, pp. 218-222, abril/junho, São Paulo.
- Bresser-Pereira, L. C., Nakano, Y. (2003), "Crescimento econômico com poupança externa?", *Revista de Economia Política*, V. 23, No. 2, abril/junho, São Paulo.
- Calvo, G. (1998), "Capital Flows and Capital-Market Crises: The Simple Economics of Sudden Stops", *Journal of Applied Economics*, V.1, No.1, pp. 35-54, Buenos Aires.
- Calvo, G., Reinhart, C. (2000), "When Capital Flows Come to a Sudden Stop: Consequences and Policy", Kenen, P., Swoboda, A. K. (ed.), *Reforming the International Monetary and Financial System*, International Monetary Fund, Washington DC.
- Canitrot, A. (1981), "Teoría y práctica del liberalismo. Política antiinflacionaria y apertura económica en la Argentina", *Desarrollo Económico*, No. 82, Buenos Aires.
- Cavallo, D. (2000), Entrevista en *Diario*, página/12, 19 de noviembre, Buenos Aires.
- (2001), Entrevista en *Revista Noticias*, 13 de enero, Buenos Aires.
- Carvalho, F. J. C., Sicsú, J. (2004), "Controvérsias Recentes Sobre Controles de Capitais", *Revista de Economia Política*, Vol 24, No. 2 (94), pp.163-184, abril-junho, São Paulo.

- CEPAL (2002), *Growth with Stability: financing for development in the new international context*, Comisión para América Latina y Caribe, Santiago, Chile.
- Da Silva, K. F. (2004), *Ataques especulativos e crises cambiais na Argentina e no Brasil: uma análise comparativa*, *Monografia* apresentada en el Departamento de Economía da Faculdade de Ciências Econômicas/UFRGS, Porto Alegre.
- Davidson, P. (1996), "What are the Essential Elements of Post Keynesian Monetary Theory", Delapalce, G. & Nell, E., *Money in Motion: the post keynesian and circulation approaches*, St. Martin Press, New York.
- (2002), *Financial Markets, Money and the Real World*, Ma: Edward Elgar, Northampton.
- Dooley, M. P., Garber, P. (2005), *Is It 1958 or 1968? Three Notes on the Longevity of the Revived Bretton Woods System*, Brookings Panel on Economic Activity, Mar 31-April. ([http://www.brookings.edu/es/commentary/journals/bpea\\_macro/forum/papers.htm](http://www.brookings.edu/es/commentary/journals/bpea_macro/forum/papers.htm))
- Edison, H., Klein, M.; Ricci, L.; Slok, T. (2002), *Capital Account Liberalization and Economic Performance: a review of the literature*, *IMF Working Paper* 02/120, International Monetary Fund, Washington DC.
- Eichengreen, B., Leglang, D. (2002), "Capital account liberalization and growth: was Mr. Mahathir right?", *NBER Working Paper Series*, No. 9427, December, Cambridge.
- Ferrari, A. (1999), *A Economia argentina nos anos 90: Reformas estruturais e lei de conversibilidade*, Tesis de maestria presentada en el Instituto de Economía da UNICAMP, Campinas.
- Ferrari Filho, F.; Jayme Jr., F. G.; Tadeu Lima, G.; Oreiro, J. L.; De Paula, L. F. (2005), "Uma avaliação crítica da proposta de conversibilidade plena do real", *Revista de Economia Política*, V. 25, No. 1, pp. 133-51, janeiro/março, São Paulo.
- Freitas, M. C; Prates, D. (2001), "A abertura financeira no governo FHC: impactos e conseqüências", *Economia e Sociedade*, No. 17, p.81-111, Campinas.
- Goldstein, M. (2005), *What Might the Next Emerging-Market Financial Crisis Look Like?* IIE Working Paper 05-7: Institute for International Economics, Washington, DC. Disponível em: [www.iie.com](http://www.iie.com) (acessado em agosto de 2005).
- IMF (2005), *World Economic Outlook*, may, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Keynes, J. M. (1964), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, HBJ Book, New York.

- (1973), *The General Theory and After: preparation*, Macmillan, (The Collected Writings of John Maynard Keynes, Vol.XIII), London.
- Kregel, J. (1998), "Aspects of a Post Keynesian Theory of Finance", *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 21: 1, fall pp. 113-37, Knoxville.
- Minsky, H. P. (1991), *The Financial Instability Hypothesis: a Clarification*, Feldstein, M., *The Risk of Economic Crisis*, The University of Chicago Press, Chicago.
- Mundell, R. (2000), *Currency Areas, Exchange Rate Systems and International Monetary Reform*, *Journal of Applied Economics*, november III (2), pp. 217-56, Buenos Aires.
- Oreiro, J. L., De Paula, L. F., Silva, G. J. C. (2004), "Por uma Moeda Parcialmente Conservativa", *Revista de Economia Política*, Vol 24, No. 2, abril-junho, São Paulo.
- Prasad, E., Rogoff, K., Wei, S., Kose, M. A. (2003), *Effects of Financial Globalization on Developing Countries: Some Empirical Evidence*. (www.imf.org)
- Prates, D. M. (2005), "A Literatura Convencional Sobre Crises Financeiras nos Países "Emergentes": Os Modelos Desenvolvidos nos Anos 90", *Estudos Econômicos*, Vol. 35 No. 2, São Paulo.
- Schvarzer, J. (1986), *La política económica de Martínez de Hoz*, Hyspamerica, Buenos Aires.
- Williamson, J. (1995), "What Role for Currency Boards?", *Policy Analyses in International Economics*, 40, Institute for International Economics, Washington, DC.



## LA U INVERTIDA EN CANADÁ: ¿SE HA REVERTIDO EL PROCESO?

César Gallo P.\*

ESCUELA DE ECONOMÍA, UCV

### Resumen:

Siendo Canadá un país altamente desarrollado, cuya economía transcurrió por un proceso de transición de tradicional a moderna y en donde sus habitantes disfrutaban en la actualidad de un alto nivel de vida, en promedio, este artículo se basa en el supuesto de que este país cumple las condiciones para haber verificado la hipótesis de la U invertida y explora la posibilidad de que el proceso haya comenzado a revertirse, tal como al parecer ha ocurrido en otras economías altamente desarrolladas. Con este propósito se hace una extensa revisión de literatura reciente sobre el tema y de estadísticas que abarcan un período de por lo menos 25 años, encontrándose que si bien no se puede afirmar que la U invertida se haya verificado en el caso de Canadá, hay evidencias que indican una tendencia creciente de la desigualdad y de los grupos que devengan bajos ingresos.

**Palabras claves:** Crecimiento económico, desigualdad, U invertida, Canadá.

### INTRODUCCIÓN

Según algunos enfoques uno de los principales obstáculos que confrontan los países para lograr un desarrollo económico sostenible son los altos niveles de desigualdad entre sus habitantes y los intolerables niveles de pobreza en muchos de ellos. Pero a su vez existen enfoques a través de los cuales se argumenta que los altos niveles de desigualdad son necesarios para impulsar inicialmente el desarrollo económico, el cual, al alcanzar un determinado nivel, logrará revertir el proceso automáticamente haciendo disminuir la desigualdad hasta el punto en que se logre un bienestar social, mediante una distribución equitativa de los beneficios del crecimiento económico. Los que sostienen este último argumento dan respaldo a la famosa hipótesis de la U invertida lanzada por Simon Kuznets en 1955, momento en que se inició un interesante debate, aún no concluido, sobre la relación entre el crecimiento económico y la desigualdad de ingresos. El estudio de Kuznets se basó en información de los Estados Unidos, el Reino Unido y Alemania, los cuales son hoy países altamente desarrollados. Debido a esto, los investigadores que respaldan esta hipótesis sostienen que el proceso económico de los hoy llamados países en desarrollo se encuentra en el lado izquierdo de la U invertida, lo cual justifica los elevados

---

\* Correo electrónico: cesargallo@cantv.net

niveles de desigualdad que registran y con esto, tal vez, la pobreza, pero que el proceso se debe revertir posteriormente beneficiando a la mayoría de la población, siguiendo así el patrón que se observó en las economías hoy desarrolladas.

Pero paradójicamente el proceso pareciera estarse revirtiéndose en las economías desarrolladas, ya que algunos investigadores reportan que después de haberse mantenido la desigualdad en niveles relativamente bajos, ésta ha comenzado a experimentar un continuo crecimiento en décadas recientes. Así, por ejemplo, Mátyás, Kónya y Macquarie (1998) reportan un coeficiente de Gini creciendo paralelo al PIB en Dinamarca, Japón y Suecia. Además, Kirby (2000), al revisar la evidencia sobre la creciente desigualdad en los PDs, encuentra que en los EEUU la desigualdad aumentó constantemente desde mediados de los 70s y a lo largo de los 80s, mientras que en el Reino Unido (RU) la desigualdad estuvo disminuyendo hasta casi finales de los 70s, pero el coeficiente de Gini aumentó en más del 30% entre 1978 y 1991, lo cual, según Kirby (2000), es más del doble de la disminución de la desigualdad en el RU de 1949 a 1976. Este es un hallazgo que coincide con el de Goodman, Johnson, y Webb (1997), quienes señalan que en el RU desde 1977 en adelante la desigualdad, medida por el Gini, ha registrado un continuo incremento, lo cual es históricamente inusual. Adicionalmente, Kirby (2000) reporta una tendencia al alza en la desigualdad en Australia a lo largo de los 80s, así como su aumento en Nueva Zelanda a finales de los 80s. Es interesante observar que estos autores coinciden al reportar un crecimiento de la desigualdad en dos de los tres países estudiados por Kuznets en 1955 que dieron soporte para su paradigmática hipótesis.

Ahora bien, Canadá es también un país con un alto nivel de desarrollo y ha sostenido simultáneamente con su crecimiento económico un alto nivel de bienestar social y de desarrollo humano, siendo uno de los más altos del mundo, privilegio compartido con algunos de los países escandinavos como Noruega. Esto podría sugerir que, de haberse verificado la hipótesis de la U invertida en el caso canadiense, el proceso pareciera no haber tendido a revertirse hasta el momento y que aún se encuentra en el lado derecho de la curva. Esta situación hace del estudio del comportamiento de la relación entre el crecimiento económico y la desigualdad en el contexto canadiense, un caso realmente interesante. Como su título lo indica, este artículo aborda la pregunta concerniente a si el proceso de la U invertida se ha estado revirtiendo también en Canadá, como al parecer ha estado ocurriendo en otros países desarrollados. Para esto se examinó una gran cantidad de trabajos de investigación y estadísticas reportadas en los mismos, habiéndose encontrado, contrario a lo que se había pensado, una tendencia creciente de la desigualdad también en Canadá en las décadas recientes, acompañada de un crecimiento de los grupos que devengan bajos ingresos. Los resultados de este trabajo se exponen en las secciones siguientes. En la segunda sección se aborda una breve descripción de la economía cana-

diense, con el fin de proporcionar al lector una idea del tipo de crecimiento económico que se ha dado en Canadá. En la Sección 3 se describen las tendencias de la relación entre el crecimiento económico y la desigualdad desde los años 70s hasta comienzos de la presente década, las tendencias del bienestar económico y de la relación entre la productividad y el salario. La Sección 4 está dedicada a las tendencias en los niveles de pobreza, o como son llamados en Canadá "grupos de bajos ingresos". La quinta sección describe las políticas de redistribución más importantes que han adoptado los gobiernos, destacando las reformas recientes. Termina el artículo con una sección de conclusiones.

Es importante destacar que el análisis y los resultados que aquí se presentan están basados en la información recopilada durante una visita del autor de cuatro semanas a Canadá, con financiamiento del programa "Faculty Research Program" (FRP) de la embajada de Canadá en Venezuela. Durante esta corta visita el autor tuvo la oportunidad de entrevistarse con varios de los autores a quienes en este trabajo se hace referencia y obtener información estadística de la oficina oficial de estadísticas de Canadá: "Statistics Canada".

## **2. BREVE RESEÑA SOBRE LA ECONOMÍA CANADIENSE<sup>1</sup>**

En 2003 Canadá ocupaba el noveno lugar dentro de los países con mayor Producto Interno Bruto (PIB), a pesar de concentrar una población total de tan sólo 31 millones de habitantes. Esto hace sospechar que es un país que se encuentra en la posibilidad de proporcionar un buen nivel de vida a sus ciudadanos. De hecho, el reporte de las Naciones Unidas de 2000 sobre Desarrollo Humano clasificaba a Canadá, por séptimo año consecutivo, como el mejor lugar en el mundo donde vivir, basado en el nivel de vida, esperanza de vida y logro educativo de sus habitantes. Sin embargo, fue desplazado al tercer lugar de esa clasificación tanto en 2001 como en 2002.

Aunque la intervención del Estado es considerable, al menos en comparación con la economía de los Estados Unidos (EEUU), la economía canadiense es de orientación capitalista de libre mercado. Por un periodo bastante largo los recursos naturales y la agricultura fueron los pilares de la economía de Canadá. Hacia los siglos XVIII y XIX se apoyaba en préstamos del exterior y atraía importantes cantidades de capital extranjero, importaba bienes manufacturados, los cuales pagaba con materias primas y granos. No es sino en el siglo XX, y en particular después de 1945, cuando se evidencian profundos cambios en la orientación de la economía. Los sectores manufacturero y de servicios superan

---

<sup>1</sup> Esta descripción está completamente basada en el documento de Thompson, (2003).

ahora de manera arrolladora al sector primario en términos de su contribución tanto al PIB como al empleo total en el país, la cual es una característica común de las economías desarrolladas. No obstante, debido al reducido tamaño de su mercado interno, el país debe mantener una intensa actividad de comercio internacional que le permita mantener su nivel de prosperidad. Esto explica que el comercio exterior genere el 40% de su PIB. Pero esta dependencia del comercio internacional hace a su economía particularmente vulnerable a las tendencias económicas mundiales y al proteccionismo. El problema más grave de esta dependencia es que su comercio internacional está prácticamente dominado por un sólo país, EEUU, al cual destina el 85% de sus exportaciones, mientras que el 70% de sus importaciones proviene de este mismo país. Peor aún es el hecho de que una importante proporción de la economía está controlada por capital extranjero, especialmente de los EEUU.

El comercio con Canadá es también de creciente importancia para los EEUU. Un quinto del flujo de las exportaciones e importaciones de los EEUU va y viene de Canadá. De hecho, Canadá es el mayor proveedor de la energía importada por los EEUU (petróleo, uranio, gas natural y electricidad). Esta estrecha conexión entre ambas economías, hace que la canadiense siga de cerca las crisis de la economía de los EEUU. Cuando la economía de los EEUU entra en recesión, arrastra a la canadiense en la caída, aunque usualmente le toma un poco más de tiempo recuperarse, pero los períodos de auge la benefician de manera importante.

A lo largo de toda la historia del país, las materias primas y la agricultura han proporcionado los fundamentos del desarrollo económico de Canadá. Pero hoy en día este sector primario absorbe tan sólo el 5% de la fuerza de trabajo y proporciona menos del 8% del PIB. En particular, la agricultura ha decaído en importancia de manera evidente. Por ejemplo, en 1900, aproximadamente el 75% de los canadienses estaban ocupados en actividades agrícolas. Pero este porcentaje cae al 29% hacia 1946, mientras que hoy en día proporciona el sustento a menos del 4% de la población total y representa no más de un treintavo del producto total canadiense. Por su parte, las otras actividades del sector primario le dan sustento a menos del 2% de la población total canadiense. Sin embargo, es importante destacar que la información anterior parece disminuir la importancia que tiene el sector primario en la economía global canadiense hoy en día, cuando en realidad este sector constituye la base para muchas actividades manufactureras, tales como las de la madera, productos de papel, alimentos y bebidas y derivados del petróleo. Más aún, cerca de la mitad de sus exportaciones la constituyen materia prima o semi-procesada, la cual es una proporción bastante elevada para cualquier país desarrollado.

No obstante, la canadiense ya no es una sociedad rural. Por el contrario, es predominantemente industrial y altamente urbanizada. La manufactura representa cerca de un quinto del producto total y le proporciona empleo al 16% de los canadienses, aún cuando esta cifra tiene tiende a disminuir. Entre 1989 y 1992 se evidenció una pérdida de un quinto de los empleos en el sector manufacturero. En términos de venta, la industria más grande es la de refinación petrolera, seguida por la automotriz, pulpa y papel, procesamiento de la carne y la industria de hierro y acero. En términos de empleo, la automotriz y la de pulpa y papel son las más importantes.

Una característica muy particular de la industria canadiense es que es altamente concentrada. Regionalmente lo está en las provincias de Québec y Ontario. Además, está concentrada en pocas compañías, un alto porcentaje de las cuales son extranjeras. De hecho no existe ningún otro país industrializado que tenga una proporción tan alta de su economía en manos extranjeras como la tiene Canadá, así como una porción tan grande de su riqueza en manos de una sola nación extranjera: los EEUU.

Como ocurre con la mayoría de las economías desarrolladas, el sector que crece más rápido en Canadá es el de los servicios. Cuando se le considera globalmente, es decir, incluyendo el comercio al detal y al por mayor, finanzas, transporte, recreación y gobierno, este sector emplea  $\frac{3}{4}$  del total de la población canadiense.

El Estado Canadiense tiene una fuerte intervención en la sociedad y en la economía, hecho éste que goza del apoyo de la mayoría de la población. Esta intervención es visible en el gran número de industrias nacionalizadas. Estas industrias se encuentran prácticamente en cada aspecto de la vida canadiense, como por ejemplo, la cultura, el comercio, el transporte, la vivienda, la industria del acero, las finanzas, entre otros. Pero tal vez la intervención más destacada del Estado Canadiense es su acción redistributiva de la riqueza del país con el objeto de disminuir las diferencias entre sus ciudadanos. De hecho, Canadá posee una extensa y costosa red de bienestar que se mantiene aún en los periodos de austeridad. El gasto en bienestar social en Canadá actualmente contempla aspectos tales como pensiones, protección a la incapacidad, seguro de desempleo, beneficios a la niñez<sup>2</sup>, maternidad y bienestar, subsidios a la vivienda y atención médica gratuita.

---

<sup>2</sup> Todos los padres con hijos menores de 18 años viviendo en el mismo hogar tienen derecho automáticamente a una mensualidad igual a \$29,95 (CAN) por cada niño, cantidad ésta que es imponible.

El sistema de atención médica es pagado en gran parte por impuestos, aunque cerca de un cuarto del gasto total en salud proviene del sector privado. Originalmente el gobierno federal pagaba la mitad de estos gastos pero, debido a las políticas de recorte, esta contribución se ha reducido grandemente siendo en la actualidad de un 14%, por lo que las provincias han asumido estos costos cada vez en mayor proporción. Esto ha llevado a que, dentro de lineamientos federales, las provincias operen sus propios sistemas de salud, los cuales son bastantes caros, obligando a los gobiernos de provincia a gastar cerca de un tercio de sus presupuestos en el mantenimiento de los mismos.

Un hecho importante es que Canadá enfrenta una situación de costos de salud continuamente crecientes, causada por los mayores salarios y beneficios del personal médico que ha conducido a muchos hospitales a sacar camas fuera de servicio, limitar el número de intervenciones quirúrgicas, reducir el personal de enfermería, disminuir varios de los servicios ofrecidos y la compra de equipos de diagnóstico de alta tecnología. Esto ha dado como resultado que se alarguen las listas de espera y de allí que muchos canadienses sientan que su servicio de salud se haya deteriorado, particularmente a partir de 2002. De hecho, los canadienses dudan si su país podrá mantener el financiamiento para un sistema universal popular que ofrece uno de los servicios de salud de más alto estándar en el mundo. Esta situación plantea el riesgo de tener un sistema de salud que dependa exclusivamente de los impuestos. Esto lo hace vulnerable a las recesiones, ya que cuando el déficit tenga que ser reducido y se haga tarea imposible los incrementos de impuestos, debido a las presiones políticas, entonces los programas de salud y bienestar serán los objetos de cortes presupuestarios.

Un principio básico del beneficio de salud, así como también de otros beneficios, es su *universalidad*, que significa que todos los canadienses pueden recibirlos, independientemente de su nivel de riqueza o ingresos. Ante esto parece haber un consenso en que varios programas sociales han fallado en resolver los problemas de aquellos que están más necesitados, mientras ofrecen beneficios a aquellos para quienes nunca fueron concebidos. Algunos programas incluso perjudican a quienes se supone deberían ayudar, ya que fomentan la dependencia de sus receptores.

Con todas las bondades que ofrece el sistema de bienestar social canadiense, éste no ha sido capaz de erradicar la pobreza del país. La brecha entre los ricos y los pobres se ha ensanchado hacia comienzos de este nuevo siglo. El número de niños que viven bajo la línea de pobreza se ha incrementado, así como también el número de personas que viven sin hogar. Sin embargo, hay que reconocer que la pobreza no es un problema principal en Canadá, probablemente porque no es lo suficientemente alta como para hacer presión sobre el gobierno para que éste actúe con políticas tendientes a reducir sus niveles. Pero

lo cierto es que los canadienses presienten que en un futuro no muy lejano sus gobiernos no serán capaces de financiar el sistema de salud, pensiones y otros servicios sociales que hasta el presente se han tenido como garantizados.

### **3. RELACIÓN ENTRE LA DESIGUALDAD Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN CANADÁ EN LAS DÉCADAS RECIENTES**

#### *3.1 Tendencias del crecimiento económico*

El crecimiento económico de Canadá se ha estado desacelerando desde mediados de los 70s. En el período entre 1947 y 1973 el PIB real avanzó a una tasa promedio anual de 5,1%, para luego caer a 3,5% al año en el período 1973-1981, a 3,1 por ciento de 1981 a 1989, para registrar 2,6 por ciento anual entre 1989 y 2000. El crecimiento de los 90s estuvo concentrado en la segunda mitad de esa década. Entre 1989 y 1996 el crecimiento promedió tan sólo 1,5 por ciento al año, mientras que de 1996 a 2000 la tasa promedio anual de crecimiento saltó a 4,6 por ciento. El crecimiento cayó a 1,5 por ciento en 2001, con una recuperación estimada de 3,4 por ciento para 2002 (Sharpe, 2003). La desaceleración del crecimiento económico a partir de 1973 es un reflejo de la caída en el crecimiento de la productividad y una disminución de la oferta de trabajo. Esto es tal vez resultado de un debilitamiento de la relación entre la productividad y los salarios, a la que se hace referencia al final de esta sección.

La aceleración observada por el crecimiento en Canadá desde 1996 es reflejo, según Sharpe (2003), de la adopción de políticas macroeconómicas menos restrictivas en relación a las seguidas durante la primera mitad de esa década. Significó un aumento del empleo, pero sin crecimiento de la productividad.

Canadá mostró un crecimiento ligeramente superior al promedio internacional durante los 90s y se ubicó en el lugar 11 dentro de los 25 países de la OCED (Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo) de mayor crecimiento en el período 1989-2002 (Sharpe, 2003). En términos relativos el comportamiento económico fue peor durante la primera mitad de la década de los 90s que a finales de esta década.

#### *3.2 Tendencias de la desigualdad*

Es un hecho bastante discutido entre los académicos estudiosos de la desigualdad y la pobreza que la sociedad canadiense, a pesar de los altos niveles de bienestar que aún disfruta en relación a otras economías desarrolladas, se ha

hecho más desigual en las décadas recientes, en particular a partir de los 70s (Baker y Solon, 1999; Bar-Or, Burbridge, Magee y Robb, 1995; Beach, Slotsve, Vaillancourt, 1996; Baudry y Green, 1997; Blackburn y Bloom, 1993; Davis, 1992; DiNardo y Limieux, 1997; Freeman y Needels, 1993; Gottshalk, 1993; Morisette y Bérubé, 1996; Picot, 1996 y Richardson, 1997). En general, entre estos autores existe un consenso en cuanto a que la desigualdad ha aumentado sustancialmente, habiéndose registrado la mayor parte de ese incremento entre 1974 y 1985, al parecer relacionado con una disminución de los empleos de ingresos medios o empleos de clase media, a pesar de que el ingreso medio de los trabajadores canadienses creció entre 1970 y 1985, haciéndose aún más acentuado ese crecimiento entre 1985 y 1994. Sin embargo, el proceso de desaparición de las clases medias, en lo que se refiere a la distribución de ingresos laborales, es un fenómeno que aún no ocurre en Canadá. De hecho, cuando al ingreso laboral se le agregan las transferencias del gobierno, los ingresos por inversiones y se le deducen los impuestos (ingreso disponible), entonces se observa que más bien la desigualdad no experimenta cambios significativos o disminuye ligeramente entre 1985 y 1995. Al igual que se observa, durante el mismo período, la existencia de una tendencia a la baja de los niveles de pobreza<sup>3</sup>, lo cual también se ha asociado con una recuperación de los empleos de clase media (Wolfon y Murphy, 1998). Esto es un reflejo, en parte, de la efectiva acción del gobierno en Canadá, como agente redistribuidor de ingresos, al menos durante el período 1985-1995. Un dato interesante que reportan Wolfon y Murphy (1998) es que si bien el ingreso medio de todos los trabajadores se incrementó durante 1970-1995, en particular el de los trabajadores masculinos se deterioró, lo que sugiere una mejora relativa de los ingresos de las mujeres trabajadoras canadienses en el mismo período. Además, se observa que la desigualdad de las mujeres canadienses decrece, mientras crece para el caso de los hombres. Se ha encontrado que el ingreso promedio se relaciona negativamente con la desigualdad de ingresos de mercado, la cual ha estado creciendo en Canadá, en un contexto de poco crecimiento económico. Sin embargo, casi no se registra crecimiento de la desigualdad, una vez que se consideran los impuestos y las transferencias (Aba y Mintz, 2001). Esto también lo reportan Heisz, Jackson y Picot (2001), cuyas cifras están recogidas en la Tabla 1.

En 1974 la desigualdad de ingresos de mercado de las familias, medida convencionalmente por el Coeficiente de Gini antes de considerar los impuestos y las transferencias monetarias a los individuos y las familias, fue de 0,389. Esta cifra salta a 0,427 hacia 1995, para luego descender ligeramente a 0,423 hacia 1997 (Tabla 1). Sin embargo, cuando se consideran los impuestos y las transfe-

---

<sup>3</sup> Se entiende aquí por familias en estado de pobreza aquellas que devengan un ingreso menor al 50% de la mediana del ingreso disponible.

rencias se encuentra que el Coeficiente de Gini baja considerablemente y se mantiene virtualmente igual durante los 70s, 80s y 90s.

Tabla No. 1. Desigualdad de ingresos laborales de los individuos, de ingresos de mercado de las familias y de ingreso disponible de las familias en Canadá, 1974-1997 (COEFICIENTE DE GINI)

<i>Tipo de ingreso</i>	<i>1974</i>	<i>1985</i>	<i>1995</i>	<i>1997</i>
Laboral (individuos)	0,406	0,428	0,423	0,418
Mercado (Familias)	0,389	0,402	0,427	0,423
Disponible (Familias)	0,303	0,293	0,291	0,292

Fuente: Heisz, Jackson y Picot, 2001.

Por otra parte, al tomar en cuenta la razón entre el ingreso promedio del quintil más rico de la distribución y del más pobre, Aba y Mintz (2001) observan un incremento importante entre 1979 y 1997 de 19.9 a 24 % (20,8 %), pero al considerar los impuestos y las transferencias el comportamiento es opuesto, es decir, decae de 8.1 a 7,6 (6 %). También se observa una mayor variabilidad de esta razón para el ingreso de mercado, lo cual ocurre debido a la mayor sensibilidad de los ingresos del quintil de más bajos ingresos con los ciclos económicos. Todo esto sugiere una importante y eficiente acción progresiva del gobierno canadiense sobre la distribución del ingreso, cuyo rol a lo largo de los años ha sido contener el ensanchamiento de las diferencias en la distribución del ingreso. Esto significa que los cambios que puedan producirse en la intervención del gobierno podrían potencialmente afectar la distribución del ingreso.

#### ¿Incremento de corto o largo plazo?

El crecimiento de la desigualdad de ingresos laborales en Canadá es un reflejo tanto del incremento de la desigualdad a largo plazo o componente persistente, como de la inestabilidad de los ingresos laborales o componente transitoria (Baker y Solon, 1999). Este hecho coincide con lo reportado por los estudios señalados anteriormente, en lo que se refiere a que en Canadá el retorno a la educación ha crecido muy poco, lo cual significa que el aumento de la desigualdad se ha dado fundamentalmente dentro de los grupos por nivel educativo y no entre ellos. Igualmente reportan esos estudios que una mayor parte de la desigualdad en ingresos laborales proviene de una mayor dispersión en el número de horas trabajadas al año que de la tasa de salario por hora. Veamos esto con más detenimiento. Si es el caso que el crecimiento de la desigualdad ha sido determinado fundamentalmente por el crecimiento de los retornos a la educación y otros atributos persistentes en los individuos, entonces el aumento de la desigualdad observado significa aumento en la desigualdad de ingresos

laborales de largo plazo. En este escenario, los ricos crónicos se han hecho más ricos y los crónicamente pobres más pobres. Pero si por el contrario, el incremento de la desigualdad observado se ha producido fundamentalmente debido a la componente transitoria de las variaciones de ingresos laborales, entonces la desigualdad de largo plazo debe haber aumentado muy poco. En este escenario ni los ricos crónicos se han hecho más ricos ni los pobres crónicos más pobres. Baker y Solon (1999) conducen así un estudio de descomposición de los cambios de la desigualdad, con el propósito de averiguar si el aumento de la desigualdad en Canadá es reflejo de mayores fluctuaciones año a año de los ingresos laborales o de un aumento en la dispersión de los ingresos laborales permanentes. Se destaca que el cambio en la desigualdad a largo plazo no ha sido debido a un gran aumento del retorno en educación. Los autores confirman el aumento de la desigualdad en Canadá en el período considerado, así como también verifican que este aumento se ha debido al aumento en ambas componentes: la persistente y la transitoria. Es decir, que el aumento de la desigualdad en ingresos laborales anuales en Canadá significa un aumento tanto de la desigualdad de largo plazo como de la inestabilidad del ingreso laboral. Ahora bien, estudios similares sobre los EEUU, país con el cual Canadá guarda una estrecha conexión cultural y económica, reportan que el aumento de la desigualdad en el largo plazo se ha debido al aumento del retorno de la educación causado por los cambios en la tecnología que demanda mano de obra calificada. Dado que en Canadá no se ha registrado tal aumento en el retorno de la educación, para explicar lo ocurrido, es decir, el aumento de la desigualdad de largo plazo sin incremento del retorno de la educación, los autores recurren a la conjetura realizada por Freeman y Needles (1993) según la cual lo que ha ocurrido en Canadá es que el efecto del cambio tecnológico que ha implicado un incremento en la demanda mano de obra calificada, ha sido contrarrestado por un incremento de la oferta de ese tipo de mano de obra de nivel universitario. Pero si otros atributos, como por ejemplo la inteligencia, no han incrementado su oferta, entonces el cambio tecnológico sofisticado aún puede estar incrementando el retorno a esas habilidades y es tal vez por eso que la componente persistente de la desigualdad de ingresos laborales en Canadá puede estar aumentando, a pesar del poco, o no existente, aumento del retorno a la escolaridad.

Explicaciones menos consistentes se encuentran para el incremento de la componente transitoria de la desigualdad, entre las cuales vale la pena mencionar la inestabilidad de los empleos y los cambios en las políticas impositivas. En los 90s cifras de dos dígitos de desempleo se convirtieron en lo normal, empleos con seguros se han convertido en algo excepcional, mientras que el seguro de desempleo ha disminuido drásticamente sus beneficios, cobertura y elegibilidad. Además, el ingreso antes de impuestos aumentó más rápidamente que el ingreso después de impuestos, como resultado de un aumento del nivel de impuestos. Este aumento se debió, en parte, al cambio de la base de impuestos del

gobierno federal de ser una imposición corporativa a ser de impuesto del ingreso y el consumo. Por otra parte, el aumento se debió al incremento agregado de la carga impositiva porque el gobierno intentó mantener su déficit fiscal bajo control (Osberg, 1996). Si a esto se suma que durante los 90s se produjo una disminución de los beneficios por programas de transferencias, entonces estos cambios que afectan a la componente transitoria de la desigualdad, podría especularse, también podrían afectar la desigualdad entre las familias según su ingreso disponible.

### La liberalización ha sido regresiva

Por otro lado, la liberalización comercial que tuvo lugar en Canadá durante los 1990s, parece haber exacerbado esta tendencia creciente de la desigualdad. Según Schwanen, (2001), hay evidencia que sugiere que los trabajadores que fueron afectados negativamente por la liberalización fueron aquellos de más bajos ingresos en la industria manufacturera y con niveles de educación relativamente bajos, es decir, trabajadores con niveles de educación no superiores a la secundaria. Mientras que los beneficiados con ese proceso de liberalización fueron aquellos que ya estaban en buena posición económica antes de iniciarse ese proceso. El comercio abierto ha ayudado a explicar no sólo buena parte de la desigualdad entre los grupos de edad y entre los grupos de trabajadores según su calificación, sino que también ayuda a explicar buena parte de la desigualdad dentro de estos grupos (Schwanen, 2001). La liberalización ha favorecido especialmente a los trabajadores más calificados, aunque si bien benefició a todos los canadienses en general, lo hizo al costo de incrementar la desigualdad, lo cual debió impactar a su vez el progreso social global.

### Los que ganan más trabajan más

Pero no son solo estos factores los que se identifican como causantes de la mayor desigualdad. Son bastante diversas las explicaciones que se han tratado de dar a estas tendencias observadas en la desigualdad relacionadas con el comportamiento de la economía canadiense. Por ejemplo, se considera relevante el papel que han jugado los cambios en la distribución de las horas trabajadas como explicación del incremento de la desigualdad en Canadá en las décadas recientes (Morissette, Myles y Picot, 1994 y Morissette, 1995). Estos autores muestran que el aumento de la desigualdad en los ingresos laborales ocurrió conjuntamente con los cambios ocurridos en la distribución de las horas trabajadas por año y estos cambios coincidieron con los cambios en la distribución de horas trabajadas por semana. En particular, la proporción de trabajadores que laboraban entre 35 y 40 horas semanales en su empleo principal disminuyó a lo

largo de la década de los 80s, mientras aumentó la proporción de los que trabajaban 50 o más horas semanales. Relacionado con este factor explicativo está el hecho de que durante los 80s se registró un incremento de la correlación entre el salario por hora y el número de horas trabajadas por año, lo cual contó con una fracción substancial en la explicación de la desigualdad en los ingresos laborales. Se produjo además una tendencia de los trabajadores que ganaban más salario al trabajar más horas, mientras que los de menores salarios trabajaban por debajo del promedio de horas anual, lo cual condujo a incrementos de la desigualdad de ingresos laborales. Existe evidencia para apoyar la visión que explica la mayor dispersión de horas semanales trabajadas a través del aumento de los costos fijos del trabajo, lo que debe haber inducido a los empleadores a contratar a trabajadores no calificados a medio tiempo, mientras incrementaron el número de horas de trabajo de sus trabajadores calificados. Ya antes Picot, Myles y Wannell (1990) habían observado el importante rol que el número anual de horas trabajadas jugaba en la creciente polarización de los salarios anuales. También MacPhiel (1993) observó que los cambios en la desigualdad del número de horas anuales trabajadas jugó un papel predominante en determinar las tendencias de la desigualdad en los ingresos laborales anuales durante los 80s. Doiron y Barret (1994) se enfocaron en explicar la importancia de las horas anuales trabajadas y el salario por hora en la desigualdad de ingresos laborales entre los hombres y las mujeres. De hecho, ellos atribuyen la mayor desigualdad observada dentro del grupo de mujeres a una mayor desigualdad en la distribución de las horas trabajadas. Si bien muchas investigaciones responsabilizan al cambio tecnológico apoyado en trabajo calificado de los cambios en la estructura salarial, los cambios en la polarización de horas trabajadas que se observan en Canadá sugiere que hay otros factores jugando igual rol, o aún más importante, tales como el aumento de la competencia, posibles cambios en la capacidad de negociación entre las empresas y los trabajadores en favor de las primeras, la mayor apertura de la economía canadiense hacia el comercio internacional que antes se indicó, el aumento de los costos fijos del trabajo como resultado de los mayores impuestos, así como también el posible aumento de los costos de entrenamiento (Morissette, 1995). Por su parte, Beach y Slotsve (1994), Burbidge, et al. (1993), Morissette, Myles y Picot (1994) y Wolfson (1992), con argumentos similares, documentan también que la desigualdad en los ingresos laborales anuales se incrementó en Canadá durante los 90s.

También se ha asociado la polarización de los ingresos anuales con el incremento de la desigualdad en Canadá. Tanto el número de trabajadores con altos ingresos como los de bajos ingresos ha aumentado. Pero en particular el creciente número de trabajadores de bajos ingresos crea presiones sobre los programas sociales existentes y esto plantea difíciles interrogantes para las políticas públicas en un contexto de alta deuda pública y crecimiento lento (Morissette y Bérubé, 1996).

### La distribución de la riqueza se ha hecho más desigual

Pero no sólo la desigualdad en los ingresos laborales y en el ingreso disponible han experimentado cambios en Canadá. La desigualdad en la riqueza también ha aumentado en Canadá, en particular entre 1984 y 1999. Para Morisette, Zhan y Drolet, (2002), este aumento ha estado asociado con una disminución sustancial del promedio y la mediana de la riqueza para parejas jóvenes con niños y para inmigrantes recientes. Además los autores encuentran que la riqueza promedio y mediana aumentó mucho más para aquellas unidades familiares en las que el principal perceptor de ingreso era un graduado universitario en comparación con el resto. También, que la riqueza promedio y la mediana cayeron para las unidades familiares en las cuales el principal perceptor de ingreso tenía una edad comprendida entre 24 y 35 años, mientras que esos indicadores aumentaron más para los de 50 años o más. Debido a que quienes acumulan más riqueza son los de mayor edad, los autores especulan que el proceso de envejecimiento de la población canadiense ha estado asociado con ese incremento.

Ahora bien, este aumento de la desigualdad en la riqueza, no ha ocurrido en un contexto en donde todos los segmentos de la población han disfrutado de un incremento de su riqueza. Por el contrario, la riqueza mediana cayó para los tres deciles de más bajos ingresos, pero aumentó en 27% o más para los tres deciles de ingresos más altos. Al tratar de explicar este incremento de desigualdad durante el período estudiado Morisette, Zhan y Drolet, (2002), encuentran que los factores que explican las diferencias entre las unidades familiares con mayor riqueza y las de menor riqueza son el número años trabajados a tiempo completo, el incremento de las herencias, las transferencias y la tasa de retorno de los ahorros. Siendo estas tasas mayores para las familias de mas riqueza que las más pobres.

### ¿Cambios regresivos del mercado laboral?

El mercado laboral en general también ha cambiado mucho en los 90s en comparación con las décadas anteriores. Tal cambio puede influir los niveles de ingreso, su distribución y los salarios relativos. Por ejemplo, a raíz de la revolución tecnológica, basada en el desarrollo de las computadoras y la expansión del comercio internacional, se han creado muchas y nuevas oportunidades para determinados grupos de la población pero ha dejado rezagados a los trabajadores menos calificados. Nuevas relaciones de empleo se han convertido comunes tal como se refleja en el creciente número de trabajadores por cuenta propia. Se ha dado un rápido crecimiento de los logros educativos en los trabajadores, en particular de las mujeres más jóvenes y de los trabajadores de mayor edad, que ha afectado los salarios relativos y ha conducido a transformaciones de los procesos productivos por parte de las empresas. Todo esto a su vez influye en

cesos productivos por parte de las empresas. Todo esto a su vez influye en los salarios relativos de los menos calificados respecto a los trabajadores calificados a través de cambios en la demanda relativa de trabajo. También los cambios en el sistema de beneficios sociales, como veremos más adelante, sin duda ha afectado a las familias canadienses en situación económica más desventajosa. Todo esto ha ocurrido en un ambiente de lento crecimiento económico, al menos durante la primera mitad de la década de los 90s (Heisz, Jackson y Picot, 2001).

#### La acción del gobierno ha sido progresiva

Sin embargo, los efectos del lento crecimiento económico en Canadá durante los 90s se manifiestan en cambios en la desigualdad en ese país a finales de esta década, según Heisz, Jackson y Picot (2001). La razón al parecer ha sido una efectiva acción redistribuidora por parte del gobierno, al menos hasta mediados de los 90s. De hecho, estos autores reportan que la desigualdad de ingresos laborales creció desde los 70s y a través de los 80s, con pocos cambios, pero que este aumento no se trasladó a la desigualdad en el ingreso familiar disponible. La desigualdad de ingresos laborales creció modestamente para los hombres durante los 90s, al menos en comparación con lo ocurrido en los 80s, pero cambió muy poco para las mujeres. No obstante, Heisz, Jackson y Picot (2001) advierten sobre la adecuada interpretación de ese "modesto" aumento en la desigualdad de ingresos laborales que reportan. La desigualdad agregada de ingresos laborales enmascara cambios a nivel de los salarios relativos. Aún en un contexto de un cambio muy débil de la desigualdad en ingresos laborales, se pueden haber producido importantes movimientos en los salarios relativos que se compensan unos a otros cuando son agregados. Durante los 90s se produjo un continuo decrecimiento del salario real de los hombres jóvenes (debido a una desmejora en la relativa posición educativa respecto a las mujeres, una muy baja demanda de trabajo por parte de las empresas y una disminución de la tasa de sindicalización entre los trabajadores más jóvenes) pero aumentó el de los hombres con educación universitaria y el de las mujeres. La posición relativa de las mujeres en el mercado de trabajo respecto a la de los hombres continuó mejorando durante los 90s. Esta mejora parece estar asociada con la mejora en su nivel educativo y con los campos en los cuales ellas se ocupan.

A pesar del aumento de la desigualdad en los ingresos laborales hacia mediados de los 90s, a nivel de las familias, la desigualdad de ingreso disponible (después de considerados los impuestos y las transferencias) se mantuvo estable, como ocurrió en las décadas previas. Esto significó que el sistema de impuestos y transferencias fue eficiente al evitar que los incrementos de la desigualdad observados en los ingresos laborales se trasladaran a la desigualdad en el ingreso disponible de las familias. Pero esa eficiencia parece haber

disminuido, ya que se observa un incremento de la desigualdad hacia finales de los 90s. Por esta razón, es muy importante la comparación de los niveles de desigualdad antes y después de los impuestos y transferencias cuando se trata de evaluar la efectividad de la acción gubernamental en la redistribución del bienestar proveniente del crecimiento económico entre la población, así como también evaluar el efecto directo, sin intermediarios, del crecimiento económico sobre la distribución de los ingresos. En el caso del Canadá, diversos autores coinciden en documentar que mientras la desigualdad en ingresos laborales aumentó a través los 80s y hasta comienzos de los 90s, cuando se toman en cuenta los ingresos familiares después de impuestos y transferencias, se encuentra que ésta cambió muy poco (Beach y Slotsve, 1994; Morissette, Myles and Picot, 1994, Wolfson and Murphy, 1998, para mencionar algunos). Esto significa que el sistema de transferencias y de impuestos sociales jugó un fuerte papel en contrarrestar los impactos regresivos del mercado durante los 80s, pero al parecer ese papel cambió hacia finales de los 90s.

De hecho, hacia comienzos de los 90s el sistema canadiense de impuestos y transferencias atravesó por una sustancial transformación que incluyó el sistema de seguridad del desempleo, ahora conocido como Sistema de Seguro del Empleo (SSE), se redujo su cobertura desde un 80% a cerca de 40% a 60%, se produjeron sustanciales reformas de los programas provinciales de asistencia social (tales como disminución de los beneficios y normas de elegibilidad más estrictas), se introdujo el "Impuesto de Beneficio por Hijo" (IBH) y un modesto comienzo de una ronda de cortes de los impuestos hacia finales de los 90s. Los finales de los 90s presenciaron una muy fuerte recuperación económica, pero hacia 2000 con tasas de desempleo que no habían sido observadas al menos desde 1981, exhibiéndose un incremento en la desigualdad que no pudo ser compensada a nivel de las familias por el sistema de impuestos y transferencias canadiense. Es más, Frenette, Green y Picot, (2004) confirman que el incremento de la desigualdad en los 90s fue mucho más de lo que previamente se había reportado. Peor aún, los cambios introducidos en el sistema de impuestos y transferencias que supuestamente benefician a las familias hizo que la desigualdad calculada después de impuestos y transferencias creciera más que la desigualdad determinada por el mercado (antes de impuestos y transferencias).

### *3.3 Tendencias del bienestar económico*

Al observar todas las tendencias descritas anteriormente resulta difícil responder con un simple si o no a la pregunta de si la sociedad canadiense mejoró o empeoró en las décadas recientes en términos de bienestar social o progreso social. Obtener una única medida estándar del bienestar social, que permita dar esa respuesta, no es tarea fácil, no sólo debido los múltiples elementos que de-

ben concurrir en la constitución de dicha medida, sino porque las ponderaciones de esos elementos diferirán de unos individuos a otros. El bienestar económico es definitivamente uno de esos elementos, el cual a su vez es un concepto multivariado. Durante los últimos años el *Centro para el Estudio del Nivel de Vida* ha desarrollado un Índice del Bienestar Económico (IBE) y ha hecho estimaciones para el Canadá, los Estados Unidos y países de la OECD, el cual es útil para aproximarse a una respuesta a la pregunta planteada. Para interpretar adecuadamente la información que suministra el IBE, es importante conocer su constitución. El índice se constituye de cuatro componentes:

1. El flujo efectivo del consumo per cápita, incluyendo consumo de bienes y servicios del mercado, y el flujo efectivo de la producción de los hogares, ocio (descanso) y otros bienes y servicios no ofrecidos en el mercado.
2. Acumulación social neta del stock de recursos productivos, incluyendo la acumulación neta del capital tangible, stock de hogares, cambios netos en el valor del stock de recursos naturales, costos del ambiente, cambios netos de la deuda externa, y acumulación en capital humano e inversión.
3. Distribución del ingreso, incluyendo intensidad de la pobreza (incidencia y profundidad)<sup>4</sup> y la desigualdad en ingresos totales.
4. Inseguridad económica, incluyendo seguridad económica por pérdida de empleo y por desempleo, enfermedad, rompimiento familiar (divorcios) y pobreza en edad avanzada.

Cada una de estas componentes tiene un peso en el cálculo del índice general, así como a cada componente se le considera constituida por diversas componentes, las cuales son pesadas distintamente en el cálculo de cada componente del índice global (Osberg y Sharpe, 2001). La Tabla 2 resume las tendencias de las componentes agregadas del IBE en Canadá.

---

<sup>4</sup> Toda la discusión en este artículo se refiere al concepto de pobreza con la definición de número de personas que devengan bajos ingresos, entendiéndose por bajos ingresos aquellos que están por debajo del 50% del ingreso mediano de la población (línea de pobreza). A este número se le conoce como incidencia, mientras que la profundidad mide la distancia entre el ingreso medio de los individuos en estado de pobreza y la línea de pobreza.

Tabla No. 2. Resumen de las tendencias en los componentes del Índice de Bienestar Económico (IBE) y del PIB per cápita en Canadá (Promedio anual de tasa de cambio)

Período	Consumo	Riqueza	Igualdad	Seguridad económica	IBE global (igual ponderación)	PIB per cápita
1971-81	1,91	2,06	0,09	0,63	0,65	2,69
1981-89	1,09	0,25	1,24	1,14	1,00	1,89
1989-99	0,85	1,04	-0,67	-3,03	-0,14	1,13
1989-95	0,42	0,40	-1,03	-4,72	-0,88	0,25
1995-99	1,50	2,01	-0,14	-0,44	0,96	2,45

Fuente: Osberg y Sharpe (2001).

En contraste con los avances registrados a través del IBE para los años 70s y 80s (0,7 y 1,0 por año, respectivamente), el índice decae hacia los 90s (0,2 por año). Se puede observar que el comportamiento del IBE sugiere una desmejora del bienestar económico en Canadá, a pesar de que el PIB per cápita (PIB pc) registra mejoras para esa misma década. La caída del IBE durante los 90s tuvo lugar durante la primera parte de la década, para luego ganar cierto terreno perdido hacia finales de la década. En el período 1989-95 el IBE cayó a una tasa promedio anual de 0,9 (una caída acumulativa de 5,4 por ciento), mientras que en el período 1995-99 avanzó a una tasa promedio anual también de 0,9 (una recuperación acumulativa de 3,6 por ciento). En los 90s la caída del IBE fue mayor que la del PIB pc. De hecho, el IBE cayó en 1,3 puntos porcentuales entre 1981-89 y 1989-99 en comparación con una caída de 0,9 puntos del PIB pc para el mismo período (Osberg y Sharpe, 2001). Esta caída del IBE durante los 90s estuvo inducida por la caída en dos de las cuatro componentes (la igualdad y la seguridad económica) y por un comportamiento más pobre del consumo durante los 90s que durante los 80s.

Veamos más de cerca el comportamiento de la componente igualdad. La Tabla 3 resume las tendencias de los elementos de la componente de igualdad.

Tabla No. 3. Tendencias en la componente de igualdad para la población global<sup>1</sup>. Canadá

Período	Intensidad de la pobreza	Desigualdad de Ingresos (GINI)	Índice de Igualdad
1971-81	0,0	-0,61	0,09
1981-89	-1,7	0,04	1,24
1989-99	1,7	0,39	-0,67
1989-95	1,6	0,24	-1,03
1995-99	1,7	0,62	-0,14

Fuente: Osberg y Sharpe (2001).

<sup>1</sup> Todas las cifras representan variaciones porcentuales.

El índice de igualdad considera dos componentes. Una es la intensidad de la pobreza, definida en un sentido relativo como la proporción de hogares que perciben menos de la mitad de la mediana del ingreso equivalente. Esta componente arroja luz sobre las tendencias de la parte baja de la distribución del ingreso. El otro elemento está calculado a través del coeficiente de Gini después de deducidos los impuestos. Este elemento captura las tendencias en la distribución global del ingreso. A la primera componente se le asignó una ponderación cuatro veces la segunda (Osberg y Shapre, 2001). Tanto la intensidad de la pobreza como el coeficiente de Gini aumentaron durante los 90s, implicando una disminución de la igualdad en Canadá, mientras que en los 80s la intensidad de la pobreza había disminuido y el índice de Gini se había mantenido prácticamente constante. En los 70s, la intensidad de la pobreza no experimentó cambios, mientras la desigualdad medida por el Gini había disminuido.

Es notorio de las Tabla 2 y 3 que después de producirse la recuperación económica hacia la segunda mitad de la década de los 90s, se produce una acumulación de la riqueza a la luz de una mejora evidente del PIB per cápita, pero las condiciones de igualdad continúan deteriorándose, tendencia que se había iniciado al comienzo de la década. Es resaltante el hecho de que el Gini alcanza un valor sin precedentes en esta segunda mitad de la década, así como también la intensidad de la pobreza continúa su crecimiento a una tasa considerable. Esto sugiere una menor capacidad del crecimiento económico para contribuir a la mejora del bienestar económico de toda la sociedad o al menos incapacidad para restablecer el nivel alcanzado antes del período de recesión. Como lo constatan Laroche y Mattina (2001), quienes, al analizar la evolución de la desigualdad en Canadá durante los últimos 25 años, concluyen que el crecimiento económico muestra una relación positiva con la desigualdad sin la acción gubernamental. Estos autores demuestran que el crecimiento económico y la desigualdad han ido aumentando en el tiempo de una manera cointegrada. Si bien en el corto plazo se puede observar una relación negativa, en el largo plazo esta relación más bien se revierte.

### *3.4 Tendencias en la relación productividad y salarios*

La relación entre la productividad y los salarios también puede haber jugado un rol en las tendencias previamente reportadas, en particular si observamos que esa relación ha sido desfavorable a los trabajadores en los años recientes en Canadá. A través de largos períodos la productividad ha sido el determinante más importante del nivel de vida de una nación y de su nivel de ingreso real. Por lo tanto, las tendencias en la productividad son los determinantes claves de las tendencias tanto en el nivel de vida absoluto como relativo de las naciones. La caída que se ha observado en el crecimiento del ingreso real en Canadá desde 1973,

así como en otros países desarrollados, es la consecuencia directa de un crecimiento más lento de la productividad (Sharpe, 2003). Los modelos clásicos estándar predicen que el crecimiento de la productividad del trabajo (aumentos en el producto marginal del trabajo) se reflejará en el crecimiento del salario real (aumentos en el costo marginal del trabajo) en el largo plazo. En otras palabras, la productividad del trabajo y el salario real agregado deben moverse juntos en la misma dirección en periodos largos. Esta visión intenta dar soporte a la creencia de que un mayor crecimiento de la productividad laboral se refleja en un incremento del ingreso real y por ende aumenta el nivel de vida. En el caso de Canadá la Tabla 4 sugiere que la productividad laboral (PIB por horas trabajadas) y el salario real agregado se han movido juntos desde mediados de los 50s. El crecimiento de la productividad laboral promedió 1.87% anual a lo largo del periodo 1956-2001, mientras que el del salario real fue ligeramente menor (1.84%) para el mismo periodo. Es en base a estas cifras que la experiencia canadiense de esos 46 años parece apoyar la visión de que una mayor productividad se refleja en fin de cuentas en ganancias para el salario real a nivel agregado y, por ende, en el nivel de vida.

Tabla No. 4. Productividad Laboral y Salario Real Agregado  
(Tasas de crecimiento anual promedio)

Período	Productividad Laboral <sup>1</sup> (%)	Salario Real Agregado <sup>2</sup> (%)
1957-1973	2.81	2.95
1974-1993	1.19	1.18
1994-2001	1.56	1.11
1957-2001	1.87	1.84

<sup>1</sup> PIB por hora trabajada.

<sup>2</sup> Ingreso laboral por hora trabajada.

Sin embargo, el desarrollo reciente de Canadá parece poner en cuestionamiento la estabilidad de esa relación. La divergencia entre la productividad laboral y el salario real agregado se ha hecho evidente a partir de mediados de los 90s (aunque la divergencia comienza a observarse, con tendencia creciente, desde mediados de los 70s). La productividad laboral creció a una tasa promedio anual de 1.56% desde 1994 hasta 2002, mientras que el crecimiento del salario real agregado lo hizo a una tasa promedio de 1.11%. Esto significa que durante esos 8 años el avance de la productividad laboral sobrepasó las ganancias del salario real agregado por un margen sustancial, lo cual implica que el ingreso laboral como proporción del PIB en Canadá ha decaído durante estos años, significando que los trabajadores no se han beneficiado completamente de las ganancias de su productividad.

#### 4. TENDENCIA DE LOS NIVELES DE POBREZA (GRUPOS DE BAJOS INGRESOS)

Un hecho esperado es que el crecimiento económico reduzca el tamaño de los grupos que perciben bajos ingresos (pobreza). El incremento del nivel del empleo o de los ingresos laborales asociados con la expansión económica es visto como la manera más efectiva de reducir la pobreza. Pero para que el crecimiento logre este objetivo la expansión económica debe generar empleo sustancial, las familias de bajos ingresos deben beneficiarse de estas ganancias de empleo y los salarios que reciben las familias que se encuentran en la parte baja de la distribución del ingreso debe ser suficiente para reducir efectivamente el número de individuos u hogares que perciben bajos ingresos (Picot, Morisette y Myles, 2003). Según las tendencias que se han observado recientemente pareciera que el crecimiento económico ha perdido capacidad para reducir los niveles de pobreza. Blank y Card (1993) concluyen que la falla de la pobreza en responder al crecimiento económico se debió a un bajo crecimiento de la productividad y a una expansión de la desigualdad en los salarios que estuvo asociada con el crecimiento económico de los 80s, en el caso de los Estados Unidos. En el caso de Canadá, Zyblock y Lin (1997) concluyen que para el período 1973-1995 el crecimiento económico tendió a reducir los grupos de bajos ingresos, pero que esta relación se ha debilitado desde los 80s al presente.

Si se le compara con los 80s, el crecimiento económico fue lento en Canadá durante los 90s, específicamente durante el período 1993-97. Por estas razones se espera que el crecimiento económico durante este lapso, y como resultado el ingreso asociado al empleo, no haya jugado un fuerte papel en reducir los grupos de bajos ingresos durante esta década, como sí ocurrió durante los 80s. Hay motivos para pensar así. Según Wolfson y Murphy (2000), en Canadá la desigualdad en los ingresos familiares se incrementó considerablemente durante este intervalo de tiempo, tal como se reportó anteriormente, y es el patrón de los ingresos al nivel de las familias, no a nivel individual, el que influencia las tendencias del grupo de bajos ingresos. Existen otros factores operando en esta dirección que pueden haber afectado la relación entre el crecimiento económico y el grupo de bajos ingresos. Estos son, tal como lo reportan Bar-Or et al (1993) y Picot y Heisz (2000), que la desigualdad en ingresos laborales creció entre los hombres, a pesar de que se mantuvo estable o disminuyó entre las mujeres, los ingresos laborales de los hombres disminuyeron, aunque los de las mujeres aumentaron. Similarmente, los ingresos de los trabajadores hombres más jóvenes disminuyeron, mientras que para los mayores se mantuvieron estables o aumentaron. Además, el empleo entre los trabajadores menos educados disminuyó en comparación con el de los más educados.

En este ambiente de lento crecimiento del PIB, de los salarios y del empleo, durante la década de los 90s, el sistema de transferencias sociales también ex-

perimentó cambios. Se produjo una revisión sustancial del Sistema de Seguridad de Empleo (SSE), los des-incentivos al trabajo tomaron cuerpo en la caída del SSE a través los 90s. Los beneficios sociales disminuyeron en la mayoría de las provincias entre 1989 y 1999. De aquí que más allá de los efectos del crecimiento económico y del empleo, los cambios estructurales en el sistema de beneficios sociales que reciben los canadienses deben haber contribuido de una manera decisiva a las tendencias observadas en los grupos de bajos ingresos.

El hecho concreto es que, en efecto, la magnitud de los grupos de bajos ingresos fue mayor en los 90s que en los 80s, debido tanto a la tasa de bajo ingreso como a la brecha, las cuales resultaron mayores durante este período en la mayoría de las regiones con excepción de Manitoba y Saskatchewan (Picot, Morissette y Myles, 2003). Esto no sólo se debió a que el crecimiento del PIB y del empleo fue menor en los 90s que en los 80s, sino también a que el sistema de beneficios sociales no se expandió durante este período para compensar la pérdida de ingresos. Los efectos negativos de los cambios en los ingresos durante los 80s fueron más que compensados por las transferencias, lo cual no ocurrió durante los 90s. Por el contrario, los cambios en el sistema de beneficios más bien tuvieron una contribución marginal al incremento de los grupos de bajos ingresos. Es bueno señalar que los cambios en el sistema de transferencias normalmente tienden a tener un mayor impacto en la brecha de los bajos ingresos que en la tasa, pero durante los 90s este impacto no surtió efecto en ninguna de estas dos componentes de lo que se denomina la *intensidad de bajo ingreso* (intensidad de pobreza).

La tendencia del grupo bajos ingresos ha estado significativamente influenciada por los ciclos económicos, aumentando durante las recesiones y disminuyendo durante los períodos de recuperación económica. Sin embargo, durante los 90s, a pesar de la expansión económica ocurrida, la tasa de "pobreza" continuó creciendo. De hecho tanto la tasa como la brecha fueron mayores durante los 90s en comparación con los 80s, al menos dentro de la población más joven. Los ingresos de las familias en la parte baja de la distribución del ingreso continuaron deteriorándose, tal como venía ocurriendo a lo largo de los 80s. Los ingresos por empleo dentro de las familias más pobres continuaron decreciendo, aún durante el período de expansión económica observado en Canadá durante 1996-1998 (Heisz, Jackson y Picot, 2001). La explicación parece ser que el sistema de transferencias no compensó las pérdidas en ingresos de las familias en los 90s como lo hizo en los 80s. De aquí que tanto la proporción de familias con bajos ingreso como la profundidad del bajo ingreso aumentó hacia mediados y finales de los 90s.

¿Se ha debilitado la relación entre el crecimiento económico y la pobreza en Canadá?

También Aba y Mintz (2001) observan que la relación entre una mejora de las condiciones macroeconómicas y menores tasas de pobreza, se ha debilitado en Canadá. Estos autores encuentran las explicaciones para este fenómeno en un aumento de las familias con padres solteros que no muestran anexión a la fuerza de trabajo y la disminución de los salarios relativos para los trabajadores menos calificados con la introducción de las nuevas tecnologías que ha incrementado la demanda relativa por trabajadores calificados. Tal como Picot, Morissette y Myles (2003) advierten, el que estas tendencias observadas se mantengan en el futuro es algo que está por verse, así como también es prematuro afirmar que esta relación más débil entre crecimiento económico y bajos ingresos sea una nueva característica del mercado de trabajo canadiense. No obstante, esta experiencia recuerda que la simple idea de que para que el crecimiento económico contribuya a disminuir los grupos de bajos ingresos, éste debe generar ganancias de ingreso dentro de los trabajadores menos calificados y esto no ocurrió en Canadá durante los 90s.

¿Quiénes son pobres en Canadá?

Ahora bien, existen ciertas particularidades de la dinámica de la realidad canadiense que pueden ayudar a entender esas tendencias y que de mantenerse estarían sugiriendo unos nuevos términos en la relación entre el crecimiento económico y la desigualdad en Canadá. Los trabajos de Morissette y Drolet (2000) y de Heisz y McLeod (2004) proporcionan información que ayudan a comprender la composición de los grupos de bajos ingresos y con esto la forma cómo estos grupos pueden ser afectados por el crecimiento económico. Los canadienses que son más susceptibles a experimentar bajos ingresos son los más jóvenes, los de menor educación, los estudiantes, los que viven sin familias o en familias de un solo padre o madre. También los discapacitados que enfrentan limitaciones para el trabajo, los miembros de familias que son visibles minorías, aquellos que inmigraron en 1977 o después (Morissette y Drolet, 2000). Estos autores destacan que percibir un bajo ingreso en Canadá no necesariamente significa la existencia de una gran brecha de ingresos. El ingreso promedio de quienes reciben bajos ingresos puede estar bastante cerca de la línea de corte de bajo ingreso (LCBI). Es importante destacar una vez más la diferencia entre esta línea de corte de bajo ingreso y la línea de pobreza (medición convencional). La LCBI es una metodología consistente para identificar quienes están en peor condición económica que el promedio. En ausencia de una definición aceptable de pobreza, se han usado estas estadísticas para estudiar tendencias y características de quienes están, relativamente, en peores condiciones

económicas en Canadá, así como también estudiar cambios en la composición de estos grupos. Usando esta definición se determinó que entre 1993-1996 había 12% de todas las familias canadienses que vivían con bajos ingresos después de deducir impuestos.

Un importante hallazgo de Morisette y Drolet, (2000) es que la población que recibe bajos ingresos en Canadá no es estática. Aproximadamente la mitad de los individuos que comienzan a experimentar bajos ingresos en un año dado se mantienen en este estado sólo por un año, mientras que sólo el 30% tendrá una duración de tres o más años. Las familias que están encabezadas por padres solteros son las que confrontan más dificultades económicas. También encuentran estos autores que experimentar bajos ingresos cuando niños incrementa la probabilidad de experimentarlo cuando adultos.

Muy importante es que los miembros de familias que son visibles minorías, así como de inmigrantes posteriores a 1976, son las más susceptibles a devenir persistentemente bajos ingresos en Canadá. De hecho Hum y Simpson (1998) encuentran que las desventajas en salarios observadas para las minorías visibles aplican más a aquellos individuos que son miembros de familias que pertenecen a las minorías pero que nacieron fuera de Canadá, que a aquellos que nacieron en Canadá. Esto sugiere que algunos grupos minoritarios podrían enfrentar más riesgos que otros de percibir bajos ingresos en Canadá, pero esto es un punto no suficientemente investigado.

Heisz y McLeod (2004) coinciden en considerar a los inmigrantes recientes, definidos éstos como aquellos inmigrantes que entraron a Canadá durante los 10 años previos al censo de 2000, entre los grupos de mayor riesgo de ser receptores de bajos ingresos y los miembros de familias de padres solteros, pero además incluye a la población aborigen, las personas mayores y los niños. Centrando su atención en las áreas metropolitanas, Heisz y McLeod (2004) también coinciden en las diferencias observadas entre los 80s y los 90s en cuanto a la respuesta de la desigualdad y los grupos de bajos ingresos al crecimiento económico. En los 80s la mayoría de residentes de las áreas metropolitanas se beneficiaron del crecimiento económico. Los ingresos aumentaron tanto en la parte alta como en la baja de la distribución, aunque el ingreso de los de la parte alta tendió a aumentar más. Sin embargo, durante los 90s el crecimiento estuvo concentrado fundamentalmente en las familias de altos ingresos, mientras que el ingreso de las familias de más bajos ingresos creció poco o disminuyó en la mayoría de las áreas metropolitanas. Como resultado, la tasa de bajos ingresos aumentó ligeramente entre 1990 y 2000 de 17.2% a 17.7%, en comparación con una caída más fuerte de 1980 a 1990 de 18.3% a 17.2%. En este crecimiento de la tasa de bajos ingresos tuvieron una presencia relevante los inmigrantes recientes, la población aborigen y las familias con padres solteros. En particular,

los inmigrantes recientes tuvieron una tasa estimada de 35% en 2000, casi el doble de la global para todas las áreas metropolitanas, mientras que la misma había sido de 23% en 1980. Este incremento se observó en todas las áreas metropolitanas con poblaciones grandes de inmigrantes recientes. Pero en algunas áreas metropolitanas grandes el incremento de la tasa de bajo ingreso estuvo concentrada en los inmigrantes recientes. Por ejemplo en Toronto, donde la tasa de bajo ingreso aumentó en 1.8% entre 1990 y 2000, esta tasa dentro de los inmigrantes recientes se incrementó en 4.2%, elevándose a 32.8% para 2000, mientras que dicha tasa prácticamente no cambió para el resto de la población.

De igual manera, la población aborigen y las familias de padres solteros exhibieron tasas de bajo ingreso mucho más altas que el promedio para la población global de las áreas metropolitanas. En 2000 aproximadamente el 42% de la población aborigen se encontraba en el grupo de bajo ingreso de la población total de las áreas metropolitanas, lo que representó más del doble del total nacional para las áreas metropolitanas. La tasa para las familias con padres solteros fue de 47% para 2000, comparada con 15% para la población dentro de otro tipo de familias. Sin embargo, hay que destacar que esta tasa declinó bastante durante el periodo 1980-2000.

Además, en el trabajo de Heisz y McLeod (2004) queda evidenciada una vez más la responsabilidad en la tendencia alcista de la desigualdad en Canadá de un tipo de crecimiento apoyado fundamentalmente en el desarrollo de alta tecnología, que sólo logra generar demanda de mano de obra altamente calificada. y junto a esto el papel jugado por la acción gubernamental en la dirección de redistribuir los ingresos, el cual al verse disminuido, producto de las reformas, pierde efectividad en contrarrestar el impacto regresivo del crecimiento económico sobre la distribución de los ingresos. En efecto, Heisz y McLeod (2004) reportan que en 2000 la población de bajo ingreso recibía menos ingreso por concepto de trabajo en comparación con las transferencias de gobierno, que lo que recibió su contraparte en 1980. En particular, el grupo de bajo ingreso recibió 51.1% de su ingreso por transferencias de gobierno en 2000, mientras que en 1980 recibió el 42.7%.

## 5. POLÍTICAS SOCIALES DE REDISTRIBUCIÓN<sup>5</sup>

Tanto el gobierno de Québec como el Federal se han embarcado en un conjunto de reformas a su política de asistencia a las familias canadienses, que

---

<sup>5</sup> Toda la información suministrada en esta sección está basada en el documento de Baril, Lefebvre y Merrigan, (2002).

tienen como objetivos generales no sólo simplificar la asistencia que el gobierno ofrece a las familias y mejorar la accesibilidad a los servicios de cuidado diario, sino también a combatir la pobreza, reducir los incrementos de desigualdad que genera la acción del mercado, mejorar el incentivo al trabajo dentro de las familias de más bajos ingresos y ampliar la cobertura del sistema escolar.

Las reformas han sido significativas en el sentido de que han tenido implicaciones para la política familiar como un todo. La asistencia financiera directa está ahora dirigida exclusivamente a las familias de bajos ingresos, mientras que la asistencia indirecta, tal como los servicios subsidiados del cuidado diario de niños, son ofrecidos gradualmente a todas las familias en Québec. En adición, el gobierno planea crear su propio programa de seguro para los padres de familia.

Por su parte, el Gobierno Federal ha creado el "Beneficio de Impuesto por Hijo" (BIH). Esta nueva iniciativa ha eliminado las subvenciones a las familias, así como también el "Crédito de Impuesto por Hijos Dependientes" (CIHD), los cuales han sido reemplazados con asistencia dirigida específicamente a las familias de bajos ingresos.

De esta manera, el sistema de asistencia a las familias cambia drásticamente a lo largo de los años recientes, de ser un sistema de asistencia universal a programas destinados a las familias de bajos ingresos. Así, los principales beneficiarios de estos programas son familias con ingresos que oscilan entre \$10.000 (CAN) y \$25.000 (CAN) al año, mientras que las familias con ingresos superiores a \$25.000 (CAN) se convierten en los principales contribuidores.

Antes de las reformas, el gobierno de Québec ofrecía tres programas principales: 1) Una subvención por cada niño recién nacido, que podía alcanzar hasta \$8.000 (CAN) por el tercer niño; 2) Una subvención por todos los hijos menores de 18 años y 3) Una subvención por todos los hijos menores de 6 años. Estos programas estaban diseñados bajo un principio de universalidad, los cuales reconocían que cada niño tenía el mismo valor social y las mismas necesidades básicas, que las subvenciones debían aumentar de acuerdo al rango de los niños (primer hijo, segundo, etc.), lo cual refleja el objetivo de contribuir al incremento de la natalidad y ofrecían más dinero por los hijos menores como un reconocimiento de que los menores tienen necesidades específicas que involucran costos adicionales.

La ayuda en relación a los impuestos de los ingresos reconocía que los padres tienen costos específicos que no tienen los contribuyentes sin niños. Debido a esto se permitía a las familias reclamar un crédito de impuesto no reembolsable por cada hijo dependiente igual al 20 por ciento del monto de las necesidades esenciales reconocidas, evaluadas en \$2.600 (CAN) por el primer

hijo y de \$2.400 (CAN) por el segundo. Por otro lado, las familias con necesidades financieras recibían ayuda del gobierno para sus necesidades básicas, proporcionándoles un ingreso mínimo garantizado, que se sumaba a las subvenciones por hijo antes mencionadas. El gobierno además proporcionaba ayuda financiera para el cuidado diario de los niños, a través de dos vías: Una era un crédito de impuesto equivalente a los gastos por cuidado diario de los niños y la otra a través de subsidios directos, en particular para sus operaciones, a la oficina responsable por los servicios de cuidados diarios de los niños.

Por su parte, el Gobierno Federal antes de la introducción del BIH proporcionaba ayuda a las familias de tres formas. Dos de ellas eran de carácter universal (las subvenciones federales a las familias y el crédito de impuesto no reembolsable) mientras que la tercera era dirigida específicamente hacia las familias de bajos ingresos (el crédito de impuesto por hijos), el cual era reembolsable. En 1993 estas tres formas fueron reemplazadas por el BIH dirigido sólo a las familias de bajos ingresos.

En 1997 se introducen las reformas al sistema de transferencias que convierten las ayudas de carácter universal en ayudas a grupos específicos. Se propuso la creación de una subvención integrada por hijos (SIH) para reemplazar la porción de asistencia social que cubría las necesidades esenciales de los dos primeros hijos, que no eran cubiertos por otras subvenciones. También reemplaza a las subvenciones básicas a las familias, las debidas a hijos recién nacidos e hijos menores. El SIH además sustituyó la parte del crédito de impuesto correspondiente a hijos y el crédito de impuesto, reembolsable debido a gastos de cuidado diario de los niños.

Con respecto a los impuestos, las reformas contemplaron mantener los créditos de impuestos, reembolsables, por hijos dependientes y por padres solteros. Igualmente se acordó disminuir la tasa de reducción de impuesto para las familias, así como también la ayuda salarial a los padres, para tomar en cuenta la ayuda financiera otorgada a través del SIH.

Estas reformas implicaron en el corto plazo una reducción de la ayuda financiera a las familias. De hecho, algunos estudios de impacto han sugerido que como resultado de estas reformas las familias experimentarían una disminución de su ingreso disponible, especialmente aquellas con niños en edades inferiores a los cinco años. Esto se hizo evidente con los resultados referidos a las tendencias de la desigualdad en los finales de lo 90s, así como también en lo que se refiere a las familias de bajos ingresos, ya reportados en las secciones anteriores.

En resumen, la ayuda a las familias ha cambiado radicalmente en Canadá en los años recientes. Los gobiernos han abandonado poco a poco la naturaleza

universal de la ayuda para redirigirla a las familias de bajos ingresos. De esta manera se ayuda a las familias que más lo necesitan y es una política que contribuye a combatir la pobreza, que comienza a hacerse evidente en Canadá, a la vez que las reformas se proponen dar incentivos para el trabajo. Sin embargo, a la luz de los resultados de cálculos sobre desigualdad y pobreza, en el corto plazo, las reformas han hecho perder al sistema de transferencia canadiense su efectividad en contrarrestar los impactos negativos del mercado sobre los ingresos disponibles de las familias.

## CONCLUSIONES

El título de este artículo plantea una pregunta que se espera responder de alguna manera con la discusión ofrecida en las secciones anteriores. La forma más sencilla de obtener tal respuesta hubiese sido, en primer lugar, disponer de suficiente información estadística, o de trabajos de investigación previos, abarcando un período de tiempo bastante amplio como para constatar si la hipótesis de la U invertida se verificó o no en el caso de Canadá. Luego, observar las tendencias de la relación entre el crecimiento económico y la desigualdad en las décadas recientes, lo que permitiría comprobar si ha habido una tendencia a la reversión o no de la U invertida. Desafortunadamente tal información no estuvo disponible al momento de realizar el trabajo que aquí se reporta, pero sí se encontraron suficientes indicios que permiten al menos hacer una conjetura en relación a la interrogante planteada que nos aproxime bastante a la respuesta deseada.

En este sentido, el desarrollo histórico de la economía canadiense sugiere la presencia de las condiciones necesarias para haber desatado un desarrollo económico con incrementos iniciales de la desigualdad, tal como lo plantea Kuznets (1955), el cual se apoya en el modelo de desarrollo de Lewis (1954) sobre una economía dual. En efecto, se vio en la Sección 2 que la economía canadiense, hasta el siglo XIX y comienzos del XX, era una economía que basaba la mayor parte de su actividad en el sector primario, para luego dar paso a los sectores manufacturero y de servicios como los sectores líderes del proceso económico. Si a esto sumamos un hecho reportado por la mayoría de los trabajos examinados, el cual es que la canadiense ha sido una sociedad caracterizada por niveles relativamente bajos de desigualdad y cuyos miembros, en promedio, han disfrutado de un nivel de vida relativamente alto, al menos hasta años recientes, podríamos pensar que un proceso parecido al descrito por Kuznets (1955) se habría verificado en el caso de Canadá.

Pero sea esto cierto o no, un hecho sobre el cual evidentemente existe un consenso es que la desigualdad ha venido aumentando en Canadá a partir de los 70s hasta el presente. Si bien se reporta que en algunos períodos la des-

igualdad de ingreso disponible por la familias no aumentó de manera significativa, el caso es que en los años más recientes su aumento ha sido marcado, ya que las reformas al sistema de transferencias canadiense, dadas las presiones impuestas por la necesidades de reducción del gasto social, han implicado un debilitamiento de la efectividad de este sistema en su función redistribuidora del ingreso. Un hecho que llama la atención es que los gobiernos han redirigido los programas sociales, que tradicionalmente se basaban en un principio de universalidad, a los grupos que se consideran tienen mayor necesidad de ayuda.

Por lo visto, de haberse verificado una U invertida en el caso canadiense, tendríamos que decir que en la actualidad se muestra una tendencia a la reversión del proceso. Pero si esa hipótesis nunca se verificó en el caso de Canadá, entonces la evidencia empírica al menos muestra una desigualdad creciente en las décadas recientes y con ella un crecimiento de los grupos que devengan bajos ingresos que ha comenzado a preocupar a los gobernantes.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aba, S. y Mintz J. (2001), "Sharing the Wealth from Growth: Comparing the Canadian and USA Experiences", First draft prepared for the *Conference on Economic Growth and Inequality* sponsored by the Centre for Study of Living Standards and Institute for Research on Public Policy, January 26-27, Ottawa.
- Baker, M. y G. Solon (1999), "Earnings Dynamics and Inequality among Canadian Men, 1976-1992: Evidence from Longitudinal Income Tax Records", *Statistics Canada, Paper No. 130*, (11F0019MPE No. 130).
- Baril R., Lefebvre, P. y Merrigan, P. (2002), "Québec Family Policy: impact and options", *Choices, Family Policies*, IRPP, Vol. 6, No. 1.
- Bar-Or, Y., Burbridge, J., Magee L. y Robb, L. (1993), "Canadian Experience-Earnings Profile and the Return to Education in Canada, 1971-1990", *working paper 93-04*, Department of Economics, McMaster University (Hamilton).
- (1995), "The wage Premium to University Education in Canada", *Journal of Labour Economics*, October, 13, pp. 762-94.
- Blank, R. y Card, D. (1993), "Poverty, Income Distribution and Growth: Are They still Connected?", *Brookings Papers of Economic Activities*, Vol. 2, pp. 285-325.
- Beach, C. M. y Slotsve G. A (1994), "Polarization of Earnings in the Canadian Labour Market", *Bell Canada Paper on Economic and Public Policy*.

- Beach, C., Slotsve G. y Vailancourt, F. (1996), "Inequality and Polarization of Earnings in Canada", *unpublished*, Queens University.
- Beaudry, P. y Gree, D. (1997), "Cohorts Patterns in Canadian Earnings: Assessing the Role of Skill Premia in Inequality Trends", *unpublished*, University of British Columbia.
- Blackburn, M., y Bloom, D. (1993), "The Distribution of Family Income. Measuring and Explaining changes in the 1980s for Canada and the United States", *Small Differences that Matter: Labor markets and Income Maintenance in Canada and the United States*, ed. David Card y Richard B. Freeman, University of Chicago Press, Chicago.
- Burbidge, J., Maggie L. and Robb L. (1993), "On Canadian Wage Inequality: the 1970s and 1980s", *Working Paper No. 97-03*, Department of Economics, McMaster University, Hamilton.
- Davis, S., (1992), "Cross Country Patterns of Change in Relative Wages", *NBER Macroeconomics Annual*, Vol. 7, pp. 239-92.
- DiNardo, J. y Lemieux, T. (1997), "Diverging Male Wage Inequality in the United States and Canada, 1981-1988. Do Institutions Explain the Differences?", *Industrial and Labor Relations Review*, Juy, Vol. 50, pp. 629-51.
- Doiron, D. J. y Barret G. F. (1994), "Inequality in Male and Female Earnings: The Role of Hours and Wages", *mimeo*, The University of British Columbia.
- Freeman, R. y Needles, K. (1993), "Skill Differentials in Canada in an Era of Rising Labor Market Inequality", *Small Differences that Matter: Labor markets and Income Maintenance in Canada and the United States*, ed. David Card y Richard B. Freeman, University of Chicago Press, Chicago.
- Frenette, M., Green D. y Picot, G. (2004), "Rising Income Inequality Amid the Economic Recovery of the 1990s: An Exploration of Three Data Sources", *Analytical Studies Branch Research Papers Series, Statistics Canada*, No. 219 (11F0019MIE No. 219).
- Goodman, Alissa; Johnson, Paul; and Webb, Steven, (1997), *Inequality in the UK*, Oxford University Press, New York.
- Gottshalk, P., (1993), "Changes in Inequality of Family Income in Seven Industrialized Countries", *American Economic Review*, May, Vol. 83, pp. 136-42.
- Heisz, A., Jackson A. y Picot, G. (2001), "Distributional Outcomes in Canada in the 1990s" *The Review of Economic Performance and Social Progress*, pp. 247-271.
- Heisz, A. y L. McLeod, (2004), "Low Income in Census Metropolitan Areas", *Trends and Conditions in Census Metropolitan Areas*, Analytical Paper, Statistics Canada.

- Hum, D., y Simpson, W. (1998), "Wage Opportunities for Visible Minorities in Canada", *Survey of Labour and Income Dynamics Research*, Paper No. 98-17.
- Kirby, P., (2000), "Growth with Inequality: The International Political Economy of Ireland's Development in the 1990s", *unpublished* PhD thesis for the London School of Economics.
- Kuznets, S., (1955), "Economic Growth and Income Inequality", *The American Economic Review*, Vol. XLV, No. 1, pp. 1-28.
- Laroche M. y Mattina, T. (2001), "Can Fiscal Policy Lessen Earnings Inequality?", *Conference Paper*, IRPP, January.
- Lewis, W. A., (1954), "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour", *The Manchester School of Economic and Social Studies*, Vol. 22, pp. 139-191.
- MacPhiel (1993), "Has the Great U-turn gone the full circle?: Recent trends in earnings inequality in Canada 1981-89", *mimeo*, Dalhousie University.
- Mátyás, L., Kónya, L., and Macquarie, L., (1998), "The Kuznets U-Curve Hypothesis: Some panel data evidence", *Applied Economics Letters*, 5, pp. 907-912.
- Morisette, R., Myles J. y Picot G. (1994), "Earnings Inequality and the Distribution of Working Time in Canada", *Canadian Business Economics*, Vol. 2, No. 3, Spring 1994, pp. 3-16.
- Morisette, R., (1995), "Why has inequality in Weekly Earnings Increased in Canada?", *Statistics Canada*, Paper No. 80, (11F0019MPE No80).
- Morisette, R. y Bérubé, C. (1996), "Longitudinal Aspects of Earnings Inequality in Canada", *Statistics Canada*, Paper No. 94, (11F0019MPE No94).
- Morisette, R. y Drolet, M. (2000), "To What Extent Are Canadians Exposed to Low-Income?", *Statistics Canada*, Paper No. 146, (11F0019MPE No146).
- Morisette, R., Zhan X. y Drolet, M. (2002), "The Evolution of Wealth Inequality in Canada, 1984-1999", *Statistics Canada*, Paper No. 187, (11F0019MPE No187).
- Osberg, L., (1996), "Economic Growth, Income Distribution and Economic Welfare in Canada: 1975-1994", *working paper*, Economics Department, Dalhousie University, December, 16.
- Osberg, L. y Sharpe, A. (2001), "Trends in Economic Well-Being in Canada in the 1990s", *The Review of Economic Performance and Social Progress*, 2001, pp. 233-245.

- Picot, G., (1996), "Working Time, Wages and Earnings Inequality among Men and Women in Canada, 1981-93", *unpublished*, Statistics Canada.
- Picot, G., Myles J. y Wannell T. (1990), "Good/Bad jobs and the declining middle: 1967-86", *Research Paper No. 28, Analytical Studies*, Statistics Canada.
- Picot, G. y Heisz, A. (2000), "The performance of the 1990s Canadian Labor Market", *Canadian Public Policy*, July.
- Picot, G., Morisette R., y Myles, J. (2003), "Low-Income Intensity During the 1990s: The Role of Economic Growth, Employment Earnings and Social Transfers", *Statistics Canada*, Paper No. 172, (11F0019MPE No172).
- Schwanen, Daniel, (2001), "Trade Liberalization and Inequality in Canada in the 1990s", *The Review of Economic Performance and Social Progress*, May 2001, pp. 169-1992.
- Sharpe, A., (2003), "Linkages Between Economic Growth and Inequality: Introduction and Overview", *Special Supplement on The Linkages Between Economic Growth and Inequality*, Canadian Public Policy, Analyse de Politiques, CSLS/IRPP, XXIX Supplement/numéro special, January.
- Thompson, W. C., (2003), *Canada 2003*, The World Today Series, Stryker-Post Publications, Harpers Ferry, WV, USA.
- Wolfson, M. C., (1992), "Inequality and Polarization: Is there a disappearing middle class in Canada?", *Proceedings of the Statistics Canada*, Symposium on Analysis of Data in Time.
- Wolfson, M. C. y B. Murphy, (1998), "New Views on Inequality Trends in Canada and the United States", *Statistics Canada*, Paper No. 124, (11F0019MPE No124).
- Wolfson, M. y B. Murphy, (2000), "Income Inequality In North America, does the 49th parallel still matter?", *Canadian Economic Observer*, August, Statistics Canada.
- Richardson, D., (1997), "Changes in the Distribution of Wages in Canada, 1981-1992", *Canada Journal of Economics*, Vol. 30, pp.622-43.
- Zyblock, M. y Z. Lin (1997), "Trickling Down or Fizzling Out: Economic, Performance, Transfers, Inequality and Low-Income", *Analytical Studies Branch Research*, Paper No. 110, Statistics Canada.



# POSICIÓN COMPETITIVA DE LOS DESTINOS TURÍSTICOS LATINOAMERICANOS EN EL MERCADO ESPAÑOL

Emira Rodríguez<sup>-</sup>, Karen Requena<sup>+</sup>, José Muñoz<sup>\*</sup>  
UNIVERSIDAD DE ORIENTE

María, Olarte  
UNIVERSIDAD LA RIOJA, ESPAÑA

## Resumen:

La imagen del lugar, de alguna forma recoge la percepción de los turistas sobre la atracción o rechazo del mismo, factores que en algún momento de la elección permitirán decidir a dónde viajar. Esta evaluación posibilitará ubicar el destino dentro de una posición, al considerar la percepción que tienen del mismo con respecto a los demás, partiendo de los factores de atracción y rechazo que afectan su demanda. En tal sentido, esta investigación tuvo por objeto determinar el posicionamiento de los destinos turísticos latinoamericanos (México, Cuba, Venezuela, República Dominicana, Brasil y Centro América) en el mercado español, partiendo de los factores de atracción y rechazo que afectan su demanda. Se utilizó un análisis de correspondencia para ambos factores valorados sobre la información suministrada por las empresas minoristas de viaje de la ciudad de Madrid durante el año 2003, de donde se desprendió que los países sufren ciertos procesos de estereotipación que se evidencian a través de la forma de diferenciarlos dentro del mercado turístico español.

**Palabras claves:** Posicionamiento, atracción, rechazo, Latinoamérica, turismo.

## 1.- INTRODUCCIÓN

La imagen de un destino es un elemento significativo en su selección. De alguna forma, la imagen del lugar recoge la percepción de los turistas sobre los aspectos negativos o positivos del mismo, factores que en algún momento de la elección le permitirán hacer valoraciones con relación a otros destinos dentro de su grupo de preferencia, a la hora de decidir a dónde viajar. Esta evaluación hecha, le posibilitará ubicar el destino dentro de una posición, al considerar la percepción que tiene del mismo con respecto a los demás.

Desde el punto de vista del Marketing, esta imagen del destino sirve como un instrumento que lo posiciona, en relación con otros destinos o con un destino

ideal. Como bien señala Sanz (1993), el posicionamiento vendría a ser el lugar de un producto, servicio o destino respecto a su competencia. Por lo tanto, conocer la posición en el mercado turístico es especialmente útil para orientar la estrategia de Marketing y determinar las acciones necesarias para corregir o mantener dicha posición, por supuesto, corrigiendo o manteniendo la imagen actual.

La competencia entre destinos turísticos está sometida a un gran número de influencias que afectan la forma como cada uno de ellos compite y, en general, su posición en relación con los otros destinos oferentes, pudiendo estas influencias afectar la rentabilidad del destino.

En el sector turístico, ésta viene dada por las ventajas competitivas que tiene un destino con relación a otros, es decir, cuáles son los atributos que posee ese lugar, cómo ese destino es percibido en función de los beneficios que puede ofrecer a los diferentes turistas que lo hacen resaltar por encima de los demás, por lo tanto, la imagen y el posicionamiento del lugar, así como la estructura del sector turístico (Porter, 1990a, 1990b) son determinantes en la forma como éstos compiten, entre sí, con base a sus cualidades.

En tal sentido, el objeto de esta investigación consistió en establecer la posición competitiva de 6 destinos: México, Cuba, Venezuela, República Dominicana, Brasil y Centroamérica en el mercado español (este último es un sólo bloque denominado Centroamérica, ya que agrupa pequeños países del área y que frecuentemente son asociados como si fueran uno, además de que todos cuentan con características climatológicas parecidas); basándose en los factores de atracción y rechazo que afectan su demanda; obteniéndose como resultado que los países sufren ciertos procesos de estereotipación que se evidencian a través de la forma de diferenciarlos dentro del mercado turístico español, es decir, se conocen los atributos que posicionan a cada país y que establecen las ventajas o desventajas competitivas de cada uno de ellos en su posición actual, así como la imagen percibida por los españoles, lo cual se detallará en el desarrollo del artículo.

## **2.- METODOLOGÍA**

En este punto se plantearán todos los pasos necesarios para la determinación de la población objeto de estudio, así como para la muestra representativa de la misma.

En primera instancia, se considera como población de conveniencia las agencias de viajes (puntos de venta) de las trece principales empresas minoristas de viajes en España. Antes de señalar los datos correspondientes a la po-

blación objeto de estudio, se considera oportuno hacer una justificación de por qué se seleccionan las empresas minoristas de viajes.

La primera, obedece al hecho de que las empresas minoristas de viajes representan el 89,14% del total de las empresas del sector y facturan el 81,3% de su total. En ellas se cierran el 56% de los viajes que se hacen al extranjero, de los cuales el 72% corresponde a viajes vacacionales (DBK, 2001). Por lo tanto, tienen tanto conocimiento del mercado como su tendencia.

La segunda razón se sustenta en el hecho de que es allí donde el turista cierra su proceso de elección. Si bien es cierto, que pareciera subjetivo mirar los pensamientos de otros a través de terceros, no es menos cierto, que son estas empresas, los que entran en contacto directo con el turista en el momento de elegir el destino, pues es allí, en la oficina de venta, donde el cliente muestra claramente sus deseos de viaje, lo que puede gustarle o disgustarle de los destinos o países que forman parte del grupo de elección final, así como los factores que pueden conducirlo a elegir uno de ellos y rechazar los otros. Los trabajos de McLellan y Dodd (1983) se realizaron sobre una muestra de empresas de viajes de países extranjeros para conocer qué manifestaban los turistas sobre sus percepciones de los Estados Unidos en el momento que lo visitaban, ratificando que sus impresiones, así como lo que el cliente manifestaba ante ellos es una forma indirecta de conocer las valoraciones del mercado.

Así pues, la población seleccionada corresponde al mercado minorista en España, mismo que está conformado por 3.120 empresas, las cuales poseen un total de 7.200 puntos de ventas en todo el país. Sin embargo, las trece empresas consideradas poseen unos 2.660 puntos de venta (Valdez, 2000) en toda España. Por otra parte, el 50,04% del total de la facturación de este mercado está en manos de esas trece empresas, lo que indica que el 50% de la cuota de mercado está en manos del 0.48% del total de las empresas minoristas (DBK, 2001).

Y en segundo lugar, el estudio se realizó sobre una muestra escogida de las agencias de viajes (485 puntos de venta) pertenecientes a estas trece empresas en la Comunidad de Madrid, ya que por razones financieras se hizo imposible aplicarla a toda España, tal y como se muestra a continuación en la Tabla No. 1.

Tabla No. 1: Oficina de Ventas de las principales empresas minoristas en Madrid

<i>Empresas</i>	<i>Oficinas de ventas en Madrid</i>
Viajes el Corte Inglés	89
Halcón Viajes	106
Grupo Wagon lit (Ecuador)	36
Grupo Marsans-Viajes	82
Grupo Star	33
Grupo Iberostar	58
Ultramar Express	12
Barceló	39
American Express Travel	2
Eroski Gidaiak	9
Grupo Olímpia	4
Hippo	5
Grupo Ultratur	12
<b>Total</b>	<b>485</b>

Fuente: DBK, *Tour operadores y agencias de viajes*, 2001.

La muestra seleccionada fue de 47 agencias que representan el 10% de la población estudiada y que recogen tipológicamente todo el universo analizado. Además, cada oficina fue seleccionada a través del muestreo aleatorio estratificado según afijación proporcional por empresa. La Tabla No. 2 muestra los datos técnicos de la investigación, donde queda expresada de forma resumida la información referente al proceso de muestreo.

Tabla No. 2: Ficha técnica del estudio

<i>Universo</i>	<i>Empresas minoristas de viajes en Madrid: 485 puntos de venta que pertenecen a los 13 grupos empresariales, las cuales representan el 46,9% del mercado nacional</i>
Método de recogida	Cuestionario
Tamaño de la muestra	47
Procedimiento de muestreo	Aleatorio estratificado
Afijación	Proporcional
Fecha del trabajo de campo	Diciembre 2002-Febrero 2003

Fuente: Elaboración propia, 2004.

Se aplicó un cuestionario con preguntas referidas a los 6 países en estudio, se realizó una prueba piloto a 20 empresas para probar su factibilidad de aplicación y para el tratamiento de la información se realizó un análisis de correspondencia.

### 3. DESARROLLO

#### 3.1 Competencia entre destinos

El modelo de competencia internacional, según Porter (1990a, 1982) difiere marcadamente de un sector a otro. Por lo general, esta toma dos formas: la primera podría denominarse multidoméstica, en la cual la competencia entre cada nación o pequeño grupo de naciones es fundamentalmente independiente; en ellas pueden participar empresas multinacionales, pero sus ventajas competitivas pueden estar determinadas, en gran medida, por cada uno de los países que compiten. La otra forma, lo conforman los sectores mundiales, en los que la posición competitiva de una empresa en una nación afecta significativamente su posición en otras naciones, en un plano auténticamente mundial, aprovechando las ventajas competitivas que se derivan de toda su red. Igualmente señala, que el éxito de un sector, en particular, alcanzado por una nación se deberá a: *condiciones de los factores; condiciones de la demanda; sectores afines y de apoyo; estrategia y competencia de las empresas; la causalidad y el gobierno*, básicamente.

De igual forma, autores como Canals (1991), Salas (1993) y Camison (1996), señalan que los soportes de la competitividad internacional están enmarcados dentro de los elementos: efecto-país, ventajas-industria / sector y ventajas-empresas, los cuales están en la base de la diferenciación competitiva de los países.

La competencia entre destinos turísticos está sometida a un gran número de influencias que afectan la forma como cada uno de ellos compite y, en general, su posición en relación con los otros destinos oferentes, pudiendo estas influencias afectar la rentabilidad del destino. Desde el punto de vista de Porter (1987) existen 5 grandes fuerzas que rigen la competencia en el turismo y su rentabilidad en el largo plazo, estas son: *la entrada de nuevos competidores; la amenaza de sustitutos, el poder de negociación de los compradores, el poder de negociación de los proveedores, el grado de rivalidad existente entre los competidores*, lo cual coincide con lo afirmado por Kotler, *et al*, (1997) quien señala que las ciudades, países, así como continentes y bloques de países, se venden y se han vendido siempre en un mercado global y que además las ciudades de todo el mundo compiten por ser consideradas sedes de un evento internacional (por ejemplo, Juegos Olímpicos, Mundial de Fútbol, Congreso Mundial de Turismo, entre otros).

Pero, la realidad hace que cada destino de un país tenga oportunidades y limitaciones muy diferentes, además las fuerzas competitivas que existen son muy diversas en cada segmento turístico, por lo que es más aconsejable conside-

rar la competencia entre destinos y no entre países (Monfort, 2000; Gutiérrez y Bordas, 1993; Porter, 1990a). Sin embargo, todos los años cientos de países se reúnen en diferentes ferias para mostrar sus atractivos y posibilidades turísticas, generándose una competencia muy sutil entre ellos, donde la imagen dada por cada país se convierte en un elemento determinante dentro de la competencia.

Como se dijo anteriormente, en el sector turístico, la competencia puede darse entre destinos de un mismo país, estado o región o una competencia internacional entre países diferentes (entre ciudades, regiones y estados de varios países o entre países como un destino global). Por lo que al respecto Monfort (2000) señala, que en el sector existe una necesidad de considerar la verdadera competencia a partir de una clasificación en segmentos estratégicos distintivos, los cuales compiten por los mismos elementos (clientes, canales de distribución y fuentes de ventajas competitivas). Es decir, una diferenciación de los segmentos donde reside la competencia o *clusters*<sup>1</sup>, como los denomina Porter.

Para establecer la competencia de un destino es necesario hacer un análisis de los usuarios y conocer qué opciones tienen en la mente al hacer su elección. Según Kotler *et al* (1994) un buen método sería el análisis de valor, el cual permite conocer los deseos y cómo los turistas perciben el valor relativo de los diferentes destinos señalando para esta valoración los siguientes pasos a seguir: a) Identificar los principales atributos que los turistas valoran del lugar como destino turístico, b) Valorar la importancia relativa de los diferentes atributos (si los usuarios difieren mucho en sus valoraciones, deberán ser agrupados en diferentes segmentos), c) Consultar a los viajeros cómo ven el comportamiento del destino en cada atributo. Idealmente, el destino turístico estudiado deberá ser visto como el primero en los atributos más valiosos, aunque esté por debajo en los atributos de menor valor, d) Analizar, atributo por atributo, y conocer lo que dicen los turistas acerca del comportamiento del lugar, comparado con el competidor más cercano, y e) Estar pendiente de las valoraciones de los turistas a lo largo del tiempo.

Después de desarrollado el análisis y de acuerdo a los pasos ya indicados, el resultado debe mostrar cómo perciben el lugar, la imagen que tienen de éste y su posición competitiva con respecto a los otros destinos.

---

<sup>1</sup> Los *clusters*, fueron definidos por Porter "como una agrupación de atractivos turísticos, equipamiento, servicios y organización turística, elementos del entorno socioeconómico concentrados en un ámbito geográfico bien delimitados (Isla Margarita, Cancún, Canarias, Punta Cana, son ejemplo de éstos).

### 3.1.1. Competitividad

La competitividad es la capacidad de obtener beneficios y de mantenerlos en circunstancias cambiantes (Secretaría General de Turismo, 1992). Al respecto, Salas (1993) señala que el éxito competitivo se basa en la habilidad para configurar una oferta de productos que resulten atractivos para una parte del mercado. En el sector turístico, ésta viene dada por las ventajas competitivas que tiene un destino con relación a otros, es decir, cuáles son los atributos que posee ese lugar, cómo ese destino es percibido en función de los beneficios que puede ofrecer a los diferentes turistas que lo hacen resaltar por encima de los demás, por lo tanto, la imagen y el posicionamiento del lugar, así como la estructura del sector turístico (Porter, 1990a, 1990b) son determinantes en la forma como éstos compiten entre sí.

Según datos de la Organización Mundial de Turismo (1999) el crecimiento del sector turístico desde el período de 1960-1998, ha sido a una tasa media anual del 6,15% y los ingresos, a su vez, han aumentado, a un promedio del 11,85%. Aunque, el turismo de manera general ha alcanzado un crecimiento significativo, muchos destinos han crecido de forma exitosa y deprisa, mientras que otros lo han hecho lentamente, quizás, esto obedezca a las transformaciones sufridas por el sector en los últimos años. Las mismas, han sido generadas por factores como la globalización económica, los avances tecnológicos, los cambios en las condiciones de la oferta y la demanda o los problemas ecológicos (Sánchez, 1998).

La estrategia competitiva más adecuada debe desarrollarse partiendo de un amplio conocimiento de las características estructurales del sector, como bien lo señala Porter. En el caso del turismo, su nueva estructura da origen a riesgos y oportunidades, por lo que los destinos para ser competitivos deben tener una adaptación continua que le permita ser rentable y mantenerse como destino turístico atractivo ante la mirada de los turistas.

En el sector turístico la competición se centra en el destino, aunque la misma, también, ocurre entre las aerolíneas, los tours operadores, los hoteles y otros servicios, ya que el producto turístico es una amalgama de componentes (Middleton, 1994). Como bien lo señala Monfort (2000) son las empresas del destino los artífices de su comercialización. Visto de ese modo, y con base a las apreciaciones de Brent y Crouch (2000) se puede afirmar que, la competencia descansa sobre los cambios turísticos realizados entre productos alternativos y, según Vera (1997) su competitividad depende sobremanera de la imagen, organización, calidad y sostenibilidad del destino geográfico en general, puesto que se establece una relación intrínseca entre la calidad territorial del destino y la función comercializadora turística, donde la imagen de éstos juega un papel primordial.

Por este motivo, ahora, naciones, ciudades, regiones y estados toman seriamente su rol como destino turístico y están realizando grandes esfuerzos e inversiones para lograr una imagen positiva que les permita resaltar sus atributos.

Sin embargo, la estrategia competitiva de un destino no puede basarse solamente en su imagen, puesto que ella debe surgir de la estructura del sector y de cómo éste va cambiando, por lo que debe realizarse con la idea de mantener sus ventajas competitivas sobre sus competidores. Según Kotler, *et al*, (1997) las causas más comunes que derivan ventajas competitivas son: *las nuevas tecnologías; las nuevas y cambiantes necesidades de los compradores; la aparición de nuevos segmentos sectoriales por reagrupación de otros ya existentes; cambios en los costos y, por último, e) cambios en las disposiciones gubernamentales.*

Porter (1990a), por su parte, señala que las empresas al elegir una estrategia competitiva deben tratar de mantenerlas en el largo plazo, para evitar que los competidores puedan imitarlas y siempre, deben basarlas en características de gran significado para los usuarios, que al final son la razón de ser de todo este esfuerzo. Además, también precisó, que las empresas pueden definir su actuación a través de tres estrategias genéricas: *liderazgo en costos, diferenciación y enfoque/segmentación.*

En función a esta consideración hecha por Porter (1987,1990a) los autores coinciden con el mismo, en que las estrategias competitivas deben basarse en ventajas competitivas, que no son más que las características diferenciales que una empresa posee con relación a sus competidores, las cuales proporcionan un beneficio mayor y le permiten obtener una posición y éxito competitivo.

### 3.1.2. La imagen del destino como un elemento competitivo y diferenciador

Como ya se ha señalado, en párrafos anteriores, existen varias formas para establecer la estrategia competitiva de un destino, la diferenciación es una de ellas, la cual se caracteriza por hacer uso de uno o varios atributos que tiene un destino, país lugar o producto, y que puede servir para diferenciarlos de sus competidores en un segmento, haciéndolo sobresalir. Estos elementos son considerados por algunos especialistas como ventajas competitivas del mismo.

Un destino se puede diferenciar de otros competidores, a través de los distintos componentes de valor percibidos por el turista, donde la imagen del destino viene a ser la suma o reflejo de todas aquellas características positivas y negativas percibidas por él. Por lo que ésta juega un importante papel en la elección de un destino, sobre todo, cuando los destinos dentro de un segmento son aparentemente iguales, ésta, entonces sirve como un elemento diferencia-

dor a la hora de ser vendido el mismo (Ashworth y Voogd, 1990; Eizaguirre, 1995; Font, 1998).

Por lo anterior, se hace cada vez más necesario estudiar y conocer la imagen de los destinos; ya que los turistas, en muchos casos, sólo poseen una imagen orgánica del mismo, hecho que quizás surge por falta de información objetiva, ya que son los intermediarios (tour operadores, agencias de viaje, principalmente), productores (hoteles, líneas aéreas) y los que han visitado el destino, los que proporcionan información acerca del mismo, que en muchos casos, tienden a ser asimétricas.

Es por ello que la imagen del destino tenida en la mente de los turistas, en un momento determinado, posiblemente se pueda convertir en un elemento clave para conocer la posición competitiva que ese destino tiene con relación a los otros oferentes, así como con el destino ideal, ello se logra evidenciar a través de los mapas de posicionamiento donde se establece la posición de un destino, teniendo como base los aspectos negativos y positivos de la imagen del mismo, pues como bien señala Monfort (2000) son estos aspectos los que perfilan y acotan desde una perspectiva genérica una zona turística en concreto. Esta imagen conocida permitirá, de ser necesario, reposicionar el destino y establecer las estrategias que se requieran para mejorar su posición competitiva y así su desarrollo turístico.

### 3.1.3. El posicionamiento como un elemento para conocer y establecer la diferenciación

La imagen de un destino brinda la posibilidad de posicionarlo con respecto a sus competidores, así como, dar a conocer al mercado las características distintivas que tiene el mismo. Posicionar un destino, no es más que construirle una personalidad, la cual le dará un lugar singular en el mercado con relación a sus competidores, es decir, diferenciarlos de los demás, colocándolo de cierta manera en la mente del consumidor (Ries y Trout, 1989).

Cuando un destino establece su posicionamiento sólo pretende dirigir y coordinar todos sus esfuerzos de marketing, y dar una dirección unificada a los mismos. Definiendo, además, cómo éste competirá en el mercado, para obtener una ventaja competitiva (Ahmed, 1991). Igualmente, Porter (1990a) señala que el posicionamiento comprende el enfoque general del destino, en lo que respecta a su forma de competir, ya que en su centro se encuentra la ventaja competitiva del mismo.

Para establecer el posicionamiento, los destinos deben combinar necesidades del turista, atributos del destino y características que poseen los otros destinos con los que se compete. En este sentido, el concepto de posicionamiento está muy vinculado al concepto de imagen, ya que en el marco operativo, ésta se refiere a percepciones de los destinos, creencias y actitudes, identidad, sentimientos y relaciones entre percepción y sentimientos.

En función de lo anterior, se ha comenzado a utilizar estos conceptos como sinónimos, siempre y cuando se utilicen en un marco de referencia de competencia. Sin embargo, es importante aclarar que el concepto de posicionamiento sólo adquiere sentido en un marco de referencia perceptivo, mientras que el concepto de imagen tiene identidad propia y no depende de comparaciones, ni necesita del posicionamiento; pero en cambio, éste sí necesita de la imagen para ser entendido.

### 3.2 Resultados

A través del uso de un análisis de correspondencia, tanto para los factores de atracción como de rechazo, se elaboraron los mapas de posicionamiento donde se muestran las posiciones competitivas de cada uno de los países estudiados con relación a los factores que expresan el porcentaje más alto de la información analizada.

#### 3.2.1. Análisis de correspondencia de los factores de atracción y de rechazo

Se realizó un análisis de correspondencia para los factores de atracción y de los factores que frenan la demanda en los diferentes países estudiados, a través del paquete estadístico SPSSWIN, versión 10. A continuación, se muestran los resultados más relevantes

##### 3.2.1.1 Factores de atracción

Seguidamente se presentarán los resultados del análisis de correspondencia para los factores de atracción:

Tabla No. 3: Frecuencias de los factores de atracción por país

	<i>R. Dominicana</i>	<i>Venezuela</i>	<i>México</i>	<i>Cuba</i>	<i>Brasil</i>	<i>Centroamérica</i>
Playas	47	45	42	44	16	2
Descanso	5	5	2	2	2	2
Cultura	2	2	45	10	28	14
Naturaleza	2	10	14	2	23	47
Dife. Caribe	2	9	17	2	7	30
La gente	3	2	23	28	19	19
Diversión	2	2	2	9	47	2
Económico	5	2	2	5	2	2
Sexo	3	2	2	19	5	2
Forma de vida	2	2	2	33	2	2

Fuente: Elaboración propia, 2004.

Tabla No. 4: Valores propios

<i>Dimensión</i>	<i>Valor</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>% Acumulado</i>
1	0,3253	43,00	43,00
2	0,2003	26,90	69,90
3	0,1433	18,04	88,89
4	0,0796	10,58	99,93
5	0,0040	0,05	100,00

Fuente: Elaboración propia, 2004.

La Tabla No. 4 muestra los valores propios, tres ejes recogen el 88,89% de la información contenida en la Tabla No. 3. Las Tablas 5 y 6, muestran las coordenadas y contribuciones absolutas tanto para las filas como para las columnas, respectivamente.

Tabla No. 5: Coordenadas y contribuciones relativas y absolutas por filas

<i>Factores</i>				<i>Componente 1</i>		<i>Componente 2</i>			
	<i>Eje 1</i>	<i>Eje 2</i>	<i>Eje 3</i>	<i>Coord</i>	<i>Contr</i>	<i>Coord</i>	<i>Contr</i>	<i>Contr</i>	
Playas	0,852	0,259	0,197	-0,620	0,673	0,306	-0,320	0,179	0,132
Descanso	0,613	0,025	0,024	-0,422	0,244	0,014	-0,519	0,369	0,034
Cultura	0,296	0,140	0,095	0,370	0,268	0,059	0,119	0,028	0,010
Naturaleza	0,845	0,136	0,149	0,789	0,751	0,260	-0,279	0,094	0,053
Dif Caribe	0,921	0,093	0,091	0,635	0,548	0,115	-0,525	0,374	0,127
La gente	0,288	0,130	0,029	0,108	0,069	0,005	0,192	0,220	0,024
Diversión	0,718	0,089	0,201	0,353	0,073	0,034	1,049	0,645	0,486
Económico	0,648	0,025	0,015	-0,503	0,577	0,019	-0,176	0,071	0,004
Sexo	0,681	0,046	0,051	-0,613	0,447	0,053	0,445	0,235	0,045
Forma Vida	0,549	0,059	0,148	-0,862	0,396	0,136	0,535	0,152	0,085

Fuente: Elaboración propia, 2004.

Tabla No. 6: Coordenadas y contribuciones relativas y absolutas por columnas

Países				Componente 1			Componente 2		
	Eje 1	Eje 2	Eje 3	Coord	Corr	Contr	Coord	Corr	Contr
República Dominicana	0,770	0,101	0,144	-0,786	0,578	0,192	-0,454	0,192	0,104
Venezuela	0,721	0,108	0,089	-0,379	0,232	0,048	-0,551	0,490	0,164
México	0,174	0,203	0,095	0,159	0,072	0,016	-0,191	0,103	0,037
Cuba	0,694	0,210	0,228	-0,655	0,527	0,277	0,370	0,168	0,143
Brasil	0,769	0,209	0,206	0,407	0,223	0,106	0,636	0,545	0,422
Camérica	0,800	0,169	0,239	0,834	0,654	0,361	-0,394	0,146	0,131

Fuente: Elaboración propia, 2004.

(Obs.: Los Ejes 1, 2 y 3 son datos que agrega el programa de computación en el análisis de correspondencia realizado).

### Primer eje: Playas y naturaleza

En el primer factor explica el 43% de la información, las contribuciones más altas las tienen las *playas* y la *naturaleza*, siguiéndole en importancia la *forma de vida y diferente a Caribe*. Son algunos de los aspectos que más consideran las empresas a la hora de diferenciar los países dentro del mercado. Los destinos de *playas* se oponen a los destinos de *naturaleza*.

Los países que más contribuyen a la formación de este eje son Centroamérica, con el factor *naturaleza*, obteniendo la puntuación más elevada de todas. Le siguen Cuba, donde sobresale la *forma de vida* y República Dominicana, diferenciada por la *playa*.

### Segundo eje: Diversión

En el segundo factor, la contribución más alta la tiene la *diversión*, le sigue las *playas* y *ser destinos diferentes a Caribe*. Las variables *diversión* y *playas*, se encuentran en posiciones opuestas. Los destinos que destacan por la *diversión* es Brasil; oponiéndose a República Dominicana, que es percibido como un destino de *playa*. Cabe destacar que, este segundo eje factorial es de menor importancia que el anterior, al explicar en 26,9% la inercia total.

### Tercer eje: Forma de vida

El tercer factor, tan sólo explica en un 18,6% la inercia total. La contribución más alta la hace la variable *forma de vida*, siendo Cuba el país más representativo de esta condición, opuesto a las *playas* que tienen en República Dominicana y Venezuela sus mejores exponentes.

## Mapa de las dimensiones 1 y 2

El Mapa No. 1 se elaboró con las dimensiones 1 y 2. En el mismo se observan las posiciones relativas de los países y la de éstos respecto de sus atractivos. Los destinos más próximos al centro del mapa destacan por las características de su cultura y su gente, es el caso de México.

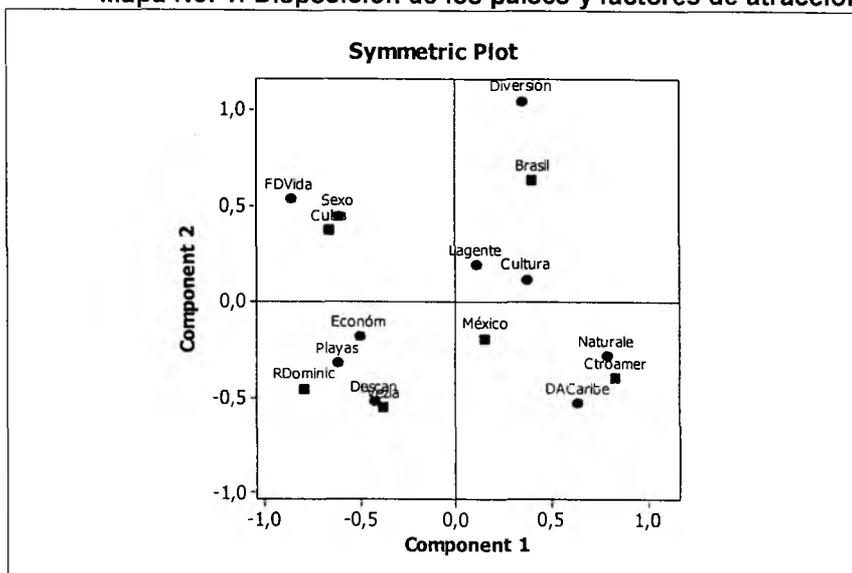
En el primer cuadrante, se encuentran los países que poseen las siguientes características: *la gente, la cultura, y la diversión*. Sólo Brasil se encuentra en esta posición y el atractivo que más próximo tiene, es decir, el que mejor lo caracteriza es *la diversión*.

En el segundo cuadrante aparecen aquellos atractivos opuestos al del primer cuadrante. Las variables que destacan son *el sexo, la forma de vida*. Un solo país, Cuba, se encuentra en este cuadrante, lo cual es una diferenciación muy marcada para este destino.

En el tercer cuadrante, sobresalen aquellos países donde *las playas, el descanso y ser destinos económicos*, son algunas de las características que los diferencian. República Dominicana y Venezuela sobresalen como destinos *de playas y descanso* en este cuadrante, aunque República Dominicana está mejor posicionado como un destino *de playa* y, a la vez, *económico*.

En el cuarto y último cuadrante del Mapa No. 1 se encuentran los destinos que son percibidos como diferentes de *sol y playa*, donde la naturaleza es el atractivo más importante, resaltando Centroamérica. También, se sitúa en este cuadrante México, pero un poco distante de estos factores.

Mapa No. 1: Disposición de los países y factores de atracción



Fuente: Elaboración propia, 2004.

### 3.2.1.2. Factores de rechazo

A continuación se presentan los resultados del análisis de correspondencia para los factores que frenan la demanda hacia los diferentes países estudiados, (Tabla No. 7).

Tabla No. 7: Frecuencias de los factores de rechazo

	R. Dominicana	Venezuela	México	Cuba	Brasil	Centroamérica
Distancia	2	2	2	2	7	3
Falta de Mayoristas	2	9	2	2	3	3
Desconocimiento	2	31	2	2	3	3
Destino caro	2	7	12	2	14	28
Falta de vuelos	2	2	2	2	3	10
Falta de promoción	2	31	2	2	3	9
Pocas ofertas	2	2	2	2	2	3
La delincuencia	2	24	37	2	45	3
La pobreza	5	2	3	23	2	2
Sistema político	2	26	3	7	2	7
Mala imagen en prensa	2	23	2	2	2	7
Falta de otros atractivos	12	2	2	2	2	2
Mal tiempo	5	9	5	10	2	10

Fuente: Elaboración propia, 2004.

La Tabla No. 8, muestra los tres factores que representan el 85,06% de la información estudiada; si bien el cuarto factor aporta un 13,67% de la información, el análisis se realizará con los tres primeros. En las Tablas No. 9 y No. 10, se observan las coordenadas y las contribuciones relativas por filas y columnas.

Tabla No. 8: Valores propios

<i>Dimensión</i>	<i>Valor</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>% Acumulado</i>
1	0,2965	34,87	34,87
2	0,2564	30,15	65,02
3	0,1703	20,03	85,06
4	0,1163	13,67	98,73
5	0,0108	1,27	100,00

Fuente: Elaboración propia, 2004.

### **Primer eje: Pobreza, inseguridad y delincuencia**

En el primer factor, la contribución más alta la aportan las variables *la pobreza, inseguridad y delincuencia*. Los países más afectados por esta última condición son México y Brasil, mientras que por la *pobreza* están Cuba y República Dominicana.

### **Segundo eje: Pobreza y falta de atractivos turísticos**

El factor *pobreza* tiene la más alta contribución en la formación de este eje, siguiéndole el factor *falta de otros atractivos turísticos, inseguridad y delincuencia, distante, desconocido, falta de promoción y mala imagen en prensa*. Los países más afectados por *la pobreza y la falta de atractivos turísticos* son Cuba y República Dominicana; Venezuela se ve afectada por *la mala imagen en prensa, país desconocido y falta de promoción*, mientras que México y Brasil se ven afectados por *la inseguridad y la delincuencia*.

### **Tercer eje: Inseguridad-delincuencia y destino caro**

En este eje, dos variables sobresalen aportando la mayor contribución, *delincuencia e inseguridad* con coordenadas negativas y, *destino caro*, con coordenadas positivas. Le siguen *falta de vuelos y pobreza* con igual orientación que las dos nombradas anteriormente.

El país más afectado por las variables *falta de vuelos y caro* es Centroamérica. Por su parte, México y Brasil resultan afectados por la variable *inseguridad*. Cuba vendría a ser el más afectado por *la pobreza*.

## Mapa de las dimensiones 1 y 2

El Mapa No. 2 se elaboró con las dimensiones 1 y 2. En el mismo puede observarse cómo consideran los entrevistados a los diferentes países entre sí y cómo éstos se ven afectados por sus aspectos más negativos.

El primer cuadrante se presenta definido por las variables *falta de mayoristas, desconocimiento, inestabilidad política, falta de promoción, mala imagen en prensa*; y en él está Venezuela (todas estas variables tienen una carga muy negativa). Sin embargo, es considerado por el mercado español como un destino de *playa y descanso*; por otra parte, se encuentran en este segmento destinos alternativos con mejores precios, como es el caso de Cuba y República Dominicana.

En el segundo cuadrante, se encuentran los países que ven afectada su demanda por variables como *la pobreza o la falta de otros atractivos*, este último factor está muy próximo a República Dominicana, y Cuba está muy marcada por *la pobreza*.

El tercer cuadrante viene definido por variables, tales como: *falta de vuelos, la distancia, pocas ofertas y el mal tiempo*, en él se encuentra Centroamérica, lo cual indica que este destino ve afectada su demanda por estos motivos.

En el cuarto y último cuadrante se encuentran México y Brasil, los cuales se ven afectados negativamente por la *delincuencia e inseguridad* y por ser considerados como *países caros*, aunque también están muy cerca de factores como ser percibidos como *destinos distantes*.

Tabla No. 9: Coordenadas y contribuciones relativas y absolutas por filas

Factores	Eje 1	Eje 2	Eje 3	Componente 1			Componente 2		
				Coord	Corr	Contr	Coord	Corr	Contr
F. de Mayorista	0,668	0,041	0,003	0,022	0,009	0,000	0,192	0,659	0,006
Desconocido	0,802	0,083	0,069	-0,071	0,007	0,001	0,747	0,795	0,181
Distante	0,643	0,035	0,017	-0,170	0,068	0,003	-0,494	0,575	0,033
Destino Caro	0,015	0,106	0,119	-0,113	0,013	0,005	-0,039	0,002	0,001
F. de Vuelo	0,058	0,041	0,034	0,152	0,032	0,003	-0,136	0,026	0,003
F. de Promoción	0,991	0,095	0,054	-0,034	0,002	0,000	0,691	0,989	0,176
Pocas Ofertas	0,684	0,025	0,006	0,211	0,226	0,004	-0,301	0,459	0,009
Inseg. y Delinc.	0,915	0,218	0,231	-0,760	0,640	0,425	-0,498	0,274	0,211
Pobreza	0,820	0,071	0,223	1,301	0,637	0,408	-0,696	0,183	0,135
La Política	0,838	0,091	0,034	0,191	0,115	0,011	0,478	0,722	0,081
Mala imag. prensa	0,985	0,073	0,035	0,008	0,000	0,000	0,634	0,985	0,115
F. otros atrac.	0,267	0,042	0,146	0,714	0,174	0,073	0,522	0,093	0,045
Mal Tiempo	0,836	0,079	0,029	0,498	0,784	0,066	-0,129	0,053	0,005

Fuente: Elaboración propia, 2004.

(Obs.: Los Ejes 1, 2 y 3 son datos que agrega el programa de computación en el análisis de correspondencia realizado).

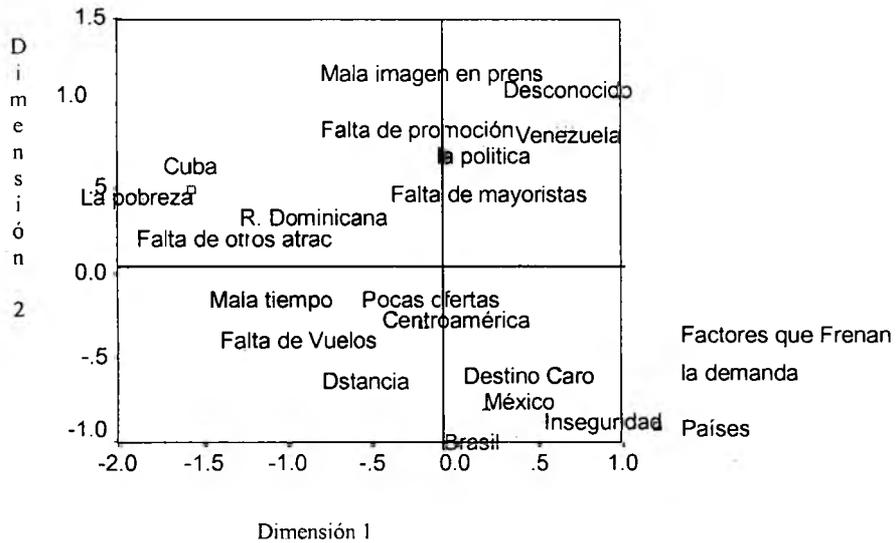
Tabla No.10: Coordenadas y contribuciones relativas y absolutas por columnas

País				Componente 1			Componente 2		
	Eje 1	Eje 2	Eje 3	Coord	Corr	Contr	Coord	Corr	Contr
R. Dominicana	0,382	0,081	0,163	0,718	0,303	0,141	-0,369	0,080	0,043
Venezuela	0,869	0,328	0,189	-0,087	0,016	0,008	0,646	0,854	0,535
México	0,810	0,127	0,110	-0,549	0,409	0,129	-0,544	0,401	0,147
Cuba	0,801	0,116	0,241	1,107	0,691	0,478	-0,441	0,110	0,088
Brasil	0,953	0,174	0,140	-0,631	0,582	0,233	-0,504	0,372	0,172
Camérica	0,049	0,174	0,157	0,125	0,020	0,009	0,148	0,029	0,015

Fuente: Elaboración propia.

(Obs.: Los Ejes 1, 2 y 3 son datos que agrega el programa de computación en el análisis de correspondencia realizado).

Mapa No. 2. Distribución de los países y factores de rechazo



Fuente: Elaboración propia, 2004.

4.-CONCLUSIONES

Los análisis de correspondencias realizados, tanto para los factores de atracción como para los factores de rechazo, no dejan lugar a dudas de la diferenciación que existe en el mercado español para los destinos estudiados, destacándose los siguientes aspectos:

- a) República Dominicana es percibida como un destino para *la playa y el descanso*, su posición como un destino económico hace poco notorio la falta de otros atractivos turísticos.
- b) Brasil es diferenciado como un *país divertido*
- c) Cuba, es diferenciado de forma clara de los otros países, es percibido como un destino donde se encuentra *sexo y una gente con una forma de vida muy especial*, pero también es visto como el país más *pobre*.
- d) Centroamérica aparece posicionado como un destino de *naturaleza*, pero también como un *destino caro* y con *pocas facilidades de transporte*.
- e) México no tiene claramente diferenciada su posición para el mercado español, aunque sus características más resaltantes son *la cultura y la gente*, sin embargo sobresale como un destino identificado con la *delincuencia e inseguridad* y de ser un destino caro, al igual que Brasil, el cual se posiciona como un destino *divertido*.
- f) Venezuela es percibido como un destino de *playa*, pero con muchas desventajas (*mala imagen, desconocido, inestabilidad política*) frente a sus competidores (Cuba y República Dominicana).
- g) Se observan diferentes espacios que podrían ser ocupados por algunos destinos como Venezuela, Brasil, México, para explotar mejor su imagen turística, así como para tratar de ubicar una posición más diferenciada en el mercado español que les permita mejorar sus demandas y no competir en segmentos que Cuba y República Dominicana ocupan con mucha claridad y ventaja.

Al final puede señalarse, que los países sufren ciertos procesos de estereotipación que se evidencia a través de la forma de diferenciarlos dentro del mercado turístico español, es decir, se conocen los atributos que posicionan a cada país y que establecen las ventajas o desventajas competitivas de cada uno de ellos en su posición actual, así como la imagen percibida.

También se puede resaltar que la demanda real (Organización Mundial de Turismo, 2003), es congruente con las imágenes de los países, es decir, Cuba, México y República Dominicana, los más demandados, tienen las mejores valoraciones y Venezuela, la menos demandada, la peor.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ahmed, Z. (1991), "The influence of the components of a state's tourist image on product positioning strategy", *Tourism Management*, Vol. 12, No. 4, pp. 331-340, Imprint ELSEVIER, University of Waikato, New Zealand.

- Ashworth, G. J. y Voogd H. (1990), *Selling the city*, Belhaven Press, Londres.
- Brent, R. y G. Crouch. (2000), "The competitive destination: A sustentabilidad perspective", *Tourism Management*, Vol. 21, No. 1, pp. 1-7, Imprint ELSEVIER, University of Waikato, New Zealand.
- Camison, C. (1996), "La empresa turística: Un análisis estratégico", A. Pedreño y V. M. Monfort (Dir.), *Introducción a la economía del turismo en España*, Civitas, Madrid.
- Canals, J. (1991), *Competitividad internacional y estrategia de la empresa*, Ariel, Barcelona.
- DBK, S.A. (2001), *Sector Tour Operadores y agencias de viajes*, Sexta Edición, Madrid.
- Eizaguirre Z., A. (1995), *La imagen de un lugar como factor de diferenciación: Una aplicación al Bilbao metropolitano*, Tesis Doctoral, Universidad de Deusto, Bilbao.
- Font, X. (1998), "Managing the tourist destination images", *Journal of Vacation Marketing*, Vol. 3, No. 2, pp. 123-131, SAGE Publications, New Orleans, LA.
- Gutiérrez, C E. y Bordas, E. (1993), "La competitividad de los destinos turísticos de larga distancia", *43<sup>th</sup> Congreso Mundial de Turismo*, Publicaciones AISTE, Vol. 35, Bariloche, (Argentina).
- Kotler, P.; Haider, D. y Rein, I. (1994), *Mercadotecnia de localidades*, Diana, México.
- Kotler, P.; Jatusripitak, S. y Maessingee, S. (1997), *The marketing of nations*, The Free Press, New York. (Existe edición en castellano, Mc Graw- Hill, España, 1998).
- McLellam, R. y Dodd, K. (1983), "Negative images of the United States as expressed by tours operators from other countries", *Journal of Travel Research*, Summer, pp.2-24, Virginia Polytechnic Institute and State University, USA.
- Middleton, V. T. C. (1994), *Marketing in travel and tourism*, Butterwort, Oxford.
- Monfort M., V. M. (2000), *Competitividad y factores críticos de éxito en la hotelería del litoral: Experiencia de los destinos turísticos*, Benidort y Peñíscola, FITUR (Ed.), T. F. Artes Gráficas, Madrid.
- Organización Mundial de Turismo (1999), *Estadísticas año 1998*, OMT, Madrid.
- (2003), *Tendencias del Mercado Mundial*, Madrid.
- Porter, M. E. (1982), *Estrategias competitivas. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la ventaja competitiva*, CECSA, México.

- (1987), *Ventaja competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior*, CECSA, Mexico.
- (1990a), *Las ventajas competitivas de las naciones*, Plaza & Janes Editores, Barcelona.
- (1990b), “¿Dónde radica La ventaja competitivas de las naciones?”, *Harvard-Deausto Review*, 4to. trimestre, pp.3-26, Harvard University, Cambridge.
- Ries, A. y Trout, J. (1989), *Posicionamiento*, McGraw-Hill, Mexico.
- Salas, V. (1993), “Factores de competitividad empresarial. Consideraciones generales”, *Papeles de Economía Española*, No. 56, pp. 379-396, Madrid.
- Sanz de la Tajada, L. A. (1993), *Integración de la identidad e imagen de la empresa*, Editorial ESIC, Madrid.
- Sánchez, A. (Dir.) (1998), *Introducción al Turismo*, OMT, Egraf, Madrid.
- Secretaria General de Turismo (1992), *Futures. Plan marco de competitividad del turismo español*, Madrid.
- Valdez P., L. (Dir.) (2000), *La actividad turística española*, AECIT, Madrid.
- Vera, F. (Coord.) (1997), *Análisis territorial del turismo*, Ariel, Barcelona.

## COLINEALIDAD Y MÍNIMOS CUADRADOS PONDERADOS

Gustavo Ramírez Valverde<sup>1</sup>

Benito Ramírez Valverde<sup>2</sup>

COLEGIO DE POSTGRADUADOS, MÉXICO

### Resumen:

Dentro de las técnicas econométricas, uno de los métodos más usuales es el método de mínimos cuadrados ordinarios (MCO). La inferencia basada en este método tiene como uno de los supuestos básicos, la homogeneidad de varianzas. En caso de no cumplirse este supuesto, el estimador de MCO es insesgado pero ineficiente. Uno de los métodos alternativos de análisis cuando no se cumple este supuesto, es el método de mínimos cuadrados ponderados (MCP), que proporciona el mejor estimador linealmente insesgado (suponiendo que la forma funcional de la varianza es conocida), sin embargo, el condicionamiento de la matriz de información se ve afectado por las magnitudes de los ponderadores. De tal forma que pueden presentarse los problemas asociados a la colinealidad, aún cuando la matriz con las variables explicativas esté bien condicionada. En el presente trabajo se estudia la influencia de los ponderadores en el condicionamiento de la matriz de información, se muestra que los métodos de diagnóstico basados en la matriz con las variables explicativas podrían ser inadecuados, así como las soluciones que se derivan de esta.

**Palabras claves:** Heterogeneidad de varianzas, mínimos cuadrados ponderados, modelos econométricos, colinealidad.

### INTRODUCCIÓN

El modelo uniecuacional de regresión es una de las herramientas estadísticas más comúnmente usadas en los modelos econométricos, la cual utiliza generalmente, estimación de mínimos cuadrados ordinarios (MCO). Para realizar inferencias con los estimadores MCO se requiere se cumplan una serie de supuestos básicos.

Cuando estos supuestos no se cumplen, se presentan algunos problemas en las propiedades de los estimadores MCO; en particular cuando no se tienen varianzas homogéneas, el estimador de MCO sigue siendo insesgado y consistente, pero ya no es eficiente ni siquiera asintóticamente (Gujarati, 2004,

---

<sup>1</sup> gramirez@colpos.mx ; <sup>2</sup> bramirez@colpos.mx

Greene 1999). Bajo estas características, ya no es el mejor estimador lineal e insesgado (MELI).

Cuando la matriz de varianzas-covarianzas es singular, esto es, cuando las columnas de la matriz de varianzas-covarianzas son linealmente dependientes, no existe una solución única para el estimador de MCO, a este problema se le denomina colinealidad exacta. Cuando nos acercamos a la situación anterior, es decir, cuando las columnas de la matriz de varianzas-covarianzas están cerca de ser linealmente dependientes, el estimador de MCO existe y es MELI, pero presentan los siguientes problemas inferenciales (Gujarati, 2004; Greene, 1999; Tu *et al*, 2005; Mela *et al*, 2002):

1. Varianzas de gran magnitud
2. Poca potencia de las pruebas de hipótesis
3. Inestabilidad en el signo de los parámetros estimados.
4. La esperanza de la norma del vector de parámetros estimados es grande.
5. Sesgo al omitir una variable colineal

Esta situación es definida como el problema de colinealidad. Mela *et al*, (2002) califica este problema como uno de los más endémicos que se han presentado en estudios empíricos sobre mercados, para dimensionar su magnitud, en una búsqueda de la revista "Applied Economics" (que usa Infotrac) obtuvo 221 resultados desde 1991.

Una de las técnicas más usadas para remediar los problemas de heterogeneidad de varianzas es la estimación de Mínimos Cuadrados Ponderados (MCP), que bajo ciertas condiciones genera estimadores MELI; sin embargo, el condicionamiento de la matriz de información se ve afectado por las magnitudes de los ponderadores. De tal forma que pueden presentarse los problemas asociados a la colinealidad, aún cuando las variables explicativas no son linealmente dependientes.

En el presente trabajo se estudia la influencia de los ponderadores en el condicionamiento de la matriz de información, se muestra que los métodos de diagnóstico basados en la matriz de las variables explicativas podrían ser inadecuados, así como las soluciones que se derivan de estos. Este error no lo hace evidente el software estadístico comúnmente empleado, que solo pide las variables explicativas para el diagnóstico de colinealidad, pero a la hora de realizar MCP, solo pide el ponderador, sin tomar en cuenta que el posible diagnóstico de colinealidad debería ser ahora en la matriz de información y no en la matriz con las variables explicativas.

**MATERIALES Y MÉTODOS**

*El modelo de regresión*

El modelo de regresión puede escribirse

$$y = X\beta + \varepsilon \dots\dots\dots(1)$$

donde **y** es un vector de la variable respuesta, **X** es una matriz n x (p+1) con el intercepto y las p variables, **β** es el vector de parámetros y **ε** es el vector de errores que tiene distribución Normal n-variada con vector de medias 0 y matriz de varianzas y covarianzas  $I\sigma^2$ , con **I** la matriz identidad nxn.

El estimador de MCO es:  $\hat{\beta} = (X^T X)^{-1} X^T y$ , con  $var(\hat{\beta}) = (X^T X)^{-1} \sigma^2$

*El problema de colinealidad*

Aplicando la descomposición espectral a la matriz  $X^T X$  se tiene:

$$X^T X = \Gamma \Lambda \Gamma^T,$$

donde  $\Gamma = (e_1, e_2 \dots e_{p+1})$  tiene los autovectores de la matriz **X** y  $\Lambda = \text{diag}(\lambda_i)$  con  $\lambda_1 > \lambda_2 > \dots > \lambda_{p+1}$  los autovalores de la matriz  $X^T X$ , entonces el estimador de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) puede escribirse como:

$$\begin{aligned} \hat{\beta} &= \Gamma \Lambda^{-1} \Gamma^T X^T y, \text{ con} \\ var(\hat{\beta}) &= \Gamma \Lambda^{-1} \Gamma^T \sigma^2, \text{ y} \\ V(\hat{\beta}_i) &= \sigma^2 \sum_{j=1}^{p+1} \frac{e_{ij}^2}{\lambda_j}, \end{aligned} \quad (2)$$

donde  $e_{ij}$  es el elemento *i* del vector  $e_j$ . El problema de colinealidad exacta se presenta cuando la matriz es singular y al menos un  $\lambda_i$  es cero. Esto ocurre cuando existen dependencias lineales entre las columnas de **X** y se dice que el estimador de MCO no existe. A medida que la matriz  $X^T X$  se acerca a la singularidad, se está cercano a la colinealidad exacta, esto es, existen casi dependencias lineales entre las columnas de **X** y al menos un  $\lambda_i$  está cercano a cero, en este caso se presentan problemas inferenciales. La varianza del estimador de mínimos cuadrados de  $\beta$  está dado por:

$$\text{var}(\hat{\beta}) = E\{ [\beta - E(\hat{\beta})] [\beta - E(\hat{\beta})]^T \} = (\mathbf{X}^T \mathbf{X})^{-1} \sigma^2$$

Tomando la traza en ambos lados:

$$\begin{aligned} \text{tr}\{ E\{ [\beta - E(\hat{\beta})] [\beta - E(\hat{\beta})]^T \} \} &= E\{ \text{tr}\{ [\beta - E(\hat{\beta})] [\beta - E(\hat{\beta})]^T \} \} \\ &= E\{ [\beta - E(\hat{\beta})]^T [\beta - E(\hat{\beta})] \} \\ &= E[\hat{\beta}^T \hat{\beta}] - E(\hat{\beta})^T E(\hat{\beta}) = \text{tr}(\mathbf{X}^T \mathbf{X})^{-1} \sigma^2 \end{aligned}$$

pero,  $E(\hat{\beta})^T E(\hat{\beta}) \geq 0$  entonces:

$$E[\hat{\beta}^T \hat{\beta}] \geq \text{tr}(\mathbf{X}^T \mathbf{V} \mathbf{X})^{-1} \sigma^2 = \text{tr}(\Lambda) \sigma^2 = \sigma^2 \sum_{i=1}^{p+1} \frac{1}{\lambda_i}$$

De la ecuación anterior se deduce que el valor esperado de la traza cuadrada tiende a ser grande cuando un  $\lambda_i$  tiende a cero.

En la ecuación 2, se puede observar que cuando existe colinealidad, la varianza tiende a infinito. Varianzas grandes afectan las predicciones en algunas regiones y a la potencia de las pruebas estadísticas (Mandel, 1982).

### *Detección de colinealidad*

En regresión lineal, han sido propuestos diversos métodos para detectar colinealidad. En este trabajo se utilizarán los más recomendados por la literatura especializada (Tu et. al. 2005, Belsley, 1991), los cuales se describen a continuación:

1) **El autovalor más pequeño de la matriz  $\mathbf{X}^T \mathbf{X}$ .** Cuando el mínimo autovalor es cercano a cero, se dice que el problema de colinealidad existe, sin embargo, es un problema de grado: a medida que sea más cercano a cero, el problema es más severo.

2) **El número condición de la matriz  $\mathbf{X}^T \mathbf{X}$  ( $k_x$ ).** Sin pérdida de generalidad, consideramos las variables explicativas estandarizadas a longitud unitaria, entonces el número condición de la matriz  $\mathbf{X}^T \mathbf{X}$  es definido por:

$$k_X = \left( \frac{\lambda_1}{\lambda_p} \right)^5$$

Donde  $\lambda_1$  y  $\lambda_p$  son los autovalores máximo y mínimo de la matriz  $\mathbf{X}^T\mathbf{X}$  respectivamente.

Entonces: Si  $k_X > 30$ , existen problemas de colinealidad. A mayor número condición más severo es el problema.

### 3) Los Índices de Condición ( $C_i$ ) (Stewart, 1987)

$$C_i = \left( \frac{\lambda_1}{\lambda_i} \right)^5$$

Es definida como el  $i$ -ésimo índice condición, donde  $\lambda_i$  es el  $i$ -ésimo autovalor de la matriz  $\mathbf{X}^T\mathbf{X}$  y  $\lambda_1$  es el autovalor máximo. El criterio empleado para la detección de problemas de colinealidad sigue la misma regla que el número condición.

### 4) Proporción de varianzas ( $p_{ij}$ ) (Silvey, 1969)

Donde  $p_{ij}$  es la proporción de la varianza de  $\hat{\beta}_j$  atribuido al autovalor  $\lambda_i$  y se calcula con:

$$p_{ij} = \frac{e_{ij}^2 / \lambda_i}{\sum_{k=1}^{p+1} \frac{e_{kj}^2}{\lambda_k}}$$

La matriz de proporción de varianza puede ser construida y se presenta en el cuadro 1. Entonces un criterio de diagnóstico de colinealidad es, si existe un autovalor pequeño (en relación con el máximo), que es responsable de al menos dos proporciones grandes, entonces existe evidencia de problemas de colinealidad, y las variables explicativas asociadas son involucradas en una relación colineal.

*Mínimos cuadrados ponderados*

El modelo de regresión puede ser extendido a situaciones donde las observaciones no son independientes o en presencia de Heterocedasticidad de varianzas. Este modelo puede escribirse como:

$$y = X\beta + \varepsilon, \text{ con}$$

$$\varepsilon \sim N(0, \sigma^2 V) \dots\dots\dots(3)$$

El Cuadro 1 presenta en su primera columna los autovalores ordenados y la matriz de proporción de varianzas, donde cada columna desglosa la proporción de varianza atribuido a cada autovalor.

Cuadro 1. Autovalores ordenados y la matriz de proporción de varianzas

Autovalores ordenados	Proporción			
	$var(\hat{\beta}_1)$	$var(\hat{\beta}_2)$	...	$var(\hat{\beta}_{p+1})$
$\lambda_1$	$p_{11}$	$p_{12}$	...	$p_{1,p+1}$
$\lambda_2$	$p_{21}$	$p_{22}$	...	$p_{2,p+1}$
⋮				
$\lambda_{p+1}$	$p_{p+1,1}$	$p_{p+1,2}$	...	$p_{p+1,p+1}$

Donde **V** es una matriz simétrica y definida positiva (si la matriz **V** es la identidad, entonces este modelo se reduce al modelo lineal de la ecuación 1). Un método comúnmente usado de estimación en este modelo, es el de mínimos cuadrados generalizados, y consiste en encontrar una transformación tal que, el modelo resultante cumpla con las especificaciones del modelo lineal dado por la ecuación 1. La transformación del estimador de mínimos cuadrados generalizados (EMCG) se basa en el siguiente lema:

**lema:** Si la **A** es simétrica y definida positiva, entonces existe una matriz **P** tal que **A = P<sup>T</sup>P = PP<sup>T</sup>**

La matriz **P** es conocida como la matriz raíz cuadrada de **A**. Nótese que la matriz **V** asociada al modelo descrito en la ecuación 3, es simétrica y definida positiva, entonces existe **P** tal que **V = P<sup>T</sup>P**. Si se premultiplica **P<sup>-1</sup>** a ambos lados del modelo en la ecuación 3 se tiene:

$$P^{-1} y = P^{-1} X\beta + P^{-1} \varepsilon \dots\dots\dots(4)$$

si se construyen las siguientes variables:

$y^* = P^{-1} y$ ;  $X^* = P^{-1} X$ ;  $y^* \quad \varepsilon^* = P^{-1} \varepsilon$ , entonces la ecuación 4 se reduce a:

$$y^* = X^*\beta + \varepsilon^*, \text{ donde:}$$

$$E(\varepsilon^*) = E(P^{-1}\varepsilon) = 0, \text{ y}$$

$$\text{var}(\varepsilon^*) = \text{var}(P^{-1}\varepsilon) = P^{-1} \text{var}(\varepsilon) (P^{-1})^T = \sigma^2 P^{-1} V (P^{-1})^T = \sigma^2$$

El estimador de MCO del modelo transformado es:

$$\hat{\beta}_{mco} = (X^{*T} X^*)^{-1} X^{*T} y^*$$

con:

$$\text{var}(\hat{\beta}_{mco}) = (X^{*T} X^*)^{-1} \sigma^2 = (X^T V X)^{-1} \sigma^2$$

Este estimador es conocido como el Estimador de Mínimos Cuadrados Generalizados (MCG) y es el MELI del vector de parámetros  $\beta$ . Esto se sigue fácilmente del hecho de que el modelo transformado cumple con las condiciones del modelo de la ecuación 1.

El estimador de Mínimos Cuadrados Ponderados es un caso particular del MCG donde  $V = \text{diag}( f(x_i) )$ , además,  $x_i$  es un vector conteniendo las variables explicativas asociadas a la variable respuesta en la observación  $i$ , y  $f(.)$  es una función conocida, esto es, supone un modelo lineal donde las observaciones son independientes, pero se tienen heterogeneas y las varianzas dependen de las variables explicativas a través de la función  $f(.)$ , entonces para la  $i$ -ésima observación se tendrá que :

$$\text{var}(\varepsilon_i) = \sigma^2 f(x_i)$$

Las funciones  $f(.)$  más usadas son:

1)  $f(x_i) = (x_{ij})^2$

2)  $f(x_i) = (x_{ij})^{-2}$

Donde  $x_{ij}$  es el valor de la  $i$ -ésima observación de la variable explicativa  $j$ .

En el caso del estimador MCP, la matriz raíz cuadrada de  $V$  es  $P = \text{diag}(f(x_i)^{-0.5})$ . Entonces, para obtener el estimador de mínimos cuadrados ponderados se multiplica a la variable respuesta y a cada una de las variables explicativas (incluyendo el intercepto) por el recíproco de la raíz cuadrada de  $f(x_i)$ .

### *Datos Analizados*

En este trabajo se consideran dos casos contruidos artificialmente, de tal manera que presentan situaciones en las cuales el diagnóstico de colinealidad basado en la matriz  $X$ , presenta resultados contradictorios.

#### *Caso 1. Las ponderaciones inducen colinealidad*

Este caso se construyó con un tamaño de muestra de 50 y tres variables explicativas. Primeramente se determinaron las variables explicativas, buscando que no presentaran problemas en el condicionamiento de la matriz  $X$  (el número condición de la matriz  $X^T X$  fue de 10.53). Posteriormente se definió la variable respuesta mediante la ecuación:

$$y = 4 + 18 * X_1 + 8 * X_2 + 8 * X_3 + \varepsilon$$

donde

$$\varepsilon \sim N(0, 9 * X_1^2)$$

Este caso presenta varianzas heterogéneas que dependen de  $X_1$ , los datos se presentan en el anexo 1.

#### *Caso 2. Las ponderaciones enmascaran la colinealidad*

En el caso anterior, la matriz  $V$  con los ponderadores inducían colinealidad en la matriz de información de los estimadores de MCP, sin embargo no es la única posibilidad de resultados divergentes al hacer el diagnóstico basándose en la matriz  $X$ .

Para ilustrar lo anterior se diseñó un ejemplo con un tamaño de muestra de 50 observaciones y dos variables explicativas. Donde se construyó la matriz  $X$  con problemas severos de colinealidad, los datos se presentan en el anexo 2.

## RESULTADO Y DISCUSIÓN

### Caso 1

El análisis estadístico se realizó utilizando el paquete estadístico SAS. La tabla de análisis de varianza, para el estimador de mínimos cuadrados ordinarios se presenta en el Cuadro 2. En esta tabla se puede observar que el modelo resultó significativo (0.0001), con un  $R^2$  aceptable.

Cuadro 2. Tabla de Análisis de Varianza (MCO)

Fuente de Variación	GL	Suma de Cuadrados	Cuadrado Medio	F	Prob>F
Modelo	3	40126173.781	13375391.260	81.143	0.0001
Error	46	7582514.0244	164837.26140		
Total	49	47708687.806			

(CME)<sup>2</sup>= 406.00155; CV= 18.61427;  $R^2 = 0.8411$ ;  $R^2$  Aj. = 0.8307

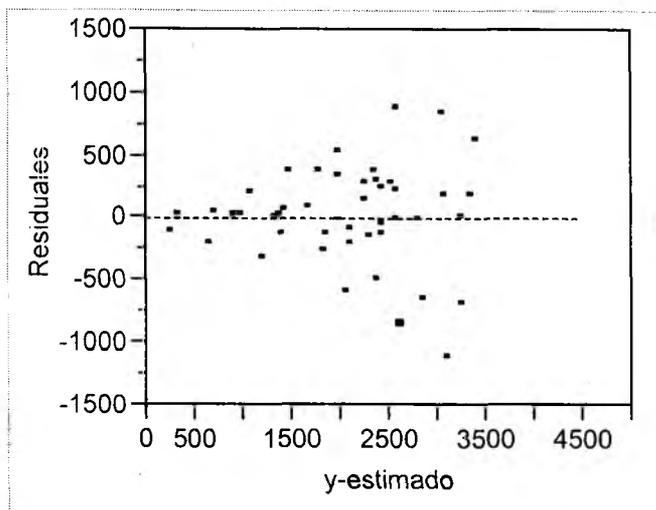
Si el investigador deseara verificar la presencia de colinealidad en su modelo, realizaría un diagnóstico como el presentado en el cuadro 3.

Cuadro 3. Diagnóstico de colinealidad

Número	Autovalor	Número Condición	Proporción Varianza Intercepto	Proporción Varianza X1	Proporción Varianza X3	Proporción Varianza X2
1	3.76215	1.00000	0.0032	0.0093	0.0071	0.0048
2	0.13354	5.30773	0.0033	0.6671	0.2998	0.0028
3	0.07041	7.30983	0.0252	0.2552	0.5090	0.5098
4	0.03390	10.53481	0.9683	0.0685	0.1840	0.4826

De este cuadro se desprende que no existen problemas serios de colinealidad, como puede notarse en los valores obtenidos en el número condición, por lo que el investigador concluiría que este problema no se encuentra presente y continuaría su análisis verificando la homogeneidad de varianza, empleando gráfica de residuales. Los residuales evidenciaron (tal como se esperaba, por la forma en que los datos fueron construidos), que existe problemas con la homogeneidad de las varianzas, como se muestra en la figura 1.

Figura 1. Gráfica de Residuales



Ante el problema de falta de homogeneidad de varianza, se presenta la alternativa del uso de estimadores de mínimos cuadrados ponderados, asumiendo que la varianza de los errores es proporcional a  $X_1^2$  y realizando nuevamente el análisis de varianza, se obtienen los siguientes resultados.

Cuadro 4. Análisis de varianza usando mínimos cuadrados ponderados

Fuente de Variación	GL	Suma de Cuadrados	Cuadrado Medio	F	Prob>F
Modelo	3	4454.68452	1484.89484	174.839	0.0001
Error	46	390.67514	8.49294		
Total	49	4845.35966			

(CME)<sup>2</sup> = 2.91426; CV = 14.47590;  $R^2$  = 0.9194;  $R^2$  Aj. = 0.9141

En el cuadro 5, se puede observar que los valores obtenidos no son del todo satisfactorios, a pesar de que los estimadores son MELI, ya que se realizó el análisis adecuado para remediar las varianzas heterogéneas de acuerdo a la construcción del ejemplo. Esto se manifiesta en la magnitud de los parámetros estimados, el signo equivocado en uno de sus estimadores, el gran tamaño de sus varianzas y la falta de significancia en algunos de ellos. Todos los problemas presentes son síntomas clásicos de colinealidad, lo cual contradice el resultado obtenido en el diagnóstico de colinealidad basado en la matriz  $X$ .

Cuadro 5. Pruebas de hipótesis sobre los parámetros individuales

Variable	GL	Estimador	Error estándar	Valor de T	Prob >  T
Intercepto	1	17.615098	0.47209870	37.312	0.0001
$X_1^{-1}$	1	-222.446981	167.31049654	-1.330	0.1902
$X_2/X_1$	1	77.291677	169.59092761	0.456	0.6507
$X_3/X_1$	1	20.818627	6.73648305	3.090	0.0034

El diagnóstico de colinealidad basado en la matriz  $\mathbf{X}$ , no es el adecuado cuando se usan los estimadores de MCP, ya que la matriz de información de estos estimadores no es la matriz  $\mathbf{X}^T\mathbf{X}$ , sino la matriz  $\mathbf{X}^T\mathbf{V}\mathbf{X}$ , donde  $\mathbf{V}$  es una matriz diagonal, asociada a la varianza de los errores, por lo que el diagnóstico apropiado no debe basarse en la matriz  $\mathbf{X}$ , sino en la matriz de información  $\mathbf{X}^T\mathbf{V}\mathbf{X}$ . El cuadro 6, muestra el resultado del diagnóstico sobre esta matriz, en el cual se aprecia claramente que existen problemas de colinealidad, ya que el número condición es 69.81125 y puede apreciarse que el autovalor más pequeño tiene asociadas dos proporciones de varianza grandes.

Cuadro 6. Diagnóstico de Colinealidad de la matriz de información  $\mathbf{X}^T\mathbf{V}\mathbf{X}$ 

Número	Autovalor	Índice de Condición	Proporción Varianza Intercepto	Proporción Varianza $X_1^{-1}$	Proporción Varianza $X_2/X_1$	Proporción Varianza $X_3/X_1$
1	3.10045	1.0000	0.0116	0.0001	0.0002	0.0003
2	0.8958	1.8604	0.8103	0.0000	0.0000	0.0001
3	0.00311	31.54991	0.0197	0.0045	0.2437	0.5708
4	0.0006362	69.81125	0.1584	0.9954	0.7560	0.4288

Todos los criterios para diagnóstico de colinealidad definidos anteriormente para regresión lineal con MCO pueden ser empleados con MCP. Para estos estimadores, la matriz diseño ponderada se obtiene con la ecuación  $\mathbf{X}_w = \mathbf{V}^{1/2} \mathbf{X}$ , donde  $\mathbf{V} = \text{diag}(v_i)$ , con  $v_i = f(\mathbf{x}_i)$ , es más importante que  $\mathbf{X}$  en determinar el condicionamiento de la matriz de información. Todos los criterios descritos anteriormente pueden ser usados con la substitución de la matriz diseño  $\mathbf{X}$  por la matriz diseño ponderada  $\mathbf{X}_w$ . En este caso, nuestro interés es en la dependencia lineal en la matriz diseño ponderada.

## CASO 2

Los resultados del diagnóstico de colinealidad basado en la matriz  $\mathbf{X}$  se presentan en el cuadro 7. Donde se observa un número condición de 58.3363, indicando colinealidad en la matriz  $\mathbf{X}$ .

Cuadro 7. Diagnóstico de colinealidad basado en la matriz  $X$ 

Número	Autovalor	Número Condición	Proporción Varianza Intercepto	Proporción Varianza $X_1$	Proporción Varianza $X_2$
1	1.99941	1.00000	0.0000	0.0003	0.0003
2	1.00000	1.41401	0.9992	0.0000	0.0000
3	0.0005875	58.33632	0.0008	0.9997	0.9997

Si asumimos que las varianzas son inversas a los pesos asignados (anexo 2) y usamos nuevamente mínimos cuadrados ponderados, al construir la matriz de información  $X^T V X$  de estos estimadores y realizar un diagnóstico de colinealidad se puede observar lo siguiente :

Cuadro 8. Diagnóstico de colinealidad basado en la matriz de información  $X^T V X$ 

Número	Autovalor	Índice de Condición	Proporción Varianza Intercepto	Proporción Varianza $X_1$	Proporción Varianza $X_2$
1	1.53362	1.00000	0.2311	0.1286	0.1286
2	1.03030	1.22005	0.0000	0.3936	0.3936
3	0.43608	1.87533	0.7689	0.4778	0.4778

Como puede apreciarse en el cuadro 8, contrario a lo acontecido en el caso 1, la matriz información del estimador de mínimos cuadrados ponderados no presenta problemas de colinealidad, por lo que en este caso la matriz  $V$  con los ponderadores no induce colinealidad, sino que corrige el problema manifestado en la matriz  $X$ .

## CONCLUSIONES

El diagnóstico de colinealidad en la matriz  $X$ , no es el más apropiado cuando se usan mínimos cuadrados ponderados. Se recomienda usar los mismos métodos de diagnóstico de colinealidad que con MCO, pero con los estimadores MCP, se debe usar la matriz de información  $X^T V X$ .

La matriz diagonal  $V$  influye fuertemente en la presencia de colinealidad, ya sea disminuyendo o agudizando este problema por lo que es necesario verificar siempre el papel que está jugando esta matriz en nuestro modelo.

**REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

- Belsley, D. A. (1991), *Conditioning Diagnostics: Collinearity and Weak Data in Regression*, New York: Wiley,
- Greene W. H (1999), *Análisis Econométrico*, Tercera Edición, Prentice Hall.
- Gujarati D. N. (2004), *Basic Econometrics*, Cuarta Edición, McGraw-Hill, México.
- Mandel, J. (1982), "Use of the Singular Value Decomposition in Regression Analysis", *The American Statistician*, 1:15-24.
- Mela C. F.; Kopalle P. K. (2002), "The impact of collinearity on regression analysis: the asymmetric effect of negative and positive correlations", *Applied Economics*, 34: 667-677.
- Silvey, S. D. (1969), "Multicollinearity and Imprecise Estimation", *Journal of the Royal Statistical Society, Series B.* 31:539-552.
- Sewart G. W. (1987), "Collinearity and Least Squares Regression", *Statistical Science*, 1:68-100.
- Tu.Y-K; Kellett M. Clerehugh V.; Gilthorpe M. S. (2005), "Problems of correlations between explanatory variables in multiple regression analyses in the dental literature", *British Dental Journal*, 7: 457-466.

ANEXO 1					ANEXO 2			
OBS	Y	X1	X2	X3	OBS	X1	X2	V
1	155.41	1.819	139.486	0.71376	1	-98	-100	0.00707
2	449.55	17.193	174.398	0.51074	2	-98	-100	0.00707
3	353.11	20.954	78.643	0.68537	3	-98	-100	0.00707
4	763.37	37.545	105.835	0.64101	4	-98	-100	0.00707
5	930.28	47.602	121.327	0.90806	5	-98	-100	0.00707
6	991.72	50.380	119.707	0.69612	6	-98	-100	0.00707
7	1398.49	65.194	170.824	102.266	7	-98	-100	0.00707
8	1508.73	66.391	167.650	0.50753	8	-98	-100	0.00707
9	1273.06	67.014	67.474	0.44243	9	-98	-100	0.00707
10	1333.02	68.192	133.333	0.66332	10	-98	-100	0.00707
11	897.70	75.197	79.412	0.72579	11	-98	-100	0.00707
12	1273.64	78.356	102.018	0.37566	12	-98	-100	0.00707
13	1774.60	84.268	155.736	0.45149	13	-98	-100	0.00707
14	1572.26	91.221	170.672	0.63151	14	-98	-100	0.00707
15	1731.83	91.285	175.642	0.71941	15	-98	-100	0.00707
16	1863.28	94.753	63.624	0.63633	16	-98	-100	0.00707
17	1722.84	95.443	152.142	0.55785	17	-98	-100	0.00707
18	2160.84	99.332	124.988	0.78038	18	-2	2	0.49497
19	1461.74	102.523	175.377	0.52438	19	-2	2	0.49497
20	2024.43	104.690	176.333	0.38932	20	-2	2	0.49497
21	1893.11	108.087	161.030	0.46492	21	-2	2	0.49497
22	2525.74	111.112	187.363	0.39325	22	-2	2	0.49497
23	2325.36	114.725	115.605	0.88358	23	-2	2	0.49497
24	1971.45	118.754	86.137	0.44684	24	-2	2	0.49497
25	2165.70	119.345	175.121	0.68617	25	-2	2	0.49497
26	2512.12	124.381	68.000	0.60097	26	-2	2	0.49497
27	750.94	126.793	155.389	0.59181	27	-2	2	0.49497
28	2295.24	128.066	177.041	106.958	28	-2	2	0.49497
29	2416.39	128.355	113.559	0.26785	29	-2	2	0.49497
30	2563.86	131.114	191.117	0.52010	30	-2	2	0.49497
31	2668.02	131.911	139.517	0.77780	31	-2	2	0.49497
32	1884.96	133.658	126.180	0.52894	32	-2	2	0.49497
33	1755.20	137.814	165.974	0.34680	33	-2	2	0.49497
34	2790.65	138.748	143.466	0.56359	34	100	98	0.00707
35	3466.40	141.288	134.548	0.02305	35	100	98	0.00707
36	2670.02	141.350	122.122	0.93743	36	100	98	0.00707
37	2797.37	146.467	131.063	0.69541	37	100	98	0.00707
38	2363.96	148.324	65.581	0.13815	38	100	98	0.00707
39	2793.41	154.734	149.368	0.61156	39	100	98	0.00707
40	3883.76	170.466	147.066	0.60878	40	100	98	0.00707
41	4017.78	174.901	218.703	0.60537	41	100	98	0.00707
42	3247.45	175.196	175.429	0.44787	42	100	98	0.00707
43	3260.45	177.063	127.159	0.60806	43	100	98	0.00707
44	1989.39	180.435	115.786	0.51273	44	100	98	0.00707
45	2569.50	182.304	160.574	0.81168	45	100	98	0.00707
46	2198.17	184.348	39.739	0.56949	46	100	98	0.00707
47	3537.13	185.454	174.367	0.97077	47	100	98	0.00707
48	3645.18	187.919	184.490	0.77695	48	100	98	0.00707
49	4204.07	189.301	172.141	0.40331	49	100	98	0.00707
50	4253.81	215.129	191.128	111.861	50	100	98	0.00707

# Indicadores



## INDICADORES MACROECONÓMICOS DE VENEZUELA 1997-2006

### I. AGREGADOS MONETARIOS Y PRECIOS RELATIVOS

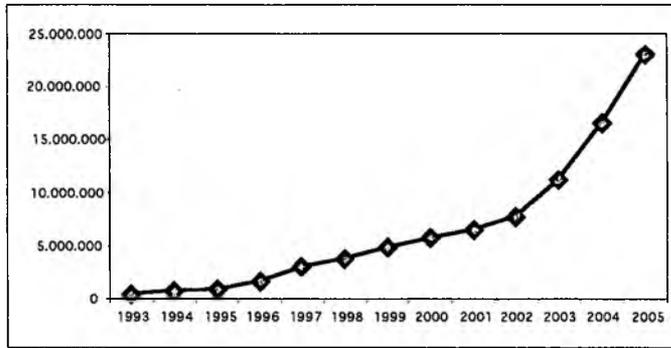
#### A) Base monetaria 1993-2005

La base monetaria (M1) representa el agregado monetario más líquido en la nomenclatura de la macroeconomía, pues incluye dinero en efectivo (monedas y billetes en circulación, depósitos a la vista y cheques de viajero). En Venezuela durante el período 1993-2005, la base monetaria se expandió de la siguiente manera:

<i>Base monetaria</i> <i>(en millones de bolívares)</i>	
1993	422.691
1994	698.834
1995	872.536
1996	1.675.799
1997	3.004.685
1998	3.717.323
1999	4.909.822
2000	5.790.841
2001	6.478.295
2002	7.701.120
2003	11.274.439
2004	16.524.461
2005	23.086.512
<b>TAA (%)</b>	<b>39,70</b>

Fuente: BCV.

De acuerdo a los cálculos de la tasa anual acumulada de la serie, la base monetaria en el período 1996-2005 creció a un ritmo promedio de 39,70% anual, lo que constituye un crecimiento exacerbado de esta variable, tal como se manifiesta en el siguiente gráfico:



El alto poder expansivo de la base monetaria en este período, tuvo un fuerte impacto inflacionario a nivel de consumidor, productor y distribuidor.

#### B) Índice de precios al consumidor (IPC) 2000-2005

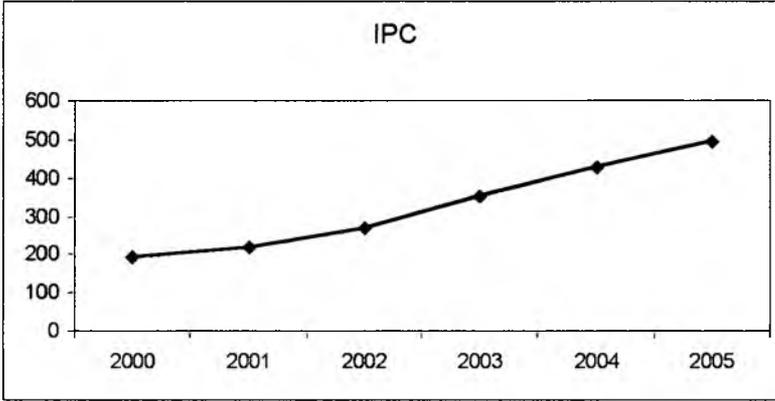
En el período 2000-2005, el índice general de precios al consumidor a nivel nacional, mostró el siguiente comportamiento:

	IPC	TIA
2000	194,99	
2001	219,43	<b>12,53</b>
2002	268,66	<b>22,44</b>
2003	352,18	<b>31,08</b>
2004	428,78	<b>21,75</b>
2005	497,18	<b>15,95</b>
<b>TAA (%)</b>	<b>20,59</b>	

Fuente: BCV, cálculos propios.

Durante el período 2000-2005, el índice de precios al consumidor se incrementó a una tasa anual promedio de 20,59%, por lo tanto la inflación a nivel de consumo final fue muy elevada, provocando pérdida de poder adquisitivo y pérdida de bienestar en las unidades de consumo. A nivel interanual (TIA), la inflación fue más alta que el promedio en los años 2003 (31,08%), 2002 (22,44%) y 2004 (21,75%), a pesar del control cambiario.

El crecimiento del índice de precios al consumidor en el período, puede observarse claramente en el siguiente gráfico:



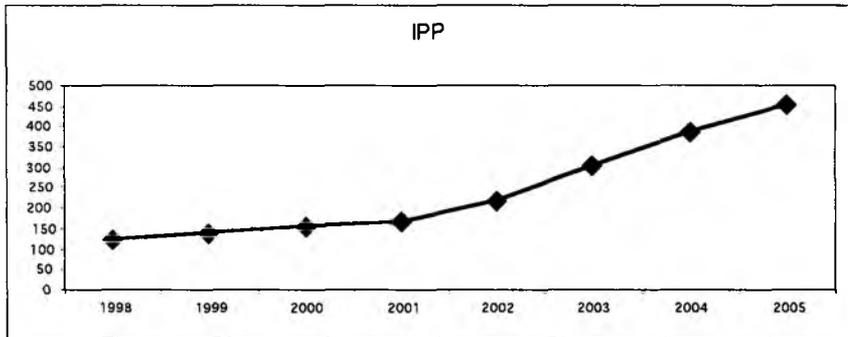
*C) Índice de precios al productor (IPP) 1998-2005*

Los costos a nivel de productor también reflejaron inflación por exceso de liquidez monetaria con respecto a las transacciones en la economía real, encareciéndose así los productos de consumo final:

	<i>IPP</i>	<i>TIA</i>
1998	121,34	
1999	138,94	<b>14,50</b>
2000	154,11	<b>10,92</b>
2001	166,53	<b>8,10</b>
2002	215,56	<b>29,44</b>
2003	302,08	<b>40,14</b>
2004	386,67	<b>28,00</b>
2005	453,65	<b>17,32</b>
<b>TAA (%)</b>	<b>20,74</b>	

Fuente: BCV, cálculos propios.

El índice de precios al productor en este período 1998-2005 se incrementó a una tasa promedio anual de 20,74%. El cálculo de la tasa interanual nos refleja una inflación de costos muy elevada en los años 2003 (40,14%, que es superior al crecimiento promedio anual) y 2002 (29,44%). En el siguiente gráfico se ilustra el comportamiento de la variable:



#### D) Índice de precios al por mayor (IPM) 2000-2005

La inflación a nivel de nivel de distribución de bienes y servicios en el período 2000-2004, mostró el siguiente comportamiento:

	<i>IPM</i>	<i>TIA</i>
2000	173,58	
2001	192,95	11,16
2002	266,06	37,86
2003	407,21	53,05
2004	529,41	30,00
2005	619,04	16,93
<b>TAA (%)</b>	<b>28,96</b>	

Fuente: BCV, cálculos propios

La serie del Índice de Precios al Mayorista 2000-2005 creció a una tasa promedio de 28,96% anual. No obstante, la inflación interanual fue más elevada para el distribuidor en los años 2002, 2003 y 2004. El comportamiento de la serie puede deberse al exceso de oferta de dinero y escasa demanda en el sistema, así como a los efectos del control cambiario sobre el sistema productivo, causas que encarecieron a todos los productos importados y provocaron contracción de la actividad económica.

#### E) Tasas de interés 1997-2005

Durante el período 1997-2005, las tasas de interés en Venezuela mostraron las siguientes tendencias de comportamiento:

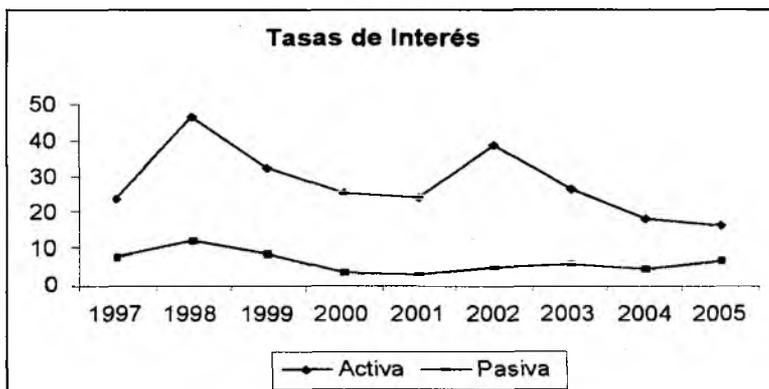
Tasas de Interés		
	Activa	Pasiva
1997	23,87	7,59
1998	46,46	12,34
1999	32,48	8,16
2000	25,31	3,57
2001	24,18	3,01
2002	38,63	5,01
2003	26,44	5,90
2004	17,90	4,46
2005	16,43	6,50

Fuente: BCV, cálculos propios.

La tasa de interés activa en el periodo 1998-2003 creció a un ritmo promedio anual de 1,72%, no obstante la variable tuvo un comportamiento inestable entre año y año. Por otra parte, la tasa de interés pasiva mostró una fuerte tendencia a la contracción (decreció a una tasa anual de 4,11% promedio anual), lo que afectó al nivel de ahorro en moneda nacional y consecuentemente incidió sobre el nivel de inversión financiada con créditos bancarios de los seis principales bancos del país.

La tasa de interés activa mantuvo durante los años 2004 y 2005 el mismo comportamiento registrado en el periodo descrito anteriormente. Ahora bien, la tasa de interés pasiva mostró una leve recuperación a final del año 2005.

La brecha en el comportamiento entre la tasa de interés activa y la pasiva, puede ilustrarse a través del siguiente gráfico:



## II. PRODUCTO, CONSUMO, INVERSIÓN, EXPORTACIONES, IMPORTACIONES

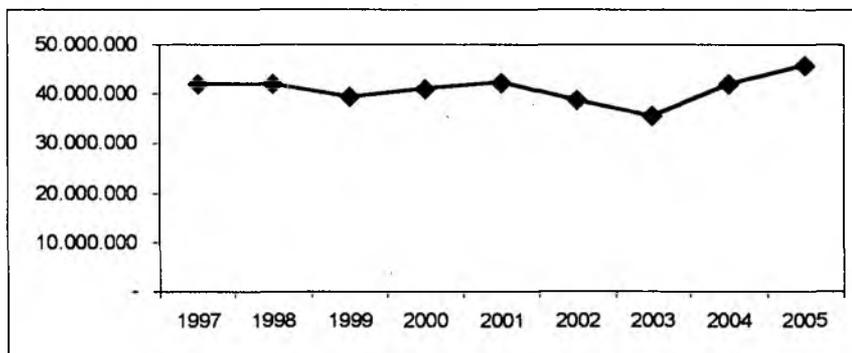
## F) PIB a precios constantes 1997-2005

El producto interno bruto a precios reales de Venezuela durante el período 1997-2005, tuvo un comportamiento cíclico como puede observarse en la siguiente serie estadística:

<i>PIB a precios constantes</i>	
<i>(en millones de bolívares)</i>	<i>Base 1984</i>
1997	41.943.151
1998	42.066.487
1999	39.554.925
2000	41.013.293
2001	42.405.381
2002	38.650.110
2003	35.667.526
2004	42.035.809
2005	45.957.419
<b>TAA (%)</b>	<b>1,15</b>

Fuente: BCV, cálculos propios.

En el gráfico, se ilustra el comportamiento cíclico de la variable en el período 1997-2005:



El PIB real en el período, creció a una escasa tasa promedio anual de 1,15%, por efecto del comportamiento de los precios relativos (precios, tasa de interés, tipo de cambio). Se observa recesión entre 1997-1999, una corta recu-

peración entre finales 1999 y el 2001, una fase de crisis económica en el periodo 2001-2003 y un nuevo auge en el intervalo 2003-2005.

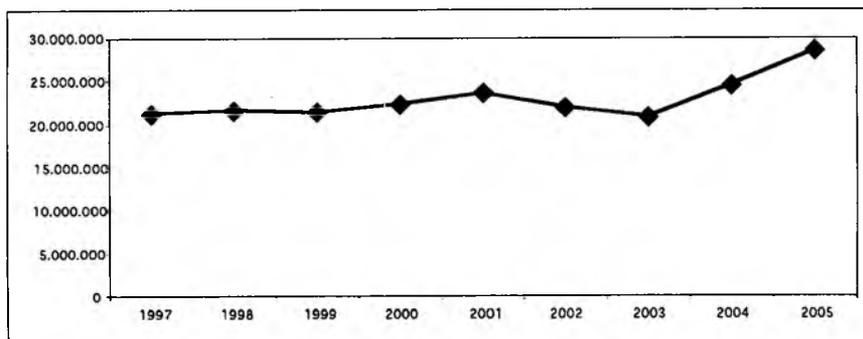
### G) Consumo privado real 1997-2005

La variable consumo privado real en el periodo 1997-2005, mostró la siguientes tendencia de comportamiento:

<i>Consumo final a precios constantes</i>	
<i>(en millones de bolívares)</i>	<i>Base 1984</i>
1997	21.277.403
1998	21.666.814
1999	21.324.893
2000	22.319.496
2001	23.675.461
2002	21.975.948
2003	20.939.016
2004	24.422.720
2005	28.449.828
<b>TAA (%)</b>	<b>3,70</b>

Fuente: BCV, cálculos propios.

El consumo privado real en el periodo 1997-2005 creció a una tasa promedio anual de 3,70%. No obstante, el siguiente gráfico ilustra un comportamiento cíclico de la variable:



La forma aplanada de la función revela que ésta mostró una fuerte tendencia recesiva desde 1997 hasta el 2003, con un ligero auge en el año 2001 y un incremento significativo a partir del año 2003.

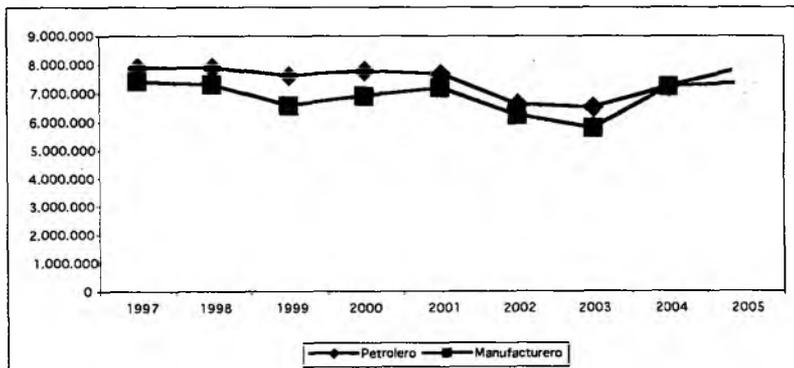
#### H) PIB real petrolero y manufacturero 1997-2005

El PIB real petrolero y manufacturero en este período, se comportó de la siguiente manera:

<i>PIB por actividad económica (base 1997)</i>		
<i>(en millones de bolívares)</i>	<i>Petrolero</i>	<i>Manufacturero</i>
1997	7.863.271	7.408.681
1998	7.883.521	7.304.273
1999	7.586.306	6.566.696
2000	7.757.605	6.899.219
2001	7.688.643	7.153.405
2002	6.595.672	6.214.871
2003	6.472.229	5.774.826
2004	7.225.472	7.239.625
2005	7.346.467	7.895.170
<b>TAA 97-03 (%)</b>	<b>-4,60</b>	<b>-5,15</b>

Fuente: BCV y cálculos propios.

Tanto el PIB petrolero como el industrial manufacturero en el período 1997-2003, reflejaron una considerable tendencia contractiva, tanto que el PIB petrolero del período decreció a una tasa promedio anual de 4,60% y el manufacturero se contrajo a una tasa promedio anual de 5,15%. Sin embargo, en los años 2004-2005 se observó cierta recuperación. Esta crisis del PIB industrial, se puede observar con detalle en el siguiente gráfico:



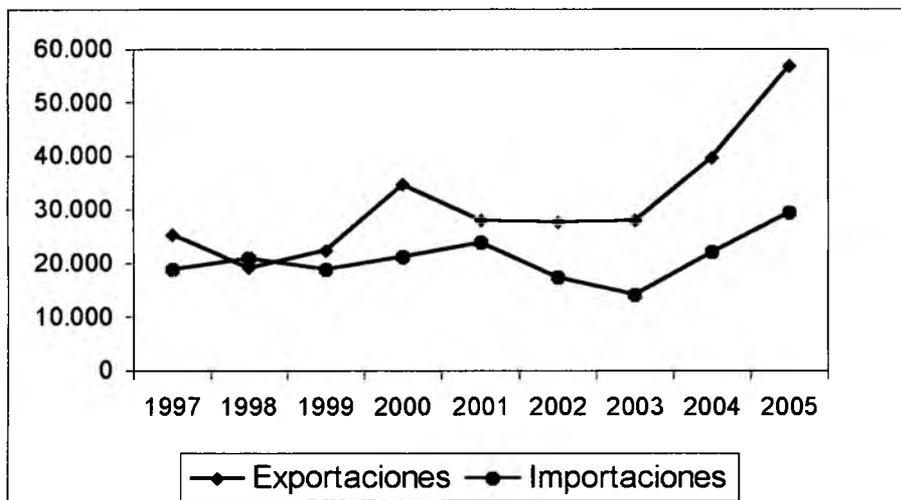
*l) Exportaciones e importaciones de bienes y servicios 1997-2005*

Durante el período 1997-2005, las exportaciones en Venezuela crecieron más rápidamente que las importaciones de bienes y servicios, tal como puede contactarse en el cuadro del BCV:

<i>Exportaciones e importaciones de B y S</i>		
<i>(en millones de US \$)</i>		
	<i>Exportaciones</i>	<i>Importaciones</i>
1997	25.185	18.839
1998	19.130	20.827
1999	22.315	18.683
2000	34.711	21.300
2001	28.043	23.892
2002	27.794	17.282
2003	28.048	14.209
2004	39.846	22.042
2005	56.821	29.371
<b>TAA (%)</b>	<b>10,71</b>	<b>5,71</b>

Fuente: BCV, cálculos propios.

Durante el período, ha habido en Venezuela un superávit comercial, con excepción de 1998, que hubo un ligero déficit:



*Economista Karelys Abarca C.*



# Documentos y Reseñas





## **EL OTRO NOMBRE**

Jorge Rivadeneyra A.  
IIES-FACES-UCV

Gracias a los vuelos espaciales, que todavía no van más allá de la Vía Láctea, se ha llegado a saber que Dios no está en un lugar determinado por cuanto es una sustancia impalpable, como el éter, cuya inexistencia ya nadie discute, o como la ley de la gravedad, pongamos por caso, donde ingravidez significa lo Demónico, porque la ingravidez es la misma gravedad pero en negativo. De lo dicho se deduce que Dios y el Demonio, aunque igualmente de cuidado, no son dos personas distintas, ni siquiera como si fuesen de distintas nacionalidades. Es decir que Demonio sólo es el otro nombre de Dios, o viceversa.

También se ha determinado que Cielo es ese no-lugar, o el en todas partes, sin puertas visibles, razón por la cual Diablo entra sin pedir permiso, se sienta junto al Señor del Universo y los dos, como si estuviesen alrededor de una botella, conversan amablemente. No se hieren ni zahieren porque no son enemigos. Mantienen algo de distancia, ciertamente, con esa especie de recelo de quienes viven en habitaciones de distinto nivel del mismo edificio.

Les encanta apostar, no a los caballos ni a la ruleta rusa, sino a la fragilidad de la fe, como ocurrió con Job según relata la Biblia. Y entre dimes y diretes, Diablo, chabacanamente dice, ¡te compro esa alma! Y rien y hablan no sólo el mismo idioma, sino el lenguaje común de quienes alimentan similares proyectos existenciales.

Corroborando todo cuanto aquí se ha dicho, J.W. Goethe reprodujo esos diálogos en un libro llamado "Fausto", que es el nombre de un anciano que se cree Dios. Por eso, al igual que El Señor, el doctor Fausto tiene su Diabolo propio, *Mefistófeles*, el que también, con toda seguridad, sólo es el otro nombre de sí mismo.

Gracias a estos testimonios, en definitiva, Demonio no es un ensamble de hombre y macho cabrío. Insulsa suposición, como lo demuestra Nietzsche en "El Origen de la Tragedia". No obstante, Demonio significa origen de lo arbitrario, como quien asegura, verbigracia, que la luz proviene de la oscuridad, el odio del amor, la tiranía de la libertad. La hegemonía de las antinomias, es decir una fuerza que quiere ir más allá de sí misma. Debe ser por eso que esos pactos de hombres desesperados que como último recurso deciden vender su alma no lo suscriben con Dios sino con el Diabolo porque Dios, un inveterado constitucionalista, no rompe las fronteras de nada. El es el orden universal sujeto a normas, alrevés de su otro yo, que es el desorden como forma de existencia.

No obstante, Satanás, que también así llaman al Diabolo, no sería Satanás si no disfrutara dando contra, y para que se vea y anote que no siempre es arbitrario, discurre como si fuese el mismísimo doctor Fausto, con elegancia, doctamente, con la ansiedad y conmisericordia característica de la racionalidad humanista, que, como todo el mundo sabe, no es usual entre los habitantes del infierno. Y Diabolo, que aquí se llama Mefistófeles, declara que le duele el dolor de los desesperados. Dice que la humanidad es tan infeliz que aun cuando él, en tanto que Luzbel, está obligado a esparcir el mal, no se atreve porque le falta coraje para aumentar el dolor de los seres humanos. Y todo eso a pesar de que podría hacerlo sin cargos de conciencia porque fue el mismo Dios el que le asignó la tarea de distribuidor de lo maloliente.

Sin embargo, sin que ese sea el propósito, a causa de que las antinomias son el verdadero lenguaje del universo, sus maldades producen bienandanzas, por ejemplo, el amor que él suscita, conlleva el hastío, es decir el detritus de las pasiones que se extinguen. Con frecuencia, en ese desierto se desata el odio, es decir la sevicia envuelta en los tules del buenamor. No obstante, ese aborrecimiento contribuye a que hombres y mujeres no armen guerras como la de Troya, que en su lugar inventen la separación, el divorcio civilizado, e incluso la cuchillada siempre que sea silenciosa. Que todos vivan varias vidas con sus nuevos amores, esas felicidades de temporada porque la alegría siempre termina y la infelicidad jamás.

A Dios, en cambio, le ocurre todo lo contrario. Él siempre imparte el bien, el *ama al prójimo como a ti mismo*, verbigracia, e induce a que se invente la ciencia a fin de que cese la envidia que los humanos sienten por Dios, y redacta los

estatutos de la democracia para que se respeten los unos a los otros, pero por eso de las paradojas, se ama al prójimo machucándole, la ciencia conduce a la bomba atómica y la democracia no es capaz de eliminar la persecución a los disidentes. Es decir que de las buenas intenciones se deduce sin falta el mal, y el mal como pandemia se convierte en la maldad. Todo eso proviene de Dios, sólo que por miedo al poder, se le ha dado el nombre de consustancialidad de la existencia.

A esas alturas de la navegación, en unos monólogos que por alguna razón desconocida se llaman diálogos, desaparecía la diferencia entre el doctor Fausto y Mefistófeles. No había distinciones sustanciales ni siquiera en la tonalidad de la voz cuando Demonio dijo que el mal produciendo el bien es un sistema lingüístico existencial llamado paradoja. Aclaró que la paradoja es un discurso que se niega a sí mismo. Y golpeando en un escritorio invisible, Mefistófeles, imitando malamente a su viejo amigo Emmanuel Kant, enfatizó en que paradoja es el razonamiento que permite afirmar o negar con los mismos argumentos.

De ese modo, la paradoja, en tanto que auto-contradicción, no sólo es un debilidad de la razón, o una enfermedad del lenguaje, sino la expresión de contradicciones insolubles de la existencia. En efecto, todo lo que se hace racionalmente y con la mejor intención, a) no produce lo proyectado; b) es decir que lo que debiera ser bueno deviene en lo atroz.

Debería llamarse tragedia a esta paradoja ontológica porque "la tragedia radica en el hecho de que todas las formas de acción, que son irrenunciables y tenidas por valiosas en sí mismas, contienen, sin embargo, un destino de error, a los que no es posible escapar"<sup>1</sup>

En ese momento, como si acabara de despertar de un mal sueño, el doctor Fausto dijo, de acuerdo a esta paradójica manera de ser, ¿soy igual a Dios?

Como se sabe, toda interrogación contiene dudas y sugiere otras más. Pero la duda es un sí a medias, o un no incompleto: un círculo que no se cierra. Puede ser incluso un desafío cuando no se sabe a qué atenerse, como le ocurrió a Ulises durante su turbulento regreso a Itaca: acosado por el cantar de las sirenas, por las trampas de Circe y la fuerza descomunal de Polifemo, el Titán de un solo ojo en el centro de la frente, retó a los dioses que den la cara, que vengan a razonar de igual a igual a fin de que triunfe el que mejor argumente. Como si Ulises fuese uno de los antecedentes más serios del Iluminismo gracias a su

---

<sup>1</sup> Francisco Ayala, prólogo a el "Fausto", de Goethe, Ed. W. M. Jackson Inc, Buenos Aires, 1948, pág. XVI.

ingenua fe en la razón, pensó el doctor Fausto, y luego desviándose por otros senderos reflexionó acerca de que la dignidad del hombre es el equivalente a ser Dios. Por eso, el que no se eleva a esa altura es como el gusano que se arrastra por el polvo, aun cuando eso de arrastrarse no sea denigrante en sí mismo.

Esa grandeza, ser como Dios, y esa pequeñez, ser un gusano, recuerda a Bolívar. En su "Delirio sobre el Chimborazo", cuando el que comandó la derrota del ejército colonial, se sintió empequeñecido, un grano de arena frente a la Eternidad, que sólo es el Tiempo Infinito.

*"La piedra se desmorona y el calicanto falsea"*, ¿no? El doctor Fausto se siente cansado. Tiene poco pelo, dientes en mal estado, muchas arrugas. Ha gastado su vida tratando de conocer científicamente el mundo, es decir valiéndose de la razón. Y todo el saber que domina, no le ha proporcionado la felicidad que prometieron al mundo los enciclopedistas. Al contrario, aprendió que conocer es dudar, desconfiar de las apariencias debido a la sospecha de que siempre esconden algo. Y casi a gritos dijo, ¡malditos sean los favores supremos del amor! ¡Maldita sea la esperanza, la fe y sobre todo la paciencia!<sup>2</sup>.

Maldecir no significa pronunciar incorrectamente las palabras. Maldecir, cuando el adjetivo está como soldado al verbo, quiere decir retorcerle el cuello a los valores, condenarles al exilio, entregarles a la voracidad de los buitres. Así que el doctor Fausto maldice, renuncia otra vez a la razón y declara que quisiera disponer de un manto mágico para volar sobre las montañas de la Selva Negra, por encima de las ciudades, más allá de todo cuanto. Pero la razón es tozuda: vuelve por sus fueros y le hace saber al doctor que esos recursos son propios del mito. La racionalidad no proporciona la alfombra mágica que inventaron los iraquíes de las Mil y Una Noches.

Pero el doctor Fausto porfía y asegura que la mente del hombre es la *Casa del Demonio*; por eso, las maldiciones de hace un momento no fueron el producto de su racionalidad sino de las tinieblas que le habitan. De esas tinieblas viene la luz, dijo. Madre Noche, dijo, y llamó a Demonio: ven, Mefistófeles, dijo, porque ese era el nombre que le había puesto para las conversaciones íntimas. Juguemos una partida de ajedrez, si te place, o háblame de la Vida Viva, ¿ese es el otro nombre de la mujer, o no? De tanto conocer el mundo, he olvidado sus donaires, su anatomía. Y de pronto recuerda que Mefistófeles quiere firmar un contrato usando sangre en vez de tinta.

---

<sup>2</sup> Goethe, opus citado, pág. 50.

El alma de Fausto a cambio de lo que él desee. ¿Qué puedes darme?, le increpa. ¿Qué puedes darme a mí que maldije la esperanza? ¿El poder? ¿La gloria? No quiero ni la inteligencia ni la sabiduría, porque ya las tengo. "La vida es el carro del destino impulsado por los caballos del tiempo. Avanza desbocado y sin rumbo, y la única función posible consiste en evitar la caída"<sup>3</sup>.

Y Mefistófeles, que no adolece del mal de la vejez, con la cautela de un académico, le dice que investigará lo que el doctor Fausto quiere pero aún no sabe qué es. Y en voz embozada añade, no hay cosa que no se venda ni deuda que no se pague.

---

<sup>3</sup> J. W. Goethe, "Poesía y Verdad", Alba Editorial, Barcelona, 1999.



## **JOHN KENNETH GALBRAITH (1908-2006), IN MEMORIAM**

Oscar Viloría Rendón  
PROFESOR JUBILADO, UCV

John Kenneth Galbraith, de origen canadiense, fue uno de los economistas más influyentes de la segunda mitad del siglo XX. Galbraith falleció el pasado mes de Abril de 2006 en Cambridge, Massachussets, a los 97 años. Economista, historiador, escritor, catedrático de la universidad de Harvard, Presidente de la American Economic Association, Presidente de la American Academy of Arts and Letters, Doctor honoris causa de las universidades de Harvard, Oxford, París, Toronto y Moscú; miembro de la Comisión Asesora del Partido Demócrata, conferencista, crítico de arte y de teatro, novelista, autor del programa económico electoral del presidente Kennedy, Embajador en la India, consultor gubernamental y del sector privado, etc.

Galbraith fue un prolífero y polémico escritor. Entre su libros traducidos al español revisamos: El capitalismo americano, El crash del 29, La hora liberal, La sociedad opulenta, El nuevo estado industrial, El dinero, La era de la incertidumbre, Anales de un liberal impenitente, Breve historia de la euforia financiera, Anatomía del Poder, Cómo controlar a los militares, La economía y el arte de la controversia, Economía y humor, Economía y subversión, Introducción a la economía, Historia de la economía, La cultura de la satisfacción. Y, también sus Memorias.

En el 2004 publicó "La economía del fraude inocente: la verdad en nuestro tiempo" ("The Economics of Inocent Fraud"), en el cual cuestiona muchas verdades de la sabiduría económica convencional (standard economic wisdom). Sus críticos lo han considerado, además de profundamente polémico, de *iconoclasta* por la denuncia severa, mordaz y perseverante que hace sobre la brecha cada vez mayor entre la realidad y la teoría económica aceptada.

La Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, de la Universidad Central de Venezuela, dedica la Reseña de Libros del presente número a la memoria de John Kenneth Galbraith, para lo cual ha seleccionado su libro "La Cultura de la satisfacción".

**JOHN KENNETH GALBRAITH**  
**LA CULTURA DE LA SATISFACCIÓN**

*Título original: "The Culture of the Contentment",  
Editorial Ariel, S. A., Barcelona, España. 1992. 7ª edición, 1997*

**EL TALANTE DEL LIBRO**

La Cultura de la Satisfacción de John Kenneth Galbraith es un libro crítico como obviamente tiene que ser, o debería ser, todo discurso económico. La discrepancia entre economistas es natural por cuanto pueden diferir en el enfoque teórico o en las políticas y soluciones propuestas. No es diferente a la discusión en otras disciplinas: abogados, físicos o médicos, por ejemplo. Acusar a Galbraith de autor irreverente, de iconoclasta, sólo puede hacerse desde la tribuna del dogmatismo.

El autor se adelanta a esta crítica y advierte sobre el tono con que debe escribirse un libro como La Cultura de la Satisfacción:

El talante ha de ser analítico y no acusatorio, objetivo y, en la medida de lo posible, no comprometido políticamente.

El autor de un ensayo como éste debe utilizar, en cierta medida, el método del antropólogo, no del economista o del teórico político. Deben observarse pero no censurarse; la censura de una pauta de vida asentada carece de eficacia. Sucede lo mismo con la economía política de la satisfacción que yo abordo aquí.

**LA CULTURA DE LA SATISFACCIÓN**

Este primer capítulo, que tiene el mismo nombre del libro, comienza con un axioma que parece más una reflexión:

Las lecciones de la historia no deben tomarse con ligereza, ni sin cuestionamiento. La vida, en particular la vida económica, está en proceso constante de cambio y, en consecuencia, una misma acción o suceso ocurriendo en tiempos distintos puede conducir a muy distintos resultados.

Como ejemplo de dos sucesos similares, Galbraith cita el hundimiento del mercado de valores en octubre de 1929 que desbarató las estructuras de la banca, la inversión, y la economía en general de Estados Unidos y llevó a la catastrófica experiencia de la Gran Depresión, por un lado, y a una quiebra equivalente de la Bolsa en octubre de 1987, por el otro, que aunque no fue menos traumático tuvo efectos menores. Sigue una reflexión que parece más bien un axioma:

Hay, sin embargo, en un marco más amplio, algunas lecciones que perduran. La constante más inmediata es que las personas y comunidades favorecidas por su posición económica, social y política, atribuyan virtudes sociales y permanencia política a aquello de lo que disfrutaban.

Resalta Galbraith que los acomodados y satisfechos fueron refractarios a las reformas de Roosevelt -el New Deal- para enfrentar la depresión. Se invocó a la Constitución para intentar bloquear la necesaria política interventora del Estado, contando con el apoyo de jueces comprensivos. También, añade Galbraith, se contaba con el apoyo del discurso de los economistas. Así, por ejemplo, Joseph Schumpeter (Harvard) sostenía que la recuperación no podía realizarse a través de la acción del gobierno, pues la crisis, con todos sus inconvenientes, era imprescindible para desintoxicar el sistema económico, tesis que argumenta que la recuperación sólo es firme cuando se produce por sí sola.

(Hacemos una digresión para expresar que el argumento anterior es teóricamente correcto en un modelo de economía privada lucrativa que funciona con dos factores productivos, capital y trabajo, y que, por definición, excluye de los supuestos al Estado. Es éste, también, el modelo de la acumulación del capital de Marx. Pero la profundidad de la depresión y sus consecuencias desastrosas de los años treinta no era sólo un problema teórico. Es este un buen ejemplo de la reflexión que Galbraith hace en el primer párrafo del libro que citamos antes: "Las lecciones de la historia no deben tomarse con ligereza, ni sin cuestionamiento". Se requería un cambio de paradigma. Y fue lo que significó en ese tiempo John Maynard Keynes.)

Es hoy una opción aceptada, señala Galbraith, que la revolución de Roosevelt salvó el sistema económico capitalista tradicional de Estados Unidos y el bienestar de aquellos a los que el capitalismo más favorecía. "Esto no habría sucedido si se hubieran salido con la suya los que a la larga se salvaron y resultaron más beneficiados".

Y en relación a la segunda reflexión citada, insiste Galbraith en la evidencia de que los afortunados y los favorecidos no contemplan su propio bienestar a largo plazo y que, por el contrario, siendo insensibles a él, se preocupan sólo por la satisfacción y la comodidad inmediata. Y no sólo en el mundo capitalista, pues "se trata de un instinto humano más profundo y más general". Galbraith incluye esta conducta como una de las causas del fracaso del sistema de planificación y control socialista en la Unión Soviética y los países socialistas de Europa oriental. La dictadura del proletariado, llamada también la democracia de masas, constituía la creencia y la forma de poder del socialismo.

Para los viejos dirigentes existía la comodidad de las creencias convenientes. Estaban protegidos en su posición privilegiada por el presunto poder de los principios socialistas, la adhesión a los cuales garantizaba su supervivencia.

## EL CARÁCTER SOCIAL DE LA SATISFACCIÓN

Lo que es nuevo en los países capitalistas avanzados, recalca Galbraith, es que la satisfacción imperante y la creencia que de ella resulta son ahora cuestión de una mayoría con derecho a votar, al contrario del pasado, cuando los afortunados económica y socialmente, eran una pequeña minoría que dominaba y gobernaba.

Hoy representan una mayoría aunque, como ya se ha dicho, una mayoría no de todos los ciudadanos sino de los que realmente votan. Les llamaremos la Mayoría Satisfecha, la Mayoría Electoral Satisfecha o, en una visión más amplia, la Cultura de la Satisfacción. Gobiernan bajo el cómodo abrigo de la democracia, una democracia en la que no participan los menos afortunados.

Esa mayoría incluye a las personas que dirigen las grandes empresas financieras e industriales y a sus mandos medios y superiores, a los hombres y mujeres de negocios independientes y a los empleados subalternos cuyos ingresos están más o menos garantizados. También incluye a la moderna clase profesional (abogados, médicos, ingenieros, científicos, contables y muchos otros, sin excluir a periodistas y profesores). Se añaden a esta mayoría:

- Quienes eran llamados en otros tiempos *proletarios*, un número apreciable, aunque decreciente, de personas con oficios diversos cuyos salarios se ven complementados con los de una esposa que contribuye económicamente a un ingreso conyugal.
- También familias con dos o más salarios que aportan a un ingreso familiar.
- Los agricultores subsidiados que cuentan con un apoyo gubernamental a los precios, por demás bien remunerados.
- Los jubilados y quienes reciben otras asignaciones que disponen de una provisión financiera adecuada para los años que les resta de vida.

## CARACTERÍSTICAS DE LA MAYORÍA SATISFECHA

La primera característica de la mayoría satisfecha es que piensan que reciben lo que se merecen en justicia. El principio de equidad no puede justificar ninguna actuación que menoscabe o reduzca lo que se disfruta o podría disfrutarse.

La segunda característica de la mayoría satisfecha es la preferencia por el beneficio de corto plazo. Su visión del tiempo futuro es que los beneficios del largo plazo son para que los disfruten otros. Sin embargo, no hay preocupación alguna porque la teología del "laissez faire" sostiene que, al final, todo saldrá bien.

La tercera característica de la mayoría satisfecha es que el Estado es una carga. Se excluye: las pensiones profesionales, los servicios médicos de las categorías de ingresos superiores, el sostén de las rentas agrarias y las garantías financieras para los depositantes de bancos y cajas de ahorros. También los gastos militares para la auto-conservación del propio sistema militar y armamentista.

Lo que se considera una carga para el Estado lo constituye el gasto para ayuda social, viviendas baratas, servicios de salud y enseñanza públicas para los barrios pobres.

La cuarta característica de la mayoría satisfecha es la tolerancia respecto a las grandes diferencias de ingresos. La opulencia de los ricos es el precio que paga la mayoría electoral satisfecha para retener aquello que, aunque pudiera tener muy poco peso, es suficiente.

#### **LA SUBCLASE FUNCIONAL**

La mayoría electoral satisfecha admite que hay individuos y familias que no comparten el cómodo bienestar del americano medio.

¿Quiénes son ellos? ¿Dónde están? Esta gente está concentrada en los centros de las grandes ciudades, en las granjas arruinadas y en comunidades antes mineras. La mayor parte de la subclase se compone de grupos minoritarios, negros o gente de origen hispano.

La subclase es funcional: los pobres son necesarios en la economía para realizar los trabajos que los más afortunados no hacen, por ser desagradables o físicamente agobiantes. Como las nuevas generaciones rehuyen de los trabajos pesados, mentalmente aburridos o socialmente degradantes, se delega esta función a trabajadores extranjeros. Es necesario el suministro y la reposición constante de esos trabajadores que, aunque excluidos, se sienten favorecidos en relación al lugar que dejaron.

## LA DESCRIPCIÓN

Los capítulos que siguen describen el comportamiento de la cultura de la satisfacción.

- Un déficit fiscal crónico se produce por la reducción de los impuestos sin la correspondiente reducción del gasto fiscal. Debe reducirse los impuestos a los ricos y reducir al máximo posible el gasto público dirigido a los servicios sociales. Y también reducir el empleo cuando el salario real es mayor que la productividad.
- Una marcada tendencia a la auto-destrucción: el poder efectivo en la gran empresa pasa de los accionistas a los directivos. Los gerentes se hacen del poder en las grandes empresas y obtienen altas remuneraciones y recompensas financiadas por los beneficios no-distribuidos, o bien, se realizan adquisiciones fraudulentas de las empresas por los propios directivos. Las fusiones y adquisiciones, la especulación inmobiliaria y las aberraciones financieras refuerzan la tendencia a la autodestrucción.
- Un ataque al gigantismo del Estado y en consecuencia a la burocracia, excepto a quienes trabajan en servicios de inteligencia o en el área militar, considerados servidores públicos. La gran empresa privada también está exenta de las connotaciones negativas del síndrome burocrático.
- Una acomodación de la teoría económica a la satisfacción con la lealtad a la doctrina del *laissez faire*. Se considera innecesaria y dañina toda regulación gubernamental. Los objetivos de la estabilización y el control de la inflación activan el mecanismo de ajustes macroeconómicos que tienen como resultado la disminución de la producción y el empleo. La política monetaria desplaza a la política fiscal porque requiere un aparato estatal reducido y un banco central al servicio de la comunidad financiera.
- En la enseñanza económica el mercado es un tótem semi-religioso. El consumidor sigue mandando y la maximización del beneficio sigue siendo la motivación que presuntamente gobierna la respuesta del mercado. El mercado tiene su propia verdad en la que no se inmiscuye la realidad.
- La política exterior de los Estados Unidos también está al servicio de la cultura de la satisfacción. Se apoya en dos sólidos pilares: el poder económico y el poder militar.
- La política interna de los Estados Unidos es la política de la satisfacción

Hoy en día en Estados Unidos los privilegiados son numerosos, tienen una voz muy influyente y constituyen una mayoría de los que votan. Esto, y no la división de votantes entre partidos, es lo que define el comportamiento político estadounidense moderno. Esto, y no la circunstancia tan reconocida del liderazgo y los líderes polí-

ticos carismáticos es lo que moldea la política moderna. Los líderes son un reflejo del electorado que los apoya.

El Partido Republicano en Estados Unidos representa fundamentalmente a los acomodados y los satisfechos y, su adhesión a la política de la satisfacción le ha garantizado el éxito en las elecciones presidenciales a partir de 1980.

El Partido Republicano acepta abrumadoramente la adhesión a la serenidad a corto plazo frente a la preocupación a largo. Es partidario de que el Estado tenga un papel menguante, con las excepciones ya indicadas del gasto militar, el rescate financiero y las pensiones. Hay una oposición vigorosa a los impuestos; se acepta que los ricos y los relativamente prósperos necesitan el incentivo de una buena renta y también, aunque se diga más discretamente, que los pobres merecen su pobreza.

El Partido Demócrata se ha alineado también a las creencias y las necesidades de los satisfechos. Son demócratas por tradición local o familiar.

Se previene a los llamados progresistas de que, sea cual sea su opinión personal en cuanto al bienestar más general o al futuro a más largo plazo, tienen que ser prácticos. Si quieren ganar, no deben amenazar a la comunidad de la satisfacción.

La justificación para no votar es que se trata de un ejercicio inútil para el ciudadano que tiene derecho al voto y está sumido en la pobreza. La diferencia entre los dos partidos respecto a los temas de interés inmediato es insignificante y no merece, por lo tanto, decidir entre ellos. La ausencia de la acción presidencial o legislativa tiene un efecto adverso y alienante sobre los excluidos, pero está sancionada por la democracia. Esto es sin duda un grave error, pero el sistema democrático está por encima de cualquier error; de la misma manera que la insatisfacción y la alienación estaba enmascarada por la aureola general del socialismo en la Europa del Este antes de la revuelta de 1989-1990, fue también sin duda otro error.

Con esta abstención queda asegurada la soberanía de la mayoría de los satisfechos.

#### ¿CUÁL ES PUES EL FUTURO?

Galbraith continúa su discurso con una valoración de los problemas y las perspectivas del sistema de gobierno, de la economía estadounidense y de la posición de Estados Unidos en el mundo. El supuesto general es el de la capacidad auto-correctiva de la democracia y la fe en el cambio y la corrección, consecuencia natural de un público informado y de un liderazgo eficaz.

Para Galbraith es evidente la dificultad de este supuesto. Se pregunta ¿Cuál es pues el futuro?

El principal pronóstico favorable al cambio es que se produzca cierta evolución intrínseca en la estructura que sostiene la satisfacción, una evolución que la desafíe radicalmente e imponga una nueva visión de la sociedad. La atención, en el futuro, lo mismo que en el pasado, en los líderes y las legislaturas y en los cambios que inicien o que deberían iniciar. La realidad estará en los hechos que podrían destruir el espíritu de satisfacción.

Galbraith cita algunos ejemplos. La Gran Depresión puso fin a un estado de ánimo similar. Sin la Depresión no habría habido Franklin D. Roosevelt ni New Deal. La sabiduría de Dwight Eisenhower fue prometer poner fin a la guerra de Corea, dejando tablas el conflicto, para terminar con la muerte inútil de jóvenes, con lo cual puso fin a veinte años de dominio demócrata. John F. Kennedy y Lyndon Johnson fueron producto de la explosión violenta y no violenta desde abajo que originó un gran movimiento a favor de los derechos civiles y desafió a la cultura de la satisfacción en el Sur. La comodidad perturbada de una nueva generación enemiga de combatir sin sentido en Vietnam, obligó a Richard Nixon, Gerald Ford y al Secretario de Estado Henry Kissinger a poner fin a la guerra.

La presente era de la satisfacción llegará a su fin *cuando* y sólo si, los procesos adversos que fomenta perturben la impresión de cómodo bienestar, *si es que llegan a hacerlo*. Existen, junto a la convocatoria seria y políticamente victoriosa a los desamparados que ya he mencionado, tres posibilidades factibles más de que ello sucediera. Estas posibilidades son: un desastre económico generalizado, una actuación militar adversa asociada a un desastre internacional, y una irrupción de la ira de la subclase.

### TRES AMENAZAS SOBRE LA CULTURA DE LA SATISFACCIÓN

Sobre la primera amenaza, un desastre económico. Galbraith hace la observación de que la economía de Estados Unidos entró en la década de los años noventa en una grave recesión que se extendió a sus socios comerciales, Canadá, Europa y Japón; resalta que la recesión de los noventa no fue suficientemente estudiada y que el análisis económico puso el énfasis en el papel que las tasas de interés tuvo en la lucha contra la inflación, sin analizar suficientemente el desempleo. Así, la visión de Joseph Schumpeter de la recesión y la depresión como procesos terapéuticos, se sustituyó por la opinión más antigua del carácter inevitable y automático del proceso cíclico.

Galbraith piensa que lo más probable es que las recesiones continúen corriéndose solas en un comportamiento futuro deficiente y errático. Un desastre

como el de 1929 es posible pero no sumamente probable. Es, si embargo, potencialmente una amenaza.

La segunda amenaza para la cultura de la satisfacción, el poder militar y una guerra antipopular. Un conflicto militar grave que trajese la destrucción al territorio norteamericano, o cualquier participación prolongada en algún conflicto de ultramar, es una posibilidad por el papel de Estados Unidos de ser el gendarme del mundo. La guerra fría terminó y con ella la paranoia anticomunista, pero el aparato militar de Estados Unidos opera sobre la base de su propio poder interno. Galbraith anota que se puede señalar el peligro pero no se puede valorar, en cuyo caso la predicción se convierte en especulación.

Y, finalmente, la tercera amenaza a la cultura de la satisfacción viene de aquellos excluidos del bienestar: la subclase de los barrios pobres urbanos.

La primera reacción de los satisfechos de las grandes ciudades es desarrollar una mentalidad de campamento militar, contratando guardias de seguridad personal, de urbanización residencial, de calle o de edificio, o mudarse a zonas suburbanas, en lugar de rehabilitar los núcleos urbanos y corregir los procesos que originan la desesperación y la violencia de los barrios pobres. Es más seguro, más económico y más inmediato.

La segunda reacción es la exigencia de una aplicación más estricta de la ley, incluyendo la pena de muerte. En caso de que la violencia empeorase se llegaría a la represión armada, primero por la policía, luego por la fuerza militar.

## LA VALORACIÓN

El capítulo de la valoración de la cultura de la satisfacción muestra una perspectiva más compleja y más dramática al mostrar un cuadro donde las amenazas pudieran relacionarse.

La recesión y la depresión agravadas por el deterioro económico a largo plazo, el peligro que entraña un poder militar autónomo y el desasosiego creciente de los barrios pobres de las ciudades, debido a un aumento de la pobreza y la desesperación, se han mencionado como perspectivas independientes. En realidad, todo podría unirse... La satisfacción deja a un lado aquello que, a largo plazo, la perturba; se aferra firme a la idea de que el largo plazo puede no llegar.

Un cuadro como este llevaría a la retroalimentación de las amenazas y generaría un escenario caótico. En los años treinta se unieron las amenazas de la depresión y la insatisfacción.

La Revolución de Roosevelt triunfó sólo porque los desamparados, apoyados por los que tenían preocupaciones sociales, se convirtieron en la mayoría electoral en la década de los treinta.

## RÉQUIEM

El último capítulo es una síntesis del libro que lleva por título "Réquiem", en el cual resume su planteamiento sobre la satisfacción. Los dos últimos párrafos son elocuentes. En uno recuerda que en un capítulo anterior planteó la posibilidad de que en el futuro, próximo o lejano, surgiese un candidato a la presidencia del país que se comprometiese socialmente, y que si el electorado se ampliara incluyendo los que están hoy al margen económica y socialmente, ese presidente triunfaría con una mayoría favorable en el Congreso.

Y en párrafo final expresa: *"Nadie se alegraría más que yo de que hubiese una esperanza parecida a partir de lo que aquí se ofrece. No la hay, sin embargo, por desgracia."* Y aquí Galbraith no es pesimista; es, simplemente, pragmático. Desde la publicación de este libro en 1992 hasta su muerte, en abril de 2000, siguió ejerciendo su crítica mordaz a la cultura de la satisfacción; particularmente a la acomodación de la teoría económica y a la brecha creciente entre ella y la realidad.

## TRES OBSERVACIONES

Esta reseña de "La Cultura de la Satisfacción" de John Kenneth Galbraith, para la Revista Venezolana de Análisis de la Coyuntura de la FACES-UCV, se hace sobre un resumen previo del libro para presentar la tesis del autor, en cuya elaboración se ha respetado la estructura de los capítulos del texto y se ha seguido, a su vez, una redacción casi textual, de suerte tal que el lector que no conoce el libro pueda hacerse su propio juicio. Esto es así porque el libro es tan polémico y vigente, a pesar que de que tiene 14 años de haberse publicado, que invita al diálogo a quien lo lee y, también, a quien lo reseña.

### 1. Sobre la recesión y la elección presidencial

Un período presidencial en USA tiene una duración de cuatro años. La práctica de la reelección presidencial permite al presidente gobernar por un lapso de ocho años. Desde la Segunda Guerra Mundial hasta George Bush hijo solamente tres presidentes no fueron reelectos: Gerald Ford (1976), Jimmy Carter (1980) y George Bush padre (1992). Las características comunes de ellos fueron: 1) los tres gobiernos citados se ubican en la prolongada declinación económica (1975-

90) que siguió a la *era de los años dorados* (larga expansión económica desde el final de la Segunda Guerra hasta 1973-74); 2) en el año de la reelección hubo una recesión o estuvo precedido de una recesión, lo cual impidió desarrollar la práctica del *ciclo político* (provocar un auge aumentando el gasto en el año electoral). Estas recesiones fueron: 1974-75 (Ford), 1980-82 (Carter) y 1990-91 (Bush). La mayoría electoral satisfecha castigó a los presidentes que aspiraron a la reelección en escenarios de recesión como si ellos hubieran sido los causantes del malestar. (Lo curioso del asunto es que cuando al comienzo la década de los noventa cae el comunismo y se pone fin al conflicto este-oeste -se dijo que había triunfado el capitalismo-, el presidente de Estados Unidos, George Bush padre, único y soberano gendarme mundial entonces, pierde la reelección).

El libro de Galbraith que reseñamos data de 1992 y en él se insiste en que hay unas condiciones parecidas entre la Gran Depresión y la recesión de los noventa. Compara el hundimiento del mercado de valores en octubre de 1929 con la quiebra de la Bolsa en octubre de 1987. La misma observación la hace Paul Krugman en "La era de las expectativas limitadas", 1991. ("The Age of Diminished Expectations". En español: Ariel, 2ª edición 1998). Krugman, (cap. 16) escribe:

### ¿Otra vez 1929?

La imagen de 1929 sigue asediando a muchos norteamericanos. ¿Puede esto volver a suceder? ¿Podría volver a producirse una crisis del mercado bursátil como la de 1929? Sí, por supuesto que podría -de hecho, ha sucedido ya- la caída inicial de los precios de las acciones en EEUU en la crisis de 1987 fue igual a la de 1929, y el colapso se extendió por el mundo con mayor rapidez y en mayor profundidad.

Según criterios puramente financieros, la crisis de 1987 fue igual que el pánico financiero inicial de 1929.

Sobre una base global, el lunes negro de 1987 fue en realidad peor que el jueves negro de 1929.

Según los expertos el suceso que transformó la crisis en la depresión fue el hundimiento del sistema bancario en 1931. Milton Friedman sostuvo que ese colapso era innecesario y sucedió por la pasividad de la Reserva Federal. En 1987 la Reserva Federal decidió no repetir el error de 1929 y expandió rápidamente la oferta de dinero base.

## 2. Sobre la cultura de la civilización y la mayoría electoral-satisfecha

La categoría *cultura de la civilización*, creada por Galbraith para describir a la sociedad norteamericana de la última década del siglo XX como una sociedad de clases medias satisfechas, es una imagen que representa muy bien a la ma-

sificación de la cultura en el mundo globalizado contemporáneo. Kenichi Omae lo llamó la *californización de la cultura* (Omae, "El Poder de la Triada", 1990. Mc Graw Hill). Lester Turow, por su parte, resalta el impacto de cambios demográficos: el *encanecimiento* (envejecimiento y reducción de la tradicional población blanca) y la *morenización* (nuevas y crecientes corrientes inmigratorias de población no blanca). Es un alerta para esta nueva y creciente clase media, unas expectativas frustradas de poder mantener su *status* (Thurrow, "El futuro del capitalismo", 1996. Vergara).

La segunda categoría creada por Galbraith: *la mayoría electoral satisfecha*, describe la base social de la *cultura de la civilización*.

El análisis que Galbraith hace de la sociedad norteamericana como modelo de la sociedad avanzada de nuestro tiempo deja al descubierto, objetivamente, las aberraciones del capitalismo contemporáneo, ignoradas por la literatura económica convencional elaborada alrededor del principio del *laissez faire*.

La tercera categoría creada por Galbraith es *la subclase*, llamada comúnmente hoy *la pobreza*, objeto de estudio (y preocupación) generalizado de los organismos internacionales (Banco Mundial), los gobiernos nacionales, regionales y municipales, organizaciones no gubernamentales y medios de comunicación. Es un tema que no ha sido explotado (como en la Gran Depresión) por la literatura y la academia. La subclase es la no-gente, la que no está representada en el gráfico de la *curva de demanda*, la que consume (cuando consume) *bienes inferiores o bienes de Guiffen* (que constituyen, por cierto, la excepción de la *ley de la demanda*).

### 3. Sobre el problema de las amenazas

Galbraith, al observar que la mayoría electoral satisfecha es un sistema que no puede mantenerse a largo plazo, se pregunta: ¿cuál es pues el futuro? Aquí habría que distinguir dos perspectivas: el futuro más inmediato y el futuro más futuro. Galbraith publica este libro en 1992, en un escenario de recesión, y se refiere concretamente a amenazas sobre la mayoría electoral satisfecha en Estados Unidos. En la reseña debemos concretarnos al contexto en el cual el libro fue escrito y no traspolar el problema planteado al 2006, año en el Galbraith muere. Esto por cuanto los cambios que siguieron en el curso de la década de los noventa tienen el carácter de *los diez años que conmovieron al mundo*. Sin embargo, es evidente que la tercera amenaza, la rebelión de la subclase, no sólo está vigente, sino que se ha profundizado, y es una de las *invasiones bárbaras* más importantes; sin negar la potencialidad que pudiera tener la amenaza del poder militar y una guerra impopular, la cual es otra de las *invasiones bárbaras*.

ras. La experiencia de las guerras de Corea, Vietnam y el Golfo pérsico pueden evitar que se repita un error.

Y, finalmente, refiriéndonos a las *categorías* y no precisamente a los *hechos descritos* en el libro, hacemos un pequeño truco (artificio metodológico) para incorporar, deliberadamente, una observación fuera de lugar: El resultado de las políticas restrictivas de *ajustes macro-económicos* y de *reformas*, adelantadas por el FMI y el Banco Mundial en los años noventa, en América Latina, fue el incremento de la pobreza. Estas políticas exigían estar acompañadas por el modelo político de la *democracia formal*. Así, la *subclase* tendía a convertirse en una potencial *mayoría electoral insatisfecha* y la *pobreza* en un arma política.



# Abstracts



## **ABSTRACTS**

### **World economic tendencies: New economic actors and agents in the globalization process**

*Armando Jiménez & María Reimi*

The article begins with a description and analysis of the three components of economic globalization: finance, trade and production, with a view to focusing on the rise, the characteristics, the interests and role of the agents and actors in the world economy. This emphasis is designed to offset the prevailing tendency in the literature to analyze the globalization process without paying sufficient attention to the actors and agents that motorize it and the interplay of interests and alliances that it implies.

**Key words:** Economic globalization, world economy, economic actors and agents, finance, trade, production.

### **Global transformations and the blurring of traditional roles: Reflections on Latin American integration**

*Sary Levy Carciente*

This article examines the transformations currently under way which undermine the traditional functions of the Nation-State. Within this context, the integration processes are seen as a protective mechanism for adapting to the globalized economy and the author offers a brief reflection on the particular Latin American case.

**Key words:** Globalization, paradigmatic change, social sciences, integration, FTAA.

### **Fiscal and monetary relations: The Venezuelan case**

*Luis Mata Mollejas*

Within the framework of mercantile relations, money is not simply an instrument; it has its own variable value and can therefore be considered part of the potential portfolio of alternatives. When the value of money (or a particular currency) is unstable it becomes the object of financial speculation, whether as a result of

brusque changes (financial crack) or gradual devaluation (persistent inflation or the depressive trap). This article argues that persistent financial deficits also have negative implications for the value of a currency and thus incite financial speculation. In the Venezuelan case, fiscal incontinence based on short-term credits leads to a persistent reduction in the value of the Bolívar and thus needs to be remedied.

**Key words:** Bank speculation, fiscal crisis, depressive trap, international insertion, Venezuela.

### **The orientation of monetary policy in Venezuela**

*Alicia Chuecos*

The 1992 Venezuelan Central Bank Law introduced a framework designed to favor price stability as the central objective of monetary policy. This article asks whether in effect the results reflect this objective. The author examines Central Bank policy, before and after the introduction of the new law, applying a 'reaction function' in order to determine whether there was a significant change. The result of the research indicates that monetary stability continued to be a secondary consideration despite the intentions of the new law.

**Key words:** Reaction function, interest rate rules, monetary policy, Venezuela.

### **Private saving and macro-economic volatility in Venezuela. An empirical investigation**

*Carlos J. Peña*

En recent decades, private saving in Venezuela, as a proportion of GNP, has deteriorated at an accelerated rate: from 1968 to 1973, it averaged 17.3%; from 1974 to 1982, 13.8%; and from 1983 to 2002, 7.65%. This article examines the empirical relationship between private savings rates and macro-economic volatility between 1968 and 2002, using a series of macro-economic variables and a simple econometric exercise based on the GARCH model.

**Key words:** Private saving, macro-economic volatility, economic performance, venezuela.

**A geometry of economic benefits***Oscar Vilorio Hernández*

This article takes the concepts developed by Gleich (1988) and Hahne (1995, based on Walrus) in order to identify those elements interacting in the market which are subject to a common and interdependent dynamic. It also uses fractal theory in order to examine the problem of profit maximization for an individual firm. The analysis suggests that to concentrate attention exclusively on the financial balance of the firm is inadequate because it ignores the impact of pricing policies on potential customers and thus on demand. On this basis, it is argued that instead of a simple financial plan, there should be planning which takes into account the macro-economic variables.

**Key words:** Economic profits, profit maximization, fractals, financial calculations, financial analysis, financial planning.

**Current situation and tendencies of food supplies for urban centers in Venezuela***Agustín Morales E.*

This article examines the current and potential impact of State participation in food distribution to urban areas, as a result of the so-called "wide spread distribution" It examines the theoretical issues involved, the new structure of the distribution system, and the potential implications and prospects of the new system.

**Key words:** Venezuela, food production, state, wide spread distribution, food supplies.

**The agrarian economy in Latin America: From pre-hispanic ecobalance to globalizing modernity***Karelys Abarca C.*

Before the Spanish conquest, the indigenous agricultural systems were notable for their ecological balance. Spanish domination introduced export economies based on the plantation and the hacienda which drastically modified tradition customs related to the use of land, destroying the previous delicate ecological balance. Independence consolidated the system of exporting primary products for imported manufactured goods and with it the characteristics of an economy considered 'underdeveloped'.

**Key words:** Agrarian economy, agricultural systems, ecological balance, agrarian modernization, globalization.

### **Considerations on the Proposed Full Convertibility of the 'Real', on the Basis of the Argentine Experience in the Nineties**

*André Moreira Cunha, Andrés Ferrari & Fernando Ferrari Filho*

This paper aims at presenting, in the light of the Convertibility Plan of Argentina in the 1990s, a critical analysis of the Persio Arida's proposal of adopting currency convertibility in Brazil. The basic idea of the paper is to show that Persio Arida's proposal, instead of reducing domestic interest rate and exchange rate volatility in Brazil and stabilizing capital flows, as he argues, can bring additional instability and, as a result, financial and exchange rate crisis to Brazilian economy. Argentina crisis in 2001 shows it.

**Key words:** Financial liberalization, convertibility plan, brazilian and argentinean economies.

### **The Inverted U in Canada: Has the Process Been Reverted?**

*César Gallo P.*

The hypothesis of the reversion of the inverted U has been applied in general to the highly developed countries. This article is concerned to examine the recent literature, together with the statistical evidence of the last 25 years, in order to test the hypothesis in the case of Canada. While the author is reluctant to respond affirmatively, he does find evidence of increasing inequality and a growing proportion of the population with low incomes.

**Key words:** Economic growth, inequality, inverted u, canada.

### **Competitive position in the spanish market of the Latin American tourist destiny**

*Emira Rodríguez, Karen Requena, José Muñoz y María Olarte*

The image of a place, of some how gathers the perception of the tourists on the attraction or rejection of the same one, factors that at some moment of the election will allow deciding where to travel. This evaluation will make possible to locate the destiny within a position, when considering, the perception that they have of the same one with respect to the others taking as factors attraction and reject that affects its request. In such sense, this investigation intended to de-

termine the positioning of the Latin American tourist destinies (Mexico, Cuba, Venezuela, Dominican Republic, Brazil and Centro America) in the Spanish market, dividing of the factors of attraction and rejection that affect their demand for which an analysis of correspondence for both factors valued on the information provided by the retail companies of trip of the city of Madrid used during 2003, where it was come off that the countries undergo certain processes of stereotype that is demonstrated through the form to differentiate them within the Spanish tourist market.

**Key words:** positioning, attraction, rejection, Latin America, tourism.

### **Colineality and weighted least squared residual**

*Gustavo Ramírez Valverde & Benito Ramírez Valverde*

One of the commonly-used econometric techniques is the ordinary least squared residual. The inferences derived from this technique depend on a basic assumption: that the variance are homogeneous. If this assumption is not applicable, the results will be misleading. For such cases, weighted squared residuals are used. However, the results now depend on the relative weight assigned to the different variance and may present problems of colineality even when the matrix of relative weights is convincingly argued. The article explores these problems as obstacles in the way of getting satisfactory results.

**Key words:** Variance heterogeneity, weighted least squared residual, econometric models, colineality.

## REVISTA VENEZOLA DE ANÁLISIS DE COYUNTURA

---

### INSTRUCCIONES PARA LA PRESENTACIÓN 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 de 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 (entrecomillado), nombre de la revista (en cursivas), volumen, número, fecha de publicación, lugar de publicación. Ejemplo: Tedesco, Juan Carlos (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 el caso de ser necesario el envío al exterior, los autores recibirán un ejemplar del número y la separata correspondiente.

# PUBLICACIONES CDCH-UCV 2005

**BOLÍVAR, Adriana**  
**DISCURSO E INTERACCIÓN  
EN EL TEXTO ESCRITO**  
(2ª edición)

**CASADO, Eleazar**  
**ENTREVISTA PSICOLÓGICA  
Y COMUNICACIÓN HUMANA**  
(3ª edición)

**CASANOVA, Eduardo**  
**INTRODUCCIÓN A LA CIENCIA  
DEL SUELO**  
(2ª edición)

**DÁVILA, Rafael**  
**ADMINISTRACIÓN Y PLANIFICACIÓN  
DE MAQUINARIA AGRÍCOLA**

**GONZÁLEZ DE PALMERON, Mary Carmen**  
**APARATO BUCAL Y SU RELACIÓN  
CON LAS REGIONES CARACAS  
Desarrollo estructural y función**  
(3ª edición)

**GUEVARA DÍAZ, María**  
**GERENCIA DE SERVICIOS  
PSICOLÓGICOS**  
**para la formulación de políticas**  
(1ª reimpresión)

**HERNÁNDEZ, Dilio**  
**HISTORIA DIPLOMÁTICA  
DE VENEZUELA 1830-1900**  
(1ª reimpresión)

**MACHADO-ALLISON, Antonio**  
**LOS PECES DE LOS LLANOS  
DE VENEZUELA.**  
**Un ensayo sobre su historia natural**  
(3ª edición)

**MACHADO-ALLISON, Antonio**  
**y Alexis Rodríguez**  
**ANIMALES VENENOSOS  
Y PONZOÑOSOS DE VENEZUELA**  
**Un Manual para el mejor conocimiento  
blomédico  
de los accidentes ocasionados  
por animales venenosos**  
(2ª edición)

**MARTÍN FRECHILLA, Juan José  
y Yolanda Texera**  
**PETROLIO NUESTRO Y AJENO.**  
**Historia y Modernidad**

**MARTÍN FRECHILLA, Juan José,  
Yolanda Texera Arnal y Alfredo Cilento Sarli**  
**UN ARCHIVO PARA LA HISTORIA:  
ACTA CIENTÍFICA VENEZOLANA  
1950-2000**

**PEÑARANDA HERNÁNDEZ, Pablo Miguel**  
**LOS APORTES DE LA PSICOLOGÍA  
A LA ODONTOLÓGIA: UNA  
INVESTIGACIÓN SOBRE FACTORES  
PSICOSOCIALES EN EL DOLOR  
CRÓNICO BUCOFACIAL**  
Coedición con el Vicerrectorado Académico

**SÁNCHEZ GAMILO, Rafael**  
**DIAGNÓSTICA DE LA VERIFICACIÓN  
DE LA SÍNDISIS**

**ROMERO, Alicia**  
**ESTUDIO SOBRE LAS CÓNICAS**  
Coedición con la Facultad de Ingeniería

**SÁNCHEZ CARRILLO, Jesús**  
**LAS SEQUÍAS EN VENEZUELA**  
Coedición con la Facultad de Ingeniería

Nuestras publicaciones pueden ser adquiridas en el Departamento de Relaciones y Publicaciones del Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico, ubicado en la Av. Principal de La Floresta, Quinta Silenia, La Floresta, Caracas  
Teléfonos: 286.8648 (Directo) - 284.7222 - 284.7077 - 284.7666 / Fax: Ext. 244 /  
E-mail: publicac@telcel.net.ve



Igualmente, están a la venta en la librería de la Biblioteca Central, P.B.  
Ciudad Universitaria, UCV.



Toda la información inherente al Programa de Publicaciones puede ser consultada en: [www.cdch-ucv.org.ve](http://www.cdch-ucv.org.ve) / [www.revele.com.ve/cdch](http://www.revele.com.ve/cdch)

## 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.

# CUPÓN DE SUSCRIPCIÓN

---

Nombre:		C.I.:	
Institución:		Cargo:	
Dirección:			
Ciudad:	Estado:	Zona Postal:	
Número de la planilla de depósito:			

---

El costo de la suscripción anual es de Bs. 24.000. 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





**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 XII / N° 1  
Enero-Junio 2006  
Caracas**

**EDITORIAL**

---

**INDICADORES**

---

**Indicadores macroeconómicos**

---

**DOCUMENTOS Y RESEÑAS**

---

**Jorge Rivadeneyra A.: *El otro nombre***

---

**Oscar Vilorio Rendón: *John Kenneth Galbraith (1908-2006),  
In Memoriam***

---

**ABSTRACTS - RESÚMENES**

---