

R E V I S T A

BCV

XIII, 2, 1999

BANCO CENTRAL DE VENEZUELA 1 9 4 0

60 BCV

aniversario 2 0 0 0

Autoridades Diego Luis Castellanos E.
Presidente

Armando León Rojas

Roosevelt Velásquez

(Representante del

Ejecutivo Nacional)

Administración Diego Luis Castellanos E.
Presidente

Primer Vicepresidente

Eddy Reyes Torres

Segundo Vicepresidente

[illegible]

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

32

33

34

35

36

37

38

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

49

50

51

52

53

54

55

56

57

58

59

60

61

62

63

64

65

66

67

68

69

70

71

72

73

74

75

76

77

78

79

80

81

82

83

84

85

86

87

88

89

90

91

92

93

94

95

96

97

98

99

100

Lined area for notes or additional information.

Revista BCV

Revista BCV



Lined area for notes or additional information.

Artículos	7
	<p>El reto del cambio de paradigma tecnoeconómico</p> <p><i>Carlota Pérez</i></p> <p>24</p>
	<p>Efectos de la inflación sobre el crecimiento económico de Venezuela: 1950-1995</p> <p><i>José Guerra</i> <i>Miguel Dorta</i></p> <p>43</p>
	<p>Sobre la evolución de la pobreza en Venezuela</p> <p><i>José Ignacio Silva</i> <i>Reinier Schliesser</i></p> <p>65</p>
	<p>La liberalización de importaciones durante los 1990s y su impacto sobre la industrialización y las exportaciones manufactureras venezolanas</p> <p><i>Odalís López</i></p> <p>107</p>
Documentos	<p>Modernización de los servicios públicos por redes: eficiencia económica y solidaridad social</p> <p><i>María Elena Corrales</i></p> <p>122</p>
Recensiones	<p>Miguel Ignacio Purroy, Inflación y régimen cambiario (BCV: Caracas, 1998)</p> <p><i>Leonardo V. Vera</i></p> <p>132</p>
	<p>Paul Krugman The return of depression economics (W.W. Norton Company, New York, 1999)</p> <p><i>José Guerra</i></p>

Lined area for writing notes or a title.

Artículos

Artículos

Large lined area for writing the main content of the article.

El reto del cambio de paradigma tecnoeconómico*

Pérez
Carlota Pérez**

El mundo está abordando el siglo XXI bajo la tensión de tendencias centrífugas muy poderosas. Las fuerzas que conducen a una creciente exclusión social ponen en entredicho aquella idea, tan difundida hasta la década del setenta y en conexión con el Diálogo Norte-Sur, sobre las posibilidades de progreso continuo y mejora de la calidad de vida tanto en el ámbito nacional como en el internacional. Desde los años ochenta estamos en presencia de un ilimitado crecimiento de la riqueza en el extremo superior de la escala de ingresos, con estilos de vida increíblemente lujosos y ostentosos, muy difíciles de justificar socialmente, ya que a menudo se ven no como el resultado de una inversión en la generación de riqueza nueva sino como simple manipulación financiera con la riqueza existente. Mientras tanto, aunque el desempleo ha venido bajando en los Estados Unidos en medio de una inflación sostenida de los activos, en muchos países europeos este ha permanecido irreductiblemente alto a lo largo de los noventa, convirtiéndose también en un problema en Japón, país este que mantuvo el pleno empleo incluso cuando el resto del mundo estaba sumido en la “estanflación” de los ochenta. La distribución del ingreso se ha hecho más desigual en muchos de los países desarrollados, deteriorándose de manera brutal en Rusia y Europa del Este después del colapso de la Unión Soviética. La pobreza crítica ha alcanzado niveles insoportables en la mayor parte de África y América Latina, revirtiendo buena parte de los avances logrados en los años sesenta y setenta.

Todo esto sucede en un mundo asombrado ante el poder y el potencial de la tecnología informática y al lado del crecimiento acelerado y explosivo de industrias y empresas relacionadas con la microelectrónica, las computadoras y las

* Artículo basado en una ponencia presentada en el Seminario “Evolutionary Economics and Income Inequality”, Universidad de Oslo y NorskInvestorforum, mayo de 1997.

** Investigadora de la Universidad de Sussex, Inglaterra; Consultora Internacional.

telecomunicaciones. Sin embargo, esos éxitos espectaculares de empresas y países conectados con las nuevas industrias o incorporados a la modernización y la globalización, cabalgando la ola de la alta tecnología, aparecen en violento contraste con las prolongadas dificultades que experimentan otras empresas e industrias y otras partes del mundo que, habiendo conocido tiempos mejores, sufren hoy estancamiento o declinación, soportan deudas impagables y padecen un agudo deterioro social y dislocaciones políticas.

La cuestión de la sustentabilidad, en términos sociales, pasa así al primer plano. Parece haber llegado el momento de encontrar modos de restablecer la cohesión social.

Ondas largas y cambios de paradigma

La teoría de las ondas largas tiene una contribución importante que hacer al análisis de la situación actual. En particular, la noción del cambio de “paradigma tecnoeconómico”¹ ofrece una interpretación del actual período que puede ayudar a comprender la naturaleza del desafío y proporcionar pautas útiles para acciones sociales y políticas efectivas.

Las “ondas largas” en el crecimiento económico son un fenómeno recurrente cada medio siglo, con 20 ó 30 años de fuerte crecimiento general, seguidos de 20 ó 30 años de crecimiento inestable, disparejo y lento, con recesiones y hasta depresiones. Schumpeter atribuyó estas fluctuaciones de larga duración al impacto de sucesivas revoluciones tecnológicas y el proceso de absorción de sus efectos.² Dichas revoluciones funcionan como “huracanes de destrucción creadora” reemplazando productos y procesos e introduciendo docenas de nuevas industrias y miles de nuevos productos.

El concepto de cambio de paradigma tecnoeconómico extiende esa hipótesis interpretativa sosteniendo que las revoluciones tecnológicas tienen un impacto profundo y universal no sólo porque abren un nuevo y dinámico potencial para la creación de riqueza nueva sino porque ofrecen tecnologías genéricas que permiten dar un salto cuántico en la productividad de todas y cada una de las otras actividades económicas existentes.

Un paradigma tecnoeconómico es la encarnación de este nuevo potencial transformador en un nuevo modelo o conjunto de principios de “óptima práctica” que

¹ Carlota Pérez, “Las nuevas tecnologías: una visión de conjunto” en C. Ominami, ed., **La tercera revolución industrial: impactos internacionales del actual viraje tecnológico**, (RIAL, Grupo Editor Latinoamericano: Buenos Aires, 1986), pp. 43-90.

² Joseph A. Schumpeter, **Business Cycles**, (McGraw Hill: New York, 1939).

acompaña la difusión de cada revolución tecnológica. El nuevo paradigma es capaz de transformar todas las ramas de la economía y la economía de todos los países, renovando productos y procesos, relocalizando actividades, redefiniendo mercados, rediseñando empresas y modificando los modos de producir y los modos de vivir a todo lo largo y ancho del planeta.

El mundo está viviendo un cambio de paradigma de esa naturaleza hace ya más de dos décadas. Todo comenzó en los años setenta con la irrupción del microprocesador que abarató increíblemente la tecnología de información y la hizo poderosa, ubicua y barata. Luego, a mediados de los ochenta, comenzó a difundirse una nueva y complementaria ola de cambio. Un flujo incesante de libros y consultores comenzó a propagar las virtudes del estilo “japonés” de administración y de las muchas variantes y versiones que se fueron desarrollando mediante su adaptación a otros contextos. Ese cambio de la producción fordista en masa a los sistemas flexibles computarizados resultó en éxitos asombrosos de empresas y países y su impacto continúa modernizando una industria tras otra y cambiando las condiciones en un mercado tras otro.

Sin embargo, en lugar de un incremento general del bienestar, las primeras décadas del despliegue de una revolución tecnológica tienen efectos económicos y sociales tremendamente dispares. Como las nuevas tecnologías no pueden prosperar en el ambiente del paradigma precedente, se va produciendo un creciente desacoplamiento entre la esfera tecnoeconómica, donde las nuevas industrias se están abriendo camino renovando o desplazando a las antiguas y el marco socio-institucional, cuya forma fue dada por el viejo paradigma. Las recetas de política eficaces antes, resultan ahora impotentes, será necesario establecer instituciones y políticas que sean efectivas en el ámbito creado por el nuevo paradigma.

Pero las instituciones tienen una inercia natural, reforzada por los antiguos éxitos y por los intereses creados. La necesidad de una reforma institucional profunda sólo llega a ser algo plenamente consciente, como hemos comenzado a sentir desde los últimos años de la década de los noventa, cuando los efectos socialmente negativos de estos períodos de “destrucción creadora” en la economía generan fuertes presiones políticas hacia el cambio. Podríamos pues decir que, en cierto sentido, las fases descendentes de las ondas largas tienen un origen tecno-económico y una solución institucional.

La transición es pues un largo período de experimentación por ensayo y error, de confrontación entre las fuerzas del cambio y el peso de la inercia, de conflictos y negociaciones, signado por la inestabilidad general y por la inseguridad y el sufrimiento de las grandes mayorías. Por supuesto que no todos los experimentos resultan exitosos ni están bien orientados y algunos pueden ser tan desastrosos

como la propia resistencia al cambio. Pero la nueva fase de ascenso no se desatará mientras las innovaciones sociales e institucionales adecuadas no hayan establecido un buen acoplamiento entre el nuevo potencial tecnoeconómico y un sistema institucional capaz de regular y facilitar su pleno despliegue, tanto a nivel nacional como internacional.

Tiempos buenos. Tiempos duros...

El mundo ha pasado por aquí antes. Aunque el debate entre los economistas sobre la existencia o no de las ondas largas no se resuelva, la memoria histórica conserva muy clara la noción de los “tiempos buenos” y los “tiempos duros.” En los países desarrollados, quien tenga edad suficiente para recordarlo reconocerá fácilmente el fuerte contraste entre la inseguridad y la dureza social de los años 80 y 90 y el período de crecimiento y pleno empleo de la postguerra, en los años 50 y 60. Lo mismo puede decirse del contraste entre la prosperidad de la época victoriana en la segunda mitad del siglo XIX y lo que se calificó de gran depresión en el último cuarto de ese siglo o entre “la Belle Epoque” a comienzos de éste y la que fue ciertamente “la gran depresión” de los años 30, después de la quiebra de Wall Street en 1929.

Cada uno de esos períodos “duros” constituyó la época de surgimiento y despliegue inicial de un nuevo paradigma tecnoeconómico. La máquina de vapor y los ferrocarriles en los años de 1830 y 1840; las nuevas tecnologías del acero, la electricidad y la química moderna hacia fines del siglo XIX; la producción en masa y los materiales sintéticos entre la primera guerra mundial y la segunda. Esas fueron, como dijera Schumpeter, las grandes olas de “destrucción creadora” que atravesaron la economía destruyendo o renovando lo viejo y creando lo nuevo. Las “épocas doradas” posteriores, son los tiempos cuando la economía de los países líderes ha logrado engranar con el nuevo paradigma a todo lo ancho del espectro productivo y cuando más y más países se unen a la tendencia floreciente.³

Riesgos y oportunidades; ganadores y perdedores

Hoy tenemos ante nosotros la posibilidad de otra época de oro. Pero, por supuesto, nada garantiza que la transición sea un proceso suave. El riesgo de un quiebre financiero como los de Estados Unidos en 1893 y 1929, o una depresión larga como las de Europa en las décadas de 1840, 1880 y 1930, no puede eliminarse del horizonte de posibilidades. El desarrollo de soluciones apropiadas que impulsen

³ C. Freeman, **El Reto de la Innovación: La Experiencia de Japón**, (Editorial GALAC: Caracas, 1993).

el crecimiento económico armonioso no es un simple proceso automático sino más bien el resultado de una red de múltiples causas, incluso, como discutiremos luego, un intenso e intencionado esfuerzo de creatividad social.

Tampoco puede ningún país dar por seguro que le irá tan bien –o tan mal– en la próxima fase de ascenso como le fue en la anterior. Los períodos de transición son también las épocas cuando se abren ventanas de oportunidad para intensificar el avance o saltar posiciones. Pero también se abre la puerta trasera para retroceder y caer. Con el tercer paradigma tecnoeconómico y la entrada a las tecnologías basadas en la ciencia, hacia fines del siglo XIX, Alemania y los Estados Unidos sobrepasaron a Inglaterra, que había sido el líder indiscutido de la economía mundial desde la Primera Revolución Industrial, cien años antes. En el cambio de paradigma actual, el Japón saltó a los primeros lugares mediante el doble esfuerzo de entrar a las nuevas tecnologías y desarrollar algunos de los principios organizativos y gerenciales que rejuvenecieron a las viejas tecnologías. Del mismo modo, Sur Corea, Taiwan, Singapur, y quien sabe si algunos otros países asiáticos en desarrollo, estaban recuperando terreno y entrando al grupo de los países industrializados, al menos hasta la crisis de fines de los noventa. Por supuesto que no está todavía claro qué países se adelantarán y cuáles perderán posiciones cuando, empiece otra fase de ascenso, si ésta se produce. Tanto el crecimiento como las oportunidades de desarrollo son un blanco móvil y las estrategias o políticas que tienen éxito en un período no tienen por qué tenerlo en el próximo.

Por lo demás, el crecimiento acelerado y una mayor equidad no van necesariamente juntos. Cada transición es una encrucijada histórica durante la cual las fuerzas sociales y políticas presentan sus programas y viven sus confrontaciones, entran en conflicto o en procesos de consenso, para imponer por la fuerza o construir colectivamente el marco socioinstitucional específico que guiará la forma de crecimiento durante las décadas siguientes. El desenlace de este complejo proceso depende del poder relativo y de la lucidez de las fuerzas sociales en juego.

Ese es el desafío que el mundo enfrenta en esta transición. Dentro de cada país y a escala planetaria, la gran pregunta que se plantea es si este enorme potencial de generación de riqueza se orientará hacia la equidad creciente, en beneficio de toda la humanidad, o si llevará a un mundo donde los ricos se hagan cada vez más ricos y los pobres más pobres, donde la cohesión social se rompa, donde las guerras locales sean cada día más frecuentes y más destructivas, donde las desigualdades conduzcan a explosiones sociales y la paz sólo pueda imponerse por la violencia.

El problema es saber dónde encontrar criterios para una acción social eficaz en la dirección más positiva. La interpretación de las ondas largas que hemos presenta-

do aquí sugiere que la comprensión de las características del paradigma que actualmente se difunde ofrece los mejores criterios para guiar la creatividad social e institucional en las direcciones viables. A estas alturas de la transición, tal como en las anteriores, la difusión del nuevo paradigma ha avanzado lo bastante como para permitir entender su naturaleza, su lógica, sus opciones organizativas y sus implicaciones.

Un cambio en el “sentido común”

Una revolución tecnológica no es simplemente un conjunto de nuevas técnicas, ni de nuevos productos y procesos, por muy poderosos e impresionantes que parezcan. Se trata de una creciente constelación de innovaciones interdependientes en lo técnico, lo organizativo, lo gerencial y lo social. Es precisamente porque todo lo penetra, porque va mucho más allá del grupo inicial de nuevas industrias, provocando un tremendo cambio a lo largo de todas las demás actividades por lo que merece el nombre de “revolución”. A medida que las tecnologías nuevas se propagan, comienza a tomar forma una nueva “lógica” en la mente de los ingenieros y empresarios, de los gerentes e inversionistas, que resulta aplicable a otras industrias y actividades, a otros productos y procesos. Es esta condición omnipenetrante lo que hace que las revoluciones tecnológicas sean tan poderosas y destructoras.

Pero el proceso es lento y lleno de obstáculos. La difusión de un cambio tan profundo no es ni fácil ni sencilla. El nuevo paradigma debe abrirse paso en un mundo sólidamente moldeado por su predecesor. Después de décadas de aplicación generalizada, los principios de eficiencia de un paradigma están hasta tal punto organizados en la mente de los gerentes y en sus destrezas y tan enclavados en el medio empresarial que aparecen como el “sentido común” universal y eterno. El desarrollo del turismo de masas en la década de sesenta, con su empleo de aviones, hoteles y autobuses enteros, para abaratar los viajes por el mundo y hacerlos accesibles a millones de personas, se logró aplicando los mismos principios de producción en masa usados por Henry Ford cinco décadas antes, para fabricar automóviles estandarizados baratos. Y esos mismos principios fueron aplicados con éxito a la fabricación de series interminables de artefactos eléctricos para el hogar, a sucesivas familias de materiales sintéticos y de productos hechos con ellos, a detergentes y artículos farmacéuticos, a productos alimenticios enlatados, secos o congelados, así como a los fertilizantes y pesticidas de la “revolución verde”. Pero al mundo en el que Henry Ford introdujo su revolucionario modelo-T le costaba creer su promesa de que los automóviles serían tan baratos que hasta los obreros que los fabricaban podrían comprarlos.

Hoy, amaneciendo el siglo XXI, después de más de veinte años de difusión de la revolución informática y del modelo gerencial flexible, es cuando los consumidores comienzan a acostumbrarse no sólo a la presencia creciente de computadores y controles remotos, cajeros automáticos, faxes e Internet, sino también a la extrema variedad de elección en productos y servicios. Hoy a la gente le parece normal poder seleccionar entre un amplio espectro de materiales (naturales, sintéticos, mixtos o reciclados); escoger entre alimentos orgánicos o genéticamente modificados y encontrar en el supermercado local un queso especialísimo que sólo se fabrica en una remota aldea italiana. Las grandes empresas están aprendiendo a achatar sus tradicionales pirámides jerárquicas y a transformarlas en redes planas; a cooperar con sus proveedores, sus clientes e incluso sus competidores; a entrenar y reentrenar un núcleo de trabajadores con múltiples destrezas, dándoles condiciones adecuadas y recompensas suficientes como para estimular las actitudes innovativas que permitan la mejora continua de productos y procesos, para poder apuntar con éxito a segmentos cada vez más sofisticados del mercado. A su vez, las empresas pequeñas están formando redes de cooperación para alcanzar economías de escala en mercadeo, preparación del personal, investigación y otras actividades, con ello salen a descubrir las posibilidades de los mercados de exportación y se aventuran en alianzas con empresas complementarias o en contratos de largo plazo para suplir a empresas grandes.

Aprender y desaprender; los impulsos y la resistencia al cambio

El cambio de paradigma es un vasto proceso de aprendizaje, de adoptar los nuevos métodos y adaptarse a las nuevas posibilidades. Se trata también, y quizás sobre todo, de un doloroso desaprendizaje. El cambio exige abandonar los que antes fueron modos exitosos de hacer las cosas, dejar atrás gran parte de la experiencia duramente ganada y aceptar lo nuevo. Exceptuando a los jóvenes, que podríamos considerar como nacidos en el nuevo mundo, la resistencia tiende a ser general, asume distintas formas y fluye de diversas fuentes. No es fácil reconocer la obsolescencia de las viejas rutinas; no es grato ser un novato frente a los nuevos equipos después de haber sido un experto en los antiguos; no es cómodo tomar riesgos con técnicas desconocidas y mercados extraños después de haber tenido éxito en los terrenos y caminos bien conocidos. Es por eso que en los períodos de cambio de paradigma uno puede encontrar empresas nuevas o países hasta hace poco menos avanzados que ganan posiciones frente a los gigantes y algunas veces los dejan atrás.

Pero, a pesar de todo, las nuevas tecnologías y la nueva práctica gerencial se propagan. Hay fuerzas irresistibles que actúan en la esfera económica e impulsan su difusión, venciendo los obstáculos culturales, institucionales y de cualquier

otra índole. Fuertes presiones competitivas van transformando las condiciones en un mercado tras otro, forzando a más y más empresas a modernizarse y amenazando la sobrevivencia de los que se vayan quedando atrás.

Pero ni los gobiernos ni las instituciones públicas están sometidos a presiones semejantes. Allí la dirección del cambio no está tan clara y hay condiciones sociales, políticas, culturales e ideológicas –así como intereses creados– que hacen aún más difícil aceptar la necesidad de realizar transformaciones profundas. En consecuencia, mientras más cambia la esfera tecnoeconómica, más obsoleto e impotente se va quedando el marco socioinstitucional. Y cuanto mayor es el desajuste entre ambos, más fuertes son las tensiones, más dolorosa la transición y más desgarradoras las tendencias centrífugas. Y es precisamente la fuerza de las tensiones generadas por esa diferenciación y por la ruptura del tejido social lo que termina elevando el tema de la cohesión y la sustentabilidad al centro de la escena.

Innovaciones institucionales para desatar la “época dorada” de la postguerra

En la transición anterior, para sobreponerse a la gran depresión de los años treinta y reconstruir la economía después de la guerra, fue necesario superar las nociones prevalecientes sobre la superioridad de los mecanismos de libre mercado y aceptar la intervención masiva y sistemática del Estado en la economía, siguiendo los principios generales propuestos por Keynes. La lista de innovaciones institucionales que se difundieron ampliamente para estimular y regular el crecimiento de los mercados para la producción en masa, es impresionante. En el nivel nacional, esa lista incluye la manipulación directa de la demanda, la política fiscal, monetaria y de gasto público, el reconocimiento oficial de los sindicatos, la negociación colectiva, el establecimiento de una compleja red de seguridad social y la reducción drástica de la semana y el año de trabajo. Algunas de estas innovaciones fueron hechas en el propio período de postguerra, algunas otras habían existido antes en algunos países, por períodos más o menos largos. Lo importante es que el conjunto fue adoptado en casi todas partes, con la variedad resultante de las vastas diferencias en factores sociales, culturales, históricos, políticos y de otra índole.

En el nivel internacional, estos arreglos nacionales se complementaron con la hegemonía política y militar de los Estados Unidos en Occidente (mientras se sostenía el equilibrio de la guerra fría con la Unión Soviética), Bretton Woods, las Naciones Unidas con todas sus agencias especializadas, el GATT, el Plan Marshall, el FMI, el Banco Mundial, la descolonización gradual y muchas otras instituciones, orientadas todas a facilitar el movimiento internacional del comercio y la inversión así como a mantener la estabilidad política.

La lista que hemos enunciado es principalmente el conjunto de innovaciones del programa socialdemócrata (o socialcristiano), seguido después de la Segunda Guerra Mundial por la gran mayoría de los países industrializados del “mundo occidental”. Se trató en esencia de una estrategia muy efectiva de suma positiva que creó un equilibrio de consenso entre gobiernos, negocios privados y sindicatos, en el cual los salarios crecían junto con la productividad y en el que los impuestos se usaban para financiar los gastos del gobierno, los empleos públicos y el sistema de previsión social, todo lo cual generaba demanda y estabilidad para expandir la actividad económica privada. El crecimiento económico y el mejoramiento general del nivel de vida se consideraban como factores mutuamente estimulantes. Por supuesto que las formas específicas de aplicación variaban muchísimo, desde los Estados Unidos a Suecia y desde Inglaterra a Italia, pero la estrategia general era muy similar.

El amplio rango de lo viable

La democracia keynesiana no fue el único “modelo” exitoso. Hubo en el mundo otros sistemas socioinstitucionales, que aún antes de la guerra, habían alcanzado asombrosas tasas de crecimiento con el paradigma de la producción en masa. Desde comienzos de los años treinta, el fascismo logró un despegue económico montando sistemas de producción en masa de armas, tanques y automóviles y posteriormente sistemas de destrucción en masa, en las cámaras de gas. Y ya mucho antes, desde 1917, la Revolución Soviética había comenzado a arrancar a Rusia del subdesarrollo mediante una economía centralmente planificada, usando, como señaló su fundador, el “taylorismo” (concepto nuclear de la organización para la producción en masa), la electrificación (insumo-clave para las tecnologías de ese paradigma) y el sistema soviético de gobierno.

Esto muestra que, en términos de organización sociopolítica, el espacio de lo viable para aprovechar el potencial de crecimiento que ofrece un paradigma es sumamente amplio. En la transición a la producción en masa se articularon cuatro modos de crecimiento profundamente distintos, con enorme variedad dentro de cada uno: la democracia keynesiana, el fascismo, el socialismo soviético y el “desarrollismo de Estado”, término con el que podemos designar los muchos modos estatistas de desarrollo que se establecieron en el Tercer Mundo. Hoy, aparte del fascismo, que afortunadamente había sido derrotado muy temprano, todos estos modelos o están en crisis de legitimidad o han sido desmantelados.

Lo que es interesante notar es que, no obstante sus grandes diferencias de fondo, estos sistemas comparten ciertas características “morfológicas” que surgen precisamente del hecho de que el mismo paradigma de producción en masa es la

“lógica” que guía las actividades de producción de riqueza en la esfera productiva. Entre esas características compartidas se podrían mencionar:

1. El rol crucial del Estado central, interviniendo activamente en la economía, sea mediante control directo o mediante mecanismos más indirectos;
2. La erección del Estado como principal agente de la redistribución de riqueza, vista ésta como la forma prevaleciente de justicia social;
3. La búsqueda de la “homogeneidad” en los estilos de consumo dentro del Estado-Nación, incluyendo un esfuerzo para minimizar (y hasta reprimir) las diferencias internas de nacionalidad, religión, lengua, etc.;
4. La representación central de las provincias, generalmente mediante alguna forma de elección directa;
5. El carácter “de masas” de los partidos políticos y otras asociaciones, con una cúpula central y una base “masiva;”
6. Gobiernos estables dirigidos por uno o dos partidos políticos principales (con algunas excepciones generalmente en el Tercer Mundo) y
7. La separación entre la dirección política y la administración “técnica” (incluyendo medidas para dar un cierto grado de continuidad a esta última).

El fenómeno interesante es que estas similitudes sólo se han hecho claramente visibles por contraste con los nuevos principios de descentralización y el cuestionamiento creciente del antes aceptado rol omnipresente del Estado. Además, hoy resulta fácil percibir el parecido entre las “formas” típicas de las grandes corporaciones tradicionales y las de otras organizaciones de función muy distinta, como hospitales, universidades, ministerios y gobiernos en general. A medida que las firmas han comenzado a cambiar sus pirámides estáticas por redes dinámicas más abiertas y globalizadas, también otras estructuras burocráticas se han puesto a cuestionar la eficacia de su propia forma de organización y a experimentar con los mismos principios y prácticas que están probando su efectividad en el mundo empresarial.

El isomorfismo organizativo

Así pues, sistemas con diferentes propósitos y metas sociales pueden aplicar principios de organización claramente similares. Un paradigma tecnoeconómico es como la sintaxis de un lenguaje. Establece las reglas sobre **cómo** se pueden transmitir ideas de manera efectiva, pero no cambia las ideas en sí. Y cambiar de paradigma es como cambiar de idioma. Es tan difícil de aprender y tan maleable en su uso como un nuevo lenguaje. Del mismo modo como similares jerarquías

compartimentadas les sirvieron a las empresas para generar riqueza, a los militares para hacer la guerra, a los hospitales para curar a la gente, a las universidades para enseñar, a los gobiernos para gobernar, y así sucesivamente, las estructuras en red descentralizadas y adaptables del nuevo paradigma pueden ponerse al servicio de propósitos innumerables y radicalmente diferentes.

Lo que esto sugiere es que cada revolución tecnológica, cada transición en el paradigma tecnoeconómico, brinda un nuevo conjunto de poderosos principios de organización que demuestra ser tan efectivo y tan adaptado a la naturaleza del potencial tecnológico emergente que se convierte en el “sentido común” generalizado para estructurar casi todas las actividades. Así, el nuevo paradigma conduce a una suerte de “isomorfismo organizativo”.

Los vehículos de propagación pueden ser muchos, especialmente hoy, cuando el sistema mundial de comunicaciones difunde la información en un instante desde un rincón del planeta a otro. Sin embargo, hoy como ayer los medios más efectivos siguen siendo los propios seres humanos. Por razones de coherencia interna, la gente tiende a transferir de una esfera social a otra las prácticas, técnicas y hábitos que han resultado exitosos. Un pequeño ejemplo puede ser el mejor modo de expresar la idea:

Un obrero de producción de una de las plantas del Grupo Sivena, en Venezuela, explicaba los buenos resultados que había alcanzado la asociación de vecinos a la que pertenecía. Él había aprendido en su lugar de trabajo a solucionar problemas, había descubierto la eficacia del trabajo en equipo, de los “círculos de calidad”, sabía de diseño de proyectos, de la importancia de la participación y la mejora continua incremental. Un día decidió compartir estos conocimientos con la asociación de vecinos, para poder usarlos en la tarea de mejorar el bienestar colectivo. En menos de un año el grupo había solucionado numerosos problemas, que iban desde una reparación técnica en el abastecimiento de agua potable hasta el acondicionamiento de un campo de juego para los jóvenes y estaban en el proceso de obtener la autorización municipal para cultivar vegetales en un terreno baldío. En este punto quien lo entrevistaba preguntó si este exceso de actividades no le había traído problemas con su familia. “No –contestó– muy por el contrario. ¡Mi mujer y mis hijos están felices! Antes cuando llegaba a casa, me sentaba a ordenarles lo que tenían que hacer. Ahora nos juntamos alrededor de la mesa, discutimos cada cosa y decidimos entre todos. De hecho –agregó– ellos son los más activos colaboradores en las actividades comunitarias”.

Así pues, a medida que el nuevo potencial de creación de riqueza se despliega en la economía, su “lógica” se propaga en el conjunto social, modificando comportamientos y estableciendo nuevos criterios de sentido común que guían el diseño y

rediseño de toda suerte de organizaciones y de los modos de relacionarse entre ellas. Esta coherencia creciente conduce eventualmente a una máxima sinergia social. Es por esto que el comprender la naturaleza del paradigma puede proporcionar las herramientas más adecuadas para llegar a ser un actor eficaz y plenamente consciente en el proceso de modernización institucional.

El desafío sociopolítico: Reconocer las opciones viables

El presente período está, pues, lleno de grandes retos. Las épocas de cambio de paradigma son los tiempos en que la sociedad enfrenta, al mismo tiempo, los mayores riesgos y las mayores oportunidades para crear un mundo mejor. Por una parte, hay creciente probabilidad de colapsos financieros, de guerras, crímenes y conflictos producto de la injusticia y el empobrecimiento externo, de surgimiento de nuevas formas de fascismo y del crecimiento del poder de las mafias que medran en toda situación de caos. Por otra parte, existe una asombrosa capacidad para la creación de riqueza que, si fuera manejada con inteligencia, podría llevar al mundo a un nivel de prosperidad difícil de imaginar. Todo depende de la manera específica como el marco socioinstitucional se reacople con el potencial de la esfera tecnoeconómica.

Es obvio que la cuestión del cambio institucional y social es un asunto político. Las ideologías y los intereses creados tiene gran influencia para determinar cuáles caminos, del amplísimo campo de lo viable, serán los recorridos después de cada transición. Los experimentos, exitosos o fallidos, pueden actuar sobre la dirección del cambio. El nivel de consenso político, de confusión o de conflicto, influye grandemente tanto en la rapidez como en la facilidad con que el nuevo modo de crecimiento se establece.

Además, durante las transiciones, la usual confrontación entre “izquierda” y “derecha”, entre posiciones “solidarias” e “individualistas” dentro del espectro político, se vuelve mucho más complicada. A medida que el nuevo paradigma se propaga, aparece una nueva división en cada grupo, separando a las nuevas ideas de las antiguas. Dentro de cada una de las dos grandes corrientes existentes nacen dos nuevas tendencias: los que miran hacia atrás y los que miran hacia el futuro. Por una parte, se encuentran los que se aferran a los viejos métodos estatistas y centralistas de manejar la sociedad. Estos pueden ser de izquierda –manteniendo los viejos sueños, nunca verdaderamente realizados– o de derecha, como son en la práctica los que medran en las viejas estructuras estatales corruptas y quieren conservar sus ventajas individuales, basándose en el control de las parcelas de poder y escudándose tras la demagogia. Los que comprenden consciente o intuitivamente los modos modernos de organización y de generación de riqueza

también pueden ser individualistas, pregonando la exclusividad del mercado como mecanismo ordenador o solidarios, entendiendo la importancia del mercado y también sus limitaciones, pero comprendiendo además que la acción del Estado, para ser eficaz en las nuevas condiciones, ha de tener otro carácter.



No se trata, pues, de un cambio en los valores éticos, morales o sociales. Los mismos ideales solidarios o individualistas se pueden perseguir en el nuevo contexto, pero los medios organizativos con los que es posible lograrlos serán seguramente muy distintos de aquellos que fueron —o pudieron haber sido— exitosos bajo el paradigma anterior.

A este respecto en la actual transición está ocurriendo algo muy preocupante. La propuesta política más desarrollada, y la que más ampliamente se prueba y aplica, es el conjunto de recetas “neoliberales” para dejar que el mercado sea el organizador universal de la vida social. Tal programa puede sin duda estimular el crecimiento bajo condiciones de globalización, aunque es muy probable que exacerbe, en lugar de disminuir, las tendencias centrífugas que se experimentan en el mundo de hoy. A este programa lo calificaríamos como “individualista y mirando al futuro” y lo colocaríamos en nuestra pequeña matriz en la casilla inferior derecha. Mientras tanto, la mayoría de los programas solidarios tienden a mantener sus sueños de prosperidad colectiva muy ligados a la vieja idea de la redistribución centralizada que opera desde la cumbre. Muy poco es lo que claramente merece ubicarse en la casilla superior derecha, donde estarían las posiciones “solidarias y mirando al futuro”. Esto es algo que contrasta fuertemente con lo que fue la transición anterior, en la cual la preferencia por la componente social de casi todos los programas era tan fuerte que aún los fascistas se autocalificaron como “nacional socialistas”.

Esto puede tener una explicación relacionada con la diferente naturaleza de los paradigmas en juego. La esencia misma del paradigma de producción en masa era la homogeneización. Cuanto más se pudieran estandarizar los modelos de consumo y mayor fuera la cantidad de consumidores involucrados, más podía aumentar la productividad y más alto podía llegar a ser el nivel de vida de las mayorías. El uniforme azul de la revolución cultural de Mao Tse Tung no fue sino un caso extremo de la sentencia original de Ford “Ud., puede tener un automóvil de cualquier color, con tal de que sea negro”. Así, las ideas igualitaristas estaban fuertemente respaldadas –aunque probablemente de manera inconsciente– por la naturaleza del potencial emergente de creación de riqueza y las propuestas de mejoramiento social general “se sentían” tanto más realistas cuanto más comprendido llegó a ser ese potencial.

Por contraste, el presente paradigma basado en las características de las tecnologías informáticas parece prosperar especialmente en la diversidad y la diferenciación. Tanto la naturaleza adaptable de la tecnología microelectrónica como la flexibilidad de la organización moderna admiten niveles asombrosos de productividad de manera compatible con una gran variedad. Los cambios en el perfil de productos (*product mix*), en la cantidad o calidad de esos productos, las modificaciones en relación con modelos o las adaptaciones a los requerimientos del cliente, pueden a menudo hacerse automáticamente. De hecho, la diferenciación en productos y la segmentación de mercados se considera la mejor ruta para maximizar valor agregado (aunque también se obtengan buenas ganancias aumentando el volumen de cada segmento). Ahora hay decenas de miles de pequeños “nichos” de mercado servidos cómodamente por los canales de distribución modernizados y flexibles. El ideal subconsciente que guía la segmentación de productos y mercados es el de acercarse cada vez más a la noción del “servicio personalizado”.

Todas estas tendencias a la variedad sugerirían que las ideas igualitaristas tienen una muy débil base de apoyo. Pero esto no tiene por qué ser un obstáculo para la construcción de un programa de orientación solidaria. En realidad, el tener un modo de vida idéntico no tiene por qué hacer la felicidad de todo el mundo. Además, la forma actual de diferenciación vertical por niveles de ingreso no es la única posible. Una diferenciación alternativa y socialmente bienvenida puede tener lugar “horizontalmente”, mediante el surgimiento de múltiples estilos de vida, basados en el florecimiento de las características nacionales, ocupacionales o ideológicas o en el fortalecimiento de otros factores de preferencia o de identificación, en cuyo ambiente la gente se sienta orgullosamente diferente y, al mismo tiempo, socialmente reconocida como de igual valor. Los más variados estilos de vida pueden acarrear **niveles de satisfacción equivalente**, tanto dentro de

cada país como a través del planeta, creando condiciones favorables para dinamizar en todo el mundo la generación de riqueza, basándose en estructuras productivas interconectadas, diferenciadas, adaptadas al medio y especializadas.

En contrapartida, el presente paradigma tiene otras características importantes que favorecen claramente el humanismo y una mayor cohesión social. Una de ellas es la pérdida de eficacia de la alienante separación taylorista entre el trabajo mental y el manual. Tanto en las empresas como en la sociedad en su conjunto, cuanto mayor sea la destreza y el nivel de educación de los participantes, tanto más ventajosas serán las posiciones que puedan alcanzar. Mientras en el pasado se le pedía a la gente “que dejara el cerebro en casa” y aceptara la rutina del trabajo repetitivo –una imagen que inmortalizara el genio de Charlie Chaplin– las versiones más positivas de la organización moderna impulsan la creatividad y el trabajo en equipo, la iniciativa y la imaginación. La real fuerza impulsora del nuevo paradigma es el vasto potencial, hasta ahora casi inutilizado, del tan valioso capital humano. Es por eso que de ahora en adelante, serán la distribución del conocimiento, la calidad y profundidad de la educación y de la adquisición de destrezas, la capacidad general para la innovación y la creatividad, las que determinarán las diferencias entre empresas y naciones, diferenciando las exitosas de las que se quedarán atrás. Y, naturalmente, cuanto más altamente calificada y preparada sea una sociedad, con mayor fuerza podrá impulsar su propio desarrollo al mismo tiempo que atraer a su territorio, en condiciones ventajosas, a las empresas más avanzadas.⁴

Otra característica socialmente favorable del nuevo paradigma es su tendencia a los sistemas en red descentralizados. La esencia del nuevo modo de descentralizar no es, como algunos lo han interpretado, la disolución de las estructuras para resultar en la dispersión, la pequeñez y el aislamiento. De lo que se trata es de desatar la iniciativa en miles de personas a través de la delegación del poder, la participación y la autonomía mientras, al mismo tiempo se mantiene y se ejerce la coordinación estratégica. Es realmente una nueva forma de organización que permite la operación eficaz y eficiente de sistemas aún más grandes que los de antes. Las modernas empresas “globales”, por ejemplo, son mucho más extensas y complejas que las anteriores “transnacionales”, mientras que poseen mecanismos de administración estratégica y monitoreo de resultados mucho más eficientes que los tradicionales sistemas de control central. De hecho, las viejas estructuras piramidales tenían un techo más allá del cual perdían eficacia y se convertían en burocracias torpes y pesadas –a menudo corruptas– o llegaban a ser tan com-

⁴ Para un desarrollo un poco más amplio de estos temas, ver Carlota Pérez, “Desafíos sociales y políticos del cambio de paradigma tecnológico”, en **Venezuela: Desafíos y Propuestas**, (UCAB: Caracas, 1998), pp.63-109.

plejas que se hacían inmanejables. Un departamento funcional sabía muy poco de lo que el otro estaba haciendo y los problemas que se presentaban en la base raramente eran comprendidos en la cúspide o aún a media altura. La descentralización moderna emula el modelo de “inteligencia distribuida” de las redes de computación, en los que cada punto de la red tiene total capacidad de actuar, aunque también puede seguir comunicándose horizontalmente, usar una variedad de poderosos servicios compartidos y enviar información en cualquier dirección, todo bajo el paraguas de un sistema común y de un “lenguaje” común. En las organizaciones formadas por seres humanos, estos principios relativos a los sistemas en red significan una amplia delegación, tanto de los recursos, como del poder de tomar decisiones a cada una de las unidades descentralizadas, las que están en contacto más cercano con los clientes y pueden con facilidad responder mejor a sus necesidades. El “centro” puede entonces concentrarse en el diseño estratégico, las pautas generales, la regulación y el seguimiento de la operación de todo el sistema. Es interesante notar que esta estructura también funciona bien cuando se organiza desde abajo, como lo demuestran las exitosas redes cooperativas de pequeñas y medianas empresas formadas en el Norte de Italia.⁵

Una versión política extrema de este modelo es el “mercado puro” en el cual el gobierno central regula y la descentralización llega hasta el individuo, dándole equivalente “autonomía” a los pobres y a los ricos, a los poderosos y a los débiles. Otra versión política totalmente distinta, pero igualmente compatible, podría basarse en un tejido de gobiernos locales –o parroquiales– muy fuertes y activos, cada uno de los cuales buscará, con plena participación de la comunidad, mejorar la calidad de vida de la gente en su territorio, mientras que el gobierno central además de crear el marco propicio para el desarrollo económico y social, se ocupará de compensar los desequilibrios.

La política al centro del escenario:

La construcción de estrategias de suma positiva

De este modo podría uno seguir examinando las características del nuevo paradigma y sus implicaciones. Es este tipo de ejercicio el que proporciona los criterios para definir el rango de lo viable –y el de lo inviable!–. La nostalgia por las recetas del pasado es nefasta y contraproducente. La transición cierra la mayoría de las viejas posibilidades mientras que abre otras nuevas. El simple rechazo del mercado como “organizador social” no impedirá que tales prácticas se sigan propagando. Tratar de redistribuir una torta que se encoge entre un número creciente

⁵ M. Best, **The New Competition**, (Polity: Cambridge, 1990).

de necesitados tampoco resolverá el problema. Hacen falta alternativas modernas en la forma de programas viables y realistas, con ideas y políticas eficaces y atractivas, capaces en forma simultánea, de incrementar la cantidad de riqueza, proteger el planeta y mejorar la calidad de vida de todos los miembros de la sociedad en cada una de las naciones de la tierra.

El desafío actual requiere dosis masivas de creatividad y audacia. Exige extremar la imaginación para pensar y construir el mejor futuro posible con una total comprensión de las nuevas condiciones. Para apreciar la magnitud del salto, es útil tratar de imaginar cuanta gente, en medio de la gran depresión de los años treinta, hubiera creído posible que en menos de dos décadas habría pleno empleo en casi toda Norteamérica y Europa y que la gran mayoría de los obreros industriales sería dueño de un automóvil y de una casa llena de artefactos eléctricos. Igualmente difícil hubiera sido imaginarse, en los años cuarenta, el desmantelamiento de los imperios coloniales, cuando se estaba librando una guerra para establecer otros nuevos.

El presente desafío es tan grande como aquel que llevó al “estado de bienestar”. Los peligros de hoy son tan terribles como los que originalmente permitieron la extensión del fascismo. Las metas solidarias y los principios morales pueden ser los mismos, y aún pueden ser más ambiciosos, pero los modelos capaces de lograrlas están aún por inventarse. Esa es la tarea de esta transición; esa es la responsabilidad de las actuales generaciones.

Efectos de la inflación sobre el crecimiento económico de Venezuela: 1950-1995

Guerra
José Guerra*
y Dorta
y Miguel Dorta**

Introducción

Existe una amplia bibliografía que da cuenta de la relación entre el crecimiento económico y la inflación. Durante los años ochenta y posteriormente con mayor énfasis durante los noventa, siguiendo los trabajos de Kormendi y Meguire (1985), De Gregorio (1992), Fischer (1993) y Barro (1995), se consideró como válido que la inflación y su variabilidad impactaban negativamente la tasa de crecimiento de la economía, debido a los efectos distorsionantes sobre el sistema de precios y la asignación de los recursos. En particular, De Gregorio (1992) argumenta que cuando las empresas utilizan dinero para adquirir bienes de capital, la inflación actúa en forma similar a un impuesto, que afecta negativamente el desempeño económico. Sus resultados para una muestra de países de América Latina fueron concluyentes al respecto.

Evidencia similar, relativa al impacto contractivo de la inflación, se encontró en los casos específicos de Colombia y México. Uribe (1994) reporta que durante el lapso 1952-1992 niveles de inflación situados entre 15 por ciento y 30 por ciento han tenido efectos negativos sobre el crecimiento económico colombiano. Por su parte, Mendoza (1998) informa que en México existe una relación negativa unidireccional que hace que el crecimiento económico dependa del proceso inflacionario. Utilizando una muestra de cien países para 1960-1990, Barro (1995)

* Banco Central de Venezuela.

** Banco Central de Venezuela.

reporta que en promedio, un aumento de diez puntos porcentuales en la tasa de inflación reduce el crecimiento económico per cápita entre 0.2 – 0.3 por ciento.¹

Levin y Zervos (1993) han disputado la conclusión general anteriormente expuesta argumentando que solamente inflaciones altas y oscilantes inciden negativamente sobre el crecimiento de la economía, lo cual ha contribuido a restarle unanimidad a lo que se consideraba un criterio bien sustentado. Lo señalado por Levin y Zervos se torna de fundamental importancia porque definitivamente no es obvia ni lineal la forma en que se relacionan el movimiento de los precios y la actividad económica. En efecto, Sarel (1996) y Ghosh y Phillip (1998), para una muestra de países, documentan la dificultad de encontrar una relación lineal simple entre esas variables. Sarel encuentra evidencia según la cual existe un punto de quiebre estructural en la función que relaciona el crecimiento y la inflación. Ese punto ocurre a niveles de inflación de 8 por ciento. Cuando la inflación está por debajo de ese nivel, el efecto es, más bien, ligeramente positivo y lo contrario cuando los precios crecen a una tasa que excede el 8 por ciento. Ghosh y Phillip documentan que tasas de inflación menores que las ubicadas en el rango 2-3 por ciento están positivamente correlacionadas con el crecimiento de la economía. Los resultados de estos autores (Ghosh y Phillip) son de importancia, toda vez que ponen de manifiesto lo complicado de la relación. Así, cuando la inflación salta, por ejemplo, de 40 por ciento a 50 por ciento, su efecto sobre el crecimiento es menor que cuando la variación de precios pasa de 10 por ciento a 20 por ciento. En todo caso, aún removiendo de la muestra a países de alta inflación, la conclusión es clara: la inflación daña al crecimiento.

El propósito de este trabajo es bien preciso: determinar el impacto de la inflación sobre el crecimiento económico de Venezuela durante el período 1950-1995 utilizando datos anuales, para lo cual se empleará una combinación de modelos lineales y no lineales. El caso de Venezuela luce interesante por cuanto prácticamente en tres décadas mantuvo tasas de inflación excepcionalmente bajas, como se aprecia en el Cuadro 1, inclusive menores que las de los países industrializados, al tiempo que se observó una expansión económica considerable. Esa tendencia se revirtió dramáticamente durante los ochenta y en el subperíodo de los noventa que cubre este estudio.

Para ubicar el tema, en la primera parte se presenta el comportamiento de las variables bajo estudio, con el objeto de visualizar las magnitudes involucradas. En la segunda parte se formulan y estiman los modelos, para finalmente avanzar algunas conclusiones del trabajo.

¹ En relación con la bibliografía sobre el efecto de la inflación en el crecimiento, véase para Estados Unidos, Smyth (1994) y para los países de la OCDE, Cozier y Selody (1993). Un trabajo fundamental sobre el tratamiento empírico de los modelos de crecimiento es Mankiw, *et al.* (1992).

Comportamiento de la inflación y el crecimiento en el largo plazo.

De juzgar por la información contenida en el Cuadro 1, la economía venezolana durante tres décadas mantuvo un desempeño macroeconómico favorable.

Cuadro 1

Comportamiento de la inflación y el crecimiento económico en Venezuela

	Inflación		Crecimiento	
	Promedio	Desviación Típica	Promedio	Desviación Típica
1950-1959	1.3	1.9	8.5	3.0
1960-1969	1.4	1.1	4.7	2.2
1970-1979	6.0	3.2	3.6	3.1
1980-1989	19.4	16.2	0.0	4.8
1990-1995	36.3	8.8	3.8	4.2
1950-1995	11.0	14.6	3.9	4.3
1950-1973	1.6	1.5	5.7	3.3
1973-1995	20.2	15.7	2.1	4.5

Fuentes: BCV, Series estadísticas de Venezuela de los últimos 50 años (Caracas, 1990); Informes Económicos, años sucesivos.

La explicación subyacente de este comportamiento reside en la disciplina financiera que hacía posible que el tipo de cambio nominal, sustentado en un régimen de paridad fija, fungiera como ancla de los precios. Al colapsar ese arreglo cambiario en febrero de 1983 por su incompatibilidad con políticas monetarias y fiscales expansionistas seguidas desde mediados de los setenta, la economía entra en un ciclo, del cual no ha podido salir todavía, de alta o moderada inflación y menor crecimiento; con el agravante de que ambas variables exhiben una considerable volatilidad, la cual, a fin de cuentas, es expresión de la incertidumbre reinante en la economía y de un manejo macroeconómico inapropiado, en particular, del cambio recurrente en las reglas y condiciones en que se desenvuelve la actividad económica.

En gran medida la explicación de la expansión económica de Venezuela en el lapso considerado, tiene que ver con dos hechos, una renta petrolera creciente y el sostenimiento de gestiones fiscales y monetarias equilibradas. El primero sin el complemento del segundo no se hubiese reflejado en un desempeño macroeconómico satisfactorio.

Fischer (1993) argumenta que una buena prescripción para apuntalar un crecimiento económico sostenido es la estabilidad macroeconómica. Ello es absolutamente cierto. No obstante, en el caso venezolano, la existencia de una renta internacional de la tierra originada en la producción petrolera (Mommer, 1989) le añade ingredientes particulares al tema. Hay que tener presente que Venezuela, después de ser una de las economías más atrasadas y paupérrimas de América del Sur, logró alcanzar niveles de desarrollo similares a los de las naciones líderes. La modernización de la economía, con sus concomitantes efectos sobre el crecimiento, ocurrió sin que previamente hubiesen aumentado el ahorro interno o la productividad; la explicación de ese hecho reside, más bien, en el impulso proporcionado por la disponibilidad de recursos provenientes de la renta petrolera. En tales condiciones era posible sustentar, sin mayores sacrificios, los equilibrios macroeconómicos para que la economía desplegara sus posibilidades de crecimiento. Esta combinación virtuosa de renta petrolera elevada y de disciplina macroeconómica fueron ingredientes que hicieron posible alto crecimiento y baja inflación.

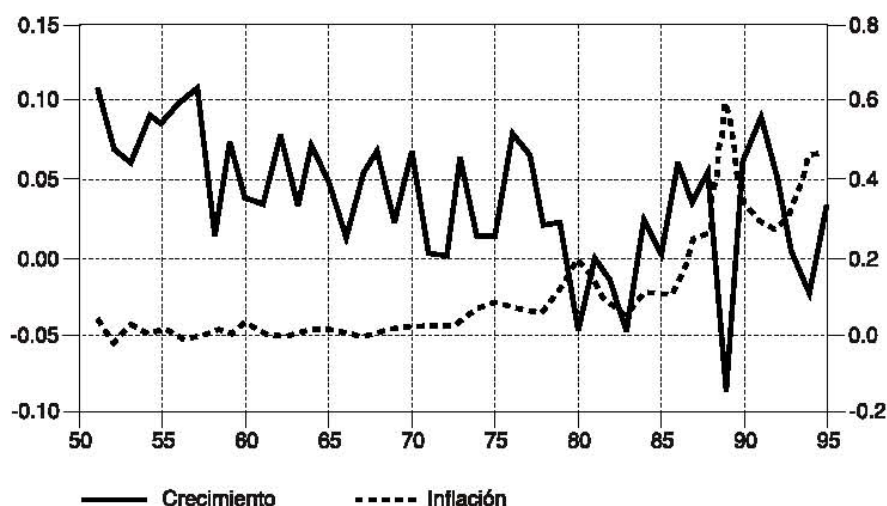
Paradójicamente, el derrumbe del acuerdo cambiario ocurrió a comienzos de 1983 después que la renta petrolera se había recuperado sustancialmente como consecuencia del aumento de los precios del petróleo, asociado al derrocamiento del Sha de Irán en 1979 y la subsecuente revolución islámica. Nótese sin embargo, que los síntomas de indisciplina financiera comienzan a manifestarse desde mediados de la década de los setenta, en medio de niveles de renta petrolera sin precedentes. En 1978 la economía cierra con un déficit importante en la cuenta corriente (13.5 por ciento del PIB) que no cuestionó la vigencia del esquema de cambio fijo porque en los años siguientes los precios petroleros mejoraron significativamente hasta alcanzar US\$/b 29.7 en 1981. El colapso cambiario ocurrió en 1983 producto de una considerable apreciación del tipo de cambio real en un contexto de debilitamiento del mercado petrolero internacional (Guerra y Rodríguez, 1998).

Los mayores niveles de inflación que se comenzaron a observar en la economía venezolana están asociados con el primer *boom* petrolero y su consecuente impacto expansionista sobre la demanda agregada. Hay que dejar sentado, sin embargo, que la tasa de inflación de 1973 (4.1 por ciento), todavía relativamente baja, fue significativamente superior a la del año precedente (2.8 por ciento) pero que en todo caso no pareció comprometer el crecimiento de la economía.

Es durante 1979-80 cuando por primera vez se aprecia la concurrencia de una inflación de dos dígitos y una contracción de la economía, como se evidencia del Gráfico 1 y el punto donde se interceptan las dos curvas ocurre a una tasa de inflación en el entorno del 15 por ciento. Después de ese lapso es claro que, en

promedio, los datos muestran una clara correlación negativa entre el crecimiento de los precios y la actividad económica.

Gráfico 1
Inflación y crecimiento en Venezuela



Modelos, estimación y resultados

Existe una variedad de métodos para estimar los impactos de la inflación en el crecimiento. Las pretensiones de este documento no alcanzan a formular teóricamente un modelo de crecimiento para posteriormente derivar el rol de la inflación. Antes bien, basado en la experiencia conocida, se seleccionaron aquellas variables que de manera recurrente han explicado satisfactoriamente la dinámica del crecimiento en una variedad de países. Esto puede parecer demasiado simple, pero representa gran parte de la aplicación de los modelos más comúnmente utilizados, dadas las dificultades que entraña conocer el verdadero modelo estructural de la economía.

Crecimiento e inflación en el modelo lineal

Siguiendo lo planteado por De Gregorio (1992), Fischer (1993) y Uribe (1994), se intenta verificar, en una primera aproximación, el hecho estilizado según el cual la inflación afecta negativamente el crecimiento económico. Para tal propósito se adopta una ecuación que describe el crecimiento del PIB según el comportamiento no solamente de variables reales, como el acervo de capital y las horas trabajadas, sino también de una variable nominal como es la variación de los precios. En

realidad, la hipótesis a contrastar es si una variable nominal como la inflación, en adición a las reales, incide sobre el crecimiento económico.

La ecuación por estimar es la siguiente:

$$(1) \quad y_t = \alpha_0 + \alpha_1 k_t + \alpha_2 l_t + \alpha_3 \pi_t + u_t$$

Donde y , k , l y π , denotan las tasas de variación del PIB, del stock de capital, del número de trabajadores y de los precios, respectivamente. U_t es el término de perturbación.

Como etapa previa a la estimación, se analizaron las propiedades estadísticas de las series involucradas en el estudio con el objeto de evitar el problema de las regresiones espurias que resulta de correr modelos con variables no estacionarias. Los resultados del test de Dickey Fuller Aumentado se reportan en el Cuadro 2, donde destaca el carácter no estacionario de todas las series en niveles y su transformación en estacionarias una vez que se toma la primera diferencia.

Cuadro 2
Test de Dickey Fuller Aumentado

Variable en logaritmo	Valor estimado en nivel	Valor crítico (5 por ciento)	Valor estimado en primera diferencia
Y	-2.16	-2.93	-4.82
K	-1.30	-2.93	-3.78
L	0.668	2.93	-4.36
IPC	-0.319	-2.93	-5.00

No fue posible hallar un vector de cointegración que permitiera formular un modelo de corrección de errores para estudiar los impactos de la inflación sobre el crecimiento económico; por ello se optó por estimar el modelo correspondiente a la ecuación (1) en primeras diferencias cuyos resultados se exponen en el Cuadro 3.

Cuadro 3

Estimación del efecto de la inflación sobre el crecimiento

	α_0	α_1	α_2	α_3	R^2	DW
1950-1995	-0.15	0.74	0.73		0.47	1.79
(A)	(-0.87)	(3.46)	(2.43)			
(B)	-0.08	0.61	0.83	-0.09	0.48	2.02
	(-0.36)	(2.31)	(2.51)	(-2.17)		
(C)	-0.02	0.77	0.91	-0.33	0.49	1.89
	(-1.10)	(3.46)	(3.09)	(-2.81)		
(D)	-0.016	0.60	0.81	-0.29	0.51	1.72
	(-0.96)	(2.59)	(2.81)	(-4.26)		
1950-1973		0.89	0.66		0.45	1.50
(E)		(3.25)	(1.75)			
(F)	-0.01	0.83	0.87	-0.33	0.39	2.11
	(-0.45)	(3.19)	(1.97)	(-0.82)		

Nota: Los estadísticos t están en paréntesis. Se usaron variables *dummy* cuando hizo falta, para tomar en consideración efectos cualitativos sobre el crecimiento. En particular, ello fue necesario durante 1980 y 1989 para registrar las fuertes contracciones de esos años. Según los contrastes convencionales, no hay indicios de violación de los supuestos fundamentales del modelo de regresión lineal; esos contrastes no se incorporan para facilitar la presentación. En la ecuación C se substituyó la inflación por su varianza.

Los resultados de la regresión A se presentan con el propósito de servir de base de comparación con otras ecuaciones en donde se considera la inflación. En la ecuación B, por ejemplo, al incorporar la inflación, se observan aspectos interesantes. En primer lugar, su signo negativo y estadísticamente significativo, lo cual en primera instancia, está en línea con los hallazgos de De Gregorio (1992), Fischer (1993), Uribe (1994) y Mendoza (1998), en el sentido de que la inflación incide negativamente sobre el crecimiento de la economía. En segundo lugar, merece destacar la disminución del coeficiente asociado al acervo de capital α_1 y de su significación estadística cuando se incorpora la inflación en la regresión. En cambio α_2 no solamente aumenta su valor sino también su significación. Una interpretación plausible de este resultado es que la inflación distorsiona la asignación de los recursos principalmente mediante la incertidumbre que causa sobre las decisiones de inversión. Adicionalmente, se observa que $\alpha_1 + \alpha_2$ son estadísticamente iguales en las regresiones A y B, donde solamente se altera su composición, producto de la inflación.

La incorporación de la varianza de la inflación en la especificación (ecuación C), básicamente reproduce los resultados obtenidos cuando el modelo se estima con el nivel de inflación; sin embargo, la magnitud del coeficiente es mayor, al tiempo que aumenta ligeramente su significación, todo lo cual habla a favor de un efecto considerable de la volatilidad de la inflación sobre el crecimiento.

Cuando el período muestral se divide (1950-1973) para considerar un lapso en el cual la inflación era baja (1.6 por ciento anual), los resultados son sugestivos. En primer término, de acuerdo a la regresión E, hay mayor eficiencia de los insumos capital y trabajo para generar el producto, siendo más relevante el rol del capital. En segunda instancia, al considerar la inflación (ecuación F), su impacto en el crecimiento es no significativo en términos estadísticos. Esto podría sugerir que inflaciones muy bajas no afectan en modo importante el crecimiento, lo cual también se corresponde con la evidencia empírica internacional anteriormente reseñada.

Se ha argumentado que la incidencia negativa de la inflación sobre el crecimiento tiende a ocurrir cuando los agentes económicos no son capaces de anticipar la inflación y cuando existe asimetría de información. Cuando la inflación es anticipada, el incremento de precios no debería tener efecto sobre las variables reales; contrariamente, cuando los agentes son sorprendidos, las variables reales expresan el hecho de que la demanda de trabajo y el producto aumentan o disminuyen ante cambios en el salario real.

Una forma de comprobar empíricamente los efectos de inflaciones no anticipadas sobre el crecimiento, es suponer que el modelo que usan los agentes para formar sus expectativas de inflación, proviene de un proceso autorregresivo en el cual el residuo de la regresión se interpreta como inflación no anticipada.²

$$(2) \quad e_t = n_t - a_0 - \sum_{i=1}^k a_i n_{t-i}$$

Luego, los valores que resultan de estimar e_t se utilizan en la ecuación (1) en vez de π y los resultados corresponden a la ecuación D del Cuadro 3. Estos resultados son esencialmente los mismos que los reportados para la ecuación B, con la diferencia que el coeficiente y su significación son mayores que los de la inflación (π). Esto parece indicar que las sorpresas inflacionarias tienen más relevancia que la propia inflación en la explicación de las contracciones del nivel de actividad económica.

² Para un tratamiento exhaustivo del tema, ver Pérez (1998).

Determinado el rol de la inflación en el crecimiento de la economía, con todas las advertencias del caso anteriormente expuestas, seguidamente se investiga la hipótesis según la cual el efecto distorsionante de la inflación se manifiesta fundamentalmente en la acumulación de capital, tal como se conjeturó anteriormente. En este trabajo se interpreta la inflación como un impuesto que incide sobre la demanda de bienes de capital, aunque la definición que se adopta para el costo de uso del capital admite una ambigüedad en el signo de esa relación. Adicionalmente, como la variación de los precios produce incertidumbre sobre la adquisición de esos bienes de capital, los inversionistas suelen esperar que se despeje la incertidumbre para emprender sus proyectos de inversión.

Para modelar la hipótesis en cuestión se parte de la función de beneficio de una firma representativa que demanda en el mercado bienes de capital (K) y unidades de trabajo (L) a sus respectivos precios, ρ y w . La tasa a la cual se renta el capital³ se define como $\rho = f(r, \pi, \delta, \tau)$, donde r es la tasa nominal de interés, π la tasa de inflación, δ la tasa de depreciación del capital y τ la tasa de impuesto a la renta de las corporaciones, la cual a su vez depende positivamente de la inflación. Por su parte, w es la tasa de salario nominal ajustada por los precios.

Entonces, para la firma el problema consiste en maximizar el beneficio (B) sujeto a la función de producción.

$$(3) \quad \text{Max } B = PY - wL - \rho PK$$

sujeto a:

$$Y = AK^\alpha L^\beta$$

Las condiciones de primer orden permiten obtener la demanda óptima de bienes de capital como:

$$(4) \quad K^* = \frac{\alpha Y}{\rho}$$

Recordando la definición de ρ , se obtiene una expresión para la acumulación de capital privado (K_n) que puede ser estimada estadísticamente, obviando la tasa de depreciación.

$$(5) \quad K_{n_t} = a_0 + a_1 y_t + a_2 r_t + a_3 \pi_t + u_t$$

³ Se optó por una especificación general debido a la complejidad de la expresión que utiliza Ebrill (1987). En todo caso, se espera que $\rho_r > 0$, $\rho_\pi < 0$, $\rho_\delta > 0$ y $\rho_\tau > 0$.

Los resultados se exponen en el Cuadro 4.

El efecto de la inflación sobre el costo de capital y sobre la acumulación de capital es ambiguo y serán los datos los que digan la última palabra al respecto.

Cuadro 4

Estimación del efecto de la inflación sobre la inversión

a_0	a_1	a_2	a_3
-0.02 (-0.37)	1.61 (2.46)	0.52 (1.17)	-0.84 (-2.05)
$R^2 = 0.36$			
DW = 1.97			

Obsérvese que a_1 es positivo y significativo, lo cual parece corroborar la presencia de un efecto acelerador en la inversión privada en Venezuela, en correspondencia con la evidencia de otros trabajos (BCV, 1998). Para los fines de este estudio, se destaca que a_3 es negativo y significativo, lo que sugiere que ciertamente la inflación tiende a afectar negativamente la inversión. El coeficiente a_2 es estadísticamente no significativo, lo que se puede atribuir a los controles que regularmente son aplicados a las tasas de interés del mercado monetario o a la prevalencia de un efecto disponibilidad de crédito no incorporado en la ecuación estimada.

Efectos no lineales de la inflación sobre el crecimiento

Existe la presunción de que la inflación tiene una incidencia no lineal sobre el crecimiento económico: dentro de un rango de tasas bajas, el aumento de precios suele tener un impacto menor sobre el desenvolvimiento de la economía que en el caso en el cual la inflación experimenta ascensos en un rango alto. Ello puede obedecer al hecho de que cuando la inflación se sitúa en niveles altos ya ha destruido parte fundamental de los atributos transaccionales del dinero.

Uno de los trabajos pioneros sobre este tópico es el de Sarel (1996) el cual posteriormente fue ampliado por Ghosh *et al* (1998). Combinando datos de panel y especificaciones no lineales, estos autores encontraron evidencia empírica significativa sobre la existencia de un quiebre estructural en la función que relaciona la inflación y el crecimiento de la economía. Las preguntas que básicamente se necesitan responder para determinar la naturaleza de esa relación, son: ¿A qué nivel de inflación ocurre ese quiebre?, ¿Es dicho quiebre estadísticamente signifi-

cativo?, y finalmente, ¿Cuáles son los efectos estimados sobre el crecimiento de cada lado del quiebre estructural?

La técnica utilizada para responder esas preguntas consiste en estimar mediante mínimos cuadrados una regresión como la siguiente:

$$(6) \quad y_t = \lambda_0 + \lambda_1 Z_t + \lambda_2 \log(\pi_t) + \varphi' x_t + u_t$$

donde:

y_t = tasa de crecimiento del producto interno bruto

$Z_t = DD(\log(\pi_t) - \log(\pi^*))$

$DD = 1$ si $\pi_t > \pi^*$, $DD = 0$ en cualquier otro caso.

π^* = tasa de inflación a la cual ocurre el quiebre estructural.

X_t = vector con otras variables determinantes del crecimiento.

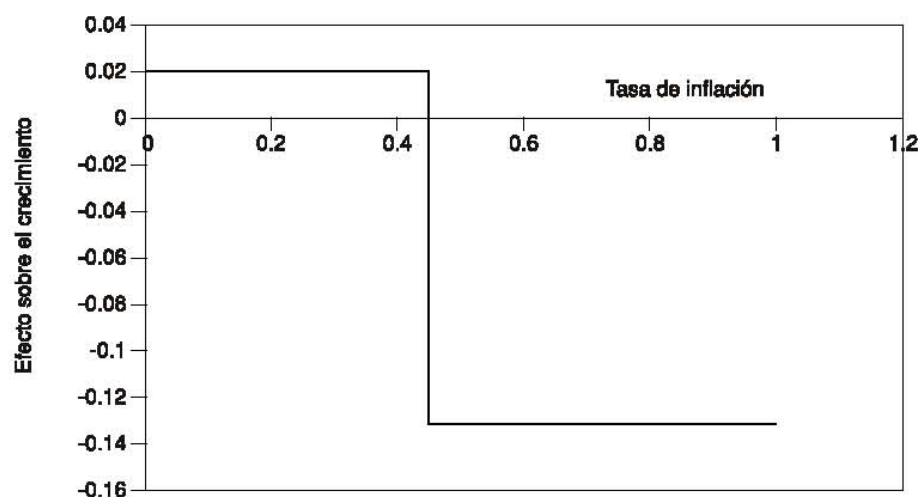
De acuerdo con esta especificación, cuando $\pi < \pi^*$ y consiguientemente $DD = 0$, el efecto de la inflación sobre el crecimiento viene dado por λ_2 . Sin embargo, cuando $\pi > \pi^*$ la incidencia estimada se computa como la suma de λ_1 y λ_2 . Entonces, λ_1 estima la diferencia en el efecto de la inflación sobre el crecimiento a los dos lados del punto π^* en el cual ha ocurrido el quiebre estructural. Sarel obtiene este valor iterando para diferentes valores de π^* y seleccionando aquél que minimice la suma de cuadrados de los residuos o equivalentemente, aquella estimación que maximice el R^2 .

Este procedimiento tiene la ventaja de facilitar los cálculos, pero presenta la desventaja de restringir la estimación de λ_2 y $\lambda_1 + \lambda_2$ a permanecer constantes no importa cuán cerca esté la inflación actual de π^* . La técnica empleada por Sarel supone que el efecto marginal del logaritmo de la inflación sobre el crecimiento, para diferentes valores de π , adopta la forma del Gráfico 2, en la cual para tasas de inflación bajas el efecto marginal es ligeramente positivo y luego, cuando la inflación se acelera, tal efecto se torna negativo.⁴ Una especificación más general pudiera admitir que el paso de $\lambda_1 + \lambda_2$ a λ_2 ocurra como una función continua en lugar del salto discreto que supone implícitamente la variable *dummy* DD.

⁴ Tanto Sarel como Ghosh encuentran evidencia de que empleando $\log(\pi)$ se logra la mejor especificación entre distintas alternativas tales como, π , $\pi/(1+\pi)$ y $(\pi^{1+\lambda})/(1+\lambda)$. En el gráfico 2 la tasa de inflación donde ocurre el quiebre estructural se grafica con fines ilustrativos, no correspondiendo a la calculada por Sarel, la cual es 8 por ciento.

Gráfico 2

Simulación del efecto de la inflación sobre el crecimiento según Sarel



Nota: Las tasas de inflación que aparecen a partir del Gráfico 2 son exclusivamente para fines ilustrativos y no deben asociarse a las de Venezuela.

En este trabajo se modela el impacto como una función continua que permite calcular la senda de inflaciones y sus correspondientes efectos marginales sobre la actividad económica. Una especificación que se ajusta a este requerimiento, es la siguiente:

$$(7) \quad G(\log \pi) = \lambda_1 \left(\log \left(\frac{\pi}{\pi^*} \right) + \theta \log \left(1 + \left(\frac{\pi}{\pi^*} \right)^{\frac{1}{\theta}} \right) \right) + \lambda_2 \log \pi,$$

Esta función posee las siguientes propiedades:

$$(7.1) \quad G'(\log \pi) = \lambda_1 \left[1 + \left(\frac{\pi}{\pi^*} \right)^{\frac{1}{\theta}} \right]^{\frac{1}{\theta}} + \lambda_2$$

$$(7.2) \quad \lim_{\log \pi \rightarrow +\infty} G'(\log \pi) = \lambda_1 + \lambda_2$$

$$(7.3) \quad \lim_{\log \pi \rightarrow +\infty} G'(\log \pi) = \lambda_2$$

$$(7.4) \quad \lim_{\theta \rightarrow 0} G(\log \pi) = \lambda_1 Z + \lambda_2 \log \pi$$

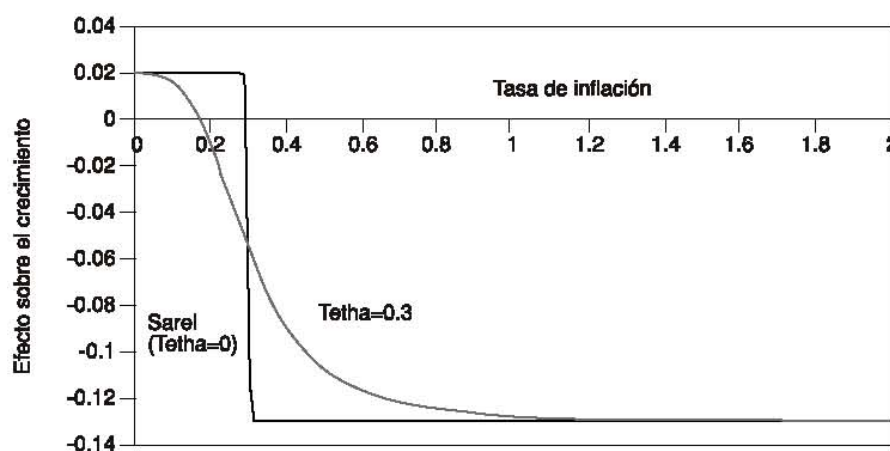
Esta última propiedad permite considerar el caso cuando los datos se ajustan mejor a una relación discontinua como la ecuación (6) en cuyo evento el parámetro θ , en (7) debe ser suficientemente cercano a cero.⁵ Por el contrario, mientras mayor sea θ más suave es la transición de λ_2 a $\lambda_1 + \lambda_2$ en la vecindad de π^* .

⁵ Ver apéndice para una explicación matemática más detallada de esta propiedad.

Seguidamente se grafica la función $G'(\log \pi)$ (ecuación 7.1) para $\theta=0.3$ con $\lambda_1 = -0.15$ y $\lambda_2 = 0.02$; y para $\theta=0$ (especificación de Sarel) con los mismos valores de λ_1 y λ_2 .

Gráfico 3

Simulación del efecto de la inflación sobre el crecimiento



Ahora se puede formular un modelo no lineal menos restringido que anida a la ecuación (6).

$$(8) \quad y_t = \lambda_0 + \lambda_1 \left(\log \left(\frac{\pi}{\pi^*} \right) + \theta \log \left(1 + \left(\frac{\pi}{\pi^*} \right)^{-\frac{1}{\theta}} \right) \right) + \lambda_2 \log \pi_t + \varphi_1 \Delta X_{1,t} + \varphi_2 \Delta X_{2,t} + \varphi_3 \Delta^2 X_{3,t-1} + u_t$$

donde:

$X_{1,t}$ = consumo público como proporción del PIB.

$X_{2,t}$ = logaritmo de la inversión privada.

$X_{3,t}$ = logaritmo de la población.

El orden de diferenciación de estas variables es el necesario para llegar a la estacionaridad según los contrastes de Dickey Fuller.

La estimación de la ecuación (8) mediante mínimos cuadrados no lineales produjo los resultados siguientes:

Cuadro 5

Estimación del Efecto No Lineal de la Inflación sobre el Crecimiento

	λ_0	λ_1	λ_2	φ_1	φ_2	φ_3	π^*	θ
Parámetros estimados	0.026	-0.122	-0.006	-2.361	0.067	10.114	0.414	0.008
Estadísticos t	2.66	-1.65	-2.08	-2.68	3.78	3.54	2.11	0.00
$R^2 = 0.737$				DW=2.049				

Nota: No se encontraron evidencias de violación de los supuestos fundamentales del modelo de regresión lineal a través de los contrastes convencionales de autocorrelación, heterocedasticidad y normalidad de los residuos. Similarmente, el test CUSUM no dio muestra de inestabilidad estructural de la ecuación para los parámetros lineales; sin embargo, no fue posible contrastar esta hipótesis en el caso de los parámetros no lineales π^* y θ . Finalmente, es importante señalar que fue necesario el uso de dos variables *dummys* en 1980 y 1983, respectivamente.

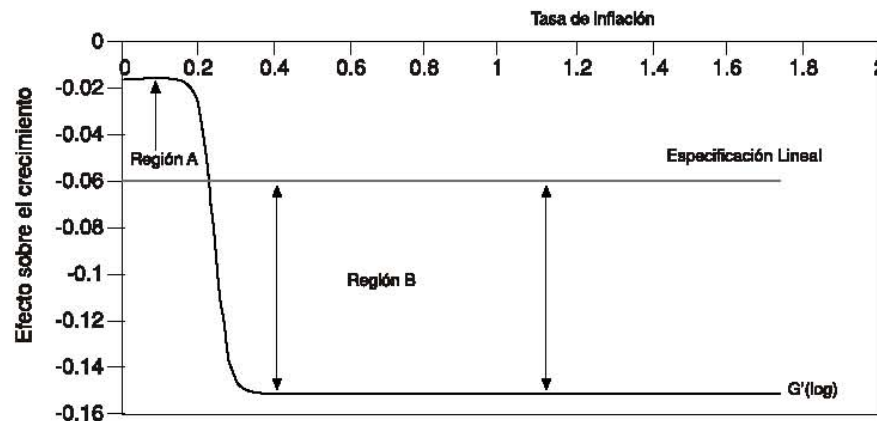
Estos resultados revelan varios hechos interesantes, relativos a la forma en que la inflación afecta al crecimiento. En primer lugar, tanto λ_1 como λ_2 son negativos por lo que, en el caso de Venezuela, no se estima un efecto positivo sobre el crecimiento independientemente de cuán baja sea la inflación. Este resultado es robusto, toda vez que en diferentes especificaciones donde se controló por variables tales como los términos de intercambio, el grado de apertura de la economía y la calificación de la fuerza de trabajo, los coeficientes mantuvieron sus signos y su significación.

En segunda instancia, el efecto de un incremento marginal del logaritmo de la tasa de inflación sobre el crecimiento, para niveles de inflación cercanos a cero, es de muy poca magnitud ($\lambda_2 = -0.006$) pero significativo. En la medida en que la inflación aumenta, el efecto marginal negativo sobre el crecimiento se va incrementando hasta un límite dado por $\lambda_1 + \lambda_2 = -0.128$ y con alta significación estadística.

En tercer lugar, siendo θ estadísticamente igual a cero, la senda de estos efectos y sus correspondientes niveles de inflación es la curva $G'(\log \pi)$ (Gráfico 4), similar a la obtenida por Sarel (Gráfico 2).

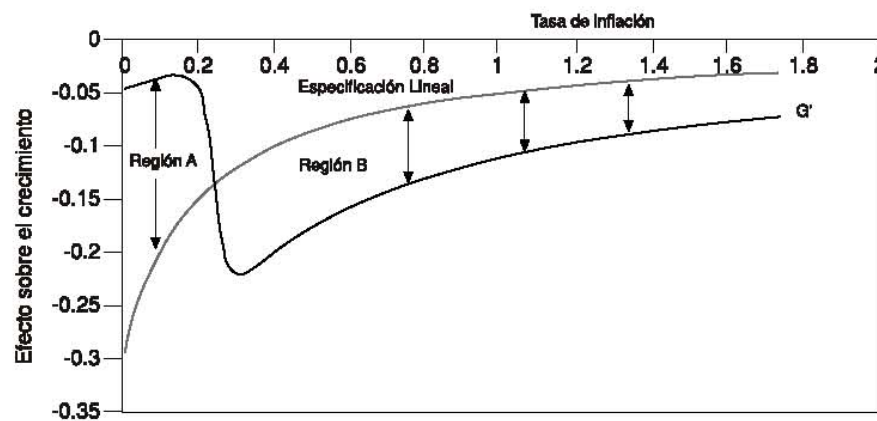
Comparación de la especificación lineal y no lineal

Gráfico 4a



$G'(\log \pi)$

Gráfico 4b



$G'(\pi)$

Hasta ahora se han estudiado los efectos de incrementos marginales en el logaritmo de la tasa de inflación sobre el crecimiento usando la ecuación (7.1). También es interesante observar en mayor detalle el tipo de efecto que directamente ejercen pequeños incrementos de la tasa de inflación sobre el crecimiento. Esto se logra estudiando la función $G'(\pi)$, la cual es simplemente el cociente de la ecuación (7.1) entre π , lo que genera la ecuación (9).

$$(9) \quad G'(\pi) = \frac{1}{\pi} \left(\lambda_1 \left[1 + \left(\frac{\pi}{\pi^*} \right)^{\frac{1}{\theta}} \right]^{-1} + \lambda_2 \right)$$

Esta curva puede observarse en el Gráfico 4b y la misma indica que inmediatamente después del quiebre estructural, el efecto marginal negativo sobre el crecimiento va disipándose en la medida que la tasa de inflación es mayor.

Respecto al punto de quiebre estructural de la inflación, la estimación presentada en el cuadro 5 arrojó un valor de 0,414. La interpretación de este valor merece alguna explicación: no se trata del caso de que inflaciones menores a 41 por ciento tengan un efecto positivo sobre el crecimiento como aparentemente podría deducirse, haciendo analogía con los modelos de Sarel y Ghosh. Los signos negativos de λ_1 y λ_2 evidencian que la inflación afecta negativamente el crecimiento. La estimación $\pi^*=0,414$ sugiere que inflaciones mayores a 41 por ciento exacerban el impacto adverso de la inflación sobre el crecimiento.

Es importante destacar la incidencia del consumo público y la inversión privada sobre el crecimiento. Según la estimación presentada en el Cuadro 5, se verifica un efecto desplazamiento de parte del gasto público sobre la actividad económica y, contrariamente, la inversión privada parece haber incidido favorablemente sobre el crecimiento.

Finalmente, debe observarse que el uso de especificaciones lineales puede subestimar significativamente el impacto de la inflación sobre el crecimiento cuando la tasa de inflación está acelerándose en niveles cercanos pero mayores que π^* (ver Gráfico 4a y 4b, región B). Lo contrario ocurre para niveles de inflación menores que π^* (ver Gráfico 4a y 4b, región A). Nótese que cuando π es suficientemente grande, el margen de subestimación tiende a reducirse.

Conclusiones

En la literatura pareciera existir una especie de consenso según el cual niveles altos y variables de inflación afectan negativamente el crecimiento de la economía mientras que niveles bajos tienen más bien un impacto ligeramente positivo. El problema surge cuando se trata de precisar las magnitudes de "alta" y "baja" inflación.

Tanto las estimaciones lineales como las no lineales permiten aseverar que en Venezuela durante el lapso 1950-1995, la incidencia de la inflación ha sido inequívocamente dañina para el crecimiento económico sin que se haya podido encontrar algún nivel de inflación que favorezca la expansión de la economía. Con base en un modelo de crecimiento sencillo, la inclusión en la regresión del nivel de inflación, su variabilidad o la inflación no anticipada, permiten encontrar signos

negativos y significativos para las estimaciones con cada una de esas variables. El mecanismo de transmisión que explica este resultado guarda relación con el efecto distorsionante de la inflación en la asignación de los recursos, en particular sobre la acumulación de capital.

Con especificaciones un poco más sofisticadas los resultados apuntan hacia la presencia de efectos no lineales: cuando la inflación se acelera desde tasas relativamente bajas, el efecto negativo sobre el crecimiento es mayor que cuando lo hace desde tasas relativamente altas. Una vez que la inflación comienza a alcanzar niveles suficientemente "altos", el efecto marginal negativo sobre el crecimiento se disipa gradualmente.

Tal vez el principal aporte de este trabajo al tema de la relación entre inflación y crecimiento es el desarrollo de una expresión que, estimada por métodos no lineales, permite calcular directamente el punto a partir del cual cambia el efecto de la inflación de positivo a negativo o alternativamente, el nivel en que se potencia la incidencia negativa, como parece ser el caso de Venezuela.

Apéndice

Obsérvese que la función:

$$G(\log \pi) = \lambda_1 \left(\log \left(\frac{\pi}{\pi^*} \right) + \theta \log \left(1 + \left(\frac{\pi}{\pi^*} \right)^{\frac{1}{\theta}} \right) \right) + \lambda_2 \log \pi$$

puede escribirse como:

$$G(\log \pi) = \lambda_1 (\log \pi - \log \pi^* + \theta \log (1 + \exp(-\frac{1}{\theta} (\log \pi - \log \pi^*)))) + \lambda_2 \log \pi$$

Caso 1: ($\pi \leq \pi^*$)

$$\lim_{\theta \rightarrow 0} \theta \log (1 + \exp(-\frac{1}{\theta} (\log \pi - \log \pi^*))) = \lim_{\theta \rightarrow 0} \frac{\log (1 + \exp(-\frac{1}{\theta} (\log \pi - \log \pi^*)))}{\frac{1}{\theta}}$$

aplicando la regla de l'Hopital dos veces se obtiene que este límite es igual a $\log \pi^* - \log \pi$

Caso 2: ($\pi > \pi^*$)

En este evento es evidente que:

$$\lim_{\theta \rightarrow 0} \theta \log (1 + \exp(-\frac{1}{\theta} (\log \pi - \log \pi^*))) = 0$$

De estos dos casos se deduce que:

$$\lim_{\theta \rightarrow 0} G(\log \pi) = \begin{cases} \lambda_2 \log \pi & \text{si } \pi \leq \pi^* \\ (\lambda_1 + \lambda_2) \log \pi - \lambda_1 \log \pi^* & \text{si } \pi > \pi^* \end{cases}$$

Referencias

- Barro, R. (1995): *"Inflation and Economic Growth"*, Bank of England, Quarterly Bulletin, Vol. 35, May.
- BCV (1998): *"Modelo Gasto: Estructura y Funcionamiento"*, Banco Central de Venezuela. Documento no publicado.
- Cozier B., y J. Selody (1993): *"Inflación y Desempeño Económico: Evidencia por Países"*. Monetaria, Octubre-Diciembre.
- De Gregorio, José (1992): *"El Crecimiento Económico en la América Latina"*, El Trimestre Económico, Vol. LIX, Diciembre.
- Ebrill, Liam, (1987): *"Income Taxes and Investment: Some Empirical Relationships for Developing Countries"*, en Gandhi, Ved, P. (Ed.): Supply Side Tax Policy. IMF.
- Fischer, S. (1993): *"The Role of Macroeconomic Factors in Growth"*, Journal of Monetary Economics, Vol. 32, No 3, December.
- Guerra J. y O. Rodríguez (1998): *"Crisis Cambiarias y Flujos de Capital en Venezuela"*. BCV, Documento de Trabajo, No 15.
- Ghosh A., and S. Phillips (1998): *"Inflation, Desinflation and Growth"*. IMF, Working Paper/98/68.
- Kormendi, R., and Phillip Meguire (1985): *"Macroeconomic Determinants of Economic Growth: Cross Country Evidence"*. Journal of Monetary Economics, Vol. 16, No 2.
- Levin, R., and Sara J. Zervos (1993): *"What we Have Learned About Policy and Growth From Cross-Country Regressions"*. American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 83, May.
- Mankiw, N. G., et al. (1992): *"A Contribution to the Empirics of Economic Growth"*. The Quarterly Journal of Economics, May.
- Mendoza, Ángel M. (1998): *"Inflación y Crecimiento Económico en México"*. Monetaria, Abril-Junio.
- Sarel, M. (1996): *"Nonlinear Effects of Inflation on Economic Growth"*, IMF, Staff Papers, Vol. 43, No 1.
- Pérez, F. (1998): *"Private Experience in Adaptive Learning Models"*, a ser publicado en Review of Economic Dynamics, Vol. 3, No 1.
- Smyth, D. (1994): *"Inflation and Growth"*. Journal of Macroeconomics, Spring, Vol. 16, No 2.
- Uribe, José D. (1994): *"Inflación y Crecimiento en Colombia: 1951-1992"*. Banco de la República, Borradores Semanales de Economía, No 1.

Sobre la evolución de la pobreza en Venezuela

José Ignacio Silva*
y Reinier Schliesser**

Introducción

Durante los inicios de la década de los ochenta, la región latinoamericana sufrió un deterioro en las condiciones externas (desmejora en los términos de intercambio, menor dinamismo de la economía mundial, aumento de los pagos al exterior y disminución brusca de la disponibilidad de los recursos externos), lo cual obligó a los distintos países a instaurar políticas de ajuste con la finalidad de adaptarse a la nueva situación. Tales políticas se tradujeron en una importante caída en el consumo, la inversión, el ingreso, el ahorro y, finalmente, en un importante incremento de la pobreza.

El lamentable panorama social observado en la llamada década perdida llevó, en los años noventa, a los distintos gobiernos de la región y entidades multilaterales a fijar como rumbo común el progreso social y la reducción de la pobreza a través de la transformación productiva de las naciones.

Actualmente, la mayoría de los países latinoamericanos han avanzado para alcanzar la estabilidad y el crecimiento sostenido de sus economías. Así, a finales de 1996, la tasa media de inflación se situaba alrededor del 10 por ciento anual, frente a la galopante inflación de 550 por ciento observada en 1990. Por su parte, el déficit fiscal se redujo de 9 por ciento del PIB en los ochenta a cerca del 2 por ciento en 1996, mientras que la tasa de crecimiento económico mostró una significativa recuperación (3.6 por ciento en 1996) respecto al estancamiento evidenciado en los ochenta (1.1 por ciento).¹

* Banco Central de Venezuela.

** Banco Central de Venezuela.

¹ Banco Interamericano de Desarrollo (BID), 1997.

A pesar de estos éxitos, los indicadores de bienestar social no han mostrado una clara mejoría. El desempleo ha ido en aumento. Hoy en día, 8 de cada 100 latinoamericanos que buscan trabajo no lo consiguen, mientras que a finales de los ochenta la tasa de desempleo abierto se situaba cerca del 6 por ciento. Por su parte, según el BID², el número de personas que viven en situación de pobreza es aproximadamente el mismo hoy día que en 1990, mientras que, según la CEPAL³, entre 1990 y 1996 la distribución del ingreso en la región no se hizo más equitativa.

Esta investigación aborda el fenómeno de la pobreza en distintos ámbitos. Analiza en primer lugar la evolución económica reciente y el comportamiento paralelo de la política social implementada. Con el objetivo de evaluar las condiciones sociales de Venezuela, las restantes secciones del trabajo se centran, en la elaboración y análisis de la evolución de un índice de pobreza diseñado por Amartya Sen (índice de privación absoluta normalizada), con periodicidad semestral, y en dos versiones: pobreza general y pobreza extrema, evidenciándose una tendencia al incremento de ambos índices a partir de finales de la década de los setenta, siendo más pronunciado el incremento observado en el índice de pobreza extrema, lo cual refleja un empeoramiento del patrón de pobreza en Venezuela.

Evolución de la economía venezolana

La economía venezolana ha estado signada, luego del primer *boom* petrolero, por una marcada inestabilidad que se refleja en los principales resultados macroeconómicos.

En un marco de inestabilidad de los flujos externos y de la gestión fiscal, se inscriben ciertas tendencias económicas que, pese a comportarse de manera oscilante, pueden ser claramente identificadas. El producto interno bruto per cápita ha tendido a contraerse, la inflación describe una senda ascendente, el tipo de cambio real, con grandes variaciones, se encuentra por encima de los valores prevalecientes a mediados de la década de los setenta y, el desempleo, en línea con el comportamiento del producto, ha crecido, aunque irregularmente.

En definitiva, el elemento que signa este período es la pérdida de la estabilidad en el comportamiento de las variables económicas que presentó Venezuela en los primeros años de la era democrática.

El período comprendido entre 1974 y la actualidad no es un período uniforme, al contrario, pueden identificarse al menos tres fases bien diferenciadas. La primera fase que transcurre entre los años 1974 y 1979 estuvo signada por los dos shocks

² *Ibidem*.

³ CEPAL, 1997.

petroleros positivos de la década de los setenta, que permitieron una muy holgada situación externa favoreciendo la apreciación cambiaria en términos reales y dando lugar a una gestión fiscal expansiva que permitió la elevación del nivel de empleo y el financiamiento de importantes volúmenes de gastos (incremento de 96,9 por ciento en términos reales entre 1973 y 1978)⁴, entre ellos, gasto en infraestructura y gasto social, de manera que los ingresos petroleros extraordinarios terminaron fil-trándose, al menos parcialmente, hacia los sectores pobres de la sociedad.

A esta etapa sigue otra que abarca el período entre 1979 y 1983; la economía sufre el sobrecalentamiento impreso por el *boom* de la demanda agregada, la inflación se acelera por encima de los niveles observados en el período anterior, la situación fiscal y la externa se deterioran a medida que los ingresos petroleros se estancan, para luego retroceder, dificultándose el cumplimiento de los compromisos del Fisco con la sociedad. La continua apreciación del bolívar en términos reales permite mantener un relativamente elevado poder adquisitivo financiado con el deterioro de la solvencia externa de la nación.

A partir de 1983 se hace difícil el mantenimiento de la estabilidad cambiaria, se produce una depreciación real de la moneda y la caída en los ingresos petroleros reduce la capacidad de acción del Fisco, la inflación se eleva substancialmente a pesar de las políticas de ingresos y el nivel de vida de la población se deteriora a la par de los salarios reales, el esquema de crecimiento económico impulsado por el Estado petrolero se agota y la capacidad de este último de subvencionar a la sociedad se ve muy reducida. El gasto social se ve afectado no sólo en cantidad sino también en calidad al sesgarse hacia las labores administrativas dejándose de lado la inversión social.

En 1989 se adopta un nuevo esquema de política económica en Venezuela, se abandona la pretensión de construir la economía en torno al Estado para dar paso a una concepción de economía de mercado, esta nueva concepción cambia radicalmente el papel de la política social y privilegia los criterios de eficiencia por encima de los criterios distributivos.

La corrección de los desequilibrios macroeconómicos implicó un severo ajuste que resultó ampliamente contractivo; el ajuste, vía demanda agregada, redujo la absorción al contraer el gasto público y elevar las tasas de interés, y modificó los precios relativos entre transables y no transables mediante la depreciación real de la moneda, en general, se redujo notablemente la capacidad de compra interna para equilibrar las cuentas externas. La caída del producto en la fase correctiva del ajuste vino acompañada de un incremento en el desempleo y un aumento en la actividad informal con el consiguiente deterioro del ingreso real de los trabajadores.

⁴ Funes, (1992).

La política social bajo el nuevo enfoque económico abandonó el carácter asistencialista universal para convertirse en una política focalizada hacia la atención de los sectores más desposeídos y con un horizonte temporal limitado, basada en la presunción de la capacidad de crecimiento económico para generar bienestar social. Este modelo de política social está presente desde 1989 hasta nuestros días cuando se ha regresado a la liberalización de la economía, luego de un paréntesis (1994-95) de intervencionismo que trajo consigo un deterioro económico significativo que se tradujo en una caída del nivel de vida de la población venezolana.

Este marco temporal se corresponde con el período que hemos seleccionado para estimar el índice de privación absoluta normalizada que pretende ser una buena aproximación de la evolución de las condiciones de vida de la población venezolana.

El cambio en la formulación de la política social

Con el advenimiento del régimen democrático se discute el proyecto político, económico y social que habría de guiar la elaboración de las políticas públicas.

El proyecto nacional democrático no es otro que el de la modernización de la economía y de la sociedad venezolana, en tal sentido y como soporte político del mismo, el Estado se aboca a la construcción de una amplia red de infraestructura social que pretendía dotar a la población de beneficios básicos que le permitieran insertarse en la economía moderna, tal proyecto se desarrollaría en un contexto de crecimiento económico previsible y de disponibilidad creciente de recursos para su financiamiento que descansaba sobre la renta petrolera.

Las grandes líneas de la política social diseñada al interior de este proyecto estaban asociadas a la masificación de la educación, la ampliación del sistema de salud, la política de ingresos (subsidios y precios administrados), que pretendía abaratar el costo de vida y la expansión del empleo público, el cual, mantendría el desempleo a raya favoreciendo una más progresiva distribución del ingreso. Adicionalmente, se pone en funcionamiento el sistema de seguridad social para garantizar asistencia a los grupos menos favorecidos. La política social que se pone en marcha tiene, entonces, un carácter universal y estructural.⁵

Al inicio de la década de los ochenta el sector público comienza a enfrentar dificultades financieras derivadas de la caída de los ingresos petroleros y, posteriormente, por el mayor servicio de la deuda, debido a los incrementos en las tasas de interés internacionales, todo esto unido al importante crecimiento del

⁵ Para una revisión más detallada véase González (1996).

aparato burocrático estatal acumulado en los años de expansión. En este contexto, la política social tradicional comienza a presentar dificultades, fundamentalmente, en tres sentidos. En estas condiciones ya no es posible mantener las costosas políticas de ingresos que absorbían cuantiosos volúmenes de recursos, el Estado tampoco es capaz de seguir expandiendo el empleo público, muy por el contrario, ante la inviabilidad política de la reducción de personal, el ajuste se realiza vía reducción del salario real, finalmente se hace muy costoso el mantenimiento de la infraestructura social desarrollada previamente, razón por la cual se inicia un proceso de deterioro de la infraestructura existente a la par que se paraliza el desarrollo de nuevas obras. En las condiciones antes descritas la política social tradicional deja de presentar resultados satisfactorios, luego de los avances logrados en las áreas educativa, de salud y servicios sociales, se produce un estancamiento y posterior deterioro en las mismas.

El ajuste de 1989 constituyó un cambio significativo en la manera de entender el funcionamiento de la economía y el papel del Estado en la propia dinámica económica, la nueva orientación, proclive a la promoción de una economía de mercado, hace cambiar la concepción de la política económica en particular y de las políticas públicas en general.

El nuevo esquema de acción pública asume las limitaciones financieras a que se enfrenta y se diseña una política social con el objetivo explícito de atender el impacto contractivo del ajuste, es por tanto una política focalizada hacia la atención de los grupos más vulnerables (fundamentalmente por medio de subsidios directos) y con un carácter transitorio, mientras la economía sufre las consecuencias iniciales contractivas del ajuste, con el propósito de evitar daños irreversibles en el capital humano (desnutrición, deserción escolar, mortalidad, etc.). El fundamento sobre el que se levanta una política social con tales características no es otro que la hipótesis de que el crecimiento económico sostenido impulsado por el adecuado funcionamiento del mercado incorpora paulatinamente a la economía moderna a los sectores menos privilegiados, logrando en el largo plazo una reducción significativa de la pobreza (efecto *trickle down*), no justificándose, más allá de un período inicial relativamente corto, el establecimiento de política social alguna. En este esquema el problema de la pobreza es resuelto endógenamente, sin embargo, el asumir la perfecta transferibilidad del factor trabajo desde el sector no moderno al sector moderno de la economía, olvidando la brecha de capacitación entre el capital humano en ambos sectores constituye un supuesto bastante restrictivo.

El problema de la pobreza

Considérese la siguiente visión sobre la pobreza que ofrece M. Rein: "A las personas no se les debe permitir llegar a ser tan pobres como para ofender o causar dolor a la sociedad. No es tanto la miseria o el sufrimiento de los pobres sino la incomodidad y el costo para la comunidad lo que resulta crucial para la concepción de la pobreza. La pobreza es un problema en la medida en que los bajos ingresos crean problemas para quienes no son pobres".

Como esta particular visión, han surgido otras que enfocan, en conjunto, a la pobreza como un problema humano en sentido ético, sociológico, económico y, en general, como un problema de toda ciencia que tiene en el centro de su estudio al hombre.

La bibliografía sobre el tema ofrece, al menos, dos tipos fundamentales de definición. La primera enfatiza en las necesidades básicas insatisfechas y la segunda en la incapacidad de satisfacer tales necesidades. El caso de las necesidades insatisfechas se resume en que es pobre aquella persona que no logra satisfacer sus necesidades básicas de alimentación, vivienda, vestido y educación. La segunda definición, se concentra en la incapacidad de la persona para generar los medios necesarios para satisfacer dichas necesidades.

Dejando a un lado la discusión sobre la definición de las necesidades básicas⁶, de ambas concepciones surge la pregunta ¿Los pobres son pobres debido a su incapacidad de producir los medios que satisfagan las necesidades básicas o al contrario, el sistema económico no puede absorber sus habilidades, impidiéndoles satisfacer tales necesidades? En la primera parte de la pregunta, su incapacidad estaría asociada a la falta de habilidades personales que le impiden ser empleado productivamente. En la segunda, es el mismo sistema económico el que no puede absorberlo, independientemente del grado de desarrollo de sus habilidades personales.

No se pretende profundizar en la discusión sobre la concepción de la pobreza, sin embargo, cabría la posibilidad de que ambos argumentos estén conectados en un círculo, en el cual, todos los factores (las habilidades personales, el sistema económico y la incapacidad de generar medios) se autorefuerzan, desencadenando en una pobreza que, para el caso de América Latina, involucra una parte importante de la población y, según algunos estudios⁷, no se ha logrado reducir, de manera importante, en los años noventa pese a los esfuerzos realizados por los distintos gobiernos de la región.

⁶ Según algunos autores, las necesidades básicas varían según el grado de desarrollo y la escala de valores de la sociedad, mientras que para otros, son constantes e independientes a su evolución. (Véase Del Búfalo en CEPAL/CLAD/SELA 1996).

⁷ Birdsall y Londoño (1997).

Actualmente, la lucha contra ella está basada en tres pilares: la aceleración del crecimiento económico, la orientación del gasto social en educación y salud hacia la población más pobre y la formación de redes de seguridad para la población más vulnerable.

La medición de la pobreza

La medida más común de la pobreza es la tasa de incidencia, definida como la proporción de la población total cuyos ingresos o cuya canasta de consumo actual deja insatisfecha algunas necesidades consideradas básicas.

Sin embargo, es reconocido que dicha medida tiene limitaciones⁸ al no considerar, al menos, dos aspectos. El primero se refiere a que la tasa no es sensible a la magnitud de la brecha de los ingresos de los pobres respecto a la línea de pobreza, de modo que no permite precisar si estas personas se están alejando o acercando a la línea. El segundo aspecto se asocia a su insensibilidad a la distribución del ingreso entre los pobres; en específico, ninguna transferencia de ingresos de una persona pobre a otra menos pobre modifica esta tasa.

Lo anterior, permite visualizar a la pobreza como un fenómeno complejo, razón por la cual, su medición debe incluir, además de la identificación de los pobres, las características de su pobreza.

Amartya Sen propone una interesante metodología para elaborar un índice compuesto que incluya, la tasa de incidencia, la brecha de ingresos de los pobres respecto a la línea de pobreza y la distribución del ingreso entre los pobres.⁹

Derivación del índice de pobreza de Amartya Sen

El índice en cuestión tiene los siguientes componentes:

a) Tasa de Incidencia (H).

Esta tasa permite identificar a un grupo de personas en la categoría de pobres. La ruta común hacia la identificación consiste en definir un conjunto de necesidades “básicas o mínimas”, y agrupar a las personas según puedan o no satisfacerlas.

Esta identificación puede realizarse por medio de dos métodos, a saber, un método directo por el que se determina el conjunto de personas cuya canasta de consumo actual deja insatisfechas algunas necesidades básicas. También se emplea el método del ingreso en el cual se calcula el nivel ingreso o línea de pobreza

⁸ Para un análisis más detallado, véase Sen (1992).

⁹ *Ibidem*.

que satisface todas las necesidades mínimas especificadas, identificándose como pobres aquellas personas cuyo ingreso actual se encuentra por debajo de la línea.

De manera que:

$$H = C/T$$

donde H = Tasa de incidencia

C = Número de pobres

T = Número total de personas

(b) Brecha Estandarizada del Ingreso (I)

Representa el déficit porcentual medio del ingreso de los pobres con respecto a la línea de pobreza.

La brecha se expresa de la siguiente forma:

$$I = (L - Y)/L$$

Esto es,

$$I = (1 - Y/L)$$

Para $0 \leq I \leq 1$

Donde:

I = Brecha estandarizada del Ingreso

Y = Ingreso medio de los pobres

L = Línea de pobreza

En la medida en que el ingreso medio de los pobres se aproxime a la línea de pobreza, la brecha de ingresos será menor e I tenderá a cero. Al contrario, cuando la brecha sea mayor, reflejando un mayor deterioro de los ingresos de los pobres, I se aproximará a 1.

(c) Coeficiente de Gini (G)¹⁰ para los pobres.

Refleja la desigualdad de la distribución del ingreso por debajo de la línea de pobreza, capturando el aspecto de la privación relativa. Para entender el concepto e importancia de la privación relativa al momento de medir la pobreza, Amartya Sen expresa lo siguiente: "La privación relativa también se puede considerar en el contexto de una posible transferencia de una unidad de ingreso de una persona

¹⁰ Sobre la metodología para su cálculo, véase Lourdes Urdaneta (1977).

pobre (llámese 1) a otra (denominada 2) que es más rica pero se encuentra también por debajo de la línea de pobreza y permanece en esta situación incluso después de la transferencia. Dicha transferencia incrementará el déficit absoluto de la primera exactamente en la misma cantidad que reduce el de la segunda ¿Podría decirse que la pobreza global permanece intacta?”. Más adelante responde diciendo “La persona 1 tiene relativamente más carencias que la persona 2, cuando una unidad de ingreso se transfiere de 1 a 2, se incrementa el déficit absoluto de una persona más carente y se reduce el de una persona menos carente. De tal manera que en sentido directo, la privación relativa global se incrementa”.

No es suficiente con entender a la pobreza como un concepto de privación absoluta, esto es, cuántos pobres hay y qué tan pobres son en promedio, por lo que considerar cómo se distribuye el ingreso entre los pobres podría ser de mucha utilidad al momento de evaluar sus condiciones.

El índice bajo comento se deriva de la siguiente manera. Individualmente, cada uno de los componentes del índice serían una medida incompleta de la pobreza, de manera que combinándolos se obtiene una medida sensible al número de pobres, la cantidad proporcional de privación absoluta de sus ingresos frente a la línea de pobreza y a la distribución del ingreso entre los pobres.

El índice vendría expresado de la siguiente manera:

$$P = H [I + (1 - I)G] * 100$$

Para $0 \leq P \leq 100$

Nótese que cuando todos los pobres tienen el mismo ingreso, el coeficiente de Gini (G) de la distribución del ingreso entre los pobres es igual a cero y P vendría expresado por $H * I$. Este caso especial en que todos los pobres tienen el mismo ingreso, H e I en conjunto pueden dar una idea bastante buena de la magnitud de la pobreza en términos de privación global. Por otro lado, permaneciendo constante la brecha estandarizada del ingreso y la tasa de incidencia, la medida de pobreza crece con la desigualdad del ingreso por debajo de la línea de pobreza, tal como lo mide el coeficiente Gini.

En resumen, mientras mayor sea el número de pobres, mientras sus ingresos estén, en promedio, más distantes de la línea de pobreza y, en la medida que más desigual sea la distribución del ingreso entre ellos, mayor será el grado de privación y, por tanto, mayor será el índice de pobreza (tenderá a 100).

Construcción de un índice de pobreza para Venezuela

Siguiendo la metodología propuesta por Amartya Sen, se procedió a elaborar un índice de pobreza para los hogares.

Identificación de los pobres

En primer lugar, se seleccionaron como líneas de pobreza general y extrema, la canasta básica normativa alimentaria y la canasta básica normativa publicadas por el BCV, respectivamente. Es de aclarar que dichas canastas se actualizan aplicando la variación del índice de precios del grupo alimentos, bebidas y tabaco incluido en el IPC. La canasta básica normativa alimentaria está conformada por una cesta de alimentos que satisfacen los requerimientos nutricionales de una familia típica; considerando factores agrícolas, ecológicos y socioeconómicos de Venezuela. Por otra parte, la canasta básica normativa se refiere al costo de los bienes y servicios de consumo que cubren las necesidades básicas de educación, transporte, vestido, calzado y alimentación de la familia típica, considerando su capacidad de compra. Dicha canasta representa el doble del valor de la canasta alimentaria, conforme a la metodología de la OCEI/FEGS para la medición de la pobreza.

Una vez identificadas las canastas y actualizadas con la variación del índice de precios para el grupo de alimentos, bebidas y tabaco correspondiente al IPC-AMC (Cuadro 1), se procedió a reordenar la distribución, considerando ambas canastas, de los ingresos de los hogares publicada por la OCEI en las encuestas de hogares (Cuadros 2 y 3). Finalmente, se obtuvieron las tasas de incidencia (Cuadro 4).

Es necesario destacar que se han identificado problemas de subdeclaración de ingresos en las familias encuestadas por la OCEI¹¹, con lo cual, la tasa de incidencia puede estar sobrestimada.

Agregación de las características de la pobreza.

1. Brecha estandarizada del ingreso.

Se calculó el promedio de ingresos de los hogares ubicados debajo de cada una de las líneas de pobreza determinándose la brecha con respecto a las canastas (Cuadro 5).

2. El Coeficiente de Gini

Siguiendo la metodología utilizada por Lourdes Urdaneta en su obra **Distribución del Ingreso. Análisis del Caso Venezolano**, se procedió a calcular el

¹¹ Véase Márquez y otros (1995).

coeficiente de Gini. Lamentablemente, problemas estadísticos inherentes a las Encuestas de Hogares de la OCEI no permitieron la obtención de resultados confiables, debiéndose descartar el cálculo del coeficiente.

Específicamente, la dificultad se presentó con las escalas de ingreso, las cuales no fueron modificadas durante largos períodos, con lo cual, las familias tendían a concentrarse en la última clase (clase abierta) arrojando, en consecuencia, una mejora permanente, no justificada, en el coeficiente de Gini.

Derivación del índice de privación absoluta normalizada

En vista de la imposibilidad de incluir el problema distributivo en el ingreso de los pobres, el término de privación relativa no será capturado por el índice. Por tanto, combinando la tasa de incidencia y la brecha estandarizada del ingreso, se obtuvo una medida razonable de la pobreza en término de privación absoluta que será llamado como el índice de privación absoluta normalizada.

$$P = I \times H$$

Para $H = (C/T) \times 100$, $I = (1 - Y/L)$ y $0 \leq P \leq 100$

Donde P es el índice de privación absoluta normalizada general para las familias con ingresos inferiores al costo de la canasta básica normativa.

En el caso del índice de privación absoluta normalizada extrema, se considera a las familias cuyos ingresos no alcanzan el costo de la canasta básica normativa alimentaria, (Cuadro 6).

Si todas las familias son pobres y su brecha de ingreso respecto a las canastas es muy grande, de manera que Y/L tiende a cero, el índice se acercará a 100. Al contrario, esto es, de no existir pobres, el mismo se ubicará en cero.

Evolución histórica del índice de privación absoluta normalizada

Nuestra investigación ha tomado como período de análisis el comprendido entre el primer semestre de 1976 y el segundo semestre de 1996. Aunque en términos generales tanto el índice asociado a la pobreza general como el asociado a la pobreza extrema evidencian una tendencia creciente, no es posible afirmar que los índices se han comportado uniformemente. Por el contrario, pueden identificarse, al menos, cuatro subperíodos diferenciados asociados a la evolución económica y a la formulación de la política social. Más aun, al interior de los cuatro subperíodos en que hemos dividido la serie por razones metodológicas, los índices varían en uno y otro sentido.

En términos muy generales podemos observar un incremento en los índices, siendo más fuerte la tendencia al alza del índice asociado a la pobreza extrema, lo que transmite la idea que el patrón de pobreza ha ido trasladándose paulatinamente hacia la pobreza extrema, lo que constituye una evidencia adicional de la agudización del problema de la pobreza en Venezuela y del incremento en la dificultad de superarlo. Vale destacar que la pobreza extrema es en muchos casos una pobreza sin retorno, puesto que el grado de privación absoluta que la acompaña es de tal magnitud que generalmente produce secuelas irreversibles a quienes la padecen (desnutrición, incapacidad laboral, descomposición social, etc.).

Resulta interesante destacar que aunque los componentes de ambos índices (tasa de incidencia y brecha estandarizada del ingreso) registran la misma tendencia creciente, la brecha estandarizada del ingreso en los dos casos resulta más volátil que la tasa de incidencia (Gráficos 1 y 2). Esta particularidad parece indicar que la movilidad al interior de las categorías definidas por las líneas de pobreza (pobreza extrema, pobreza general y no pobreza) es mayor que la movilidad entre una categoría y otra. Esto induce a pensar que las líneas de pobreza representan algo más que simples divisiones hechas a partir del costo de determinadas canastas de consumo. La barrera de resistencia en que parecen constituirse las líneas de pobreza hablan de la existencia de condiciones estructurales asociadas a patrones económicos y socioculturales que limitan, de manera importante, la movilidad social. Se observan así importantes limitaciones a las que se enfrentan las familias de cada categoría para alcanzar una condición económica propia de una categoría de más elevado ingreso. En todo caso, las líneas de pobreza estarían sirviendo para distinguir grupos con características distintas que los mantienen vinculados con un determinado nivel de vida, al menos, en el corto plazo.

Adicionalmente, se desprende de este estudio la proposición de que el fenómeno de la pobreza se ha agravado hasta dejar de ser un problema tratable mediante una regla distributiva, para ilustrar esto, basta señalar que el volumen de transferencia requerido para elevar el ingreso de los pobres hasta la línea de pobreza general alcanza, para finales de 1996, el 104 por ciento de los ingresos globales de todos los hogares.¹² La caída del ingreso promedio de las familias venezolanas ha sido de tal magnitud que para el segundo semestre de 1996 dicho ingreso se ubicó por debajo de la línea de pobreza, en tal sentido, ni la más equitativa de las políticas distributivas sería capaz de elevar el ingreso de los pobres hasta la línea de pobreza, por lo tanto, es claro que el problema ha escapado del ámbito distributivo.

¹² Calculado a partir de los *Indicadores de la Fuerza de Trabajo*, publicados por la OCEI.

Gráfico 1
Componentes del índice de privación absoluta normalizada extrema

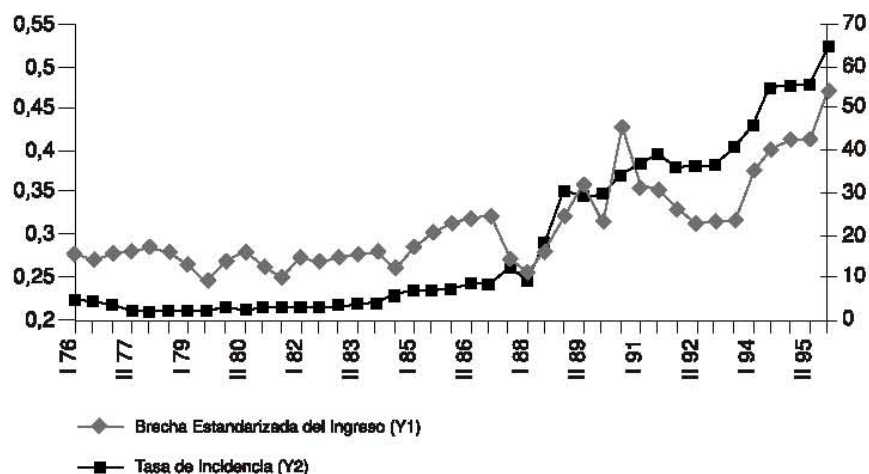
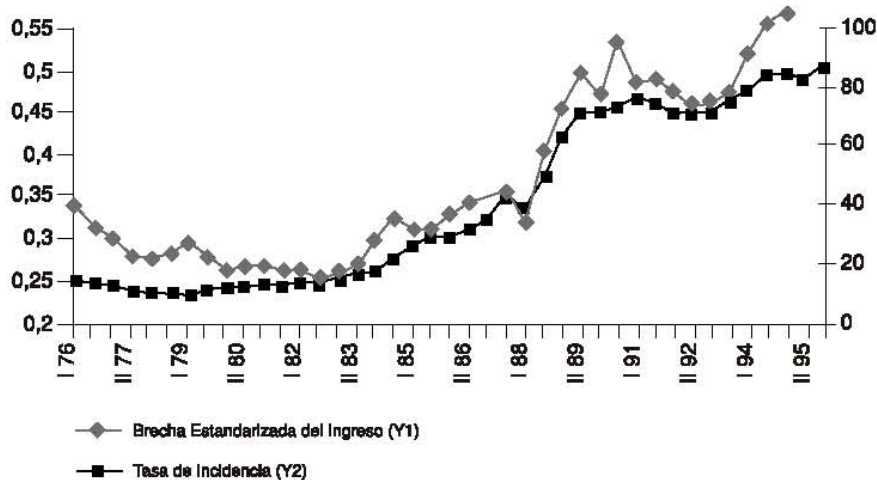


Gráfico 2
Componentes del índice de privación absoluta normalizada extrema

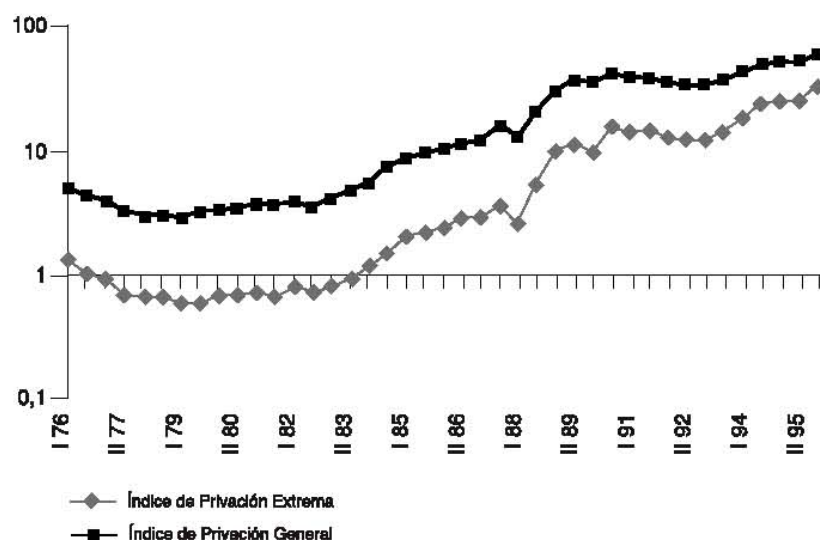


El subperíodo comprendido entre el primer semestre de 1976 y el primero de 1979 está signado por una reducción sistemática de los índices de privación absoluta normalizada (Gráfico 3); adicionalmente se observa que la reducción en la pobreza extrema es superior a la registrada por la pobreza general, lo que implica

una mejora en las condiciones de vida promedio del agregado de los pobres; estas mejoras coinciden con el *boom* petrolero de la década de los setenta y se producen en el marco de una política social de carácter estructural y universal financiada con holgura por los ingresos fiscales de origen petrolero.

Gráfico 3

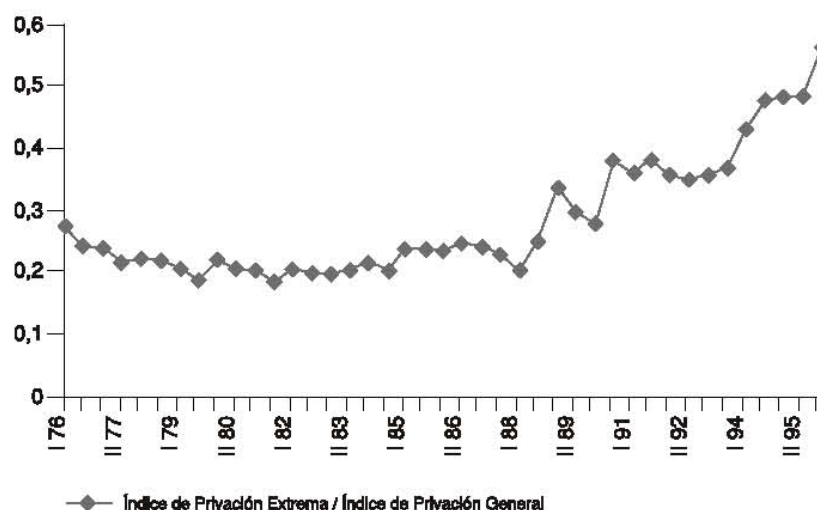
Índice de privación absoluta normalizada (privación general y extrema)



La etapa antes señalada es seguida por otra comprendida entre el segundo semestre de 1979 e igual semestre de 1982, en esta etapa se comienzan a sentir los efectos del sobredimensionamiento económico, originado en la absorción de la renta petrolera, las tasas de crecimiento económico se reducen y las presiones inflacionarias se intensifican. Adicionalmente, la reducción de los ingresos petroleros hacia 1982 dificulta la ejecución fiscal. Coincide con el ajuste correctivo de demanda introducido en 1979, la interrupción de la tendencia a la reducción experimentada por los índices de pobreza. En este período se produce un estancamiento en la disminución de los índices con una muy ligera tendencia al alza, también hay un relativo estancamiento en el cociente entre ambos índices (ver gráfico No. 4), lo que indica que la mejora en la calidad de vida promedio del agregado de los pobres se detiene.

Gráfico 4

Relación entre los índices de privación general y extrema



Entre 1983 y el segundo semestre de 1988 puede identificarse una nueva etapa en la evolución de los índices de pobreza. En esta etapa, ambos índices describen una tendencia casi ininterrumpida al alza, el incremento proporcional en el índice asociado a la pobreza extrema es superior al evidenciado en el índice general, lo que denota un acelerado deterioro del patrón de pobreza.

En 1989, a partir de la puesta en marcha del programa de ajuste macroeconómico se produce un cambio en la concepción del funcionamiento económico y en las políticas públicas. Coincidiendo con la contracción económica de la primera etapa del ajuste, ambos índices registran un significativo incremento, posteriormente a esta primera etapa, se registra una leve recuperación entre el segundo semestre de 1991 y el primero de 1993. Nótese que dicha recuperación coincide con el repunte del salario real observada en 1992, por primera vez en muchos años. Luego, coincidiendo con el abandono del programa y el retorno a las políticas de controles, los índices dan cuenta de un deterioro de las condiciones de vida de la población, deterioro que se acentúa en el período en que se pone en marcha la primera fase de la "Agenda Venezuela". Pese a que lo que aquí hemos llamado patrón de pobreza (cociente entre el índice de pobreza extrema y el de pobreza general) experimenta una leve mejoría durante 1992, la tendencia general del subperíodo es una tendencia al alza, lo que significa una continuación del proceso de depauperación a que se ha visto sometido el país desde principios de la década de los ochenta.

Conclusiones

Luego de un descenso durante la segunda mitad de la década de los setenta y un posterior estancamiento en los primeros años de los ochenta, la pobreza, medida a través del índice de privación absoluta normalizada, evidencia un importante incremento a partir de 1983. Tal aumento se expresa por medio de una creciente proporción de familias cuyos ingresos no cubren las necesidades básicas, así como en un incremento en el déficit porcentual medio del ingreso de los pobres respecto a la línea de pobreza. Esto es, además de haber aumentado el número de pobres, el ingreso de estas personas se ha alejado cada vez más del costo de la canasta de consumo que cubre tales necesidades básicas.

El problema se agudiza al observarse que el número de familias cuyos ingresos no satisfacen, tan sólo, el costo de la canasta alimentaria básica (pobreza extrema), ha aumentado con mayor rapidez que el de las familias con ingresos suficientes para cubrir dicha canasta, pero, insuficientes para superar el umbral de la pobreza. Lo anterior, evidencia un constante empeoramiento en el patrón de pobreza que se expresa en secuelas irreversibles sobre los que la padecen (desnutrición, incapacidad laboral, descomposición social, etc.).

Finalmente, la pobreza ha dejado de ser un problema que pueda resolverse por medio de políticas distributivas. El volumen de transferencias requerido para elevar el ingreso de los pobres hasta la línea de pobreza, supera en 4 por ciento al ingreso de todos los hogares venezolanos. De modo que ni la más equitativa de estas políticas podría eliminarla.

Apéndice

Cuadro 1

Canasta Básica Normativa Alimentaria y Canasta Básica Normativa

Canastas Básicas (Bs.)			Canastas Básicas (Bs.)		
Semestres	Normativa		Semestres	Normativa	
	Alimentaria	Normativa		Alimentaria	Normativa
I 76	250	501	II 86	1.235	2.469
II 76	265	530	I 87	1.443	2.886
I 77	279	559	II 87	1.890	3.779
II 77	300	599	I 88	1.995	3.989
I 78	309	619	II 88	2.670	5.339
II 78	324	648	I 89	4.329	8.658
I 79	339	678	II 89	6.203	12.407
II 79	399	798	I 90	7.121	14.243
I 80	465	930	II 90	8.383	16.766
II 80	518	1.035	I 91	9.945	19.889
I 81	562	1.124	II 91	11.404	22.807
II 81	602	1.025	I 92	12.825	25.650
I 82	632	1.265	II 92	15.041	30.082
II 82	645	1.290	I 93	17.082	34.164
I 83	669	1.337	II 93	20.068	40.137
II 83	708	1.416	I 94	24.615	49.231
I 84	747	1.494	II 94	34.167	68.333
II 84	868	1.736	I 95	42.600	85.199
I 85	946	1.893	II 95	51.374	102.748
II 85	1.027	2.054	I 96	74.347	148.694
I 86	1.121	2.242	II 96	102.375	204.750

Fuentes: BCV y cálculos propios.

Cuadro 2
Distribución de los Ingresos en los Hogares
II Semestre 1979

	Ingreso Medio (Bs.)	Número de hogares
Hasta 300	210	26.370
301-450	404	42.646
451-700	595	117.960
701-1000	896	204.825
1001-1500	1.286	313.331
1501-2000	1.801	343.368
2001-3000	2.582	408.660
3001-4000	3.599	286.262
4001-5000	4.667	173.403
5001 y más	8.178	350.873
Total	3.114	1.916.825

Fuente: OCEI

Cuadro 3
Distribución de los Ingresos en los Hogares
II Semestre 1979^{1/}

	Ingreso Medio (Bs.)	Número de hogares
Hasta 300	210	26.370
301-399	387	28.146
400-450	437	14.500
451-700	595	117.960
701-798	790	66.910
799-1000	948	137.916
1001-1500	1.286	313.331
1501-2000	1.801	343.368
2001-3000	2.582	408.660
3001-4000	3.599	286.262
4001-5000	4.667	173.403
5000 y más	8.178	350.873
Total	3.114	1.916.825

1/ Para el segundo semestre de 1979 la Canasta Básica Normativa Alimentaria y la Normativa costaban Bs. 399 y Bs. 798, respectivamente.

Fuente: OCEI y cálculos propios.

Cuadro 4

Tasas de Incidencia: Pobreza General y Pobreza Extrema

Tasa de Incidencia (%)			Tasa de Incidencia (%)		
Semestres	Pobreza Extrema	Pobreza General	Semestres	Pobreza Extrema	Pobreza General
I 76	4,81	14,36	II 86	8,52	31,77
II 76	3,77	13,42	I 87	8,56	34,23
I 77	3,29	12,66	II 87	12,72	42,70
II 77	2,42	11,30	I 88	9,69	37,90
I 78	2,33	10,66	II 88	18,12	50,06
II 78	2,30	10,30	I 89	30,12	62,93
I 79	2,21	9,53	II 89	29,16	70,56
II 79	2,40	11,20	I 90	29,45	70,36
I 80	2,55	11,85	II 90	34,12	72,60
II 80	2,43	12,09	I 91	37,09	75,40
I 81	2,71	13,06	II 91	39,50	74,29
II 81	2,60	13,36	I 92	36,07	70,81
I 82	2,83	14,19	II 92	36,31	71,40
II 82	2,58	13,71	I 93	36,30	70,44
I 83	2,87	15,33	II 93	40,95	74,40
II 83	3,30	16,69	I 94	46,30	78,31
I 84	4,05	17,42	II 95	55,13	83,49
II 84	5,49	21,59	I 95	55,69	83,95
I 85	6,83	26,37	II 95	55,68	82,09
II 85	7,09	29,00	I 96	Nd	Nd
I 86	7,26	29,58	II 96	65,32	85,78

Fuente: cálculos propios.

Cuadro 5
Brecha Estandarizada del Ingreso^{1/}

Semestres	Pobreza Extrema	Pobreza General	Semestres	Pobreza Extrema	Pobreza General
I 76	0,276	0,340	II 86	0,318	0,343
II 76	0,272	0,313	I 87	0,321	0,329
I 77	0,276	0,302	II 87	0,272	0,354
II 77	0,280	0,279	I 88	0,255	0,320
I 78	0,284	0,277	II 88	0,282	0,403
II 78	0,279	0,282	I 89	0,321	0,454
I 79	0,265	0,296	II 89	0,361	0,495
II 79	0,245	0,280	I 90	0,316	0,469
I 80	0,268	0,263	II 90	0,430	0,533
II 80	0,280	0,269	I 91	0,357	0,485
I 81	0,262	0,267	II 91	0,353	0,488
II 81	0,251	0,264	I 92	0,331	0,474
I 82	0,273	0,262	II 92	0,313	0,455
II 82	0,269	0,250	I 93	0,317	0,458
I 83	0,273	0,258	II 93	0,318	0,471
II 83	0,278	0,269	I 94	0,377	0,516
I 84	0,280	0,300	II 94	0,402	0,552
II 84	0,261	0,325	I 95	0,412	0,563
I 85	0,286	0,311	II 95	0,412	0,577
II 85	0,303	0,312	I 96	Nd	Nd
I 86	0,315	0,329	II 96	0,474	0,640

1/Cada brecha es calculada con respecto a su correspondiente línea de pobreza.

Fuente: cálculos propios.

Cuadro 6

Índice de Privación Absoluta Normalizada General y Extrema

Semestres	Pobreza Extrema	Pobreza General	Semestres	Pobreza Extrema	Pobreza General
I 76	1,33	4,87	II 86	2,71	10,90
II 76	1,02	4,20	I 87	2,75	11,26
I 77	0,91	3,82	II 87	3,46	15,11
II 77	0,68	3,15	I 88	2,47	12,12
I 78	0,66	2,95	II 88	5,11	20,16
II 78	0,64	2,90	I 89	9,68	28,57
I 79	0,58	2,82	II 89	10,51	34,93
II 79	0,59	3,14	I 90	9,30	32,98
I 80	0,68	3,11	II 90	14,67	38,70
II 80	0,68	3,26	I 91	13,24	36,53
I 81	0,71	3,49	II 91	13,94	36,27
II 81	0,65	3,52	I 92	11,94	33,57
I 82	0,77	3,71	II 92	11,38	32,50
II 82	0,69	3,43	I 93	11,49	32,29
I 83	0,78	3,95	II 93	13,02	35,07
II 83	0,92	4,49	I 94	17,45	40,41
I 84	1,13	5,22	II 94	22,15	46,10
II 84	1,43	7,01	I 95	22,96	47,27
I 85	1,95	8,20	II 95	22,95	47,38
II 85	2,15	9,05	I 96	Nd	Nd
I 86	2,29	9,73	II 96	30,98	54,86

Fuente: cálculos propios.

Bibliografía

BID (1997), **Progreso o Pobreza: El dilema de América Latina en los noventa.**

Banco Central de Venezuela, **Análisis de la investigación cualitativa**, varios números.

CEPAL/CLAD/SELA, (1996), **Desarrollo con equidad. Hacia una nueva articulación de políticas económicas y sociales en América Latina y el Caribe**, (Nueva Sociedad, Caracas).

(1997), **Políticas económicas y sociales deben complementarse para lograr equidad, Crónicas de la CEPAL.**

Nancy Birdsall y Juan Luis Londoño, (1997), "La desigualdad de los activos ha impedido reducir la pobreza", (BID: Washington, D.C.).

Julio César Funes, (1996), **Cuando Venezuela perdió el rumbo, un análisis de la economía venezolana entre 1945 y 1991**, (Ediciones Cavendes: Caracas).

Lisette González, (1996), **La política social en Venezuela**, (Fundación Centro Gumilla: Caracas).

Gustavo Márquez, *et al.* (1995), **Mercado laboral, instituciones y regulaciones**, (Ediciones IESA: Caracas).

OCEI, **Indicadores de la Fuerza de Trabajo**, varios números.

Amartya Sen (1992), "Sobre conceptos y medidas de pobreza", **Comercio Exterior**, Vol. 42, No. 4, México.

Lourdes Urdaneta, (1977), **Distribución del ingreso. Análisis del caso venezolano**, (BCV: Caracas).

La liberalización de importaciones durante los 1990s y su impacto sobre la industrialización y las exportaciones manufactureras venezolanas

López
Odalís López*

Las políticas de comercio exterior y concretamente la adopción de un régimen abierto de comercio exterior ha constituido una pieza clave dentro de los programas de ajuste estructural recomendados por el FMI y el Banco Mundial. Ello se debe parcialmente a la idea que atribuye la crisis latinoamericana de los 1980s a la adopción de un modelo de sustitución de importaciones. Este argumento persiste todavía a pesar de la reciente y profusa evidencia que muestra el insignificante rol jugado por las políticas de comercio exterior en los casos de industrialización y exportaciones exitosos.

En el ámbito nacional, analistas de la industrialización venezolana coincidieron también en identificar la adopción de una estrategia de sustitución de importaciones o modelo de crecimiento ‘hacia dentro’ durante 1958-88 como uno de los problemas centrales del proceso industrial venezolano.¹ El cuestionamiento a dicha estrategia aludía especialmente a la existencia de un régimen de comercio exterior altamente restrictivo, el cual implicó el otorgamiento de protección excesiva bajo la forma de cuotas y licencias a las ramas industriales productoras de bienes manufacturados de consumo final. Esta idea, la cual ha sido compartida por autores de diversas tendencias ideológicas en Venezuela, sirvió de argumento a favor de la política de liberalización de importaciones que se impuso en Venezuela desde 1989, como resultado de la crisis de la deuda externa dentro del marco de las políticas de ajustes recomendadas por el FMI y Banco Mundial. La política de comercio exterior propiciada por el “consenso de Washington” tiene su origen en la teoría económica ortodoxa que señala la apertura comercial o

* Este trabajo forma parte de la investigación llevada a cabo en la Universidad de Londres, como requisito para la obtención del grado académico de Ph.D.

¹ Aranda (1982), Purroy (1986), Maza Zavala (1977), Ross (1988), Viana y otros (1996).

liberalización de importaciones además del establecimiento de una tasa de cambio competitiva como requisitos suficientes para fomentar la competitividad internacional y promocionar la reconversión industrial y las exportaciones no tradicionales. En Venezuela, en un lapso de 4 años (1989-93) todas las barreras no arancelarias fueron eliminadas y se estableció un arancel máximo de 20 por ciento independientemente del tipo de producto.

Hoy a casi una década de la adopción de este cambio en materia de política comercial en Venezuela nos parece pertinente cierta reflexión y análisis del impacto de la liberalización de importaciones sobre el sector manufacturero venezolano. Es de señalar que este tema resulta extremadamente complejo debido a que conjuntamente con las reformas de la política comercial, otros importantes cambios en la política económica fueron introducidos, tales como la liberalización de precios, reformas en el mercado de trabajo, privatización y reformas fiscales entre las más importantes. Como lo muestran previos estudios sobre el impacto de las políticas neoliberales en Venezuela, uno de los sectores productivos más afectados ha sido la manufactura. Siguiendo la literatura especializada en el tema, la presente investigación indaga los posibles vínculos entre la desindustrialización experimentada por la economía venezolana, el comportamiento de las exportaciones manufactureras no-tradicionales y la política de liberalización de importaciones adoptada durante 1989-94.

El trabajo se encuentra organizado de este modo: La sección 1 resume la discusión teórica sobre los efectos del régimen de comercio exterior sobre las exportaciones y la industrialización, la sección 2 describe la política de liberalización del comercio exterior adoptada en Venezuela desde 1989, así como las tendencias en política cambiaria, debido a que las mismas se encuentran muy vinculadas. La sección 3 provee un panorama general del escenario macroeconómico y la secuencia de políticas que acompañaron la implementación de la reforma comercial. En la sección 4, el impacto de la reforma de comercio exterior sobre la industria y exportaciones manufactureras es analizado. Finalmente, las principales conclusiones son resumidas en la sección 5.

El rol del régimen de importaciones en el crecimiento económico y las exportaciones

El año 1989 marcó el inicio en Venezuela de las reformas arancelarias que implicaron el paso de un régimen de comercio cerrado a uno abierto, el cual se presentaba como herramienta clave para fomentar el crecimiento económico, las exportaciones, la reconversión industrial, la mejora de la productividad y de la competitividad internacional, en el marco de los programas de ajustes propuestos

por la fórmula FMI-Banco Mundial. Esta visión basada en el pensamiento económico ortodoxo, sostiene que una estrategia de crecimiento hacia fuera, favorece el crecimiento económico y las exportaciones manufactureras, siendo calificada de superior a la sustitución de importaciones.² En otras palabras, desde dicha perspectiva, el comportamiento de las exportaciones y el crecimiento económico se asocia al tipo de régimen comercial.

En cuanto al efecto de la política de comercio exterior sobre el crecimiento económico, dicho planteamiento no parece tener sustento teórico o empírico. Bajo el supuesto de pleno empleo la teoría de comercio internacional ortodoxa predice la obtención de una ganancias en bienestar, pero no está claro que la liberalización del comercio exterior conlleve a un más rápido crecimiento económico, ya que el libre comercio puede implicar la expansión de las exportaciones e importaciones para un mismo nivel de ingreso nacional, sin consecuencias para el crecimiento del ingreso. Tal y como señala Weeks (1995, p. 120) la teoría neoliberal supone que existe un efecto positivo de la liberalización comercial sobre el crecimiento a través de la expansión de las exportaciones y efectivamente puede verificarse una asociación positiva entre el crecimiento de las exportaciones y el de las economías en América Latina, pero dicha asociación no operó a través de los mecanismos considerados por los defensores del libre comercio. De hecho en una muestra de 18 países, el autor comprobó la existencia de una más alta correlación positiva entre el crecimiento del GDP y las exportaciones durante los 1970s bajo un régimen de sustitución de importaciones, que durante los 1980s cuando las nuevas políticas fueron implantadas. Edward (1992) observa que la evidencia sobre el impacto positivo de la liberalización del comercio en el crecimiento económico está lejos de ser conclusiva. Acorde a dicho autor (p. 1.389):

“La mayoría de los estudios basados en regresiones entre países han estado plagadas de errores de carácter tanto conceptual como empírico. El marco teórico empleado ha sido crecientemente simplista sin explicar asuntos importantes, tales como los mecanismos exactos a través de los cuales la expansión de las exportaciones afecta el crecimiento del GDP e ignorando determinantes potenciales importantes del crecimiento como el avance educacional. Todo ello ha conducido a resultados pocos convincentes cuya fragilidad ha sido expuesta en trabajos posteriores”.

² Esta propuesta en su formulación más temprana se encuentra en Little Scitovsky y Scott (1970), Bhagwati (1978) y Krueger (1978).

Aun más si acaso, la mejoría en el crecimiento económico o crecimiento industrial parece encontrarse más ligado a la expansión de las exportaciones que a la liberalización de importaciones.³

Tal y como Helleiner (1990) concluye:

*La orientación de la política comercial, aunque importante, podría no ser un determinante central del crecimiento y no merecería la atención que le ha sido brindada por el Banco Mundial y otros.*⁴

En lo concerniente al vínculo entre el régimen comercial y las exportaciones manufactureras, este puede operar a través de al menos dos vías. En primer lugar, la política de comercio exterior afecta los incentivos otorgados a los productores y exportadores, afectando por ende la rentabilidad en términos de importables y exportables. En segundo lugar, las políticas comerciales liberales beneficiarían las exportaciones al conducir a una mayor disponibilidad de importaciones.

Bajo este análisis de equilibrio general, los impuestos o barreras sobre las importaciones son equivalentes a impuestos sobre las exportaciones (el teorema de la simetría de Lerner). En el marco de dicho análisis, las barreras a las importaciones ejercen un efecto negativo sobre las exportaciones a través del alza en el valor de equilibrio de la moneda doméstica. Asumiendo flujos de capital constantes, exportaciones e importaciones tienden a moverse paralelamente en el mediano a largo plazo. Por ello la liberalización de importaciones con la reducción del sesgo antiexportador aparece como un requisito esencial para fomentar las exportaciones manufactureras. Este argumento, sin embargo, ha venido siendo objeto de serios cuestionamientos que emergen de recientes estudios de casos de la industrialización en países en desarrollo (véase Helleiner, 1994, 1995). En primer lugar, el sesgo antiexportador podría ser reducido a través del otorgamiento de subsidios a las exportaciones. En segundo lugar, el estímulo a las exportaciones podría descansar en el logro de un precio relativo y elevado de las exportaciones con respecto al precio de los bienes no-transables y no necesariamente respecto al precio de los bienes importables. Asimismo, la apreciación real de la moneda podría perjudicar las exportaciones a pesar de la liberalización de importaciones.

³ Véase Mc Carthy y otros, (1987). Un estudio de 47 países africanos llevado a cabo por Jaleel y Kwan (1991), no encontró el vínculo de la causalidad de Granger entre exportaciones y crecimiento (citado por Fannely y otros). A pesar de la evidencia presentada por numerosos autores sobre la poca importancia de las políticas comerciales en la explicación de los casos exitosos de industrialización o crecimiento económico, Krueger (1997, p. 1) sostiene que “las perspectivas de crecimiento para los países en desarrollo son grandemente promovidas a través de un régimen de comercio abierto e incentivos uniformes (primariamente a través de la tasa de cambio) para la producción de bienes que compiten con las exportaciones e importaciones”.

⁴ Traducción propia.

Refiriéndonos al efecto de la liberalización en las exportaciones manufactureras a través de la mayor disponibilidad de insumos importados, es de señalar que en el caso venezolano y de otros países latinoamericanos las restricciones a las importaciones de bienes intermedios y de capital fueron substancialmente más bajas que en el caso de los bienes de consumo con el fin de fomentar la industrialización.⁵

Una razón para asociar la liberalización del comercio exterior con una mejora en la productividad es la idea de que la exposición de los sectores manufactureros a la competencia internacional debería conducir a una mejora rápida y substancial en la productividad. Este planteamiento alude a las externalidades generadas por las nuevas mezclas de productos. Se argumenta que la interacción con la competencia externa es una fuente de dinamismo, *know how*, y promueve la adquisición de adiestramiento relativo a la producción y mercadeo. Esta proposición, sin embargo, carece de sustento empírico. Otro mecanismo más factible a través del cual podría operar el vínculo entre comercio exterior y mayor productividad se relaciona con los conocimientos técnicos que se encuentran disponibles en las mayores importaciones, especialmente de bienes de capital e intermedios, cuando ellos contienen nueva tecnología, y servicios tecnológicos o no factoriales, a las cuales se tendría acceso con la desaparición de las barreras arancelarias. Esta es la visión del Banco Mundial (1991).

⁵ Rajapatirana (1996) en un estudio de la relación entre políticas comerciales y exportaciones manufactureras para 6 países latinoamericanos concluye que episodios de liberalización del comercio exterior han conllevado al incremento de las exportaciones manufactureras. Sin embargo, la evidencia empírica presentada por el autor es pobre y deficiente, ya que las regresiones de exportación incluyen una variable *dummy* para captar el efecto de las políticas comerciales, un procedimiento que ha sido extensivamente cuestionado recientemente (véase Edwards, 1992). Al mismo tiempo, la periodización de los episodios de liberalización o restricción comercial realizada por el autor es dudosa, puesto que es ampliamente conocido que la excepción de Chile, los países latinoamericanos siguieron una política de sustitución de importaciones durante 1960-79 con la liberalización de importaciones teniendo lugar sólo en los 1980s. No obstante, el autor insiste en calificar de períodos de liberalización comercial a algunos intentos de liberalizar el régimen comercial aun bajo la estrategia de sustitución de importaciones. Por demás, su planteamiento parece reflejar la errónea dicotomía que se ha tendido a establecer entre estrategias de sustitución de importaciones y de promoción de exportaciones, cuando en realidad ha sido demostrado que muchos de los países latinoamericanos como Brasil y Colombia combinaron las dos políticas. Por eso consideramos discutible el procedimiento utilizado por Rajapatirana para periodizar la duración de las políticas de liberalización de importaciones y de restricción del comercio exterior, la cual implica desconocer que durante los 1960s y 1970's el modelo de sustitución de importaciones prevaleció en América Latina y se combinó en algunos casos con políticas de promoción de exportaciones, el asunto es que no hubo episodios de restricciones del régimen comercial y otros de liberalización sino que el régimen comercial fue esencialmente cerrado durante 1960-79. Finalmente la evidencia econométrica es sumamente pobre a juzgar por el valor R^2 de las ecuaciones.

Acorde a Fannely y otros (1992, p. 10), estudios comparativos de países no parecen sustentar la hipótesis según la cual existe un efecto positivo del porcentaje de comercio sobre el crecimiento económico o que las exportaciones impulsen la expansión del producto en el tiempo. Por demás, la productividad laboral en América Latina fue más alta bajo el régimen de sustitución de importaciones que en los 1980s. Aunque la corriente neoestructuralista reconoce que la excesiva e indiscriminada protección fue un problema de la industrialización latinoamericana, este fue sólo uno de los problemas.

Aun más, estudios sobre el impacto de la liberalización de importaciones en Latinoamérica y sus efectos sobre el crecimiento e industrialización parecen soportar la visión neoestructuralista según la cual, si alguno, el efecto de la liberalización de importaciones sobre el crecimiento manufacturero ha sido negativo.⁶ Ffrench Davis (1994, p. 161) en un estudio sobre las políticas industriales en América Latina sostiene que la crítica ortodoxa a la protección no considera sus efectos dinámicos y macro ni el efecto negativo de la liberalización.⁷ Para el autor dicha política podría causar efectos negativos debido a las restricciones macroeconómicas y a las discrepancias entre ventajas estáticas y dinámicas, como por ejemplo, la liberalización podría promover ineficiencia si las industrias favorecidas son las menos productivas.

Vínculos entre la política de comercio exterior y estabilidad macroeconómica⁸

La asociación entre industrialización substitutiva de importaciones y la crisis latinoamericana explicaría parcialmente la pronta adopción de las políticas de liberalización del régimen comercial en la región, ya que de ese modo se pretendía solucionar la crisis de deuda externa. Sin embargo, el vínculo entre el régimen de comercio exterior y estabilidad macroeconómica no encuentra sustento alguno en la más elemental teoría económica, ya que aun el régimen comercial más cerrado es perfectamente compatible con el balance externo y el pago del servicio de la deuda.

⁶ Agostin y Ffrench Davis (1995) muestran que los casos de Chile, México y Bolivia, sugieren que una drástica liberalización de importaciones no condujo a un crecimiento económico sostenido así como tampoco impulsó las exportaciones manufactureras.

⁷ Wade (1989:73-75) muestra que la evidencia presentada por autores como Balassa (1981, 1982) en torno a la existencia de un régimen de libre comercio en el Este asiático es errónea. Los problemas metodológicos relativos a la estimación de la tasa efectiva de protección invalidarían las conclusiones de este estudio acorde al cual las políticas de crecimiento hacia fuera, en particular, la existencia de controles de comercio mínimos y baja dispersión de la tasa efectiva de protección entre industrias diferentes explican el éxito de la industrialización en el Este asiático.

⁸ Esa sección se basa en Rodrik (1992).

La política comercial definida como el conjunto de regulaciones de las importaciones y exportaciones, no ejerce un efecto directo relevante sobre la estabilidad macroeconómica y solvencia externa. Asumiendo la existencia de un régimen cambiario de libre convertibilidad, la política comercial afectaría el volumen de comercio o el porcentaje de las importaciones y exportaciones sobre el ingreso nacional, pero no la relación entre el nivel de exportaciones e importaciones. En otras palabras, las barreras arancelarias y no arancelarias determinan el carácter abierto o cerrado de una economía, pero no su balance comercial o la cuenta corriente de la balanza de pagos. Este último es determinado por el balance entre el ingreso nacional y el gasto, es decir, por factores macroeconómicos.

El planteamiento anterior sugiere que la razón para que las reformas comerciales hayan sido parte central dentro de los programas de ajustes de Latinoamérica yace en otros elementos distintos a la influencia positiva de dichas políticas sobre los equilibrios macroeconómicos. En primer lugar, la influencia del Banco Mundial y el FMI parece ser un factor importante, pero también se menciona la necesidad de los gobiernos de emitir signos claros de ruptura con la política de sustitución de importaciones, a las cuales se responsabilizaba de la crisis. Las reformas comerciales podrían interpretarse como un elemento psicológico para fomentar la credibilidad en el gobierno y los programas de ajustes en tanto indicarían seriedad en la intención de romper con viejas estrategias económicas. Este último factor parece haber sido importante en la lucha contra la inflación en algunos casos, tales como los de México, Bolivia, Polonia y Brasil.

A pesar de ello, la adopción de reformas comerciales podría interferir en el logro de equilibrios macroeconómicos. En el caso de un país que se aboca a una política de liberalización comercial se recomienda la implementación de una devaluación en paralelo con el fin de evitar las posibles consecuencias negativas de la reforma comercial sobre la balanza de pagos. Sin embargo, esto podría tener consecuencias indeseables cuando la inflación no se encuentre bajo control. Si tal y como parece ser el caso, la política cambiaria en conjunto con otras variables nominales como los salarios son de importancia para controlar la inflación, se plantea un conflicto, pues si la tasa de cambio es empleada con objetivos deflacionarios no puede ser empleada para lograr el balance externo.

El rol que podrían lograr las políticas de comercio exterior durante los episodios de estabilización macroeconómica se encontraría relacionado con la necesidad de movilizar recursos fiscales, para contribuir al cierre de la brecha fiscal. Esto podría realizarse de diversas maneras, a saber la transformación de cuotas en tarifas o en el caso de países con fronteras muy largas y proclives al contrabando, el nivel de tarifas existentes podría caer en el lado equivocado de la curva de Laffer, de modo que la reducción de tarifas podría expandir el comercio a expensas del contrabando incrementando los ingresos fiscales.

La liberalización del comercio exterior en Venezuela durante los 1990s⁹

En 1989, se inició la política de reforma arancelaria en Venezuela, la cual significó el desmantelamiento de un sistema de protección aduanero excesivo e indiscriminado que rigió hasta la fecha aludida. Dicho sistema se encontraba basado en barreras no-arancelarias, que prohibían o sometían a licencia previa cerca de la mitad de los 6.150 renglones de importación. Aunque existían aranceles que seguidamente se invalidaban a través de las exoneraciones de aranceles de forma discrecional por el Ministerio de Hacienda. Cabe mencionar que la razón de este complicado sistema de protección aduanal obedecía a la existencia del denominado "Tratado de Reciprocidad Comercial" con los Estados Unidos desde 1939, el cual limitaba el uso del arancel de forma eficiente y flexible. Aunque este tratado fue modificado en el año 1952, el mismo impedía ajustar los aranceles de cerca del 80 por ciento de las mercancías importadas desde los EE.UU. La finalización de este tratado en el año 1972 no conllevó a una modificación del régimen de protección aduanal, el cual rigió hasta 1989, cuando se implanta una política de liberalización de importaciones.¹⁰ Este programa de reforma se llevó a cabo entre 1989 y 1993 implicando una reducción substancial e indiscriminada de aranceles y barreras no arancelarias (Cuadro No 1). De este modo para 1993 el arancel máximo no excedía 20 por ciento independientemente del tipo de producto. Asimismo, también se eliminaron las exoneraciones, cuya existencia invalidaba la política arancelaria redujeron, con excepción de los productos de la cesta básica, las importaciones bajo el régimen CKD e importaciones de algunas instituciones públicas. La liberalización iniciada en 1989 y la adopción en 1995 del arancel externo común andino (AEC) implicaron que sólo permanecen cuatro categorías arancelarias: 5%, 10%, 15% y 20 % y luego de sumar las exenciones efectivamente 5 rangos. Sólo contadas industrias como la de vehículos y autopartes se encuentran protegidas por aranceles.¹¹

⁹ Es de señalar que un serio obstáculo para el desarrollo de la presente investigación lo constituye la no existencia de estimaciones sobre las tasas efectivas de protección arancelarias.

¹⁰ Purroy (1989), p. 249-50.

¹¹ Banco Mundial (1998), Informe No 17.983. "El programa restante para la reforma comercial en Venezuela".

Cuadro 1

La reforma arancelaria: Decreto No. 237 del 24 de mayo de 1989

	Junio 1989	Marzo 1990	Marzo 1991	Marzo 1992	Marzo 1993
Arancel máximo para el sector manufacturero (Arancel <i>ad-valorem</i>)					
Materias primas, bienes intermedios y de capital	50%	50%	40%	30%	20%
Bienes de consumo	80%	50%	40%	30%	20%
Máximo de restricciones no arancelarias	25%	15%	5%		
Porcentaje de productos manufac- tureros que pueden ser objeto de restricciones de importación distintas al arancel.					
Fecha de eliminación de exoneraciones de aranceles					
Importaciones de CKD			Enero 91		
Resto de importaciones manufactureras	Junio 89				

Fuente: Purroy (1989).

Contexto macroeconómico y reforma comercial durante 1989-97

El período de liberalización de importaciones en Venezuela (1989-97), estuvo caracterizado por la acentuada merma de los ingresos petroleros que ya se había iniciado en los 1980s. Tal y como era de esperarse, este hecho tuvo una inmensa significación para la economía, cuyo modelo de desarrollo estuvo sustentado en la distribución de una cuantiosa renta petrolera por el Estado venezolano desde 1935 hasta mediados de los 1980s. Luego del *boom* petrolero de 1973 y hacia 1978 las tasas de crecimiento económico empiezan a declinar a pesar de las altas tasas de inversión. Ello indicaba que la economía no se encontraba en capacidad de absorber la cuantiosa renta petrolera, de allí que la crisis venezolana se inicia en

1978 en medio de la bonanza petrolera.¹² Posteriormente, la caída de los ingresos petroleros en los 1980s aunada a la cuantiosa deuda externa contraída durante el *boom* petrolero y la salida de capitales condujeron a la crisis de balanza de pagos en 1983 con las consiguientes devaluaciones de 1983, 1984 y 1986. A partir de 1989 el ya exiguo monto de los ingresos petroleros condujo a la firma de la carta de intención con el FMI y se inicia la aplicación de las políticas neoliberales con ciertas variantes. Tales políticas de austera disciplina fiscal y monetaria carecieron de continuidad debido a los estallidos sociales de febrero 1989, de modo que luego de una brusca caída de la demanda doméstica durante 1988 y 1989, esta se expandió durante 1990-92 (véase Cuadro No 2).

Cabe señalar que el descomunal peso de la deuda externa en Venezuela sumado al colapso de los ingresos petroleros representan un serio obstáculo a la recuperación de la economía. En Venezuela, como en el caso de otros países latinoamericanos, la deuda externa ascendía a más de la mitad de los ingresos por concepto de exportaciones en 1988 y más del 5 por ciento del GDP. Con el fin de obtener una idea del significado de este hecho, téngase presente que los pagos de reparación impuestos a Alemania luego de la guerra ascendían a 2.5 % del GDP y ellos fueron considerados entonces acertadamente por Keynes como una fuente de desestabilización de la economía.¹³

Política fiscal y monetaria

La economía no petrolera venezolana ha sido altamente dependiente de la política fiscal y monetaria, ya que la misma constituyó uno de los principales mecanismos de distribución de la renta petrolera hacia la economía doméstica. Manufactura se benefició notablemente de la ampliación del mercado interno logrado por esta vía. La adopción de políticas fiscales y monetarias restrictivas sin que se haya producido una reactivación de la inversión privada, ha contribuido al escaso dinamismo de la demanda doméstica en los 1990s, exceptuando el período 1990-92. Tal y como se observa en el Cuadro No 2, la brusca caída de la oferta monetaria cuyo objetivo era el de controlar las presiones inflacionarias llevó consigo a la contracción de la demanda interna durante 1993-95 comparado a la tendencia

¹² Véase Baptista y Mommer (1990), Mommer (1987) y Baptista (1997). Baptista fue el primer economista venezolano en señalar durante una conferencia en la Facultad de Economía de la ULA en 1978, que la economía venezolana se encontraba en crisis, a pesar de la abundancia de la renta petrolera. Esta idea se encuentra también plasmada en el modelo de la capacidad de absorción de capital para la economía venezolana elaborado por Baptista y Mommer (1990).

¹³ Weeks (1995, p. 121,122).

observada durante 1990-92. Ello afectó negativamente el desenvolvimiento del sector manufacturero en términos de producto, empleo e inversión. Como se demuestra más adelante, la reducida demanda interna durante 1993-95 implicó una desaceleración de la tasa de crecimiento del sector manufacturero venezolano y la expansión de las exportaciones, debido al desplazamiento de las ventas en el mercado interno al mercado externo. Las exportaciones pasan a ser el motor del crecimiento manufacturero sólo en 1993-95, aún cuando la liberalización de importaciones databa desde 1989, lo cual sugiere que el comportamiento de las exportaciones manufactureras venezolanas respondió considerablemente a las tendencias observadas en la demanda doméstica y a las políticas fiscales. La expansión de las exportaciones fue posterior al episodio de liberalización de importaciones, y ello ocurre a pesar de la adopción de un régimen de control de cambios durante 1994-96.

Finalmente, la política fiscal restrictiva podría haber desestimulado las exportaciones y el proceso industrial debido a la desmejora en la provisión de infraestructura y otros servicios, que anteriormente eran financiados por el Estado.

Liberalización de los mercados de capitales

Otro de los cambios introducidos por la política macroeconómica adoptada en los 1990s estuvo representado por la liberalización del mercado de capitales, lo cual derivó en un alza importante de las tasas de interés (Cuadro No 2). Debe recordarse que una de las características de la estrategia industrial venezolana fue la política de financiamiento barato hasta los 1980s. Las tasas reales de interés fueron negativas o muy bajas hasta mediados de los 1980s, cuando la caída de los ingresos petroleros implicó el alza de las tasas de interés para evitar la salida de capitales, mientras que a partir de 1989 la adopción de políticas neoliberales condujo a la liberalización de las tasas de interés.¹⁴ Esto indudablemente habría afectado negativamente al sector manufacturero venezolano y sus posibilidades de exportación.

¹⁴ Un estudio de la política de financiamiento al sector manufacturero venezolano durante 1970-83 se encuentra en Fajardo (1985).

Cuadro 2

Panorama macroeconómico, Venezuela, 1968-97

Años	Tasa de interés nominal (%)	Precios del sector manufac- turero índice	CPI varia- ciones (%)	Tasa de interés real (%)	Demanda domés- tica Índice	M1 varia- ciones (%)	Déficit público PTB (%)	Importa- ciones/ PTB (%)	Importa- ciones totales Index	Balance en cuenta corriente
68	9,2	27,82	3,33	17,90	44,48		-0,67	20,31		
69	9,8	28,11	3,34	8,77	47,88	5,61	-2,37	20,26		
70	10,3	28,53	3,35	8,83	50,52	2,82	-13,38	19,12	15,75	-104
71	10,1	29,41	3,38	7,05	54,38	20,68	0,35	19,34	17,43	-11
72	10,1	30,28	3,41	7,18	60,27	11,44	-0,33	20,16	20,43	-101
73	10,1	33,27	3,50	0,67	65,07	21,51	1,64	19,37	24,14	877
74	10	36,80	3,61	-0,07	71,90	35,13	4,46	18,81	35,63	5760
75	10,1	40,39	3,70	0,80	84,74	34,18	1,61	25,32	50,22	2171
76	9,6	43,61	3,78	1,93	98,60	17,44	-2,96	29,02	67,45	254
77	9,8	46,51	3,84	3,35	112,83	20,21	-4,30	35,65	93,72	-3179
78	10,1	47,10	3,85	8,84	120,38	10,07	-4,08	37,91	103,28	-5735
79	11,6	56,05	4,03	-5,78	118,23	12,11	1,93	28,89	91,97	350
80	12,9	70,20	4,25	-9,62	116,48	6,56	0,04	25,41	100,00	4728
81	14	74,29	4,31	8,35	118,52	15,76	-1,37	25,60	120,49	4000
82	15,14	78,32	4,36	9,85	120,77	15,74	-4,36	28,87	119,00	-4246
83	16,27	82,62	4,41	10,93	104,82	24,88	-1,51	14,63	59,01	4427
84	14,92	100,00	4,61	-4,17	100,00	22,79	3,33	18,78	71,47	4651
85	13,7	113,85	4,73	0,73	101,48	2,89	5,26	18,06	74,52	3327
86	12,66	123,72	4,82	4,35	105,81	-19,92	-2,03	20,24	78,18	-2245
87	12,62	150,10	5,01	-6,71	109,93	24,74	-4,64	23,37	88,80	-1390
88	12,69	182,67	5,21	-6,95	116,82	7,04	-4,77	27,23	117,00	-5809
89	34,06	332,49	5,81	-25,83	104,89	48,56	-0,09	22,28	71,74	2161
90	34,86	439,69	6,09	6,91	109,72	83,16	0,04	20,19	67,44	8279
91	38,17	574,84	6,35	11,37	124,14	37,31	1,99	26,23	102,48	1736
92	41,82	701,59	6,55	21,89	137,30	7,86	-3,10	28,91	129,32	-3749
93	61,27	915,11	6,82	34,70	134,45	9,24	-2,29	27,18	112,16	-1993
94	52,3	1410,61	7,25	9,03	124,08	50,11	-5,60	21,87	82,02	2450
95	40,62				126,35	29,04	-3,62	20,27	110,12	
96					119,81	93,83	0,92			
97					126,88	45,44				

Fuentes: IMF, Financial Statistics (1998) y BCV, Anuario de Cuentas Nacionales.

El rol de la política cambiaria y la política comercial

Aunque la determinación de la tasa de cambio no es considerada parte de la política comercial, la evidencia empírica más reciente sugiere que ésta representa un elemento central para el éxito de la política de apertura comercial y promoción de exportaciones. Observadores de la economía venezolana han coincidido en señalar la apreciación estructural de la tasa de cambio derivada del cuantioso flujo de divisas petroleras como un obstáculo para el desarrollo de un sector exportador no-tradicional hasta los 1980s. La apreciación estructural del bolívar causada por la renta petrolera comienza a desaparecer una vez que la crisis de balanza de pagos conllevó a la devaluación del bolívar y adopción de un régimen de cambio múltiple y con control de cambios en 1983.¹⁵ La Figura No 1 indica que tales medidas conllevaron a cierta devaluación real del bolívar y a cierto crecimiento de las exportaciones desde 1984 hasta 1989. En la misma Figura se percibe que la dinámica de las exportaciones manufactureras venezolanas parece haber sido especialmente sensible al movimiento de la tasa de cambio real durante 1983-95, pues la tendencia en la tasa de cambio real para las exportaciones se encuentra estrechamente asociada al movimiento de la primera.

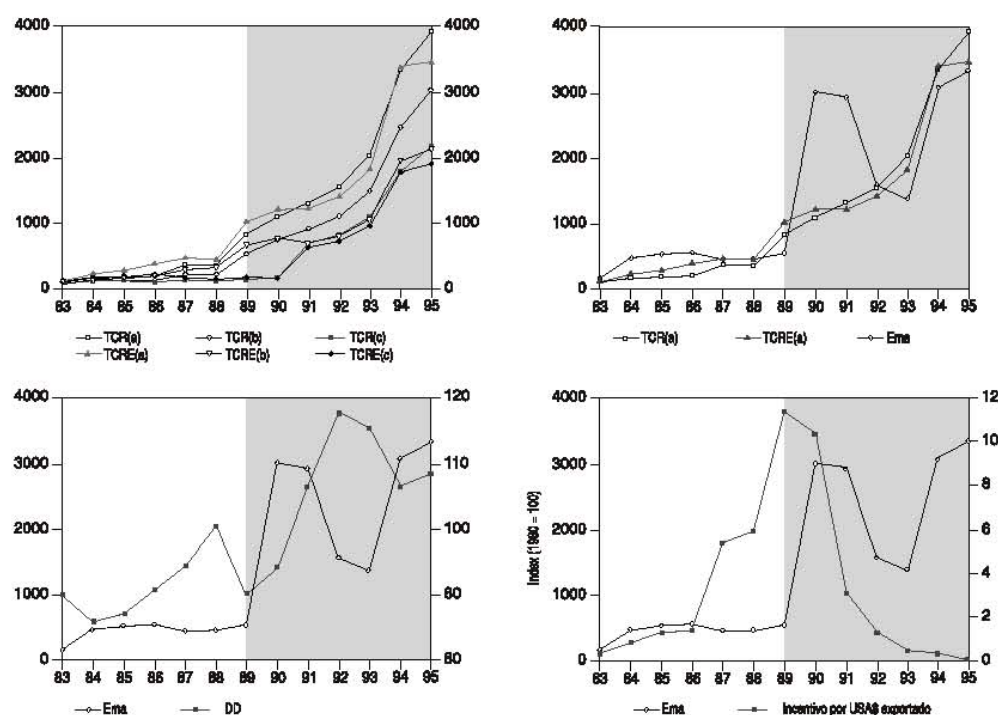
En Venezuela, la reforma comercial o liberalización de importaciones se inició en 1989 y fue acompañada de un programa de ajustes macroeconómicos cuyas características más relevantes fueron el ajuste fiscal, el inicio del programa de privatización que implicó mayores ingresos, el alza de las tasas de interés debido a los cambios en la política monetaria y la eliminación de los controles de precios. Hasta 1993 la demanda agregada creció esencialmente debido a la expansión del gasto público, iniciando una tendencia decreciente sólo durante 1993-96. En materia de política cambiaria dicho programa de ajuste macroeconómico condujo a la eliminación del control de cambio, a la unificación de la tasa de cambio adoptándose un sistema flexible. Sin embargo, durante los años de 1994-96 el gobierno impuso de nuevo un régimen de control de cambios. La merma de los ingresos petroleros y la desaparición del régimen de cambio fijo derivaron en la fuerte devaluación real del bolívar desde 1983, tendencia que se acentuó marcadamente en los 1990s aunque es de señalar que durante 1990-91 ocurrió cierta apreciación real del bolívar. Como se muestra en la Figura No 1, similarmente a lo ocurrido en otros países latinoamericanos, la liberalización de las importaciones en Venezuela ocurrió en paralelo con una tendencia a la apreciación real del bolívar, razón por la cual se produjo un *boom* de las importaciones (véase Cuadro No 2). Ello sumado al efecto combinado del peso del servicio de la deuda y la tendencia descendente de los precios petroleros durante 1991-93, determinó que el balance en cuenta corriente fuese negativo durante 1992-93 (véase Cuadro No 2).

¹⁵ Una revisión de los cambios ocurridos en el régimen de cambio en Venezuela se encuentra en Torrealba (1991).

Es de destacar que según documento del Banco Mundial (1998), aunque el gobierno venezolano mantuvo la reforma comercial durante 1994-96, la adopción de un régimen de control de cambios habría ejercido consecuencias negativas sobre el comercio exterior, restringiéndolo notablemente. No obstante, la evidencia presentada en la Figura No 1 y en las páginas siguientes, sugiere que las exportaciones manufactureras venezolanas evidenciaron un mayor dinamismo durante 1993-95 que en 1989-93. Ello parece obedecer al efecto de las políticas fiscales y monetarias expansivas adoptadas durante este último período y a la contracción de la demanda doméstica durante 1993-1995, en conjunto con cierta tendencia a la devaluación del bolívar durante 1993-94. Como se comprueba con técnicas econométricas más adelante, el comportamiento de las exportaciones manufactureras venezolanas se encuentra estrechamente vinculado a las tendencias en la demanda doméstica en el corto plazo y al movimiento de la tasa de cambio real en el largo plazo.

Gráfico 1

La tasa de cambio real y las exportaciones manufactureras



Fuentes: Notas: TCR (a) = índice de la tasa de cambio real *vis a vis* el dólar estadounidense. Esta es definida como la tasa de cambio nominal deflactada por los precios relativos estimados como el cociente de los precios de los bienes domésticos y de los bienes domésticos e importados, TCRE (a) = como TCR (a) pero usando la tasa de cambio nominal para las exportaciones, la cual se define como la tasa de cambio nominal incluyendo los incentivos de exportación; TCR (b) = como TCR (a) usando los precios relativos definidos como el cociente del índice de precios al

consumidor doméstico y el correspondiente a los USA; TCRE (b) = como TCRE (a) pero empleando los precios relativos considerados en TCR(b); TCR (c) = como TCR (a) pero empleando los precios relativos definidos como el cociente de los precios al por mayor domésticos y de los USA; una caída en el índice de la tasa de cambio representa una apreciación del bolívar. Ema = exportaciones manufactureras privadas, índice de volumen; DD = demanda doméstica agregada. Fuentes: para la tasa de cambio: estimaciones propias basadas en información suministrada por el IMF, *Statistic Yearbook*, para las exportaciones e incentivos a las exportaciones: BCV, FINEXPO, varios números; DD: BCV, Cuentas Nacionales, varios números.

Efectos de la reforma comercial de los 1990s sobre la industrialización y las exportaciones manufactureras venezolanas

Desindustrialización

Observadores venezolanos han coincidido en calificar de negativo el impacto sobre el crecimiento económico de la política de liberalización de importaciones iniciado en 1989.¹⁶ En un estudio sobre el efecto de las políticas neoliberales en Venezuela, Valecillos (1994) concluye que dicho sector ha sido severamente afectado por la ausencia de una política industrial y la liberalización indiscriminada de importaciones. Purroy (1994) sostiene que la reducción de la protección arancelaria era necesaria, pero que debía ser acompañada de políticas por el lado de la oferta. Los resultados de la presente investigación también soportan la hipótesis sobre la influencia negativa de la liberalización de importaciones en la industria manufacturera venezolana. Durante la etapa de la industrialización venezolana que se inicia en 1989, la manufactura ha experimentado una desaceleración del crecimiento y una caída en la importancia relativa del sector dentro del total de la economía no petrolera en términos de producto, empleo e inversión (véase Cuadros No 3 y 4). La desindustrialización de la economía venezolana queda también evidenciada en la reducción ocurrida en el número de establecimientos industriales que pasó de 10.224 unidades en 1988 a 8.864 en 1995.¹⁷

Como ya se ha mencionado en páginas precedentes, el desfavorable comportamiento del sector manufacturero durante los 1990s parece encontrarse ligado no sólo con la liberalización del comercio exterior sino con la ausencia de una política industrial, los altos costos financieros, la baja demanda doméstica y el desfavorable entorno macroeconómico en general. Sin embargo, el impacto negativo de la liberalización de las importaciones es evidenciado al comprobarse un retroceso en la sustitución de importaciones sin un avance respetable de las exportaciones manufactureras.

¹⁶ Maza Zavala y Malavé (1992), Lander (1993).

¹⁷ OCEI, encuestas industriales, varios años.

En resumen, a pesar de la desaparición de la sobrevaluación estructural de la moneda en los 1990s, el efecto de los programas de ajuste ha sido la desindustrialización y desagriculturización sin un repunte importante y estable de las exportaciones no tradicionales. Llama la atención en especial, la marcada caída de la inversión privada en el sector manufacturero, lo cual permite hablar de un proceso de desacumulación en el sector (Figura No 2).

Cuadro 3

Principales indicadores del comportamiento del sector
manufacturero privado 1968-1984

Indicadores	1968-72	1974-77	1978-82	1983-88	1989-1994
Valor agregado	9.19 0.99	11.06 0.99	2.27 0.65	4.78 0.61	3.31 0.38
Valor bruto de producción	8.16 0.99	11.45 0.99	0.67 0.15	7.91 0.91	4.42 0.56
Empleo	5.48 0.97	11.76 0.97	-1.49 0.16	3.21 0.84	-0.33 0.01
Valor agregado por hombre	3.71 0.89	-0.42 0.25	3.46 0.65	1.30 0.26	3.64 0.91
Valor bruto de producción por hombre	2.68 0.78	-0.57 0.28	1.86 0.55	3.64 0.91	4.75 0.97
Inversión bruta fija*	12.42 0.87	17.49 0.93	-2.65 0.24	10.02 0.59	4.83 0.39
Inversión bruta fija**	4.54 0.24	26.69 0.97	-23.99 0.99	8.17 0.27	

Notas: Las tasas de crecimiento son las estimaciones de mínimos cuadrados de las tendencias de crecimiento. Todos los valores a precios de 1984 precios. * Se refiere a la inversión bruta fija a precios de 1984 y fue estimada en base a datos sobre inversión a precios corrientes suministrados por la OCEI, encuesta industrial y los precios de las maquinarias y equipos importados suministrados por el BGV, series estadísticas, varios años. ** Se refiere a la inversión bruta a precios de 1984 excluyendo la inversión residencial. Cifras en negritas son los R^2 de las tendencias de crecimiento. Fuentes: estimaciones propias basadas en información suministradas por la OCEI encuesta industrial y el Banco Central de Venezuela, informes económicos (varios años); la inversión doméstica excluyendo la inversión residencial se estimó a partir de cifras suministradas por Baptista (1991).

Cuadro 4
Cambio estructural en la economía no petrolera venezolana (%)

Sectores	Valor Agregado						Empleo				
	1973	1982	1988	1993	1995	1997	1973	1982	1988	1993	1997
Agricultura	8.7	6.2	6.9	6.6	6.6	6.8	22.1	13.8	13.3	10.6	9.36
Minas	1	0.6	1	1.1	1.2	1.3	1.6	1.3	1.1	1.0	1.1
Manufactura	15.4	18.6	21.9	21.4	22.7	22.0	16.5	17.8	17.6	15.3	14.3
Construcción	9.1	11.6	7.6	7.2	6.6	8.5	7.1	9.2	8.4	9.3	8.48
Servicios	65.8	63.1	62.7	63.6	63.0	61.3	52.7	57.9	59.6	63.9	66.4
GDP no petrolero	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

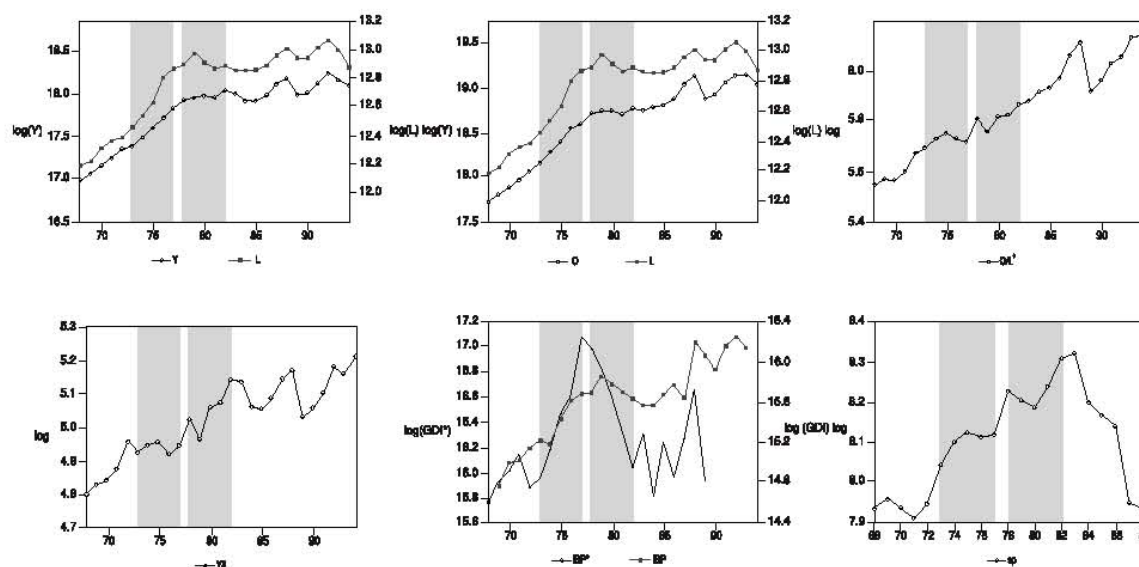
Notas: la estructura de valor agregado a precios constantes de 1984.

Fuentes: valor agregado: estimaciones propias basadas en datos del Banco Central de Venezuela, Cuentas Nacionales (varios años); empleo: OCEI, Encuesta de Hogares, (varios años).

La experiencia venezolana parece validar las conclusiones de un reciente estudio sobre las políticas de comercio exterior acorde a la cual los regímenes de comercio exterior no han sido un factor central en el comportamiento de la industrialización o exportaciones. El argumento a favor de la liberalización de importaciones parece haber sido sobreenfatizado, ya que el comportamiento de la manufactura venezolana desmejoró en los 1990's, cuando un régimen de comercio abierto fue instaurado con la consecuencia de que las exportaciones manufactureras no han experimentado un repunte impresionante.

Gráfico 2

Algunos indicadores del sector manufacturero privado a precios constantes de 1984, [escala en logaritmos], 1968-1994



Notas: Y = PIB de la manufactura privada a precios constantes de 1984; O = valor bruto de producción a precios constantes de 1984; L = número de empleados en la manufactura privada; IBP* = inversión bruta doméstica en manufactura privada a 1984 precios. Esta sólo incluye maquinaria y equipo; IBP = inversión bruta doméstica en manufactura privada a precios de 1984; sp = salario producto en manufactura privada a precios constantes de 1984. Esta variable es definida como los sueldos y salarios a precios corrientes deflactados por el índice de precios de la manufactura.

Fuentes: estimaciones propias a partir de cifras suministradas por el BCV, OCEI y Baptista (1996).

Fuentes del crecimiento industrial por el lado de la demanda, industrialización y política comercial

Con el fin de discutir más extensivamente la relación entre las políticas comerciales y el crecimiento industrial se procedió a estimar las fuentes del crecimiento industrial por el lado de la demanda durante 1968-94, acorde a una modificación de la conocida metodología de Chenery presentada por Kavoussi (1987).

Los resultados presentados en el Cuadro No 5 evidencian que el efecto de la liberalización de importaciones sobre la industria venezolana no ha sido el esperado por el pensamiento neoliberal, acorde al cual la mencionada política debía

resultar en la desaparición del sesgo antiexportador y por tanto, en un crecimiento de las exportaciones manufactureras no-tradicionales. Era de esperarse además, que la exposición a la competencia internacional estimulase un proceso de reconversión industrial. Los resultados indican que a pesar del cambio radical en el régimen comercial desde 1989, durante el período 1989-93, el crecimiento del sector manufacturero venezolano es explicado esencialmente por el incremento de la demanda doméstica, mientras que la contribución de las exportaciones a dicho crecimiento tiene un carácter aún más insignificante, que la contribución registrada durante 1969-73. Asimismo se comprueba el efecto negativo de la nueva política sobre la sustitución de importaciones, la cual aparece detentando una contribución negativa al crecimiento industrial durante 1989-93. El cuadro No 5 también muestra que la contribución de las exportaciones pasó a ser el elemento clave en el crecimiento manufacturero venezolano solamente durante 1993-95. Sin embargo, una evidencia preocupante es que acorde a las estimaciones basadas en las cifras de producción bruta publicadas por la OCEI y deflactadas por los precios de producción del BCV, aunque las exportaciones crecieron durante 1993-95, al mismo tiempo se registró una disminución absoluta del VBP, reducción que se debió a las altas contribuciones negativas de la demanda interna y la sustitución de importaciones (Cuadro No 5). Ello sugiere que el desarrollo de las exportaciones estuvo asociado esencialmente a la caída de la demanda interna (1993-95), lo cual en conjunto con el estancamiento de la inversión manufacturera ya mencionado, indicaría que el crecimiento de las exportaciones obedeció más al efecto sustitución de mercados que al incremento de la capacidad productiva durante 1993-96.¹⁸ La dependencia entre la evolución de la demanda interna y el comportamiento de las exportaciones manufactureras, es evidenciada por la alta correlación positiva entre las dos variables. Así durante 1990-93, la contribución de las exportaciones al crecimiento manufacturero fue sumamente baja debido al incremento de la demanda interna, a pesar de que la liberalización de las importaciones se implementó con rapidez desde 1989. Contrariamente, las exportaciones crecieron durante 1994-95 a pesar de la implementación de un régimen de control de cambio, lo cual parece encontrarse asociado con la caída de la demanda interna acaecida en dichos años. Ello indica que el mayor desarrollo exportador es posterior al episodio de liberalización de importaciones, el cual ya había sido casi completado en su totalidad para 1993. Asimismo, es de señalar que si bien las exportaciones aparecen como la principal fuente del crecimiento industrial du-

¹⁸ En un estudio preparado por Rajaparitana (1998, p. 12) para el Banco Mundial, se llega a la misma conclusión de que la expansión de las exportaciones no petroleras en Venezuela desde mediados de los 1990s, se debe a la caída del PIB asociado con el colapso de la demanda doméstica.

rante 1993-95, al juzgar por el porcentaje de exportaciones respecto al valor bruto de producción y la participación relativa de dichas exportaciones en las exportaciones totales, en Venezuela no estamos en presencia de un *boom* en las exportaciones manufactureras tal como ha sido el caso de otras economías.

Cuadro 5

Fuentes de crecimiento del sector manufacturero venezolano por el lado de la demanda, 1969-93

	Millones de bolívars					Porcentaje del total (%)				
	1974-77	1978-82	1982-88	1989-93	1993-95*	1974-77	1978-82	1982-88	1989-93	1993-95*
Demanda doméstica	69647	-12337	1435	55533	-9034	213.74	-163.21	4.54	115.49	-8.93
Sustitución de importaciones	-22404	13712	23650	-4186	-1509	-68.76	181.41	74.83	-8.71	-111.00
Cambios en la estructura de la demanda	-13831	6241	4590	-3891	-3100	-42.45	82.5651	14.52	-8.09	-46.03
Exportaciones	-828	-58	1929	628	5496	-2.54	-0.76	6.10	1.31	179.89
Total	32584	7559	31605	48083		100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Notas: basada en un nivel de desagregación de 18-sectores acorde al código SIU. Fuentes: estimaciones propias basadas en cifras del valor bruto de producción a precios de 1984, resultantes de deflactar los valores a precios corrientes publicados por las encuestas industriales y los precios suministrados por el Banco Central de Venezuela. Las series de exportaciones e importaciones reales fueron construidas a partir de información suministrada por el BCV y las tasas de crecimiento de dichas variables publicadas por Brandi (1989). Nótese que acorde a las cifras de la OCEI el VBP manufacturero disminuyó en forma absoluta durante 1993-95. *Estas estimaciones se encuentran basadas en cifras sobre el PTB y exportaciones e importaciones suministradas por el BCV.

Las exportaciones manufactureras durante 1989-95 y el efecto de la liberación de importaciones

El desarrollo de las exportaciones manufactureras venezolanas se encuentra plasmado en la Cuadro No 6, el cual evidencia que aun cuando cierta expansión de las exportaciones manufactureras venezolanas tuvo lugar durante 1989-94, el incremento no ha sido ni impresionante ni sostenido, en especial si se considera el bajo peso de las exportaciones manufactureras en el total de exportaciones.

El escaso desarrollo de las exportaciones manufactureras venezolanas luego de la apertura comercial, es confirmado también por el bajo coeficiente de exportación definido como la relación exportaciones/valor bruto de producción para la industria manufacturera.

Cuadro 6

Crecimiento y cambio estructural de las exportaciones, Venezuela, 1961-95

Crecimiento	61-72	73-77	78-82	83-88	89-95
Petróleo	1.60 0.60	-12.51 0.86	-6.46 0.77	1.87 0.31	7.25 0.92
Agricultura	13.29 0.74	-17.74 0.74	9.92 0.28	-15.00 0.34	16.55 0.79
Manufactura (a)	5.64 0.46	-19.95 0.29	-0.21 0.00	14.71 0.35	17.04 0.30
Manufactura (b)	3.42 0.64	-16.28 0.77	-10.37 0.47	11.66 0.88	5.74 0.31
Estructura					
Petróleo	90.87	86.38	88.61	85.42	84.99
Agricultura	0.07	0.07	0.07	0.13	0.23
Manufactura(a)	0.22	0.58	0.54	2.31	8.16
Manufactura(b)	9.07	13.56	11.32	14.45	14.78
Total	100	100	100	100	100

Notas: (a) Se refiere al sector manufacturero privado; (b) Se refiere al sector manufacturero total.

Fuentes: BGV, Finexpo, reportes, varios números.

En cuanto a las razones que explican la inhabilidad para exportar del sector manufacturero venezolano, dos factores son mencionados extensivamente en la literatura nacional concerniente al tema. El primero de ellos se refiere al sesgo antiexportador del régimen de comercio exterior, lo cual habría conducido a la conformación de un aparato productivo ineficiente y sin posibilidades de competir internacionalmente (Purroy, 1982; Ross, 1988; Brandi, 1989; Ortiz, 1992). Un segundo factor es la sobrevaluación estructural del bolívar como resultado de la divisa petrolera (véase Baptista, 1986; 1997; Gómez y Ross, 1986; Purroy, 1982; Mommer, 1991). La ausencia virtual de una estrategia de desarrollo de las exportaciones también explicaría el escaso desarrollo de las exportaciones manufactureras no-tradicionales venezolanas (Ross, 1988; Francés, 1986; Viana y otros, 1994).

La escasa atención prestada a la política tecnológica es enfatizada por Avalos (1986) como un factor explicativo de la ausencia de competitividad internacional y de capacidad exportadora características de la industria manufacturera venezolana.¹⁹ Finalmente, la ineficiente infraestructura y servicios ha sido citada frecuentemente como un serio obstáculo a las exportaciones (Purroy, 1989).

Con respecto al primer argumento, es probable que la protección excesiva e indiscriminada, especialmente las altas barreras paraarancelarias como las licencias de importación, hayan contribuido a desestimular el desarrollo de un sector manufacturero exportador. Sin embargo, este argumento parece adolecer de sustento real a juzgar por la evolución de las exportaciones manufactureras venezolanas, que indica una escasa respuesta de dicha variable ante la liberalización de importaciones aplicada durante 1989-93. Una tasa de cambio más competitiva y el otorgamiento de ciertos subsidios a las exportaciones durante 1983-87 conllevaron a una reducción del sesgo antiexportador que favoreció cierta expansión de las exportaciones manufactureras venezolanas a partir de 1983, de modo que la contribución de las exportaciones al crecimiento industrial fue de 6 por ciento durante 1982-88 (véase Cuadro No 5). Este proceso sin embargo, además de tímido fue interrumpido desde 1989 a 1993, cuando a pesar de la rápida e indiscriminada política de liberalización de importaciones aplicada, el crecimiento de la demanda doméstica tuvo como efectos inmediatos un revés en el proceso de sustitución de importaciones sin un incremento importante en la contribución de las exportaciones al crecimiento industrial durante 1989-93 comparado al período 1982-88 (véase Cuadro Nos 5 y 6). Finalmente, las exportaciones manufactureras del sector privado se han incrementado durante 1993-95, pero este crecimiento ha sido altamente volátil con la particularidad de que no existe tendencia y se encuentra estrechamente asociado al desenvolvimiento de la demanda doméstica, lo cual estaría indicando que el desarrollo de las exportaciones manufactureras venezolanas no obedece a la emergencia de un sector exportador consolidado especialmente diseñado para suplir el mercado externo sino que más bien se exporta la sobreoferta que no puede colocarse en el mercado nacional. Es de destacar que la expansión de las exportaciones manufactureras durante 1993-96 ocurrió a pesar de la adopción de un régimen de control de cambio durante 1994-96.

Cabe mencionar que el modesto comportamiento de las exportaciones manufactureras no tradicionales no ha sido consecuencia de un incremento en los costos de trabajo, ya que la caída de esta variable desde 1983 ha sido muy pronunciada.

¹⁹ Para Avalos (1986), en Venezuela no existió una política tecnológica hasta los 1970s e inclusive desde entonces puede considerarse muy rudimentaria. Existía la idea de que el objetivo de la política científica y tecnológica debía ser la expansión del aparato científico nacional, idea esta errónea y que según el autor respondía a las recomendaciones de la UNESCO, que se basaba en la realidad de las economías desarrolladas.

Las exportaciones manufactureras y la tasa de cambio real

Con respecto al segundo argumento, la teoría económica tradicional le asigna un rol clave al establecimiento de una tasa de cambio competitiva para fomentar las exportaciones manufactureras y ello parece encontrar sustento en reciente estudios comparativos internacionales.²⁰

En Venezuela, se tendió a vincular la inhabilidad del sector manufacturero para exportar con la sobrevaluación estructural del bolívar. Este puede ser considerado un factor estructural, puesto que la sobrevaluación del bolívar se encontraba vinculada a la manera en que los ingresos petroleros fueron distribuidos dentro de la economía doméstica en Venezuela durante 1935-82. Esta situación favoreció la captación de una renta mayor por el Estado venezolano y su distribución parcial en favor de la industrialización substitutiva a través de la importación de bienes de capital e insumos a bajos costos.²¹ La desaparición de la sobrevaluación estructural del bolívar era un requisito para fomentar las exportaciones no petroleras. El cuadro No 7 muestra que la devaluación real del bolívar en conjunto con el otorgamiento de ciertos subsidios indujeron cierto crecimiento de las exportaciones manufactureras durante 1983-87, de modo que la contribución de las exportaciones manufactureras al crecimiento manufacturero fue positiva durante 1982-87 comparado al período 1974-82 y la disminución de las exportaciones durante 1990-92 fue acompañada por una tendencia a la apreciación del bolívar durante 1990-91.

La fijación de una tasa de cambio real competitiva y estable parece ser un elemento central en el desenvolvimiento de las exportaciones manufactureras venezolanas. Sin embargo, este no parece representar el único o un elemento suficiente para garantizar el desarrollo de un sector manufacturero exportador. La evidencia presentada para Venezuela indica que aunque un elemento determinante de la dinámica de las exportaciones manufactureras, la tasa de cambio no explica enteramente el comportamiento de las exportaciones. La devaluación real del bolívar indujo cierto incremento de las exportaciones manufactureras durante 1983-87, de modo que el coeficiente de exportaciones con respecto al valor bruto de producción en la manufactura privada se elevó desde 0.81 por ciento en 1982 a 2.31 por ciento en 1987.²²

²⁰ Véase Helleiner (1995).

²¹ Hirschman (1968, p. 26-27) observa que uno de los factores estructurales detrás de las dificultades para exportar común a la industrialización latinoamericana fue la sobrevaluación de la moneda, lo cual operaba como un mecanismo de transferencia de ingreso desde el sector exportador tradicional hacia las nuevas industrias. Acorde al mencionado autor esto habría impedido el desarrollo de un sector manufacturero exportador. La razón por la cual el sector primario-exportador no estaba sujeto a impuestos directos y era establecida una tasa de cambio competitiva se encuentra en el gran poder político de los grupos ligados al sector primario-exportador. Ello conduce al autor a afirmar que la inhabilidad para exportar manufacturas en Latinoamérica se debe a la desfavorable situación sociopolítica.

²² Estimaciones propias basadas en cifras de la OCEI y BGV.

Cuadro 7

Tasa de cambio real y exportaciones no-tradicionales, Venezuela, 1965-95

Años	TCN oficial (Bs./US\$)	Incentivos a las exportaciones privadas otorgadas por FINEXPO (mill. de Bs.)			Incentivo por dólar exportado (Bs./US\$)	Incentivo por dólar exportado privado (Bs./US\$)	Diferencial de la tasa de TCN Bs./US\$	TCR* Bs./US\$	TCRE** Bs./US\$
		Bono total	Bono privado	Financia- miento	Total (Bs./US\$)				
65	4,50	0,00	0,00	0,00	0	0	0		
66	4,50	0,00	0,00	0,00	0	0	0	109,20	96,30
67	4,50	0,00	0,00	0,00	0	0	0	111,87	98,66
68	4,50	0,00	0,00	0,00	0	0	0	109,07	96,18
69	4,50	0,00	0,00	0,00	0	0	0	108,94	96,07
70	4,50	0,00	0,00	0,00	0	0	0	111,44	98,27
71	4,50	0,00	0,00	0,00	0	0	0	111,32	98,16
72	4,40	0,00	0,00	0,00	0	0	0	111,02	97,90
73	4,30	0,00	0,00	0,00	0	0	0	108,01	95,25
74	4,29	51,30	22,18	0,43	0,30	0,13	0	106,25	106,25
75	4,29	85,76	37,08	3,90	0,47	0,20	0	107,03	102,01
76	4,29	141,75	61,29	6,80	0,61	0,25	0	106,53	102,40
77	4,29	178,26	77,08	10,40	0,75	0,31	0	104,45	102,72
78	4,29	178,06	76,99	11,80	0,72	0,29	0	104,05	101,49
79	4,29	266,65	115,30	12,90	0,55	0,23	0	103,60	97,28
80	4,29	499,05	153,80	34,10	1,99	0,58	0	100,00	100,00
81	4,29	536,07	189,00	54,70	1,89	0,60	0	99,09	99,67
82	4,29	527,38	166,80	88,84	1,87	0,51	0	99,09	97,69
83	4,30	402,71	148,90	36,70	1,04	0,35	0,76	98,53	109,40
84	7,02	840,61	352,60	81,63	2,20	0,84	3,05	161,05	220,74
85	7,50	1686,10	696,00	68,90	3,65	1,45	4,98	171,39	280,64
86	8,08	1786,00	857,50	136,20	3,45	1,54	9,35	186,60	386,22
87	14,50	3132,00	1503,70		15,05	7,23	0,01	352,68	466,10
88	14,50	8290,40	3223,70		16,10	6,26	0	348,75	440,30
89	34,68	22347,40	11842,80		26,60	14,10	0	819,36	1016,28
90	46,90	30774,70	17560,50		21,75	12,41	0	1082,67	1207,38
91	56,82	10270,70	4738,90		6,18	2,85	0	1298,83	1202,84
92	68,38	3409,80	3409,80		2,62	2,62	0	1533,77	1404,31
93	90,83	1179,30	1179,30		0,82	0,82	0	2026,14	1802,87
94	148,50	1116,60	1116,60		0,53	0,53	0,18	3344,35	3381,64
95	176,84	148,20	148,20		0,05	0,05	0	3919,56	3457,45

Notas: año base 1980. *TCR: tasa de cambio nominal deflactada por los precios relativos definidos como el cociente de los índices de precios al consumidor. **TCRE: tasa de cambio real para las exportaciones, estimada como la TCN incluyendo los subsidios a las exportaciones,

deflactada por los precios relativos definidos como el cociente entre los índices de precios al consumidor. Se refieren a las exportaciones no-tradicionales del sector privado, la cual fue estimada excluyendo hierro y aluminio del total de exportaciones no-tradicionales. Fuentes: estimaciones propias basadas en cifras suministradas por el BCV, FINEXPO, y las tasas de cambio fueron estimadas a partir de las fuentes citadas en el Gráfico No 2.

Es de destacar que la tendencia a la apreciación real del bolívar a principios de los 1990s parece haber estado vinculada parcialmente al efecto de incremento de costos producido por la adopción de una política devaluacionista en Venezuela, la cual generó inflación de costos debido al encarecimiento de los insumos y bienes de capital importados.²³ Esto ha sido atribuido a la escasa integración vertical que caracteriza a las ramas industriales.²⁴ El débil progreso de la sustitución de importaciones en estas líneas manufactureras ha sido un rasgo del sector manufacturero venezolano hasta el presente. La debilidad de los encadenamientos entre las ramas manufactureras era parcialmente explicado por la sobrevaluación estructural del bolívar, la cual favoreció la importación de insumos y bienes de capital. De modo que al mismo tiempo dicha situación implica que una devaluación real deriva en elevados costos contrarrestando su efecto positivo sobre las exportaciones.

En mi opinión el desalentador comportamiento de las exportaciones manufactureras en Venezuela se encuentra ligado a la inexistencia de una estrategia de desarrollo de las exportaciones coherente y seria, lo cual no depende exclusivamente del régimen de comercio exterior o una política devaluacionista. Tal y como se sigue de la experiencia de otros países, la sustitución de importaciones ha sido combinada con una estrategia de exportaciones. El modesto y altamente volátil desarrollo de las exportaciones manufactureras en Venezuela de los 1990s a pesar de los cambios en el régimen de comercio exterior es parcialmente atribuible a la ausencia de una política de exportación e industrial coherentes.

²³ El porcentaje de los costos intermedios en el valor bruto de producción manufacturero se ha incrementado de 50.1 por ciento a 61.7 por ciento en 1988 (estimaciones propias).

²⁴ Canto (1987, p. 127).

Cuadro No 8

Comparaciones internacionales de los coeficientes de exportación

País	1960	1982(a)	1987(b)	1988	1990
Brasil		9.90	14.60		
Chile	17.50	22.80	29.10		36.60
México	6.30	4.60		13.10	
Perú		10.10	8.26		
Tanzania		8.10	13.80	16.60	
Venezuela(c)	0.28	0.81	2.31	1.69	5.20
Venezuela(d)	7.27	2.52	6.56	5.87	14.04

Notas: * (a) Se refiere a 1980 para México; (b) Se refiere a 1985 para Brasil y Chile; (c) Se refiere a las exportaciones privadas de manufactura; (d) Se refiere al total de exportaciones manufactureras venezolanas. Fuentes: Venezuela: estimaciones propias y para Brasil: Fritsch y Franco (1995), Cuadro 3.2, p. 68; Chile: Meller (1995), Cuadro 4.8, p. 106; México: Ros (1994), Cuadro 6.3, p. 176; Perú: Paredes (1994), Cuadro 7.14, p. 246. Tanzania: Ndulu y Semboja (1994), Cuadro 16.3, p. 520. La relación se encuentra expresada en valores nominales de la moneda doméstica en todos los casos con excepción de México, en cuyo caso se encuentra basada en valores constantes de 1980.

Al respecto cabe señalar que las devaluaciones de los 1980s no fueron parte de una estrategia de promoción de exportaciones. La política devaluacionista respondieron a los substanciales desequilibrios fiscales y externos como consecuencia de la caída de la renta petrolera y el endeudamiento externo que se inició durante los 1970s. La ausencia de una política tecnológica adecuada y la escasa atención prestada a las tendencias internacionales en cuanto procesos tecnológicos son señalados por Pirela y otros (1996) como un factor central en la explicación del precario desarrollo exportador de la industria venezolana. Avalos (1986) mantiene que no existió una política tecnológica en Venezuela hasta finales de los 1970s. Aún durante esos años, la así llamada política tecnológica era rudimentaria y divorciada de la política científica con el énfasis colocado sólo sobre las condiciones de adquisición de paquetes tecnológicos. Para Avalos la ausencia de una política tecnológica aparece como parcialmente el resultado de la política de sustitución de importaciones.²⁵ La estrategia de promoción de exportaciones sólo fue orientada a los sectores de industrialización básica sin una estrategia dirigida a fomentar las exportaciones de manufacturas no tradicionales. Asimismo, la visión estática del comercio internacional acorde a la cual Venezuela debería favo-

²⁵ Avalos (1986) también observa que la disponibilidad de créditos fáciles que permitieron la compra descuidada de paquetes tecnológicos como otro factor explicativo de la ausencia de una política tecnológica coherente en Venezuela. Las modalidades de inversión extranjera y el proteccionismo excesivo también son mencionadas.

recer la especialización en bienes intensivos en materias primas o trabajo, contribuyó a descartar la tecnología como un factor fundamental dentro del proceso de industrialización.

Yo coincido con Avalos en cuanto a que la modalidad específica asumida por la estrategia de sustitución de importaciones en Venezuela, la cual entre otras características, implicó la ausencia de una estrategia de exportaciones paralela así como de una política tecnológica contribuyó grandemente a explicar la no-existencia de un sector manufacturero exportador tradicional. Sin embargo, debe enfatizarse que el régimen de comercio exterior por sí sólo no parece haber sido un factor clave en la explicación de la incapacidad para exportar de las manufacturas venezolanas, tal y como sugiere el pobre comportamiento de las exportaciones manufactureras venezolanas bajo la política de liberalización de importaciones. En relación a la idea de desarrollar ventajas comparativas dinámicas sugerida por Avalos, este debe y puede ser un plan en el mediano y largo plazo. Sin embargo, tal y como afirma Pirela (1996), el discurso político acorde al cual el petróleo y las actividades relativas son indeseables, implicando como salida la diversificación fuera de dichas actividades ha conducido a la adopción de una estrategia industrial errónea. El mismo autor sugiere que una política industrial para Venezuela debería considerar su carácter petrolero. Sectores tales como química, el cual se encuentra vinculado con el sector petrolero, representan una de las escasas ramas industriales en las cuales el país tiene posibilidades de competir en los mercados internacionales. Para Pirela las políticas neoliberales y especialmente el rápido desmantelamiento del sistema de protección arancelaria han afectado negativamente a la industria química, por lo cual el autor enfatiza la importancia de abrir la economía dentro del marco de una política industrial que implique el estímulo del desarrollo tecnológico a nivel de la empresa. Dicha investigación llevada a cabo sobre el sector química y petroquímicas mostró que la capacidad innovadora del sector fue seriamente dañada por la ausencia de una política industrial entre 1989 y 1992. Adicionalmente, el análisis de las fuentes del crecimiento a nivel sectorial de la industria manufacturera venezolana indica que existe lugar para continuar con la sustitución de importaciones en ramas intermedias y mecánicas. Esto y la baja elasticidad del precio de las importaciones de bienes intermedios sugiere que el estímulo de sustitución de importaciones en este tipo de bienes también pueda ser una política razonable, sobre todo, porque el logro de integración vertical puede ser una herramienta eficaz al establecimiento de un tipo de cambio competitivo que promueva exportaciones sin generar inflación.²⁶

²⁶ Véase López, (1999).

Algunas estimaciones empíricas de los determinantes temporales de las exportaciones manufactureras venezolanas

En esta sección se estimó la ecuación de oferta de exportaciones con el fin de identificar los elementos determinantes de la misma. La ecuación de oferta de exportaciones utilizada en este estudio conforma dentro de una tradición bien establecida en la literatura de comercio internacional acorde a la cual el volumen de exportaciones (x^s) responde a los precios relativos o variables de costos domésticos y a la capacidad productiva. Como aproximación de los precios relativos de las exportaciones, diferentes medidas de la tasa de cambio real y de la tasa de cambio real para las exportaciones fueron empleadas (Er y Er^x), ya que los precios de las exportaciones no arrojaron resultados coherentes, mientras que como indicador de la capacidad productiva se empleó un índice del valor agregado de la manufactura (Y^{ma}) ya que no existen series disponibles sobre la capacidad industrial utilizada. Desafortunadamente no fue posible incorporar en una ecuación de carácter ecléctico el monto de las tarifas o cuotas debido a la inexistencia de series de datos sobre dicha variable para Venezuela. Una prueba de sensibilidad fue realizado en el cual se estimó la ecuación con varias modalidades de la tasa real de cambio *vis a vis* USA y de la tasa de cambio real para las exportaciones. En las ecuaciones 1 y 2 las tasas de cambio real y de las exportaciones (Er y Er^x) se encuentran basadas en los precios de los bienes domésticos y comerciables y de los bienes importados, las ecuaciones 3 y 4 incluyen las tasas de cambio basadas en los precios al consumidor y en la ecuaciones 5 y 6 las tasas de cambio se encuentran basadas en los precios al por mayor. La ecuación (7) relaciona la oferta de las exportaciones con la demanda doméstica (DD_t) y la tasa de cambio real empleada en la ecuación (2). En notación:

$$(1) \quad x_t^s = \alpha + \beta_1 Y_t^{ma} + \beta_2 Er_t + e_t$$

$$(2) \quad x_t^s = \alpha + \beta_1 Y_t^{ma} + \beta_2 Er_t^x + e_t$$

$$(3) \quad x_t^s = \alpha + \beta_1 Y_t^{ma} + \beta_2 Er_t + e_t$$

$$(4) \quad x_t^s = \alpha + \beta_1 Y_t^{ma} + \beta_2 Er_t^x + e_t$$

$$(5) \quad x_t^s = \alpha + \beta_1 Y_t^{ma} + \beta_2 Er_t + e_t$$

$$(6) \quad x_t^s = \alpha + \beta_1 Y_t^{ma} + \beta_2 Er_t^x + e_t$$

$$(7) \quad x_t^s = \alpha + \beta_1 DD_t + \beta_2 Er_t + e_t$$

donde x^s = índice de volumen de las exportaciones manufactureras excluyendo la industria básica. Fuentes: BGV, Finexpo, varios años. Y^{ma} = PTB del sector manufacturero a precios constantes de 1984. Fuente: BGV, cuentas nacionales, varios años. Er = tasa de cambio real *vis a vis* USA. Er^x = tasa de cambio real incluyendo los subsidios a las exportaciones. Fuentes: estimaciones propias basadas en cifras del IMF, International Financial Statistics, (1998).

El carácter no-estacionario²⁷ de las variables consideradas, justifica la adopción de técnicas de cointegración y del método de OLS dinámicos formulado por Stock y Watson (1991) para llevar a cabo las estimaciones durante el período 1968-94. Según el test de Dickey-Fuller aumentado todas las series de datos son integradas de primer orden.²⁸

Test de cointegración

El concepto de cointegración posibilita la búsqueda de combinaciones lineales de series temporales cada una de las cuales son individualmente no estacionarias. Métodos para comprobar la existencia de cointegración son el Engle-Granger (1985,1987), CRDW o el estadístico Durbin-Watson para el vector de cointegración²⁹ y el método de Johansen (1988, 1991). Los tres tests fueron utilizados para establecer si las ecuaciones se encuentran cointegradas.

Una vez que se determinó la existencia de cointegración entre las variables consideradas se utilizó un modelo de OLS dinámicos planteado por Stock y Watson (1991).

²⁷ Los problemas planteados por el carácter no-estacionario de la mayoría de las variables macroeconómicas han sido señalados por estudios (Nelson y Plosser, 1982) y Schwert (1988), los cuales muestran que el componente tendencial de la mayoría de las series de tiempo contiene elementos de carácter deterministas y estocásticos. Dado que el análisis de regresión que utiliza series de tiempo se basa en el supuesto de que dicha información es estacionaria, los resultados podrían ser incorrectos. Stock y Watson (1989) plantean que la regresión de series de tiempo no estacionarias en otras series de tiempo no estacionarias implica que algunos tests como la *t* estadística y la *F* carecen de validez de modo que la regresión sería espuria. Esto significa que los métodos clásicos de estimación como el de los mínimos cuadrados no son válidos y aun cuando exista cointegración, la presencia de autocorrelación y problemas de simultaneidad podría crear problemas de inferencia. La idea de regresiones espurias fue presentada originalmente por Granger y Newbold (1974) y fue desarrollada posteriormente dentro del planteamiento relativo a la cointegración por Phillips (1986). La diferenciación de las variables ha sido sugerida como una solución al problema. Sin embargo, en este caso se perdería información importante pertinente a las relaciones de largo plazo entre las variables Gujarati (1995).

²⁸ Los resultados de dichos tests se encuentran disponibles a petición.

²⁹ El uso de este estadístico como test de cointegración se basa en el trabajo de Sargan y Bhargave (1983).

El Modelo de Stock y Watson u OLS dinámicos

Adicionalmente el método denominado OLS dinámicos formulado por Stock y Watson (1991) fue utilizado para estimar tanto las elasticidades de largo como de corto plazo, ya que dicho método es de mayor confiabilidad que los dos utilizados previamente.

La especificación de la ecuación para este modelo fue la siguiente

$$(15) \quad x_t^s = \alpha_0 + \beta_1 Y_t^{ma} + \beta_2 Er_t + \sum_{i=1}^k \delta_{1i} \Delta Y_t^{ma} + \sum_{i=1}^k \delta_{2i} \Delta Er_t + e_t$$

donde k es el número de rezagos.

Resultados empíricos

Los resultados de los tests de cointegración son presentados en el Cuadro 9. Allí se evidencia la existencia de cointegración entre las variables para todas las ecuaciones consideradas. El valor de ADF de los residuos es mayor al valor crítico y el test Durbin Watson también es pasado. La variable tasa de cambio real y tasa de cambio real para las exportaciones son estadísticamente significativas y poseen el signo esperado acorde a la teoría, es decir, una apreciación real (caída) de dichos índices implica una reducción de las exportaciones manufactureras privadas y viceversa. En cuanto a la variable representada por el valor agregado manufacturero su coeficiente es negativo pero no es estadísticamente significativo.

Cuadro 9
Test de cointegración Engle-Granger

Período: 1973-94							
Ecuaciones	1	2	3	4	5	6	7
C	5,44 1,89	5,86 2,28	4,11 1,26	5,7 1,98	1,37 0,33	1,88 0,49	6,61 2,37
LTCR	0,94 8,36	0,99 9,66	0,95 7,03	1,09 8,42	0,91 4,51	1,08 5,38	0,94 9,14
LYma	-1,01 -1,49	-1,2 -1,97	-0,68 -0,9	-1,2 -1,75	0,02 0,02	-0,3 -0,34	-2,95 -1,97
LDD							-0,45 -1,69
Dum	-0,56 -1,83	-0,4 -1,48	-0,73 -2,11	-0,51 -1,66	-0,87 -1,9	-0,71 -1,72	
R-cuadrada	0,86	0,89	0,81	0,86	0,67	0,73	0,87
R-cuadrada ajustada	0,83	0,87	0,78	0,83	0,62	0,69	0,85
Suma cuadrada de la regresión	0,49	0,43	0,56	0,49	0,74	0,67	0,47
Suma cuadrada de los residuos	4,3	3,4	5,61	4,26	9,87	8,06	3,97
Log likelihood	-13,27	-10,67	-16,18	-13,15	-22,4	-20,18	-12,39
Durbin-Watson est	1,76	2,07	1,41	1,74	1,03	1,13	1,86
Dickey-Fulley	-3,977	-4,632	-3,289	-3,916	-2,631	-2,765	-3,536
valor crítico 95 %	-1,958						

Nota: t-statistic destacadas.

El test de Johansen (Cuadro No 10) también indica la existencia de cointegración entre las variables. Asimismo la oferta de las exportaciones manufactureras aparece influida por la demanda doméstica en el largo plazo.

Es de señalar que el rol de los incentivos directos a las exportaciones por si sólo no tiene el signo indicado y por ello dicha variable fue excluida de las ecuaciones. Ello podría indicar que los exportadores sólo recurren a los incentivos de exportación como una compensación por los desincentivos derivados de la apreciación de la moneda debido a las dificultades administrativas para obtener subsidios. En relación al PIB manufacturero esta variable aunque no es estadísticamente significativa posee un signo negativo, indicando que el comportamiento de la oferta de las exportaciones manufactureras se encuentra vinculado a las tendencias en la demanda doméstica en el largo plazo. Esto es confirmado por la ecuación en la cual se incluyó la demanda. Nótese que una variable cualitativa fue incluida para el período 1973-78 con el fin de capturar el posible impacto negativo sobre las exportaciones de algunas restricciones y los problemas de congestionamiento generados debido al *boom* petrolero. Sin embargo, en el caso del test de Johansen, la variable cualitativa no fue incluida (aunque los resultados fueron similares cuando se incluyó dicha variable).

Cuadro 10
Test de cointegración de Johansen

		ecu. 1		ecu. 2		ecu. 3		ecu. 4		ecu. 7	
Vectores cointegrantes		LEma, LTCR, LYma		LEma, LTCRE, LYma		LEma, LTCR, LYma		LEma, LTCRE, LYma		LEma, LTCR, LDD	
Hipótesis nula	Alternativa	Estadístico valor crítico 5%		Estadístico valor crítico 5%		Estadístico valor crítico 5%		Estadístico valor crítico 5%		Estadístico valor crítico 5%	
$r=0$	$r=1$	23,405	20,967	25,522	20,967	21,164	20,967	32,054	20,967	23,405	20,967
$r \leq 0$	$r=3$										
Vectores normalizados		VI		VI		VI		VI		VI	
LEma		-1		-1		-1		-1		-1	
LTCR		0,86		0,968		0,915		1,137		-0,87	
LYma		-0,612		-0,519		-0,618		-0,768		-0,61	

Los resultados de aplicar el método de los OLS dinámico presentados en el Cuadro No 11, aparecen como satisfactorio en cuanto a la magnitud de la R^2 ajustada y las magnitudes de los parámetros y no existe evidencia de correlación acorde al DW test. Las elasticidades de largo plazo de la oferta de exportaciones manufactureras con respecto a las tasas de cambios y a al PTB manufacturero, poseen signos y magnitudes similares a aquellas obtenidas a partir de la aplicación de los métodos de cointegración Engle-Granger y Johansen. La tasa de cambio real y la tasa de cambio para las exportaciones poseen el signo esperado y son estadísticamente significativas en el largo plazo, mientras que el valor agregado manufacturero posee un signo negativo aunque tampoco es estadísticamente significativo. Ello sugiere que la tasa de cambio real pareciera ser un determinante importante de las exportaciones manufactureras privadas venezolanas en el largo plazo, no así en el corto plazo, ya que las elasticidades respectivas según este método no son estadísticamente significativas a los niveles de probabilidad convencionales y a menudo posee el signo contrario al esperado. Esto sugiere que una devaluación es desfavorable a las exportaciones manufactureras en el corto plazo, lo cual podría deberse al efecto vía inflación de costos. En el corto plazo, la DD tendría mayor influencia sobre el comportamiento de las exportaciones manufactureras venezolanas, ya que la variable PTB manufacturero posee un signo negativo y es estadísticamente significativa en el caso de varias de las ecuaciones consideradas. Asimismo, resultados similares fueron obtenidos cuando se utilizó la DD en lugar del PTB manufacturero como variable explicativa de las exportaciones.

Cuadro 11

Estimaciones de ecuación de oferta de las exportaciones manufactureras privadas, método OLS dinámicos de Stock y Watson, 1973-93

Ecuación 1				
Observaciones incluidas: 21 después de ajustar puntos de terminación				
Variable	Coefficiente	error standard	T-estadístico	Prob.
C	4,017	3,262	1,232	0,242
LTCR	0,932	0,178	5,235	0
LYma	-0,727	0,781	-0,931	0,37
d(LTCR)	0,009	0,651	0,014	0,989
d(LTCR)(-1))	0,100	0,786	0,127	0,901
d(TCR)(+1)	0,815	0,603	1,351	0,202
d(LYma)	1,208	1,589	0,76	0,462
d(LYma)(-1)	-3,762	2,011	-1,871	-0,086
d(LYma)(+1))	0,786	1,79	0,439	0,668
R-cuadrada	0,901	Media de la var. dependiente		5,802
R-cuadrada ajustada	0,835	D. S. de la var. dependiente		1,125
Suma cuadrada de la regresión	0,457	Criterio de inf. Akaike		-1,269
Suma cuadrada de los residuos	2,504	Criterio de Schwartz		-0,822
Log likelihood	-7,470	F		13,664
Durbin-Watson est.	1,796	Prob (F)		0.000

Ecuación 2				
Observaciones incluidas: 21 después de ajustar puntos de terminación				
Variable	Coefficiente	error standard	T-estadístico	Prob.
C	4,316	2,844	1,517	0,155
LTCRE	1,088	0,148	7,325	0,000
LYma	-0,974	0,701	-1,390	0,189
d(LTCRE)	-0,365	0,657	-0,555	0,588
d(LTCRE(-1))	-0,857	0,772	-1,109	0,289
d(TCRE)(+1)	1,106	0,686	1,610	0,133
d(LYma)	1,831	1,652	1,108	0,289
d(LYma)(-1)	-4,859	2,004	-2,424	0,032
d(LYma)(+1))	1,678	2,010	0,834	0,420
R-cuadrada	0,922	Media de la var. dependiente		5,802
R-cuadrada ajustada	0,871	D. S. de la var. dependiente		1,125
Suma cuadrada de la regresión	0,403	Criterio de inf. Akaike		-1,519
Suma cuadrada de los residuos	1,95	Criterio de Schwartz		-1,070
Log likelihood	-4,845	F		17,970
Durbin-Watson est	1,916	Prob (F)		0,000

Cuadro 11 / continuación

Ecuación 3				
Observaciones incluidas: 21 después de ajustar puntos de terminación				
Variable	Coefficiente	error standard	T-estadístico	Prob.
C	2,566	3,491	0,735	0,477
LTCR	0,925	0,231	3,997	0,002
LYma	-0,356	0,863	-0,413	0,687
d(LTCR)	0,216	0,640	0,337	0,742
d(LTCR(-1))	-0,307	0,823	-0,373	0,716
d(TCR)(+1)	1,339	0,609	2,198	0,048
d(LYma)	1,505	1,654	0,91	0,381
d(LYma)(-1)	-5,444	2,273	-2,393	0,034
d(LYma)(+1))	0,954	1,959	0,487	0,635
R-cuadrada	0,879	Media de la var. dependiente		5,802
R-cuadrada ajustada	0,798	D. S. de la var. dependiente		1,125
Suma cuadrada de la regresión	0,506	Criterio de inf. Akaike		-1,064
Suma cuadrada de los residuos	3,074	Criterio de Schwartz		-0,617
Log likelihood	-9,623	F		10,853
Durbin-Watson est	1,709	Prob (F)		0.000

Ecuación 4				
Observaciones incluidas: 21 después de ajustar puntos de terminación				
Variable	Coefficiente	error standard	T-estadístico	Prob.
C	4,675	2,563	1,824	0,093
LTCRE	1,188	0,151	7,859	0
LYma	-1,099	0,65	-1,689	0,117
d(LTCRE)	-0,194	0,475	-0,41	0,689
d(LTCRE(-1))	0,1	0,46	-2,034	0,065
d(TCR)(+1)	0,815	0,445	3,611	0,004
d(LYma)	1,208	1,193	2,061	0,062
d(LYma)(-1)	-3,762	1,443	-4,256	0,001
d(LYma)(+1))	0,786	1,386	1,142	0,276
R-cuadrada	0,901	Media de la var. dependiente		5,802
R-cuadrada ajustada	0,835	D. S. de la var. dependiente		1,125
Suma cuadrada de la regresión	0,457	Criterio de inf. Akaike		-1,756
Suma cuadrada de los residuos	2,504	Criterio de Schwartz		-1,308
Log likelihood	-7,47	F		23,175
Durbin-Watson est	1,796	Prob (F)		0

Cuadro 11 / continuación

Ecuación 7				
Observaciones incluidas: 21 después de ajustar puntos de terminación				
Variable	Coefficiente	error standard	T-estadístico	Prob.
C	4,521	3,705	1,22	0,246
LTCR	1,03	0,196	5,254	0,000
LYma	-2,128	2,052	-1,037	0,32
d(LTCR)	-0,553	0,698	-0,792	0,444
d(LTCR)(-1))	0,226	0,715	0,316	0,757
d(TCR)(+1)	0,162	0,58	0,279	0,785
d(LYma)	1,571	5,173	0,304	0,767
d(LYma)(-1)	-8,651	4,605	-1,878	0,085
d(LYma)(+1))	2,116	5,108	0,414	0,686
R-cuadrada	0,9	Media de la var. dependiente		5,802
R-cuadrada ajustada	0,83	D. S. de la var. dependiente		1,125
Suma cuadrada de la regresión	0,46	Criterio de inf. Akaike		-1,262
Suma cuadrada de los residuos	2,52	Criterio de Schwartz		-0,814
Log likelihood	-7,55	F		13,554
Durbin-Watson est	1,803	Prob (F)		0

Ecuacion 7a				
Observaciones incluidas: 21 después de ajustar puntos de terminación				
Variable	Coefficiente	error standard	T-estadístico	Prob.
C	5,096	4,001	1,274	0,277
LTCR	1,102	0,177	6,215	0
LDD	-2,612	2,25	-1,163	0,267
d(LTCR)	-0,886	0,72	-1,233	0,241
d(LTCR)(-1))	-0,154	0,68	-0,224	0,826
d(TCR)(+1)	-0,005	0,63	-0,008	0,993
dL(DD)	1,388	5,101	0,272	0,79
d(LDD)(-1)	-7,683	4,725	-1,626	0,13
d(LDD)(+1))	1,344	5,762	0,233	0,82
R-cuadrada	0,91	Media de la var. dependiente		5,802
R-cuadrada ajustada	0,84	D. S. de la var. dependiente		1,125
Suma cuadrada de la regresión	0,45	Criterio de inf. Akaike		-1,319
Suma cuadrada de los residuos	2,38	Criterio de Schwartz		-0,871
Log likelihood	-6,95	F		14,433
Durbin-Watson est	1,84	Prob (F)		0

Cuadro 11 / continuación

Ecuación 7b				
Observaciones incluidas: 21 después de ajustar puntos de terminación				
Variable	Coefficiente	error standard	T-estadístico	Prob.
C	3,637	4,271	0,851	0,411
LTCR	1,065	0,256	4,165	0,001
LDD	-1,694	2,431	-0,697	0,499
d(LTCR)	-0,258	0,728	-0,355	0,729
d(LTCR(-1))	-0,178	0,771	-0,231	0,821
d(TCR)(+1)	0,793	0,598	1,327	0,209
dL(DD)	4,144	5,879	0,705	0,494
d(LDD)(-1)	-12,866	5,195	-2,476	0,029
d(LDD)(+1))	2,483	5,939	0,418	0,683
R-cuadrada	0,870	Media de la var. dependiente		5,802
R-cuadrada ajustada	0,780	D. S. de la var. dependiente		1,125
Suma cuadrada de la regresión	0,530	Criterio de inf. Akaike		-0,993
Suma cuadrada de los residuos	3,302	Criterio de Schwartz		-0,545
Log likelihood	-10,372	F		10,003
Durbin-Watson est	1,726	Prob (F)		0,000

Ecuación 7c				
Observaciones incluidas: 21 después de ajustar puntos de terminación				
Variable	Coefficiente	error standard	T-estadístico	Prob.
C	5,565	4,242	1,312	0,214
LTCR	1,278	0,207	6,182	0,000
LDD	-3,13	2,442	-1,282	0,224
d(LTCR)	-0,967	0,648	-1,491	0,162
d(LTCR(-1))	-0,704	0,572	-1,23	0,242
d(TCR)(+1)	0,451	0,546	0,826	0,425
dL(DD)	4,184	4,832	0,866	0,404
d(LDD)(-1)	-11,101	4,337	-2,559	0,025
d(LDD)(+1))	2,397	5,093	0,471	0,646
R-cuadrada	0,897	Media de la var. dependiente		5,802
R-cuadrada ajustada	0,829	D. S. de la var. dependiente		1,125
Suma cuadrada de la regresión	0,465	Criterio de inf. Akaike		-1,233
Suma cuadrada de los residuos	2,596	Criterio de Schwartz		-0,786
Log likelihood	-7,847	F		13,130
Durbin-Watson est	1,801	Prob (F)		0,000

Notas: en las ecuaciones 7, 7a, 7b y 7c se utilizaron las tasas de cambio correspondientes a las ecuaciones 1, 2, 3 y 4.

Conclusiones

La principal conclusión extraída de la presente investigación es que la reducción indiscriminada de la protección arancelaria aunada al desmantelamiento de la política industrial que contemplaba el otorgamiento de crédito baratos, por ejemplo, hecho que fue propiciado por la baja de los ingresos petroleros, ha conducido a una declinación en la importancia relativa del sector manufacturero en la estructura total del producto, empleo e inversión. No sólo no ha habido reconversión industrial sino que la desacumulación experimentada por numerosas ramas industriales implica que se está destruyendo el acervo tecnológico y la experiencia que puedan haberse acumulado durante décadas en algunas de las pocas ramas competitivas del sector manufacturero. Finalmente, tampoco ha habido un repunte estable y respetable de las exportaciones manufactureras exceptuando la industria siderúrgica. Asimismo, un resultado relevante es que la fijación de una tasa de cambio real competitiva parece ser un factor de mayor importancia para el fomento de las exportaciones manufactureras que los incentivos a las exportaciones y la liberalización de las importaciones en el largo plazo. Contrariamente, en el corto plazo, el comportamiento de las exportaciones manufactureras se encontraría asociado a las tendencias en la demanda agregada interna; esto en conjunto con los resultados de la descomposición del crecimiento industrial realizado indicaría que la expansión de las exportaciones manufactureras privadas ha descansado en el desplazamiento de la demanda interna por la externa, sin verificarse un incremento de la capacidad productiva tanto en el corto como en el largo plazo. Estos resultados, los cuales son similares a los obtenidos en otros países en desarrollo, plantean serias dudas sobre las posibilidades de crecimiento de las exportaciones manufactureras en el largo plazo.

Referencias Bibliográficas

Agosting, M., y R. Ffrench-Davis (1995), "Trade Liberalisation and Growth: Recent Experiences in Latin America", **Journal of Interamerican Studies and World Affairs**, Vol. 37, pp. 9-58.

Aranda, S. (1982), **La Economía Venezolana**, (Bogotá: Editorial Siglo XXI).

Avalos, I. (1986), "Breve Historial de la Política Tecnológica Venezolana", en Naím y Piñango, (ed.), (1986), pp. 376-394.

Balasa, B. (1965), "Tariff Protection in Industrial Countries: An Evaluation", **Journal of Political Economy**, Vol. 73, pp. 573-94.

Banco Central de Venezuela, **Cuentas Nacionales**, varios años.

——— **Series Estadísticas**, varios años.

Baptista, A. y B. Mommer (1985), "El Ingreso Petrolero y la Capacidad de Absorción de Capital de la Economía Venezolana", Proyecto PDVSA-IESA, Caracas: IESA.

——— (1997), **Bases Cuantitativas de la Economía Venezolana**, (Fundación Polar: Caracas).

——— (1997), **Teoría Económica del Capitalismo Rentístico**, (IESA: Caracas).

Bitar, S. (1983), **El Desafío Industrial de Venezuela**, (Siglo XXI: Caracas).

Bitar, S. y T. Mejías (1986), "Más Industrialización: ¿Alternativa para Venezuela?", **El Caso Venezuela, Una Ilusión de Armonía**, (IESA: Caracas).

Bitar, S. (1990), "Neo-conservatism versus Neo-structuralism in Latin America", **Cepal Review**, No. 34, pp. 45-61.

Brandi, R. (1988), "Contribución del Sector Manufacturero al Equilibrio del Sector Externo", BCV.

Caballero, R. and Corbo, V. (1989), "The Effect of Real Exchange Rate Uncertainty on Exports: Empirical Evidence", **The World Bank Economic Review**, Vol. 3, No. 2.

Canto, L. (1987), "Los Desequilibrios Económicos Venezolanos y la Devaluación de 1986", **Revista del Banco Central de Venezuela**.

Canitrot, A. (1993), "The Exchange Rate as an Instrument of Trade Policy", UNCTAD Discussion Papers, No. 71.

CENDES, (1984), "Políticas y mecanismos del financiamiento público directo a la actividad manufacturera", mimeo, abril, 1984.

Chenery, H. (1961), "Comparative Advantage and Development Policy", **American Economic Review**, No. 51.

Chenery, H. (1986), **Industrialisation and Growth**, (Oxford: Oxford University Press).

Economic Commission for Latin America (ECLA), **Economic Survey for Latin America**, (1981, 1986, 1982, 1983).

Edwards, S. (1993), "Openness, Trade Liberalisation and Growth in Developing Countries", **Journal of Economic Literature**, Vol. XXXI.

Fajardo, V. (1985), "El Patrón de Financiamiento de la Industria Manufacturera Venezolana en la Década de los Setenta", CENDES, Serie Temas para la Discusión, Caracas, abril, 1985, pp. 80.

Francés, A. (1985), "Aprendiendo a Exportar: La Experiencia Venezolana Después del Control de Cambio de 1983", papel presentado en el Seminario de Exportaciones No-tradicionales, Caracas, nov. 1985, IESA.

Ffrench-Davis, R. (1990), "La Industrialización en América Latina", **Cuadernos de la CEPAL**, No. 63, pp. 90-120.

Gómez, E., y M. Ross (1986), "La factibilidad de una tasa de cambio establecida a partir del sector no petrolero de la economía venezolana", **Revista del Banco Central de Venezuela**, año 1, No. 3, pp. 43-66.

Helleiner, G. (ed.), (1994), **Trade Policy and Industrialisation in Turbulent Times**, (London: Routledge).

Helleiner, G. (1994), "Introduction" in Helleiner (ed.).

Helleiner, G. (ed.), (1995), **Manufacturing for Exports in the Developing World**, (London: Routledge).

Hendry, D. F. (1986), "Empirical Modelling in Dynamic Econometrics", University of Oxford, Applied Economics Discussion Papers, No. 1.

Hirschman, A. O. (1968), "The Political Economy of Import Substituting Industrialisation in Latin America", **The Quarterly Journal of Economics**, Vol. LXXXII, No. 1.

Holden D., y R. Perman, (1994), "Unit Root and Cointegration for the Economist", in Rao, B. (ed.), (1994).

Kavoussi, R. (1986), "Trade Policy and Industrialisation in an Oil-exporting Country: the case of Iran", **The Journal of Developing Areas**, No. 20.

Krueger, A. *et al.*, (1980), "Estimating Total Factor Productivity Growth in a Developing Country", World Bank Staff Working Paper, No 422.

Krueger, A. (1997), "Trade Policy and Economic Development: How we learn", Working Paper 5896, National Bureau of Economic Research, INC., pp. 1-50.

Krugman, P. and L. Taylor (1978), "Contractionary Effects of Devaluation", **Journal of International Economics**, No. 14.

Layrisse, I. y L. Palacios (1986), "Acumulación sin crecimiento. ¿La construcción, sector motor?" **Revista del Banco Central de Venezuela**, No. 3.

Malavé M. H. (1974), "Formación Histórica del Antidesarrollo en Venezuela" en Maza Zavala, D. *et al.*, **Venezuela Crecimiento sin Desarrollo**, (Editorial Nuestro Tiempo, Caracas).

Maza Zavala, D., y H. Malavé Mata (1992), "Teoría y realidad del Neoliberalismo Latinoamericano Contemporáneo", **Nueva Economía**, No. 1, Junio.

Naím, M. y R. Piñango (eds.), (1986), **El caso Venezuela: una ilusión de armonía**, (IESA: Caracas).

Ocampo, José A. (1994), "Trade Policy and industrialisation in Colombia, 1967-91", in Helleiner (ed.).

OCEI, **Encuestas Industriales**, varios años.

_____, (1988), **25 años de las Encuestas Industriales**.

_____, **Estadísticas de Comercio Exterior**, varios años.

Ortiz, E. (1992), "La Política Comercial de Venezuela", **Colección de Estudios Económicos del BCV**, No. 16.

Pirela, A. (1996), "La Industria Química y Petroquímica en Venezuela; Realidad y Retos" en Pirela (eds.), (1996).

Pirela, A. (ed.), (1996), **Cultura Empresarial en Venezuela**, (Caracas: CENDES).

Purroy, I. (1982), **Estado e Industrialización en Venezuela**, (Valencia: Vadell Hermanos Editores).

_____, (1989), "El Paquete: Evaluación del Programa Económico", **Revista SIC**, Año LII, No. 513.

_____, (1989), "Política Arancelaria y Reconversión Industrial", **Revista SIC**, Año LII, No. 516.

_____, (1990), "Medidas para la Crisis", **Revista SIC**, Año LIII, No. 517.

_____, (1991), "Tiempo Perdido", **Revista SIC**.

Reinhart, C. (1995), "Devaluation, Relative Prices and International Trade, Evidence From Developing Countries", **IMF Staff Papers**, Vol. 42, No. 2.

Rhomberg, R. (1976), "Index of Effective Exchange Rates", **International Monetary Fund Staff Papers**, Vol. 23.

Rodrik, D. (1992), "The Limit of Trade Policy Reform in Developing Countries", **Journal of Economic Perspectives**, Vol. 8, No. 1.

Ross M. (1988), "Exportaciones del Sector Industrial", reporte para el ILDIS, Caracas, febrero, 1988, pp. 1-69.

Stock, J. and M. Watson (1993), "A Simple Estimator of Cointegrating Vectors in Higher Order Integrated Systems", **Econometrica**, Vol. 61, No. 4.

Teck G., L. and W. Kin (1994), "Industrial Restructuring and Performance in Malaysia", in Helleiner, (ed.), (1994).

Torrealba, M. (1991), "Tratamiento de las Importaciones en el Régimen de Control Cambiario a Partir de 1983", **Revista del Banco Central de Venezuela**, No. 1.

Valecillos, H. (1992), **El Reajuste Neoliberal en Venezuela**, Caracas, Monte Avila Editores.

Valecillos, H. (1994), "Reajuste Estructural de la Economía y Desindustrialización en Venezuela", papeles para el ILDIS, Caracas: ILDIS.

Viana, H. *et al.*, (1994), "La Capacidad Tecnológica y la Competitividad de la Industria Manufacturera Venezolana", Espacios, **Revista Venezolana de Gestión Tecnológica**, Vol. 15, No. 1, pp. 1-32.

Weeks, J. (1995), "The Contemporary Latin American Economics: Neoliberal Reconstruction" in Halebsky, S. y Harris, R. (ed.), (1995), pp.109-135.

Lined area for notes or additional information.

Documentos

Documentos

Lined area for notes or additional information.

Modernización de los servicios públicos por redes: eficiencia económica y solidaridad social¹

Corrales
María Elena Corrales*

La década de los noventa ha sido particularmente dinámica para los servicios públicos por redes. Buena parte de los mitos que sostuvieron su desarrollo a lo largo del presente siglo, han sido cuestionados, destruidos o sustituidos. Específicamente nos referimos a la condición de monopolio natural y de explotación integrada que caracterizó a estas industrias y a la creencia en el Estado-operador como única vía para garantizar el bienestar colectivo y en particular, la universalidad de los servicios. En este dinámico proceso de transformación que se está llevando a cabo, se han construido nuevos paradigmas: el mercado como único mecanismo de asignación óptima de los recursos; la desintervención pública y subsecuente privatización, como garantes de la eficiencia operativa y económica de las empresas, y el Estado regulador como instrumento para superar las fallas que acompañan los mercados de servicios por redes.

En la construcción de la nueva institucionalidad que acompaña esta transformación, algunas de las fuerzas que impulsaron el anterior modelo de prestación de los servicios públicos por redes han sido poco reconocidas, en especial, las relacionadas con el objetivo de lograr la universalidad de los servicios. En efecto, durante el presente siglo, este objetivo orientó de manera sustantiva las decisiones y acciones de buena parte de los gobiernos en esta materia, dando cuenta de un valor social que reconocía méritos en la ampliación de la cobertura y que privilegió el acceso por encima del equilibrio económico financiero de las empresas operadoras. Buena parte de la construcción del Estado Moderno se centró en la premisa generalizada del compromiso por lograr la universalidad de los servicios como garante de la cohesión social y promotora del desarrollo económico.

* Consultora privada.

¹ Este trabajo se presentó en el IV Congreso del CLAD, celebrado en México en octubre de 1999, en el marco de un foro organizado por el Instituto Internacional de Barcelona.

A pesar de los avances logrados en materia de gestión y financiamiento de los servicios, cada vez se hace más evidente la necesidad de incluir el tema de la equidad y el acceso universal dentro de las tareas pendientes. En el presente documento nos proponemos analizar el proceso de modernización de los servicios públicos por redes desde esta perspectiva, sus efectos sobre las prácticas de solidaridad que hasta hace poco más de una década eran consideradas como válidas y la posibilidad de implantar modelos de intervención y regulación que promuevan simultáneamente la eficiencia en la industria y la equidad frente a los usuarios, en contextos de exclusión social como los que se presentan en los países latinoamericanos.

Complejidad y especificidad de la transición

Durante la última década, se ha venido adelantando en América Latina un proceso de transformación profunda en las modalidades de prestación de los servicios públicos por redes: telecomunicaciones, electricidad, agua potable y más recientemente, del gas. Tal proceso ha sido uno de los elementos centrales de la modernización general de la economía y ha tenido un lugar protagónico dentro de las reformas económicas impulsadas desde los organismos multilaterales de financiamiento. La modernización de estos servicios busca introducir o a veces, restablecer, la dinámica del mercado en las relaciones sectoriales, incorporar la iniciativa privada en la operación y gestión de las empresas bajo criterios mercantiles de eficiencia y rediseñar las actuaciones públicas en dichos servicios.

Los principios orientadores de la transformación han sido extraídos de la experiencia de países desarrollados, especialmente de la experiencia inglesa durante la década de los ochenta, cuyas condiciones de prestación de los servicios presentaban desde antes, altos estándares en términos de la gestión, calidad y cobertura de las redes. Adicionalmente, en los países desarrollados, el proceso de modernización se inserta dentro de un aparato estatal eficiente, con sistemas institucionales fuertes y de un elevado nivel técnico. La transformación de los servicios públicos por redes en esas condiciones, representa esencialmente un cambio en el modelo de gestión, creando condiciones para la incorporación del mercado como agente de modernización económica, tecnológica y organizativa y rediseñando los mecanismos de regulación que ya conforman una práctica pública, conocida y eficiente.

En contraste, los procesos de modernización en América Latina constituyen un vasto y profundo cambio cultural que involucra aspectos tan diversos como la reestructuración técnica y organizativa del servicio, el desarrollo de los mercados, el diseño de novedosos y eficientes sistemas de subsidios, la creación de un nuevo marco legal, la eliminación de algunas organizaciones públicas y la crea-

ción de nuevas instancias de toma de decisiones, la redistribución de los centros de poder, la reducción y reentrenamiento del personal e incluso, profundos cambios en la valoración cultural y social de los servicios. Esta lista de actividades, sin llegar a ser exhaustiva, da una idea de la complejidad de los procesos planteados, así como de la multiplicidad de objetivos y actores que pueden intervenir en cualquiera de ellos.

Es por ello que en muchos países y para algunos o todos de estos servicios, la transformación supone realizar un salto del caos al orden en medio de serias deficiencias institucionales y económicas. Hasta ahora la mayor parte del esfuerzo teórico en apoyo a este tipo de proceso, se ha enfocado hacia el diseño de la imagen objetivo, en especial, lo relativo a la definición del nuevo marco regulatorio e institucional y la implantación de un régimen económico que asegure la asignación óptima de recursos. Poca atención se ha prestado a la naturaleza específica del proceso de transición en un contexto estructuralmente diferente como lo es el latinoamericano. La idea de que sea necesaria una institucionalidad transitoria para cubrir la brecha entre ese modelo ideal y las condiciones de partida parece haber sido ignorada tanto en los estudios teóricos como en las propuestas concretas de transformación.

Sin embargo, la experiencia ha mostrado que la transición de un modelo a otro es lenta y compleja. Es posible que algunos de los cambios planteados en el régimen de propiedad o en el marco legal se puedan adelantar rápidamente, mientras que los cambios asociados a las conductas o a los procesos de desarrollo institucional presenten serios rezagos. Tales desarmonías, propias de los procesos de transición en contextos distorsionados, podrían reducir las ventajas del modelo de modernización propuesto e incluso impedir el logro de los objetivos planteados.

No se trata de negar la necesidad y urgencia de transformar los arreglos institucionales hasta ahora vigentes para la prestación de los servicios públicos por redes, sino más bien de comprender los retos que tal modernización plantea para las sociedades menos desarrolladas económicamente; de valorar los nuevos roles del Estado, no por distintos menos importantes, de apreciar las limitaciones existentes para la participación de los privados, no por existentes menos necesaria, y en particular, de diseñar nuevas prácticas de solidaridad social que sin poner en riesgo la coherencia del modelo que se busca implantar, permitan el acceso a dichos servicios por parte de toda la población.

Las fuerzas que impulsan la transformación

A partir de 1975 comienzan a evidenciarse dificultades en el crecimiento industrial de los países desarrollados y a cuestionarse la viabilidad del hasta entonces exito-

so "Estado de Bienestar" de las economías democráticas avanzadas. Este cuestionamiento incluyó, entre otros, el de la competencia del Estado para lograr una eficiente asignación de los recursos en las diversas actividades económicas y dio lugar al redescubrimiento del mercado como agente de asignación de los mismos. En el campo específico de los servicios públicos por redes, el cuestionamiento más comúnmente elaborado se ha referido a la ineficiencia que acompaña la participación del Estado, tanto en su papel de prestador directo de los servicios como de regulador de la acción de los privados, dando lugar a un proceso generalizado y creciente de revisión de los modelos de gestión y de las prácticas de intervención de los Estados.

Las fuerzas que impulsan esta transformación son diversas; sin embargo, destacaremos dos que a nuestro juicio son las que están sosteniendo de manera definitiva dichos procesos. Ellas son, la dinámica de innovación tecnológica de las propias industrias de servicio público y las exigencias de la demanda tanto en términos de calidad como de nuevos productos o tipos de servicios. A estos elementos intrínsecos al proceso de modernización que se adelanta, se le han unido fuerzas exógenas pero muy poderosas, que se relacionan con la imposibilidad de los estados de continuar financiando el anterior modelo de gestión de los servicios.

La primera fuerza que impulsa la transformación, referida a la dinámica de innovación tecnológica de las propias industrias de servicios públicos por redes, genera la necesidad de liberar los modelos de gestión con el fin de permitir el despliegue de nuevas tecnologías e induce transformaciones importantes en la estructura de dichas industrias. Los procesos de reconversión tecnológica a los que están sometidas las industrias de telecomunicaciones, electricidad y agua potable son de muy distinta intensidad; sin embargo, ninguna de ellas escapa a la incorporación masiva de nuevas tecnologías y a la aplicación de nuevos criterios de eficiencia y organización. En todos los casos, los cambios tecnológicos que se están produciendo juegan a favor de la desmonopolización. Las posibilidades reales de lograrla varían de un servicio al otro; son enormes en el caso de los servicios de telecomunicaciones, existen en algunas fases de la industria eléctrica y del gas, y son incipientes en la de los servicios de agua potable y saneamiento. Sin embargo, en todas, la búsqueda de mecanismos que induzcan la competencia real o simulada repercute sobre las funciones del Estado.

En relación con el aumento en las exigencias de la demanda, no se trata solamente de una exigencia derivada de la necesidad de la industria nacional de competir con éxito en un mercado globalizado, para lo cual se necesitan servicios de alta calidad al menor costo posible. Más importante aún en relación con el tema que estamos tratando, es el efecto sobre los patrones de consumo locales producido por la globalización de las comunicaciones, lo cual permite a prácticamente cual-

quier habitante de una población pobre latinoamericana, conocer y desear patrones de vida y modelos de consumo propios de economías más desarrolladas. Dentro de estos modelos, el acceso ilimitado a los servicios por redes sostienen la vida doméstica e incluso, servicios tan sofisticados como la comunicación electrónica y el acceso a redes, pasan a formar parte de la vida cotidiana. En tales circunstancias, el concepto de necesidades básicas se va transformando en función de las expectativas de la población, alterándose el complejo equilibrio que sostiene la cohesión social. Se trata ahora no sólo de disponer de los servicios esenciales principalmente electricidad y agua potable, sino también que tal disposición no sea azarosa, y que la gama de productos disponibles se amplíe y modernice en función de los adelantos tecnológicos.

Adicionalmente, la incorporación de la informática a la tecnología de la actividad comercial permite para todos los servicios, respuestas más rápidas y una mejor identificación de los clientes, sus necesidades y demandas, facilitando programas de acceso focalizado en poblaciones seleccionadas.

Viejas prácticas y nuevos obstáculos

La alta valoración social que se le asigna a los servicios públicos por redes sustentó la intervención directa del Estado en la prestación de los mismos. Un número importante de las empresas o instituciones que se instalaron para su prestación fueron y aún siguen siendo de naturaleza pública. En muchos países, y de manera determinante en Europa y América Latina, gestión y financiamiento público permitieron la construcción de las redes de agua potable, electricidad y teléfonos, la ampliación de la cobertura y la inclusión de toda o buena parte de la sociedad dentro de patrones modernos de vida. Intervención, monopolización y subsidios fueron estrategias ampliamente utilizadas.

En muchos casos, la fijación de los precios y tarifas se realizó persiguiendo objetivos distintos a los estrictamente económicos. Dentro de dichos objetivos se incluyeron desde consideraciones de tipo social (subsidio al consumo de las poblaciones de bajos ingresos con el fin de expandir la cobertura y alcanzar la universalidad de los servicios), de política industrial (subsidios a determinadas industrias con fines de desarrollo regional o sectorial) o de índole política en forma de privilegios otorgados a grupos o sectores específicos.

Sin entrar a evaluar los logros de estas políticas, sobre lo que sí parece existir consenso es que el manejo discrecional de los precios que las caracterizaba, si bien produjo un avance en los niveles de cobertura, trajo consecuencias negativas dentro de las cuales podemos citar el deterioro creciente de las industrias de servicio público, laxitud de los organismos o empresas operadoras, uso irracional

y poco eficiente de los servicios y un bajo nivel de acumulación e innovación tecnológica en las empresas. Todos estos elementos comprometen el logro de los objetivos de eficiencia que orienta actualmente la actividad económica.

El nuevo modelo de gestión para los servicios públicos por redes deberá superar estos obstáculos y construirse sobre un esquema de incentivos que promueva una mayor eficiencia, tanto en la explotación como en el uso del servicio y una mejor asignación de los recursos. Ello implica de manera particular la revisión de la política tradicional de “servicios públicos” separando las decisiones sobre el financiamiento de dichos servicios de las de funcionamiento u operación de los mismos. Es decir, sin negar la existencia de bienes meritorios que requieren de la intervención financiera del Estado para garantizar el acceso a toda la población, es necesario buscar modelos de gestión más eficientes, promover espacios para la incorporación de la innovación tecnológica, elevar la calidad y gama de productos ofertados e implantar mecanismos de inclusión social que no pongan en peligro los anteriores objetivos.

Modelo de modernización propuesto

Los arreglos institucionales tradicionales basados en la intervención directa del Estado están siendo sustituidos por otros, donde se combinan gestión privada de las redes con regulación pública de los servicios. Dentro de este orden de ideas, la transformación ha incluido como elementos centrales los siguientes aspectos:

- el rediseño estructural de la industria con el fin de reducir el espacio de los monopolios naturales e incentivar la competencia
- la reforma de los marcos regulatorios y organizativos del sector con el fin de permitir e impulsar la modernización de los modelos de gestión de los servicios, reduciendo el riesgo y aumentando el espacio para la participación de los privados
- la privatización de las empresas como vía para incorporar nuevas y mejores fuentes de financiamiento y recursos gerenciales más eficientes
- modificación del régimen económico de los servicios, incorporando la competencia real o *subrogada* como mecanismo privilegiado para la asignación de recursos.

La transformación de los modelos anteriores presenta especificidades y velocidades distintas para cada uno de los servicios; sin embargo, en términos generales la estrategia para impulsar el establecimiento de las nuevas reglas del juego ha sido la de propiciar una menor y más especializada participación de los poderes públicos y una mayor y más eficiente actuación del sector privado. Dentro de estas líneas generales existe una diversidad de opciones, tanto en relación a la estrate-

gia específica a seguir en el proceso de modernización del servicio como al arreglo institucional que finalmente surja de dicho proceso de modernización.

Retos de la modernización

La implantación del nuevo modelo de gestión de los servicios públicos por redes implica una redefinición de los roles del Estado y de la iniciativa privada en el proceso de prestación de los mismos. En tal sentido, el proceso que se adelanta involucra principalmente dos tipos de acciones. La primera se refiere a la privatización entendida como la transferencia al sector privado de ámbitos de acción y explotación económica reservados hasta ahora a los gobiernos. En segundo lugar y como complemento a la primera, se ha operado un vasto proceso de revisión y transformación del marco regulatorio para la prestación de los servicios. Este proceso identificado como de desregulación, implica no sólo reducir el ámbito de la acción del Estado sino sobre todo desarrollarla y focalizarla (re-regulación) en aquellas áreas en las cuales por razones técnicas o económicas se mantengan situaciones de monopolio o imperfecciones de mercado.

Como hemos señalado, la transformación presenta especificidades y velocidades distintas para cada uno de los servicios y en cada país. Ha sido más amplia y profunda en los servicios con mayor innovación tecnológica como es el caso de las telecomunicaciones y se encuentra aún en un estado incipiente en el sector agua potable y saneamiento, en el cual la innovación es menor y la complejidad de las externalidades asociadas al servicio, superior.

Otro elemento que determina la velocidad y profundidad del cambio se refiere al capital institucional desarrollado por cada país y el cual estaría relacionado con el nivel de desarrollo alcanzado durante el modelo de gestión anterior e incorpora tanto el nivel de calidad de los servicios alcanzado, como los comportamientos y conductas formales e informales de los agentes relacionados con su prestación: el Estado, las operadoras y los usuarios. Ello implica, el acervo organizativo y tecnológico desarrollado en las operadoras, sean públicas o privadas; la calidad y solidez de las reglas económicas que orientan la explotación del servicio, incluyendo la cultura de pago desarrollada en los usuarios y la propensión a un uso racional del servicio; la madurez y profundidad de los mercados existentes; la eficiencia y transparencia alcanzada en la función reguladora del Estado y por último, los valores sociales vigentes en relación al servicio y a la intervención de privados en su prestación.

En el caso específico de los países con menor desarrollo institucional, es este un elemento que distorsiona el proceso modernizador. Los déficit institucionales presentes en otras áreas de la vida económica y social, particularmente en materia de

justicia, administración de la gestión pública y una baja capacidad y cultura de pago de buena parte de la población, le confieren especial complejidad a la implantación del nuevo modelo.

Los retos con los cuales se enfrenta la industria de los servicios por redes en América Latina son numerosos y de vieja data, lo que ha variado en el tiempo son las prioridades que se les confiere y las soluciones disponibles. Dentro del espectro de tales retos, queremos singularizar dos que revisten especial significación en la necesaria construcción de un nuevo modelo de solidaridad social que responda a las pautas de eficiencia económica que orientan el proceso de modernización. Ellos son:

- la importancia de transformar la función pública, superando el intervencionismo como única modalidad de garantizar el bienestar colectivo
- la necesidad de definir los niveles mínimos del servicio que serán socialmente garantizados, independientemente de la capacidad de pago de los usuarios, con el fin de atenuar las externalidades asociadas con la exclusión.

El reto de redefinir la universalidad de los servicios

Los servicios públicos esenciales son servicios que satisfacen necesidades básicas de la sociedad, entendidas como aquellas cuyo costo de exclusión de los que no tienen acceso al servicio es muy alto en términos de las desventajas sociales que conlleva. La provisión de tales servicios sostiene la cohesión social y determina de manera fundamental el nivel de calidad de vida de la población. Si aceptamos esta definición, es indudable que los servicios públicos por redes constituyen servicios públicos esenciales y podemos asegurar que los niveles de pobreza y la precariedad en su suministro están íntimamente asociados.

Las diferencias de valoración social son notorias entre los diferentes servicios por redes y entre países. En efecto, los servicios de agua potable y saneamiento se encuentran en el centro del equilibrio social, dichos servicios no tienen sustitutos y su ausencia afecta de manera determinante la salud individual y pública. Por su parte, el suministro de energía eléctrica y de las telecomunicaciones, constituyen la base de sustentación de la sociedad moderna y su disponibilidad marca la pauta entre el ayer y el mañana. En contraposición, las redes de gas están sujetas a una menor presión social, dada la amplia posibilidad de sustitución que presenta este energético.

Por su parte, en los países desarrollados, el abastecimiento universal de los servicios por redes ya ha sido en gran medida, resuelto y la discusión central sobre la universalidad se plantea específicamente en el caso de las telecomunicaciones y

especialmente, de los nuevos productos asociados con su desarrollo. En contraste con esta situación, en la gran mayoría de los países pobres continúa siendo un problema incluso el abastecimiento y la calidad del agua de consumo humano, igualmente el acceso continuo y confiable al servicio eléctrico y mucho más aún, a las telecomunicaciones. En estas circunstancias las demandas sociales, políticas y financieras de y sobre las industrias de redes son distintas y ello, en consecuencia, afectará también el curso que tomará el proceso modernizador.

Durante buena parte del presente siglo la participación del Estado en la prestación de servicios públicos por redes ha sido una constante. En buena medida también el rol de proveedor de servicios públicos impactó el tipo de Estado que construimos. Sobre todo en Europa y América Latina, la provisión universal de servicios públicos fue vista como un *Deus ex machina* que permitiría superar los grandes problemas de exclusión social y propiciar el desarrollo de las fuerzas productivas.

La época que estamos concluyendo se saldó para la América Latina, con logros importantes en el ámbito social que, sin embargo, no alcanzaron a cubrir las expectativas originales de la sociedad. En materia de servicios por redes el objetivo ha sido el de lograr su universalidad. En nombre de este objetivo se construyó la institucionalidad asociada a la industria dentro de la cual jugaron un rol importante la empresa pública y los subsidios generalizados. Los logros aunque importantes, están lejos de las metas.

La reducción de la capacidad de financiamiento de las inversiones públicas y el fracaso con el que se ha saldado la búsqueda de la universalidad de los servicios, nos llevan a reflexionar sobre sus posibilidades reales de implantación. Las preguntas son muchas y no tienen respuesta fácil: ¿Cuáles son los niveles mínimos del servicio que la sociedad se compromete a poner a la disposición de todos los ciudadanos independientemente de su capacidad de pago? ¿Cómo se financiará este mínimo del servicio? ¿Existe en todos los países y regiones la capacidad social para financiar la universalidad del servicio domiciliario? o por el contrario, en aquellos casos donde dicha capacidad no exista ¿no sería más responsable limitar la calidad del servicio socialmente asegurado? ¿Cómo reorientar la organización comunitaria y espacial con el fin de abaratar el acceso a los servicios?

Responder honesta y responsablemente tales interrogantes es una tarea prioritaria. A partir de allí se podrá definir el resto de las estrategias sectoriales, desde la naturaleza multimodal de los servicios, pasando por la política de inversiones, tarifas y subsidios, hasta los modos de incorporación del sector privado y la redefinición de los roles del Estado. Replantearse los nuevos estándares de solidaridad social requerirá de un enorme esfuerzo político y de innovación tecnológica. No se trata de que todos los ciudadanos tengan acceso al mismo tipo y calidad

de los servicios sino más bien de definir diversos estándares que correlacionando adecuadamente las variables calidad-precio, permitan el acceso de toda la población a los niveles mínimos socialmente establecidos. Enfrentar la redefinición de la utopía de la universalidad no será fácil, pero siempre será más responsable que continuar con un mito que deja sin respuesta a los más necesitados.

Redefinir la acción del Estado

En la presencia de mercados imperfectos la regulación económica se entiende como la acción ejercida por el Estado dentro de una economía de mercado con el fin de preservar el interés colectivo. La función de regulación económica, por lo tanto, se considera en dichos mercados imperfectos como un sustituto del control social que en condiciones ideales, ejerce la competencia en mercados abiertos. El éxito del proceso de modernización que se adelanta en los servicios por redes pasa por la definición de un acertado marco regulatorio y por el desarrollo de las capacidades que le sean propias.

La construcción de capacidades reguladoras eficientes es un ejercicio a varios niveles, complejo y continuo que no creemos se agotará fácilmente. Donde se traza la línea divisoria entre intervencionismo y regulación es todavía un tema altamente polémico e ideológico, que incluye desde los que encuentran muy pocas razones para la intervención del Estado y confían en la eficiencia de cualquier mercado para atender el interés colectivo o regularse de manera autónoma, hasta los propulsores de un alto intervencionismo en nombre del bienestar social. Puesto que ni el mercado perfecto ni la regulación perfecta han sido aún alcanzados ni siquiera definidos de manera irrefutable, de lo que se trata es de contrarrestar el mercado imperfecto con una regulación también imperfecta pero imprescindible, precisando, restringiendo y contabilizando tanto los costos como los beneficios de la regulación en un proceso de continua adaptación y de aprendizaje colectivo.

La opción de gestión privada y regulación pública de los servicios presenta ventajas sobre la de intervención directa en la prestación. No sólo permite incorporar más y mejores recursos técnicos, gerenciales y financieros sino también especializar la función de gobierno. Una efectiva regulación requiere que se identifiquen las fuentes precisas de las fallas que presenta el mercado del servicio en cuestión y que se diseñe una regulación específica para corregirlas. A medida que las fallas son menores o que sea posible introducir la competencia parcial o total en el sector, las necesidades de regular también serán menores, de distinta naturaleza y más focalizadas. Este ha sido el caso de las industrias de telecomunicaciones y de transporte aéreo y parcialmente de la industria eléctrica.

En tal sentido, con el fin de superar o contrarrestar las fallas que presenta el mercado de los servicios por redes y de garantizar el éxito del proceso en el mediano plazo, la función pública se debe orientar de acuerdo con cuatro objetivos específicos:

- Garantizar a los usuarios el suministro de un buen servicio al costo más eficiente posible
- Garantizar a los inversionistas que sus intereses legítimos de recibir una retribución adecuada por sus esfuerzos van a ser respetados a largo plazo
- Dimensionar y limitar la participación de los poderes públicos, garantizando estabilidad e igualdad de condiciones para todos los agentes
- Implantar instrumentos que garanticen el acceso a niveles mínimos, previamente establecidos para cada uno de los servicios, con el fin de asegurar la cohesión social.

El énfasis que se le otorgue a uno u otro de estos elementos va a depender de los objetivos de las políticas públicas que la sociedad se plantee tanto a nivel macro como sectorial.

¿Del Estado-operador al Estado-regulador?

La transformación del rol del Estado, no sólo a escala central sino también a nivel de los gobiernos locales, es una condición insoslayable para avanzar en el proceso de reformas planteado. Proponer que del Estado-operador debemos pasar al Estado-regulador no resuelve el problema ni siquiera lo plantea en su apropiada dimensión. Lograr la modernización necesaria en los términos planteados, requiere de un proceso profundo de transformación de la institucionalidad asociada al servicio durante el cual el Estado continuará aún jugando múltiples roles en materia de servicios por redes.

Durante el proceso de transformación, el nuevo rol del Estado deberá incorporar de manera sustantiva la promoción y orientación adecuada del proceso de modernización, el impulso de mejores niveles de calidad y cobertura de los servicios, la implantación de novedosos mecanismos de subsidios, y el desarrollo de nuevas conductas reguladoras en ambientes jurídicos institucionalmente débiles, en un contexto operativo altamente heterogéneo en donde coexistirán empresas privadas con organizaciones públicas atrasadas tecnológicamente y con funcionarios mal pagados, desmotivados y, en general, escasamente capacitados para las nuevas funciones. Dicha transformación no puede ser vista de manera aislada y estrictamente circunscrita a las prácticas directamente asociadas a la prestación de los servicios, sino que deberá responder a un cambio profundo a nivel de toda la

sociedad, en el cual se redefine de manera integral el rol de lo público y se replantean principios comúnmente aceptados de solidaridad entre agentes sociales.

Dos realidades de este proceso deben ser reconocidas y apreciadas si queremos evaluar la profunda transformación de la que estamos hablando. La primera es que el proceso de transformación es complejo e incluye variables de naturaleza financiera, económica y técnica pero sobre todo de naturaleza política y social. La segunda es que tal proceso tomará tiempo y con ello queremos decir períodos que en ningún caso serán inferiores a los diez años.

De lo que se trata en este caso es de diseñar los instrumentos para la regulación del proceso de transformación más que para la regulación de una realidad futura e inalcanzada de estabilidad del servicio. Ello implica definir una regulación de procesos más que de empresas u operadores. El reto que plantea la transformación del Estado en los términos planteados es enorme pero también son potentes los mecanismos de los cuales se dispone para lograrlo. Reconocemos que no existen respuestas simples ni únicas. Lo que sí es evidente es que obviarlas no resolverá el problema y por el contrario, atentará contra la eficiencia y sustentabilidad del proceso a mediano plazo.

Modernización, eficiencia económica y equidad social

La redefinición del rol del Estado en los términos planteados implica la búsqueda de una función pública que simultáneamente persiga objetivos de eficiencia económica y equidad social, respetando los principios fundamentales sobre los cuales descansa el esfuerzo de modernización. De la experiencia hasta ahora disponible, pueden ser extraídas algunas lecciones que orienten esta búsqueda y las cuales agruparemos en tres categorías: las asociadas al proceso de reestructuración y privatización de la industria, las relativas a los instrumentos de regulación económica y las referentes a nuevos mecanismos de subsidios y solidaridad social.

Las asociadas a la necesaria **reestructuración y privatización de la industria** se orientan a lograr que la regulación sea la estrictamente necesaria pero también, que todos los mercados puedan obtener los beneficios del proceso modernizador, ello implica:

- Separar adecuadamente las actividades que se ejercen bajo régimen de monopolio de aquellas que por razones tecnológicas, puedan ser abiertas a la competencia y eliminar los monopolios existentes en estas últimas con el fin de reducir la presión sobre la función reguladora
- Estructurar horizontalmente la industria y los mercados de forma tal que se maximicen las posibilidades de atender los mercados menos rentables

- Diseñar y ejecutar procesos de privatización que maximicen el beneficio colectivo de largo plazo, incluso en detrimento de ingresos fiscales de corto plazo.

Por su parte, los instrumentos de **regulación económica** deben ser desarrollados bajo criterios de simplicidad y transparencia con el fin de permitir avanzar paulatinamente en el difícil proceso de adaptación de modelos teóricos a realidades diversas. Particular atención se deberá prestar a:

- Diseñar modelos de fijación de precios que relacionen adecuadamente la calidad de los servicios prestados con las tarifas, a objeto de seleccionar la relación calidad-precio que mejor se ajuste a las capacidades de pago de la población
- Sectorizar el mercado y promover diferentes categorías de productos o servicios que permitan el acceso de los menos favorecidos económicamente en rangos de calidad menos exigentes
- Asegurar que las inversiones pautadas y para las cuales se ha diseñado el nivel de tarifas, sean efectivamente realizadas con el fin de remunerar oportunamente el esfuerzo realizado por los inversionistas e identificar y sancionar comportamientos oportunistas
- Abrir el proceso de discusión y selección de la calidad de los servicios, fijación de precios y tarifas e instrumentos regulatorios a la participación de todos los agentes y especialmente de los clientes con el fin de asegurar consenso social en esta materia y garantizar la corrección y modernización de los instrumentos.

Por último, en relación con los **esquemas de subsidios** es necesario redefinir su importancia, aceptarlos como mecanismos necesarios para garantizar la cohesión social haciéndolos cada vez más eficientes y transparentes y sobre todo adaptarlos a las verdaderas posibilidades administrativas del Estado. En particular nos referimos a los llamados *subsidios directos y focalizados*, los cuales parecen haberse convertido en los únicos aceptables dentro del modelo de modernización propuesto.

En efecto, sin dejar de reconocer las bondades de este tipo de subsidio es importante tomar en cuenta por lo menos dos dificultades para su implantación: el enorme esfuerzo administrativo que lleva asociado y la fragilidad para la industria de depender de fondos públicos en períodos de déficit fiscal. Ello implica, que la creación de subsidios directos y focalizados requiere de un período de preparación, el cual puede ser complejo sobre todo en gobiernos con baja capacidad de administración de recursos y con déficit presupuestarios. En tales casos será necesario aceptar y diseñar subsidios cruzados entre consumidores o entre regiones que no pongan en peligro el éxito del esfuerzo modernizador.

Los criterios que deben prevalecer en el diseño de tales esquemas de subsidios son: la neutralidad respecto a la competencia y a la estructura de la industria, la

transparencia en relación con el origen y la aplicación de los fondos, la eficiencia con objeto de que la población subsidiada sea efectivamente la que lo necesita y que los niveles de consumo sean los socialmente establecidos y la sustentabilidad de la industria en el largo plazo, asegurando que los subsidios no afecten su equilibrio económico financiero.

Las diversas experiencias que actualmente se están realizando a nivel internacional, la discusión que se está dando en el seno de la Unión Europea y particularmente los ensayos que se realizan en América Latina, constituyen un importante laboratorio de combinación de experiencias externas con las realidades de cada país. La respuesta sobre el mejor modelo de Estado no será única, pero en cualquier caso deberá apoyarse sobre la realidad y el reconocimiento de las limitaciones propias de cada sociedad.

Referencias bibliográficas

Claude, H. *Concurrence et services publics dans l'Union européenne*. PUF, Paris, 1997.

Coing, H. *De los subsidios*. Mimeo. Caracas, 1999.

Commission européenne. *Les services d'intérêt général en Europe*, Bruselas, 1996.

Corrales, María Elena. *El reto del agua. Cambios institucionales en los servicios públicos por redes*. Editorial GALAC. Caracas, 1998.

FLUX. Cahiers scientifiques internationaux Réseaux et Territoires. *Demain les services urbains: efficacité, justice, régulation*. Francia, 1998.

Galal A., Jones L., Tandon P. y Vogelsang I. *Welfare consequences of selling public enterprises. An empirical analysis*. Oxford University Press. IBRD. Washington, D.C., 1994.

Noam Eli M. *Beyond liberalization III. Reforming universal service*. Telecommunications Policy, 18 (9), 1994.

Nowotny, K., Smith, D. y Trebing, H. *Public Utility Regulation*. Kluwer Academic Publisher, 1989.

[illegible]

Recensiones

Miguel Ignacio Purroy,
Inflación y Régimen Cambiario (BCV: Caracas, 1998).

Vera
Leonardo V. Vera*

La elección del régimen cambiario y el debate sobre las virtudes y deficiencias de los tipos de cambio flexible y los tipos de cambios fijo ha sido uno de los asuntos de mayor discusión que ha generado el campo de la economía y finanzas internacionales. El debate ha revivido con mayor vigor en las dos últimas décadas con la creciente dificultad que han mostrado muchas economías para sostener un régimen cambiario por espacios de tiempo prolongado. Al colapso de los regímenes de tipo de cambio fijo en los países de América Latina durante la crisis de la deuda han seguido multitud de eventos. La aparición de una unión cambiaria al interior de los países europeos, el colapso de la unión y del sistema monetario europeo entre 1992-1993, la crisis mexicana del año 1994 y la de los países del Este del Asia, con todas sus repercusiones, dan muestra clara de la importancia de este tema. Miguel Ignacio Purroy nos presenta, en su muy reciente libro *Inflación y Régimen Cambiario: Un Enfoque de Economía Política*, una revisión acuciosa de los elementos más importantes sobre los cuales ha girado la discusión sobre la elección de regímenes cambiarios. La preferencias de la sociedad y de sus gobiernos (entre estabilidad de precios y empleo), la efectividad de las políticas nominales para lograr efectos reales, el grado de activismo de la política monetaria y cambiaria, y los costos políticos, son los elementos claves en la selección del régimen que Purroy se dispone a analizar.

La obra está dividida en dos partes. En la primera, Purroy se propone trazar un cuadro con los principales argumentos que se exponen en la literatura sobre los costos y beneficios de la rigidez versus la flexibilidad cambiaria. En la segunda parte, Purroy indaga la relación teórica entre régimen cambiario y desempeño inflacionario. En la medida en que el lector se adentra en la lectura de la segunda

* Profesor de la Universidad Central de Venezuela.

parte podrá percatarse que el autor quiere poner en evidencia la importancia que tiene la solución del problema de la inconsistencia temporal de las políticas del gobierno en aquellas economías donde las preferencias sociales exigen compromisos de estabilidad de precios por encima de los objetivos de empleo. Esta orientación del problema deja abierta la pregunta sobre la influencia que tiene el régimen cambiario en los incentivos de un gobierno que se esfuerza por preservar el objetivo de la estabilidad de precios.

Atendiendo a la claridad conceptual, el capítulo I comienza estableciendo una tipología de los regímenes cambiarios siguiendo estrictamente la clasificación adoptada por el Fondo Monetario Internacional en su reporte anual sobre regímenes cambiarios. Llama la atención la ausencia de los regímenes de zona objetivo (bandas cambiarias) en esta clasificación, a pesar de la relevancia que ha tenido este esquema en la Comunidad Europea y en varios países de América Latina, incluyendo Venezuela. La ausencia de cualquier referencia a los regímenes de bandas es una deficiencia que acompaña al libro de Purroy a lo largo de toda la primera parte, y sólo puede ser explicada por la dificultad implícita de vincular los desarrollos teóricos en este campo con la teoría del área monetaria óptima, que como veremos, es la estructura sobre la cual se construye el argumento sobre regímenes cambiarios en esta obra.¹

Gran parte del capítulo I se dirige a determinar la evolución del mapa de regímenes cambiarios a partir del advenimiento del sistema de Bretton Woods y de explicar el viraje hacia los regímenes de flotación en la década de los setenta, así como los intentos por imponer tipos de cambio más rígidos en los años ochenta y noventa. Purroy identifica el primero de estos virajes a las perturbaciones externas de los años setenta y ochenta, y al coste de realizar ajustes deflacionarios. En cierta forma, una concepción más activista de la política monetaria da pie a la selección de regímenes de flotación. El viraje hacia tipos de cambio más rígidos que se da ulteriormente, es para el autor, la consecuencia de cambios en los objetivos de política económica (con preferencia a la inflación baja) y al creciente escepticismo respecto al uso de la política monetaria y cambiaria discrecional en un ambiente de libre y rápida movilidad de capital.

Un completo cuadro del conjunto de elementos que afectan la elección del régimen cambiario se presenta en los capítulos II, III y IV. Purroy considera prudente

¹ La literatura sobre zonas objetivo ha sido abundante en la década de los años noventa desde el trabajo seminal de Krugman (1991). Los trabajos se han orientado a indagar los mecanismos de funcionamiento, las propiedades de una zona, las formas de intervención, la importancia de la credibilidad, los factores que inciden en los realineamientos, y la viabilidad de estos regímenes en un marco de coordinación de políticas.

situar la génesis de la discusión sobre el “régimen cambiario óptimo” en la teoría del área monetaria óptima. El capítulo II se dedica por entero a revisar los enfoques y las conclusiones que arroja la literatura sobre áreas monetarias óptimas.

La elección de este tópico como punto de partida analítico es muy acertado si se considera que el objeto de la discusión, a este nivel, es evaluar los méritos relativos de los regímenes cambiarios. Como el autor mismo señala; “la teoría del área monetaria óptima ha sido el punto de partida, el eje y el punto de retorno de la discusión” (p. 37). Es esta literatura la que permitió centrarse en la identificación de los factores que hacen a una economía recomendable para un régimen de rigidez cambiaria (equivalente a un área monetaria integrada), frente a un régimen de flexibilidad. El seguimiento que hace Purroy de las contribuciones en este campo es meticuloso y la manera clara y el equilibrio con que las ideas se explican a lo largo del texto es insuperable. No escapan del análisis los elementos destacados por Mundell (1961) sobre la pertinencia de la movilidad de factores para aliviar la carga del ajuste frente a desequilibrios externos; los aportes de McKinnon (1963) sobre el grado de apertura y el tamaño de la economía como criterio de selección; como tampoco, el aspecto sobre el grado de diversificación la estructura productiva introducido por Kenen (1969). Purroy recoge, asimismo, el viraje que dio la discusión moderna a partir de los años setenta con la preocupación vinculada a la relación entre elección de un régimen cambiario y la estabilidad del producto y la inflación. Aquí, evidentemente, el objetivo trazado de política económica matiza levemente cada una de las conclusiones. El autor, no obstante, sugiere que la discusión teórica parece haber llegado a ciertas conclusiones en lo que se refiere a la elección de regímenes que el enfoque moderno de áreas monetarias óptimas sugiere. Los regímenes cambiarios fijos se ajustan mejor a economías pequeñas, abiertas, poco diversificadas o sometidas a perturbaciones internas, en tanto que los regímenes flexibles son más convenientes en economías sometidas a perturbaciones externas. En este terreno, sin embargo, Purroy pudo ser más cauteloso. No existe en realidad un sólido consenso y mucho menos conclusiones sobre qué tipo de economías son aptas para uno u otro tipo de régimen cambiario. Tavlas (1994), en una reciente revisión sobre los avances en la teoría sobre áreas monetarias óptimas, encuentra que “en general el trabajo teórico y empírico reciente sólo provee de resultados inconclusos” (p. 225). Por otra parte, sólo el lector incauto podría dejar de percatarse que son las economías pequeñas y abiertas las que en general están sometidas a perturbaciones externas, y en este caso, las conclusiones extraídas por Purroy son improcedentes.

En el capítulo III, Purroy entra en una evaluación más sistemática de los costos y beneficios entre regímenes de tipo de cambio fijo y flexible. La discusión gira alrededor de tres cuestiones fundamentales: (a) el aislamiento y la estabilización

frente a perturbaciones, (b) la independencia y efectividad de las políticas, y (c) la eficiencia microeconómica y estabilidad del mercado cambiario. Purroy ofrece además una rica síntesis de la discusión sobre las propiedades estabilizadoras (o desestabilizadoras) de los tipos de cambio flotantes, controversia iniciada décadas atrás por Ragnar Nurkse y Milton Friedman.

En el capítulo IV, se pone en relieve la importancia que para la determinación del régimen cambiario tienen las preferencias sociales en relación a cuáles deben ser los objetivos de la política económica. Es aquí donde quiere llegar el argumento de la primera parte del libro para articular el tema de la selección del régimen cambiario con el tópico de la política antiinflacionaria. El argumento es si se quiere simple y silogístico. Las sociedades modernas han volcado sus preferencias hacia la estabilidad de precios, ponderando con menor valor los objetivos reales de la política económica. Por otra parte, el grado de interdependencia de las economías hace que el buen desempeño inflacionario de una economía dependa en gran medida del desempeño de sus socios comerciales. En estos casos, el manual indica que la preferencia en la elección de un régimen cambiario será por un tipo de cambio fijo. Pero si el compromiso de mantener la paridad carece de credibilidad suficiente, un régimen de cambio fijo puede ser muy costoso de preservar, especialmente si nos encontramos en un contexto de alta movilidad de capitales. Entre otras cosas, la coordinación de política entre países ha de ser perfecta. En consecuencia, es preferible pasar a la unión monetaria, estadio final de la rigidez, donde las monedas individuales desaparecen.

Aunque este no es el espacio para discutir la lógica de este argumento, ciertas precisiones son pertinentes. Ciertamente, las preferencias por la estabilidad de precios han gobernado las decisiones de política en las modernas economías capitalistas, pero no es muy claro cuán sostenible es este estado de preferencias en un mundo de creciente desempleo y en donde el sistema de protección social se resquebraja por su inviabilidad fiscal. Por otro lado, es evidente que esta situación tiende a agravarse en la medida que la rigidez cambiaria hace perder grados de autonomía en la política monetaria y en los mecanismos estabilizadores del ciclo. En segundo lugar, la experiencia reciente de la Comunidad Económica Europea indica que el arribo a una unión monetaria es lenta y costosa. Lo que comenzó como una zona de libre comercio hace más de cuarenta años atrás, ha debido esperar por la desaparición de grandes asimetrías entre países, el agotamiento de muchas fases que no se esperaban transicionales, y difíciles y largas negociaciones. El marco institucional no se construye de la noche a la mañana. Es bueno recordar, por ejemplo, que entre el reporte del Comité de Halsbury y la introducción del acuñaje decimal, transcurrieron siete años en el Reino Unido.²

² Cerca de 300 años desde que William Petty lo propuso originalmente.

Igualmente, los costos deflacionarios pueden ser considerables si los requerimientos (muy necesarios) para pertenecer a la unión incluyen ciertas cláusulas fiscales. James Meade (1990) puntualizó, no hace mucho tiempo atrás, que el control de la política monetaria por una sola autoridad motivada a mantener la inflación baja, en países comprometidos a mantener el presupuesto balanceado, puede ser devastadora. Cuando el Banco Central de la unión decide contraer la oferta monetaria, las tasas de interés suben reduciendo el gasto nominal en bienes y servicios, pero esto tiene un impacto en el rendimiento de la recaudación tributaria, lo que bajo el compromiso de mantener los estándares fiscales, hace que las autoridades eleven las tasas tributarias y provoquen una restricción del gasto marcadamente deflacionario.

En la segunda parte del libro, Purroy se concentra en discernir si la elección del régimen cambiario es relevante para el desempeño inflacionario de una economía. El capítulo V abre esta discusión presentando los argumentos que la literatura ha encontrado para establecer una mayor asociación de la inflación con la flexibilidad cambiaria que con los regímenes de cambio fijo. La sección apela al expediente histórico y empírico, y al aporte de ciertas líneas de argumentación. Al menos son tres los argumentos que se dan para establecer la relación entre el grado de flexibilidad cambiaria y la inflación: (a) la flexibilidad cambiaria incrementa la incertidumbre sobre el tipo de cambio futuro y puede causar impactos inflacionarios, (b) la flexibilidad puede tener efectos asimétricos sobre los precios dependiendo de si se deprecia o aprecia el tipo de cambio, y (c) la flexibilidad permite con mayor facilidad políticas monetarias acomodaticias que liberan a la autoridad económica de la disciplina que impone un tipo de cambio fijo.

Purroy recoge de inmediato el argumento que dice que en contraste con la flexibilidad cambiaria, los regímenes de cambio fijo hacen que la indisciplina macroeconómica se traduzca rápidamente en pérdidas de reservas. Al ser el nivel de reservas un indicador visible del grado de desarreglo macroeconómico, la merma hace que los agentes anticipen el abandono del cambio fijo. Bajo este escenario un gobierno consciente de los peligros y costos de la indisciplina, se verá, en teoría, sometido a la prudencia monetaria si en realidad desea mantener 'enganchada' su moneda a una paridad cambiaria fija con sus socios comerciales. Los agentes saben esto y el gobierno sabe que los agentes saben esto. En consecuencia, el régimen es creíble. Purroy, sin embargo, no evade los problemas con esta argumentación. Si el punto fundamental de este argumento es la aparición de costos generados por la indisciplina macroeconómica, entonces los regímenes de tipo de cambio flexible también pueden generar autodisciplina, pues los costos políticos cuando existe indisciplina macroeconómica se manifiestan en brotes inflacionarios que son eventualmente castigados por el electorado. Incluso, estos

costos pueden hacerse evidentes en menos tiempo, pues las variaciones cambiarias se transmiten rápidamente a los precios internos.³ Por otra parte, siempre queda la interrogante sobre qué tipo de autodisciplina corresponde a los episodios de crisis de balanza de pagos, como las ocurridas, por ejemplo, en países latinoamericanos, donde se han empleado programas de estabilización con tipos de cambio fijo. Gran parte del problema se ubica en el nexo de causalidad que se establece, a nuestro juicio erróneamente, desde la estabilidad cambiaria hacia la estabilidad fiscal. Más bien, el régimen cambiario es, entre otras cosas, un resultado endógeno de la política fiscal, y ese es un aspecto crítico que puede distanciar al analista precavido de los abogados que existen hoy día en favor de las rigideces extremas como las juntas monetarias.

En el capítulo VI, el tema de las fuentes inflacionarias en una economía es abordado desde una perspectiva que el autor denomina como “positiva”. La presentación es clara y elegante y más allá de algún error de nomenclatura (en la ecuación reducida entre la tasa de inflación y el financiamiento del déficit planteada por Dornbusch, 1988), la presentación de las teorías de la inflación que aquí se hace no requiere de un excesivo rigor técnico dada la calidad explicativa del autor. La justificación que da Purroy para llamar a las teorías de la inflación aquí presentadas como positivas es cuando menos imprecisa. Purroy señala: “estamos adoptando un enfoque descriptivo de lo que es y se observa como fenómeno inflacionario” (pág. 201). Pero en realidad no es éste el aspecto que hace a las teorías aquí abordadas positivas. Las teorías que Purroy analiza con algún detalle en el texto son aquellas que atribuyen al gobierno las causas de la inflación.⁴ Sin embargo, una cosa es identificar al gobierno como el agente desestabilizador y generador de brotes inflacionarios, y otra un tanto distinta es identificar los motivos principales que tiene el gobierno para inflacionar la economía. Es aquí donde el análisis reclama un enfoque de economía política y es en ese sentido que se torna positivo.

³Tal y como lo demuestra Milesi-Ferretti (1995) en un trabajo reciente, la autodisciplina en régimen de tipos de cambio fijo no es evidente cuando el gobierno toma en cuenta los incentivos de sus oponentes políticos. En un modelo simple de economía abierta con problemas de inconsistencia temporal, se muestra que un partido adverso a la inflación puede evitar un compromiso de suscribir un régimen de tipo de cambio fijo, pues de hacerlo, resolvería un problema de incentivos de su oponente político (más propenso a la inflación), favoreciendo a este último frente a los ojos de los votantes. Curiosamente, Purroy hace referencia al trabajo de Milesi-Ferretti en el último capítulo del libro.

⁴Naturalmente, Purroy deja claro que este no es el único enfoque sobre cómo se gesta la dinámica inflacionaria, y en ese sentido presta cierta atención al enfoque de “balanza de pagos”. Asimismo, algunos comentarios se dedican a explicar el tema de la persistencia inflacionaria. Sin embargo, para los fines del argumento de la obra es el enfoque fiscal de la inflación el que luce pertinente.

De acuerdo al análisis, dos motivos tienen los gobiernos para recurrir a la inflación. El primero está ligado a las ganancias impositivas que obtiene el gobierno a través del señoriaje. El segundo responde al deseo de obtener ganancias de empleo a costa de inflacionar la economía. Es precisamente este segundo motivo el que luce relevante para la discusión abordada en la obra, pues el aparato teórico moderno permite en este sentido incorporar no sólo la dinámica de las expectativas, sino además la credibilidad y la reputación como elementos que se derivan del problema de la inconsistencia intertemporal. Purroy se apoya en el modelo de Barro y Gordon (1983) para hacer ver los beneficios que tienen ciertas soluciones institucionales cuando imponen costos políticos a las acciones de incumplimiento del gobierno en el terreno inflacionario. En el modelo de Barro y Gordon el gobierno como el público actúan racionalmente en un juego estratégico con base en la información disponible en un sólo período. El gobierno minimiza una función de pérdidas buscando el trueque entre inflación y desempleo pero tiene además el incentivo de engañar al público. Cuando el público entiende la falta de compromiso inflacionario del gobierno, ajusta sus expectativas inflacionarias acorde, generando niveles de inflación superiores al esperado. Muchas sugerencias han surgido para intentar resolver el problema. Purroy señala la más clásica: incrementar los costos de incumplimiento sobre el gobierno estableciendo reglas que refuercen la credibilidad de las autoridades. Pero aunque Purroy no lo señala aquí, otras soluciones han sido apuntadas en la literatura. Cambios institucionales que lleven a revisar la función de pérdidas del gobierno de modo que se dé mayor ponderación a la inflación baja, pueden evitar la inconsistencia dinámica. Un trillado ejemplo de ello es la existencia de un banco central independiente, cuyo objetivo principal sea la estabilidad monetaria. De igual forma, la transparencia de la política monetaria puede ser beneficiosa y evitar sorpresas, si las autoridades se ven obligadas a proveer información inmediata de todas sus decisiones. Mecanismos de "fianza" también han sido señalados como mecanismos que elevan los costos de incumplimiento. En este sentido, el sometimiento de la gestión pública y del banco central a la aprobación periódica del parlamento puede ser útil. Por último, un gobierno puede atarse las manos y renunciar a la discrecionalidad cediendo la política monetaria a una autoridad exterior, tal como ocurre en los regímenes de tipo de cambio fijo o en las uniones cambiarias. Extrañamente, Purroy no hace referencia a esta solución en el capítulo.

Similar problema al de la elección entre inflación y desempleo se plantea en una economía abierta entre inflación y competitividad externa. En el capítulo VII, Purroy se apoya en el modelo de Aghenor (1994) para ayudar a determinar qué régimen cambiario elegirán las autoridades económicas a fin de minimizar el costo de la decisión de tener que decidir entre inflación y competitividad. Las soluciones de equilibrio de este modelo indica que en comparación con un régi-

men de cambio fijo creíble, tanto la flexibilidad cambiaria como el caso de abandono engañoso del cambio fijo conllevan a costos inflacionarios mayores. Estos resultados se revierten sólo cuando existen perturbaciones exógenas que son de mayor intensidad relativa que el peso asignado a la competitividad en la función de pérdidas del gobierno. Una palabra de precaución debe ser considerada; sin embargo, en relación a la forma como la estabilidad de un compromiso creíble es asumida en regímenes de cambio fijo. Andersen (1998), ha señalado que el compromiso y los costos de adscribirse a una regla puede exhibir "dependencia de estado". En economías donde los salarios reaccionan con lentitud ante choques adversos, las autoridades pueden desear estabilizar el ciclo y salirse del compromiso. Esta posibilidad no es contemplada en la literatura convencional, y no está de más advertir que las imperfecciones de mercado no son comunes en los modelos examinados por Purroy aunque ciertamente este elemento es explorado en último capítulo.

Mucho de lo que luce ausente a lo largo del libro es curiosamente recogido en el último capítulo. Si la rigidez cambiaria coadyuva a la estabilización y los gobiernos conservadores privilegian este objetivo, ¿por qué entonces a menudo son estos más proclives a la flexibilidad? ¿Por qué es tan difícil construir credibilidad? ¿Por qué la implementación de mecanismos o penalidades que incrementen la reputación son importantes? La respuesta a cada una de estas interrogantes se aborda con magnífica sencillez en este capítulo. Igualmente, interesante resulta la discusión sobre las ventajas y beneficios de los programas de estabilización basados en anclas nominales de tipo de cambio y anclas nominales monetarias. Aquí se sintetiza muy bien la discusión que existe hoy día sobre la importancia de la credibilidad y el aporte que han hecho autores como Calvo, Vegh, Kiguel y Liviatan sobre el tema. Un anclaje del tipo de cambio perfectamente creíble hace caer la tasa de inflación inmediatamente sin sufrimiento mayor para la economía real. Un programa basado en anclaje monetario, aún con alto grado de credibilidad, reduce la inflación pero con costos severos en el ritmo de actividad económica. Ante estas opciones de política, evidentemente el anclaje cambiario luce en clara ventaja; sin embargo, la experiencia indica que la mayoría de los programas inclinados al anclaje cambiario comienzan con un incremento del consumo asociado inicialmente con una reducción de la tasa de interés nominal y luego con una expectativa de alza futura en la tasa de interés. Todo esto hace prever que las expectativas de devaluación se incrementan a lo largo del programa. La expansión hace que el precio de los no transables no converja a la baja y que el tipo de cambio real se aprecie. La apreciación genera una caída de la demanda agregada y una contracción subsiguiente del producto. Eventualmente, el programa por estar sometido a incredibilidad imperfecta, se revierte en el largo plazo, pero esto no deja de hacerlo atractivo para los gobiernos que suelen valorar la expansión económica con moderada reducción en la inflación *hoy*, si el costo de la recesión puede ser postergado.

No cabe duda que esta es una obra bien pensada en su estructura y cuidadosamente escrita. El libro es un magnífico compendio de ideas y discusiones muy relevantes y actuales para los hacedores de política económica. Considerando además lo poco que existe en este tema en lengua castellana, el libro debe ser una lectura indispensable para todo aquel interesado en conocer los elementos que determinan la elección de un régimen cambiario. Quien busque recetas infalibles, o recomendaciones simplistas a las que irresponsablemente muchos economistas han acostumbrado a la opinión en nuestros días, se verá defraudado. En general, aquí ha prevalecido el rigor y la honestidad intelectual, valores poco comunes en obras de este tipo en Venezuela.

Referencias

- Aghenor, P. (1994), Credibility and Exchange Rate Management in Developing Countries, *Journal of Development Economics*, Vol. 45.
- Andersen, T. (1998), Shocks and the Viability of a Fixed Exchange Rate Commitment, *Open Economies Review*, Vol. 9.
- Barro, R. and Gordon, D. (1983), A Positive Theory of Monetary Policy in a Natural Rate Model, *Journal of Political Economy*, Vol. 91.
- Frankel, J. (1999), No Single Currency Régime is Right for all Countries or at all times, NBER Working Paper, 7338, Cambridge.
- Kenen, P. (1969), The Theory of Optimum Currency Areas: An eclectic view, in R. Mundell and A. Swoboda (eds.), *Monetary Problems of the International Economy*, Chicago: University of Chicago Press.
- Krugman, P. (1991), Target Zones and Exchange Rate Dynamics, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106.

McKinnon, R. (1963), Optimum Currency Areas, *American Economic Review*, Vol. 52.

Meade, J. (1990), The EMU and the Control of Inflation, *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 6, No. 4.

Milesi-Ferretti, G. (1995), The Disadvantage of Tying their Hands, *Economic Journal*, Vol. 105, No. 433.

Mundell, R. (1961), A Theory of Optimum Currency Areas, *American Economic Review*, Vol. 51.

Purroy, M. I. (1998), *Inflación y Régimen Cambiario: Un Enfoque de Economía Política*, Banco Central de Venezuela, Caracas, 1998.

Tavlas, G. (1994), The Theory of Monetary Integration, *Open Economies Review*, Vol. 5, No. 2.

Paul Krugman, **The Return of Depression Economics**
(W.W. Norton Company, New York, 1999).

Guerra
José Guerra*

El libro que se comenta es el texto más reciente de Paul Krugman, profesor del Departamento de Economía del MIT. Krugman tiene una reputación bien sentada en el campo de la economía con aportes significativos en la nueva teoría del comercio internacional y en la teoría del sistema de bandas cambiarias.

Se trata de un ensayo no técnico que conserva todo el rigor científico que deviene del uso de la intuición para explicar problemas económicos complejos a un público diverso. Ahí está uno de los principales méritos de este libro: hacer que cualquier ciudadano logre entender los principios básicos de la economía keynesiana para interpretar la dinámica y la crisis actual de las economías asiáticas.

El autor analiza la situación del Japón, que después de representar durante dos décadas el paradigma de modelo de crecimiento, actualmente su economía ha mostrado claros síntomas de fatiga, expresada en recesión prolongada, crisis financieras y tendencia a la deflación. Igualmente, evalúa el origen y desenlace de las turbulencias financieras que, comenzando en Tailandia en 1997, se propagaron hacia otros países de la región, a Rusia y a Brasil.

Según Krugman, un punto esencial en el análisis lo representa el hecho que la respuesta al derrumbe del mercado de valores en 1997-98 fue diferente a la de la crisis de 1929, cuando preocupado por la inflación, el gobierno de Hoover atacó la caída del mercado de valores con una política monetaria astringente que hundió a la economía en una depresión sin precedentes. Esta vez, no obstante los problemas de moral *hazard*, la liquidez fluyó y el rescate de parte de las economías afectadas ha permitido, hasta ahora, un reencuentro con la senda del crecimiento y la estabilidad, a pesar de los cuestionamientos al patrón de crecimiento de las economías del sudeste asiático.

* Banco Central de Venezuela.

La crisis asiática

Parte importante de la crisis reside en los fundamentos del llamado modelo asiático de crecimiento, sustentado en una fuerte acumulación de capital físico en combinación con altas tasas de ahorro, un buen nivel de educación, principalmente de la básica y un sistema financiero que era parte constitutiva de los conglomerados industriales. Durante mucho tiempo se pensó que se estaba frente a un tipo de capitalismo diferente del anglosajón, donde la maximización de las ventas reemplazaba a la del beneficio como principio rector de la economía y de la asignación de los recursos. La realidad era que esas economías ciertamente crecían a ritmo acelerado, pero sin aumentos importantes de productividad y sin innovación tecnológica.

Lo que se inició como un problema financiero menor en Tailandia se propagó a Malasia, Corea e Indonesia, debido a las debilidades de esas economías. Tailandia mantenía un esquema de tipo de cambio fijo con un diferencial importante de tasas de interés con Japón y los Estados Unidos, lo que posibilitó la entrada continua de capitales para financiar inversión inmobiliaria e industrial, relacionadas a los grupos económicos. Como ha ocurrido en otros países, el Banco Central de Tailandia intentó esterilizar los aumentos de la base monetaria que causaba la entrada de capital, retirando de la circulación su propio dinero creado anteriormente con motivo del endeudamiento externo. Esto implicaba alzas permanentes de la tasa de interés que, dado el tipo de cambio fijo, significaba nuevas entradas de capital y consiguientes necesidades adicionales de esterilización. En el ínterin el tipo de cambio real se apreció, lo que conjuntamente con la devaluación de la moneda china en 1994, acentuó el déficit en la cuenta corriente.

El banco central no permitió la devaluación del bath y el gobierno se inhibió de adoptar las medidas correctivas a la espera de que la situación de la cuenta corriente se revirtiera, tratando de convencer al mercado de que el nivel de reservas era suficiente. La inminencia de la devaluación propició una corrida de depósitos y un ataque especulativo contra la moneda lo que puso en evidencia las carencias de esa economía. Tanto por los vínculos comerciales como por las relaciones financieras, la incertidumbre se apoderó de los demás países que a los ojos de los especuladores internacionales lucían todos iguales y con los mismos problemas en la cuenta corriente.

Krugman explica la sobrereacción del tipo de cambio que sobrevino por el pánico financiero. Esto no es otra cosa que una conducta irracional de parte de los inversionistas que no está fundamentada en las condiciones objetivas de la economía. La vulnerabilidad a los pánicos financieros está relacionada con la apertura y la integración financiera y con la estructura del endeudamiento que mante-

nían esas economías, en las cuales el financiamiento externo, y el riesgo cambiario asociado, eran parte determinante en la composición de los pasivos de los conglomerados económicos. De acuerdo con el autor, los países asiáticos no aprendieron la lección de México en 1994.

La trampa de la liquidez y la economía de la depresión

La situación actual de Japón, Krugman la asemeja a lo que Keynes denominó la trampa de la liquidez. Esta hace referencia a una situación en la cual la demanda de dinero se hace perfectamente elástica a niveles muy bajos de la tasa de interés. De este modo, los aumentos de oferta monetaria son absorbidos totalmente por los agentes económicos sin que se genere inflación o expectativas inflacionarias. En estas condiciones se estanca la demanda agregada y la economía entra en una depresión que arrastra a los precios de los activos, disminuye la riqueza real y financiera, todo lo cual se expresa en deflación y en una caída aún mayor del nivel de la actividad económica.

La depresión de la economía se refiere, entonces, a una situación en la que la demanda privada es insuficiente para estimular un uso eficiente de la capacidad productiva. Krugman considera que la macroeconomía keynesiana tradicional, es decir, aquella que privilegia el papel de la demanda agregada como determinante del crecimiento, tiene mucho que aportar a la resolución de la actual onda depresiva que sacude a Japón y actualmente amenaza a China y a otras economías de Asia.

Abatida la inflación por el efecto de políticas monetarias restrictivas instrumentadas por los bancos centrales durante la primera parte de los noventa y por los cambios tecnológicos que se han traducido en aumentos importantes de la productividad en las economías occidentales, Krugman sugiere, en consecuencia, adoptar una política fiscal laxa que cree expectativas de inflación (moderada) para reanimar el consumo y la inversión y con ello el crecimiento de la economía. Esto, en conjunción con una depreciación del yen, podría activar de nuevo los motores de la economía japonesa, acelerar el crecimiento de China y de esta forma generar un círculo virtuoso de baja inflación y crecimiento económico.

Comité de _____ Manuel Lago Rodríguez (*Presidente*)
Publicaciones _____ Mary Batista
_____ Rafael J. Crazut
_____ Carlos Hernández Delfino
_____ Armando León
_____ Angelo Lucenti
_____ Domingo Maza Zavala
_____ Luisa F. Coronil D. (*Secretaria Técnica*)

Depósito legal 88.00.86
ISSN: 0005-4720

Suscripciones

Para Venezuela y el exterior:

Bs. 9.000 / US\$ 20

Unidad de Distribución y Ventas,

Departamento de Publicaciones

Banco Central de Venezuela

Esquina de Las Carmelitas, Avenida Urdaneta

Teléfonos: 801 8380 / 5235 Fax: 801 8706

*Los artículos firmados son de la exclusiva
responsabilidad de sus autores y no comprometen
en forma alguna al Banco Central de Venezuela
ni a su directorio.*

ARTÍCULOS

El reto del cambio de paradigma tecnoeconómico
Carlota Pérez

Efectos de la inflación sobre el crecimiento
económico de Venezuela: 1950-1995
José Guerra / Miguel Dorta

Sobre la evolución de la pobreza en Venezuela
José Ignacio Silva / Reinier Schliesser

La liberalización de importaciones durante los 1990s
y su impacto sobre la industrialización y las exportaciones
manufactureras venezolanas
Odalís López

DOCUMENTOS

Modernización de los servicios públicos
por redes: eficiencia económica y solidaridad social
María Elena Corrales

RECENSIONES

Miguel Ignacio Purroy, *Inflación y régimen cambiario*
(BCV: Caracas, 1998)
Leonardo V. Vera

Paul Krugman, *The return of depression economics*
(W. W. Norton Company, New York, 1999)
José Guerra