NUEVA ECONOMIA

AÑO XV Nº 26 DICIEMBRE 2006

SUMARIO

- Sustentabilidad económica y gobernabilidad
  Luis Mata Mollejas
- La medición de las variaciones del valor del dinero
  Luis E. Rivero M.
- Justicia como imparcialidad según John Rawls
  Víctor Fajardo Cortez
- Modelo de optimización de cobertura y calidad
  Luis Razeto M.
- El crecimiento económico y el empleo en Venezuela (1967-2005)
  Andrés Santeliz G. - Alejandra Carrillo
- Abundancia de recursos naturales en Venezuela: ¿Un privilegio o una maldición?
  Vanesa Alviárez
- Venezuela, potencialidades turísticas
  Isbelia Sequera Tamayo - Marianella Genatios
- Efecto transferencia (Pass-Through) del tipo de cambio en los precios de bienes y servicios en Venezuela
  Omar Mendoza - Luis Pedauga
- Presión en el mercado cambiario para el caso venezolano (1984-2003)
  Luis Enrique Pedauga - Carlos Noguera
- La entropía del sector informal y la operatividad desde el punto de vista de los decisores de política económica y social
  Lourdes Urdaneta de Ferrán
- **Alberto Adriani (1936 - 2006)**
- **Reseñas**

ACADEMIA NACIONAL DE CIENCIAS ECONOMICAS
Palacio de las Academias - Bolsa a San Francisco - Caracas - Venezuela

NUEVA ECONOMÍA

CONSEJO EDITORIAL

Antonio Aguirre, Demetrio Boersner,
Alonzo Aguilar Monteverde (México), José Consuegra Higgins
(Colombia), Armando Córdova, Theotonio Dos Santos (Brasil),
Bernardo Ferrán, Domingo F. Maza Zavala, Luis Enrique Oberto,
Pedro Palma, Pablo Levín (Argentina), Carlos Quenan,
Ignacy Sachs (Francia), Isbelia Sequera Tamayo,
Carlos Rafael Silva.

NUEVA ECONOMÍA, Revista sometida al requerimiento de criterios arbitrales, es órgano institucional de la Academia Nacional de Ciencias Económicas y aparece semestralmente en los meses de abril y octubre. La Revista, en atención al carácter plural de la institución que la produce y edita, mantiene una línea editorial abierta a toda manifestación del pensamiento en el ámbito de las ciencias económicas y sociales, con la expresa exigencia de fundamentación metodológica y pertinencia conceptual en los ensayos y artículos presentados para su publicación.

Los trabajos deben referirse a temas de economía o a materia de interés general de otras ciencias sociales. Son también publicables en esta Revista las colaboraciones de otras disciplinas siempre que se relacionen con las mencionadas. Las opiniones contenidas en los trabajos firmados son de la exclusiva responsabilidad de sus autores, y no necesariamente significan ni revelan las propias de la Academia, excepto cuando se indique lo contrario.

Sólo se aceptan para su publicación textos inéditos en español aunque hayan sido publicados en otros idiomas. Los originales deben ser mecanografiados o impresos (con copia) a doble espacio tamaño carta (cuartilla), con extensión máxima de 40 cuartillas para artículos, de 15 para notas y de 10 para reseñas. NUEVA ECONOMÍA se reserva el derecho de hacer en los trabajos las modificaciones editoriales que juzgue necesarias. No se devuelven originales enviados a esta Revista para su publicación.

ISNN: 0798-5096 Depósito Legal: 199202 DF 136
Correo electrónico: ancecon3@cantv.net Fax: 482.1326

Suscripciones: **Teléfonos 482.9330** y **482.7842**



NUEVA ECONOMÍA

AÑO XV N° 26 DICIEMBRE 2006

SUMARIO

- SUSTENTABILIDAD ECONÓMICA Y GOBERNABILIDAD
  Luis Mata Mollejas 5
- LA MEDICIÓN DE LAS VARIACIONES DEL VALOR DEL DINERO
  Luis E. Rivero M. 43
- JUSTICIA COMO IMPARCIALIDAD SEGÚN JOHN RAWLS
  Víctor Fajardo Cortez 55
- MODELO DE OPTIMIZACIÓN DE COBERTURA Y CALIDAD
  Luis Razeto M. 83
- EL CRECIMIENTO ECONÓMICO Y EL EMPLEO EN VENEZUELA (1967-2005)
  Andrés Santeliz G. - Alejandra Carrillo 105
- ABUNDANCIA DE RECURSOS NATURALES EN VENEZUELA: ¿UN PRIVILEGIO O UNA MALDICIÓN?
  Vanesa Alviárez 161
- VENEZUELA, POTENCIALIDADES TURÍSTICAS
  Isbelia Sequera Tamayo - Marianella Genatios 221
- EFECTO TRANSFERENCIA (*PASS-THROUGH*) DEL TIPO DE DE CAMBIO EN LOS PRECIOS DE BIENES Y SERVICIOS EN VENEZUELA
  Omar Mendoza - Luis Pedauga 241
- PRESIÓN EN EL MERCADO CAMBIARIO PARA EL CASO VENEZOLANO (1984-2003)
  Luis Enrique Pedauga - Carlos Noguera 299
- LA ENTROPÍA DEL SECTOR INFORMAL Y LA OPERATIVIDAD DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LOS DECISORES DE POLÍTICA ECONÓMICA Y SOCIAL
  Lourdes Urdaneta de Ferrán 335
- ALBERTO ADRIANI (1936-2006) 391
- RESEÑAS 405

ACADEMIA NACIONAL DE CIENCIAS ECONÓMICAS
Palacio de las Academias – Bolsa a San Francisco
Caracas– Venezuela



SUSTENTABILIDAD ECONÓMICA Y GOBERNABILIDAD*

Luis Mata Mollejas

RESUMEN

La gobernabilidad como una de las relaciones clave entre Estado y economía, ha sido objeto de discusiones apasionadas, cuando menos desde el siglo XVIII. Pero el substratum de dicha discusión, dentro de los términos de la lógica semántica ha requerido de extensas disquisiciones, sin concretarse en indicadores de fácil manejo e interpretación unívoca para facilitar la evaluación de la gobernabilidad. Por su parte, la lógica sintáctica ha venido construyendo una metodología, para visualizar asociaciones funcionales entre los conceptos (variables y modelos), lo cual, con economía de lenguaje facilita el eventual contraste empírico. Por ello, el ensayo presenta un resumen (*overview*) de las discusiones ocurridas entre el siglo XVIII y el XX, presentándolo mediante modelos gráficos, según los esquemas Venn-Euler correspondientes a la lógica simbólica, para concluir en una proposición de indicadores cuantitativos de los condicionantes económicos de la gobernabilidad.

Palabras clave: Gobernabilidad, Sustentabilidad económica, Lógica Simbólica aplicada.

---

* Debe señalarse que algunos de los esquemas aquí presentados han tenido versiones previas. Pero la diferencia en las versiones de este ensayo y las de aquéllas es la de incluir en forma detallada los conceptos dicotómicos básicos y las razones epistemológicas para el uso de la lógica, lo cual dota a este ensayo de originalidad, al tiempo que se exime al lector de los juicios sobre circunstancias históricas concretas, que abundan en las versiones pre-existentes. El autor es responsable del Área de Estudios Económicos de la Comisión de Estudios de Postgrado (FACES-UCV).

...sería provechoso
considerar el gobierno no tanto
como un problema de poder, sino
más bien como un
problema de conducción.
KARL W. DEUTSCH (1971)

INTRODUCCIÓN

Representación de la complejidad y de su dinámica de progreso

Las relaciones entre las actividades políticas y económicas, a lo largo de la historia, han sido objeto de apasionadas discusiones. Un hito de ellas aparece en el siglo XVIII, cuando el pensamiento económico comienza a adoptar los principios de razonamiento de las ciencias naturales; matizada dicha adopción con el bagaje del análisis histórico y con los aportes de las transformaciones políticas que acompañaron la consolidación de los Estados nacionales, y del nacionalismo (Silvert, 1962) como entidades de referencia que reconocían el imperio de la ley para dominar el ejercicio de la violencia en el desenvolvimiento social.

Lo dicho, reconoce la interacción de muchos y variados procesos (complejidad); mientras que la observación histórica revela, en promedio, la existencia de una dinámica de progreso económico con transformaciones en el ámbito político (Toynbee, 1978; Wallerstein, 1984).

De lo anterior se infiere que, si queremos sacar de las observaciones de las circunstancias sociales consecuencias lógicas más precisas para orientar el desenvolvimiento social (gobernar, eficientemente en pos del progreso), es imprescindible contar con un cierto número de conceptos capaces de diseccionar la complejidad y su dinámica.

Las transformaciones del método científico ocurrido entre el siglo XVIII y este debut del XXI, no nos deja huérfanos de conceptos. Por el contrario, parece haber sobreabundancia de ellos; haciendo que la tarea inmediata a cumplir sea la de seleccionar algunos y establecer su interacción para cubrir lo esencial. Es decir, respetando la complejidad, permite vislumbrar la lógica del progreso social, con economía de lenguaje, como deseaba Deutsch en 1971.

Tal restricción nos condujo a seleccionar el *enfoque sistémico*, y dentro de él, la versión que combina el uso de la *lógica sintáctica* (matemática/geométrica) y de la lógica semántica, mediante la interpretación de los llamados diagramas de Venn-Euler (1981), correspondientes a la lógica simbólica.

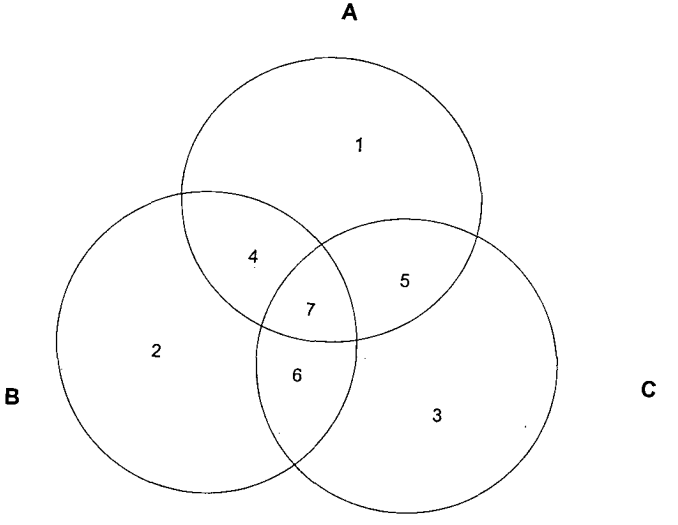
Tales diagramas permiten representar, como círculos, los sistemas esenciales o "conjuntos de variables" y a partir de su superposición (interacción) avizorar las "asociaciones fundamentales" o nexos hipotéticos entre variables que sugieran "mecanismos de funcionamiento". Específicamente, las superposiciones gráficas inducen, al considerar alguna combinación de asociaciones funcionales, una "estructura de interacción". A partir de dicha estructura deberá examinarse la verosimilitud de las proposiciones de asociación (hipótesis de "causalidad funcional") nuevas, o aportadas por el conocimiento convencional, mediante los contrastes empíricos convenientes.

En síntesis, se trata de utilizar un procedimiento sistemático para generar hipótesis racionales, objetivas y verosímiles, que en conjunto, proporcionen una explicación previa (modelo) de los procesos bajo estudio, la cual, eventualmente, dependiendo de los resultados de los contrastes empíricos, puede convertirse en una teoría verosímil.

La descripción gráfica y su interpretación

A partir de la figura 1 siguiente, se resumen las ideas básicas que sirven de soporte a la concepción de los diferentes modelos que se utilizan en este ensayo.

Figura 1. El modelo general de Venn-Euler



Los círculos A, B y C, representan "conjuntos de variables" en interacción. En dichos círculos deben especificarse los conceptos básicos que los identifican, lo cual se representa con los números 1, 2 y 3, respectivamente. Se postula así que los solapamientos identificados con los números 4, 5 y 6, contienen variables que son comunes a los pares de conjuntos (A-B), (A-C) y (B-C), respectivamente. El solapamiento identificado con el número 7, por razonamiento similar, contiene variables que pertenecen a los tres conjuntos; de lo cual se postula:

1) Los solapamientos por pares, a saber 4, 5 y 6, admiten asociaciones funcionales con las variables que caracterizan a los conjuntos (A y B), (A y C), y (B y C) respectivamente.

2) El segmento 7, como resultado del solapamiento triple, puede ser identificado como el "nudo" resultante de la interacción funcional que pueda postularse entre las "causales funcionales" 4, 5 y 6.

Cabe recordar que este modo de interpretación permitió elaborar de modo muy formal (matemáticamente) las metodologías econométricas ideadas por Hendry (1995), las cuales permitieron revisar las formuladas por la "Cowles Commission" en 1943 o econometría tradicional.

Finalmente debe señalarse que la metodología reseñada encuentra un límite en el número de los conjuntos a considerar, tanto desde el punto de vista gráfico, como de las relaciones funcionales a postular; pues resulta evidente que al considerar *cuatro conjuntos,* el "nudo" central responde a la interacción con 12 variables; y cuando se consideran *cinco conjuntos* el "nudo" debería responder a 20 variables. Así, aunque el procedimiento matemático encuentre en ello un obstáculo mayor o insalvable, desde el ángulo de la lógica semántica o argumentación discursiva, la explicación final puede resultar de difícil apreciación.

Simplificando la complejidad

En relación al ámbito económico

Con el término "mercado" la teoría económica designa a la organización que permite el *intercambio* entre

vendedores y compradores o consumidores y productores, o el encuentro de la *oferta* y la *demanda* en términos abstractos; lo cual permite obtener un cuadro general de la situación económica (precios, inventarios) y de sus tendencias, pues en un sentido progresivo se le asigna al mercado la capacidad de *arbitrar* en la asignación de recursos y de distribución de la renta.

Por ello, la abstracción de la oferta y la demanda o mercado, puede considerarse como el *mecanismo de coordinación automático de las decisiones económicas* (Razeto 1982: 221).

Una apreciación de la mencionada abstracción destaca *la armonía* (A. Smith) que surgiría de una atomización de los agentes reales y de la información fluida y completa acerca de las circunstancias del mercado. Una apreciación opuesta (K. Marx) destaca *la confrontación* entre los actores y el predominio de algunos de ellos (los propietarios del capital) como organizadores del proceso productivo y, en consecuencia, beneficiarios privilegiados en la distribución. Como reacción, los actores-factores subordinados crearan instrumentos de defensa (por ejemplo, sindicatos) y acudirán al Estado (J. M. Keynes) para establecer *controles diversos*. Así una perspectiva (la liberal) rechaza la intervención del Estado y otra (Marx-Keynes) la favorece.

La intervención del Estado implica la obtención de recursos mediante *exacciones o impuestos* para redistribuirlos mediante ciertos *gastos*, según los objetivos que los *agentes públicos determinen*. La discusión al respecto ha llevado a conceptos divergentes, como la petición de principios contenida en las ideas relativas a la "subsidiaridad del Estado" (visión liberal) y las opuestas, corres-

pondientes al "Estado de bienestar", de acuerdo al pensamiento keynesiano.

En Relación al ámbito socio político

El Estado moderno se origina simultáneamente con la sociedad civil cuando se rompen las cadenas de lealtades, jerarquías personalistas y exclusiones particularísimas propias del período histórico denominado Edad Media. Así la transformación más importante relativa a ambos conceptos es el predominio de la ley o norma consensual de regulación entre el Estado y la sociedad civil, y entre los componentes (agentes) de cada uno de ellos, sobreponiéndose a los intereses de dichos agentes. Esto es el *imperium de la ley*, lo cual determina la exigencia de *equilibrios* (Locke, Montesquieu) entre los derechos y deberes de los gobernantes y gobernados, y la forma institucional u organizativa para ejercer los derechos y cumplir los deberes.

Como es bien conocido, el principio del "equilibrio" se remonta a los tiempos antiguos (Hamurabi y Aristóteles) y modernamente (Montesquieu), así como muchos conceptos derivados para el ejercicio de derechos y deberes.

En efecto, las normas consensuales entre los actores de la sociedad civil son los *contratos*, los cuales pueden disolverse por la voluntad de una de las partes; mientras que las normas (leyes) que regulan la interacción entre los actores públicos (Estado) y los particulares (sociedad civil) no pueden ser alterados sino por el consentimiento del colectivo (sociedad civil y Estado). De lo anterior devino la supremacía de la ley sobre el contrato, ya enunciado por Cicerón (Bobbio, 1989: 17).

Otra consecuencia dicotómica a destacar interactúa con la circunstancia de la supremacía coordinadora del

capital sobre el trabajo en el ámbito económico. Como las conductas y acciones del Estado tienen como objeto mediar entre actores desiguales (*autoritas*, Deutsch, 1976: 202), se invoca al *status rei publicæ* o de utilidad pública, como predominante sobre la *singolorum utilitas* o utilidad privada, lo cual da razón de ser a los conceptos de política económica, como interactuante con la lógica que se deriva de la abstracción del mercado; obedeciendo todo el principio del equilibrio.

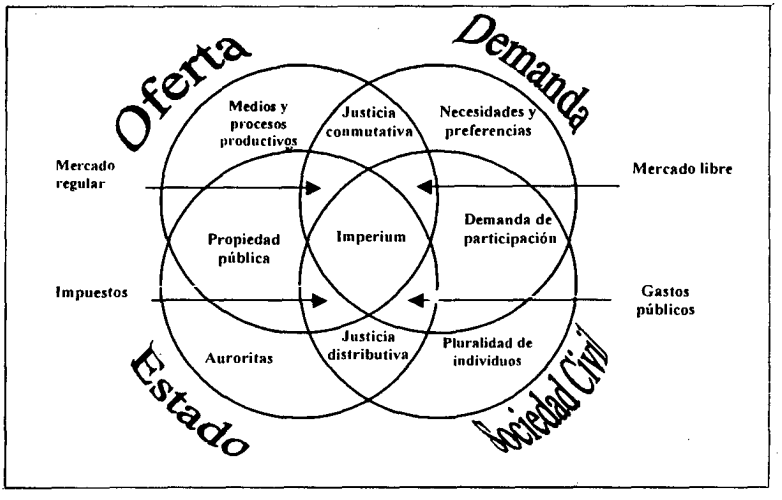
Otra aplicación de dicho principio que confluye en la dicotomía pública/privado son los juicios sobre los resultados del intercambio (justicia), Jaguaribe, 1980: 14) como lo destaca Bobbio (1989: 20-21): son los conceptos de "justicia conmutativa" y de "justicia distributiva". La conmutativa obedece al mercado y la distributiva a criterios extra-económicos. Entre éstos podemos recordar los criterios siguientes: "a cada uno según su mérito"; "a cada uno según su necesidad", los cuales, evidentemente, pueden ser tenidos como opuestos.

El modelo básico: La complejidad Estado y economía

La figura 2 recoge los conceptos mencionados en los parágrafos precedentes, partiendo de las dicotomías esenciales, es decir, considera en el ámbito económico el conjunto de variables relativas a las ideas de oferta y demanda, y en el ámbito socio-político la dicotomía asociada a las ideas o conceptos de Estado y sociedad civil. El "nudo" de las interacciones o superposiciones está constituido por el "imperium de la ley", para dispensar la justicia, como aplicación concreta del principio del equilibrio.

Figura 2

La complejidad básica Estado y economía



El Progreso mediante la acumulación

Desde mediados del siglo XIX, el sistema económico de producción y distribución de bienes materiales y servicios, que utiliza el intercambio por medio del dinero, y que se denomina "capitalista" por apoyarse en la acumulación, se caracteriza desde el ángulo político por tres elementos fundamentales: la propiedad privada , el contrato de trabajo y el dinero público. El contrato es el instrumento mediante el cual los trabajadores ceden, temporalmente, a los propietarios del capital su libertad y capacidad para producir y mantenerse, a cambio de una remuneración (salario). Así los propietarios adquieren el derecho de dirigir (directa o por medio de terceros) el proceso productivo (Screpanti, 2006 y Aglietta, 2000). El dinero público es el instrumento ofrecido por

el Estado para saldar los valores de todas las transacciones incluidas las crediticias, las especulativas y las relacionadas con el saldo entre impuestos y gastos públicos.

En la actividad productiva lo anterior se refleja como "libre concurrencia" y en la esfera distributiva como "consumo limitado" para hacer posible la acumulación. En circunstancias de exuberancia de la actividad especulativa, según se presenten las vinculaciones fiscales monetarias y crediticias (Gaettens, 1957), la acumulación deja de marchar en paralelo con el empleo, en detrimento de éste; habida cuenta de que el sistema utiliza como variables de ajuste instantáneo los precios relativos financieros (tasa de interés para las expectativas y compromisos en el tiempo y tipo de cambio con relación al espacio), modificando las carteras financieras (activo, pasivos y dinero público y privado).[1]

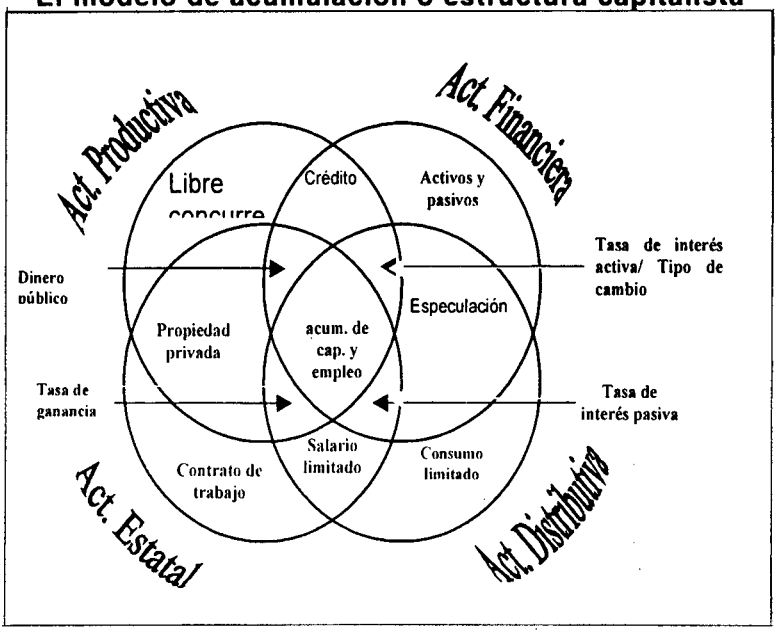
La figura 3, construida sobre diagramas de Euler-Venn (1981) ilustra la hipótesis explicativa antes expuesta, al referirse a las funciones productivas, distributivas, monetarias y políticas e identificar, como solapamientos (asociación funcional) los distintos elementos del sistema capitalista: propiedad privada, salario limitado, especulación, crédito o dinero privado, tasa de interés, tipo de cambio, tasa de ganancia, emisión monetaria pública, acumulación de capital y empleo.

Desde la percepción dinámica, la existencia de la especulación o "escape hacia delante", como inversión financiera, habida cuenta de la limitación de la inversión

1 Aglietta (2000: 416-419) destaca la idea de que la contrapartida de la acumulación es el financiamiento (crédito) y que el dinero es el enlace entre los individuos y la sociedad: los financistas, los empresarios y los asalariados, mediante la circulación financiera (compra y venta de deudas). Así, las crisis son el resultado de la incoherencia del cúmulo de decisiones individuales, como había señalado Bernacer, (1992).

reproductiva (adversión al riesgo) y de la diversidad monetaria (activos y pasivos) da como resultado una espiral depresiva-especulativa ascendente. En consecuencia, al Estado le competerá contener, en lo posible, el proceso especulativo para estimular el empleo al acompasarlo con la acumulación.

Figura 3
El modelo de acumulación o estructura capitalista



En síntesis, se observa que la libre concurrencia (la "mano invisible") y su reflejo en la búsqueda de una tasa de beneficio[2] debe encontrar una contrapartida en

2 La búsqueda del máximo beneficio implica la de aumentar la productividad vía las innovaciones tecnológicas, habida cuenta de la necesidad de evitar en todo momento que el producto sea consumido en su totalidad. Es evidente que el consumo debe crecer, al tiempo que se permita la acumulación. Cabe apenas apuntar que la no existencia de la libre concurrencia en los sistemas de predominio de la "igualdad" históricamente ha disminuido el incentivo para introducir innovaciones (Screpanti, 2006).

la acción del Estado (la mano visible)[3] para hacer viables la rentabilidad de la acumulación y la actividad productiva (equilibrio dinámico). Corresponde al Estado potenciar entre las posibles combinaciones (proporciones) de consumo y de inversión (especulativa y productiva) o el seguimiento de la ruta de equilibrio dinámico que permita conciliar los intereses contrapuestos de trabajadores e inversionistas, sin presumir que existe una combinación única o equilibrio estable. La esquematización de los elementos que intervienen en esa búsqueda estratégica (*politics*) y táctica (*policy*) considerando siempre el principio del equilibrio, es el objeto de los siguientes acápites.

Politics, *policy* y democracia

Montchrestien, en 1615, acuña el término "economía política" que se convertirá en el sinónimo de los estudios económicos durante los siglos XVII y XVIII, pudiendo extenderse dicha denominación hasta los trabajos realizados por los autores clásicos y sus críticos; es decir, desde Adam Smith (1776) hasta Carlos Marx (1883), lo cual cubre buena parte de los autores representativos hasta más allá de la primera mitad del siglo XIX.

Habida cuenta de que en ese último siglo se produce el desarrollo del pensamiento político conocido como "liberalismo" a partir de gran parte de los mismos

3 Cabe aquí observar que Smith (1776) hace "palatable" el aporte previo de Mandeville (1723), para quien "los vicios privados logran el bien público" o economía sin moral o amoral, incurriendo en el costo de minimizar la acción del Estado (perspectiva liberal). Keynes (1936) rescata las intuiciones, de Mandeville, pero al no desprenderse de la concepción exógena del dinero y mantenerse en un análisis estático (Shackle, 1976:446), se ve forzado a recurrir al gasto compensatorio y exógeno del Estado.

autores[4], puede inferirse que se establece una identidad entre el *homo economicus y el homo politicus* (Sabine, 1982: 489), en el mundo capitalista. De allí que tomando como definición de "democracia", la búsqueda de consensos sociales por medio del juego electoral entre partidos (Arrow, 1951)[5] dicho régimen pasará a ser un supuesto implícito dentro del pensamiento económico capitalista.

En el desarrollo de las ideas sobre las relaciones entre el Estado y la sociedad civil o "gobernabilidad" a partir de la segunda mitad del siglo XX, el pensamiento anglosajón (incluyendo a Sen, desde 1964) distinguirá dos conceptos: El de "politics" referido a la visión estratégica que tomará especificidad en la literatura económica como "social choice", evocando en el ámbito político a los electores y el concepto referido a las acciones tácticas del Estado en lo económico o "policy", que en la literatura económica aparece a veces como "public choice". La anterior distinción nos permitirá evocar a las "acciones políticas" del Estado como resultado "técnico del cálculo económico", lo cual comprende de manera destacada a las llamadas políticas fiscal y monetaria.

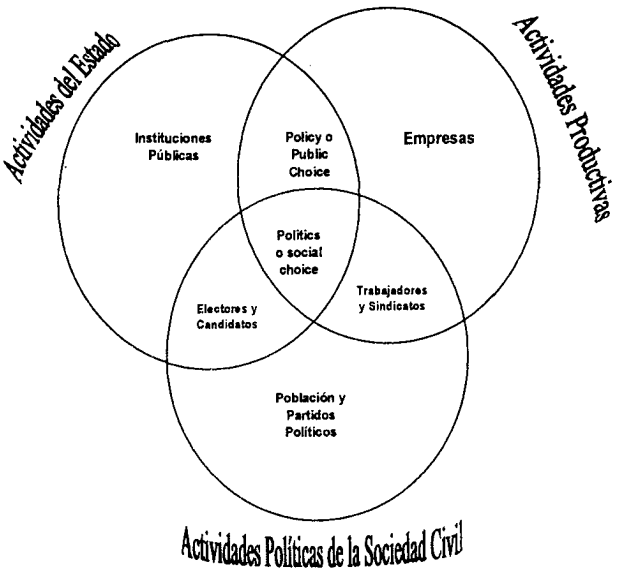
4 Condorcet, Stuart Mill y Weber, entre otros.

5 El concepto de régimen democrático incluye la separación de poderes y el trámite pacífico de las relaciones de poder por medio de elecciones, lo cual implica la existencia de partidos (Cerroni, 1972). Estamos conscientes de que tras este concepto, si se quiere instrumental (aunque en línea con la tradición clásica: Maquiavelo, Moro y Hobbes de entender la política como "técnica") consideramos democrática, en un sentido amplio, la acción política que busca el consenso social sobre la base de reconocer la diversidad/pluralidad de los seres humanos (Hanna Arendt, 1976). Ello excluye del concepto democrático la acción política del dominio hegemónico (A. Romero, 2004) usando cualquier medio de fuerza o violencia, lo cual contrasta con la óptica de Carl Schmitt (1996) quien identifica la democracia con la búsqueda de identidad y homogeneidad entre gobernantes y gobernados por cualquier medio, incluida la violencia: "democracia tumultuaria" o erradicación de las diferencias o "dictadura plesbicitaria" o "cesarista" con la consecuente clasificación de los actores políticos entre "amigos y enemigos" del gobernante; ubicados entre estos últimos a los partidarios de las sociedades abiertas y pluralistas.

Atendiendo a estos elementos y utilizando los diagramas de Venn-Euler para representar a la esfera de actividad del Estado y sus diferentes órganos como "instituciones públicas", a la esfera de actividad productiva a través de las empresas (en representación del capital) y a la actividad política de la sociedad civil a través de los "partidos políticos" y de la población, encontramos que en la figura 4 se observan las siguientes interacciones por pares: "electores y candidatos" y *policy* o *public choice*; siendo la interacción triple o "nudo" la correspondiente al *social choice o politics*.

Figura Nº 4

La Interacción Democracia y Política Económica



Ahora bien, considerando que dentro del concepto de la "democracia electoral" conducente a la democracia representativa, Manin (1996) identifica cuatro principios que le servirían de fundamento para soslayar, por medios institucionales, las limitaciones teóricas encontradas por Arrow y Baumol (1965) para la concreción del "social choice", procedemos a presentar el mecanismo operativo de la interacción en referencia a partir de los principios mencionados:

- Los gobernantes se designan por elecciones en intervalos regulares de tiempo;
- Los gobernantes conservan una cierta independencia en sus decisiones frente a la voluntad de los electores;
- Los gobernados pueden expresar sus opiniones y voluntad política sin que sean controlados por los gobernantes, y
- Las decisiones gubernamentales se someten a la prueba de la discusión pública.

Comentando estos principios, Hollard (2004) señala que pueden considerarse como dispositivos institucionales que permitirían rendir cuenta del funcionamiento práctico de la democracia.

De allí que, al respecto de nuestro trabajo, puntualicemos que el principio N° 1 se corresponde con una propuesta de revisión de la "politics" y que interpretaremos como los "pactos sociales de gobernabilidad". Al principio N° 2 corresponde, de forma equivalente, el "*public choice*" o "*policy*", y ello tendrá que ver con las incidencias de los cambios en la moneda y de su reflejo en el ámbito

fiscal; y, en el caso de Venezuela, deben considerarse las decisiones en materia de petróleo por sus interacciones fiscales y monetarias. El tercer y cuarto principios responden, en nuestra opinión, al enlace ínter temporal para el cumplimiento del primero. El detalle analítico a utilizar se especifica en los acápites subsiguientes.

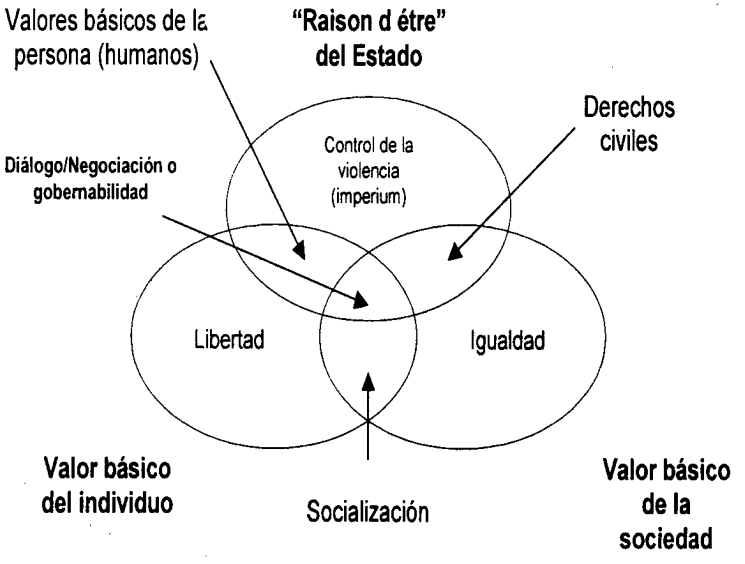
Politics art Science of Government Social Choice y gobernabilidad

Los elementos de "racionalidad política" resultan condicionados por los efectos de los cambios del entorno sobre las conductas y valores políticos "básicos" de los actores. El balance óptimo de la confrontación colectiva, mediante la eliminación de los conflictos o tensiones mayores, es el objeto de la *social choice* (*politics*). Las visiones históricas extremas de derecha e izquierda aparecen como opciones estratégicas excluyentes para la actividad (legítima o razón de ser) del Estado; considerado como "árbitro supremo", para evitar la lucha de todos contra todos; o, en términos positivos, administrar justicia o lograr "la mayor suma de felicidad colectiva", lo cual implica el impulso de acciones orientadas a conseguir un orden social que compatibilice los valores básicos de libertad e igualdad.

Los conceptos operativos para el logro de esa aplicación del principio de equilibrio son múltiples, entre otros: justicia y eficiencia en la vida comunal, reflejados en el ámbito económico por la eficiencia productiva y justicia distributiva. Una representación muy estilizada de lo antes expuesto, se presenta en la figura 5 que utiliza un diagrama del tipo Euler-Venn para representar la interacción entre los valores básicos del individuo o libertad

y de la sociedad o igualdad y la razón de ser del Estado: control de la violencia o mantenimiento del orden social, lo cual corresponde al concepto latino de "imperium de la ley". Las interacciones por pares determinan los derechos individuales, los derechos civiles y al proceso de socialización. La interacción triple o nudo del modelo representa la condición de diálogo/negociación o de gobernabilidad/ *governance*.

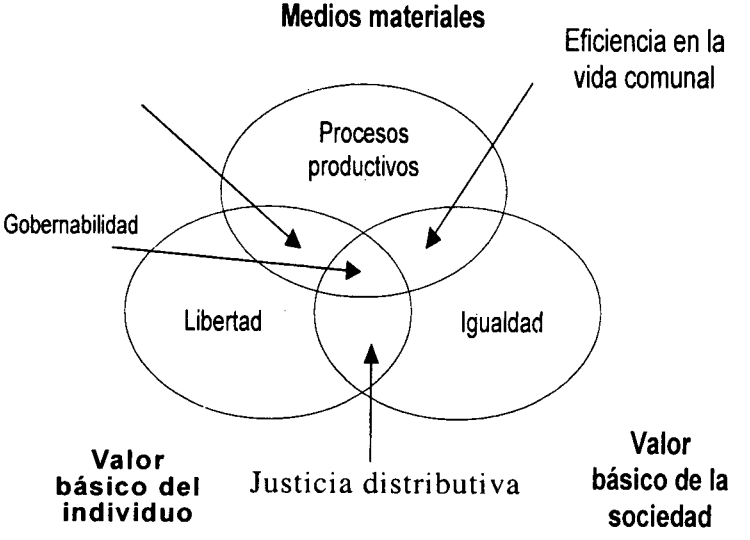
Figura 5
Definición funcional de la gobernabilidad



Ahora bien, la historia presenta como opciones estratégicas opuestas para el logro de la gobernabilidad la visión "manchesteriana" o de libre juego de las fuerzas económicas (mercados y precios); y la visión "coordinadora y coercitiva" de la tecnocracia estatal. La selección de alguna de las alternativas conforma un cuadro básico de relaciones entre el individuo, el colectivo y el Estado; que suelen resumirse como relaciones estratégicas entre el Estado y la sociedad civil. Visiones "intermedias" o "terceras vías" (Giddens, 1994) propugnan algún nivel de respeto para la "autonomía de acción" del individuo dentro de normas de aceptación general (marco regulatorio -contrato social- constituciones nacionales). Entre los conceptos operativos se incluyen los de "mayoría", "minoría", participación, ciudadanía y control de la sociedad civil sobre el Estado entre otros.

Por ello postulamos que la acción del Estado en pos del bienestar colectivo, debe: primero, evitar las soluciones de violencia (autoritarismo), considerada como un valor negativo; segundo, respetar los llamados derechos naturales del individuo o derechos humanos y los derechos civiles, y tercero, fomentar y facilitar la negociación (conciliación) entre los intereses opuestos. Así, al incorporar como elemento de reflexión el objeto de la economía, o aprovechamiento de los recursos materiales para la satisfacción de las necesidades humanas, en interacción con los derechos individuales y con los derechos civiles, utilizando igualmente los diagramas de Euler-Venn, obtenemos la figura 6, para representar a los condicionantes funcionales la gobernabilidad en el régimen democrático. La interacción por pares arroja los condicionantes de "desarrollo del talento", "eficiencia productiva", "justicia distributiva" y "autonomía de acción dentro de la ley". La ausencia de tales atributos nos lleva a la situación de *gobernabilidad limitada* o Estado ineficiente.

Figura 6
Condicionantes de la Gobernabilidad



Síntesis de los elementos teóricos relativos a la *Policy* (*procedure tactics*) en pos de la eficiencia

La explicación de la dinámica económica se enmarca en un cuadro analítico que pretende superar las imprecisiones o limitaciones de las visiones neomonetaristas y neo keynesianas, que son las más divulgadas entre el gran público. Esta propuesta de explicación, a la cual denominamos "preajuste financiero" (Mata 2006-c) incluye, como elemento relevante, el incremento histórico de la base especulativa, habida cuenta de las mutaciones monetarias y de su interacción en los últimos años del siglo XX con la aparición de la "exclusión laboral" y su efecto sobre el consumo. Como característica esencial del

mecanismo explicativo, se hace explícito un desfase entre los ajustes en los mercados financieros (instantáneos) y los ajustes de los mercados reales (mediano plazo) para incluir la consideración de ínter temporalidad, o apreciación dinámica del comportamiento económico.

Así, en una primera fase, se presentan ajustes en tasas y cantidades demandadas, a partir de información disponible a bajo costo, en los mercados de títulos, divisas y crédito. En una segunda fase, las variables de ajuste son los niveles de demanda de empleo y de bienes y reajuste menores de precios. Los saldos de todos los mercados se transan, finalmente, en el mercado monetario (dinero público). Los elementos de tensión aparecen cuando el crédito para fines reproductivos se limita por la acción especulativa, lo cual obliga, ulteriormente, a liquidaciones de los activos reales para cancelar pasivos financieros. La crisis del proceso se manifiesta con la desvalorización (súbita o paulatina, pero sostenida) de la moneda pública, al exacerbarse la "adversión al riesgo". Un elemento clave de este proceso es el endeudamiento crónico y ascendente del Fisco, conducente o propiciador de una trampa depresiva; que puede venir acompañado de una apariencia de crecimiento (burbuja) por la expansión no sostenible del consumo si el objeto final del gasto público conduce a "filtraciones" como las importaciones (Mata, 2006-a).

La figura 6 se ilustra la complejidad de las vinculaciones fiscales y monetarias señaladas y su consecuencia en los mercados reales y en la apreciación (precios) de los bienes y servicios, como nudo del modelo explicativo,[6]

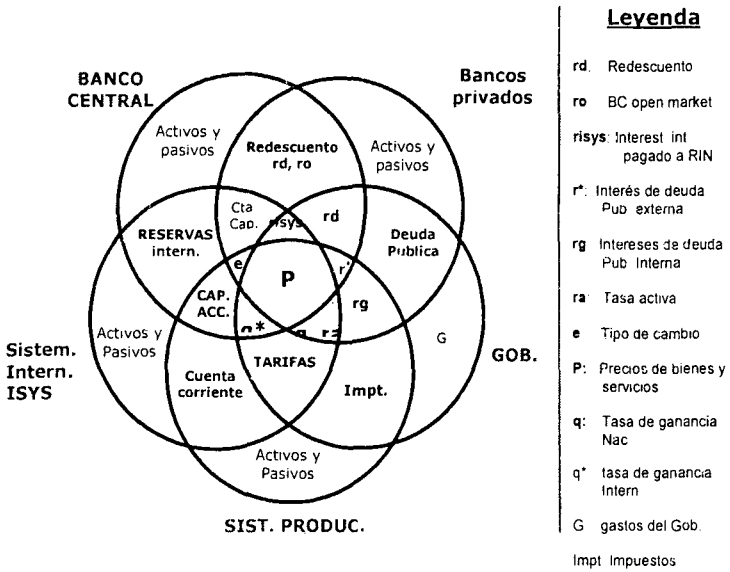
6 Al efectuarse una transacción cualquiera en última instancia se está tomando una decisión de conformación de "portafolio de inversiones" en sentido amplio, pues deben considerarse las diferencias de riesgo y rendimiento de los diversos activos expresados en moneda nacional

en donde los conjuntos considerados son los círculos relativos al sistema internacional (ISYS), el Banco Central; el sistema nacional (NSYS) conformado por la banca privada, el gobierno y el sistema productivo. Dichos conjuntos se superponen por pares, tríos y cuartetos.

En todos los casos, las variables relevantes son los activos y los pasivos, y el "nudo", como ya se dijo, corresponde al indicador de precios. Resulta entonces conveniente apuntar que el modelo 3, alude al empleo como condición dinámica del bienestar y que el aquí considerado evoca el control puntual de la inflación. Ello sugiere, desde un punto de vista normativo, la prelación de la consecución del crecimiento del empleo sobre el control de la inflación, sobre la cual inciden veinte condicionantes, desmitificando el conocimiento tradicional (o monetario) que tiende a privilegiarlo, con omisión evidente del componente fiscal-especulativo resaltado por el análisis histórico (Gaettens, 1957).

o en divisas. Por ello, a partir de la información sobre los precios relativos (tasa de salarios, de interés y tipo de cambio y de las tasas de rendimiento esperados o deseados de los distintos activos) se obtienen las proporciones del portafolio que la sociedad mantiene en un momento dado (corte de cuentas) incluidas las disponibilidades en moneda nacional y en divisas como saldo. Es decir, se obtienen las macromagnitudes de la economía y las apreciaciones corrientes (precio) de bienes y servicios (Mata, 2006).

Figura 7
Complejidad financiera: economía nominal



Se debe recalcar que la diferencia fundamental de este enfoque, en su ámbito político, con relación a esquemas tradicionales de la economía vigentes hasta 1970, o enfoques monetaristas y neokeynesianos, es que la política económica (*policy*) en el pasado reciente se interpretaba en términos de "juegos estáticos o confrontación de intereses" entre el Estado y la naturaleza; mientras que la concepción actual es que la política económica es un "juego dinámico entre las autoridades económicas, los actores privados nacionales, y los actores internacionales", lo cual obliga a incluir explícitamente las consideraciones ínter temporales e internacionales.

La responsabilidad fiscal[7]

Como es bien conocido, las circunstancias monetarias se relacionan con la actividad fiscal mediante la emisión de deuda para financiar la diferencia entre ingresos por impuestos "ordinarios" y los gastos del Estado (déficit primario); siendo las consecuencias macroeconómicas diferentes si la deuda la adquieren actores del país o los considerados como "resto del mundo", o si se satisface con emisión del banco central, incluidas las devaluaciones explícitas y las disminuciones de reservas internacionales.

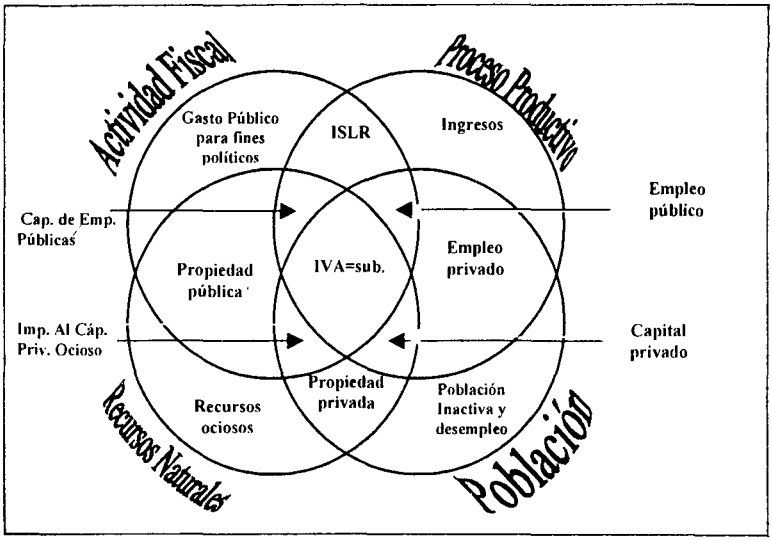
En todo caso, una preocupación general, desde los escritos de David Ricardo, en los albores del siglo XIX, es el crecimiento de la deuda, lo cual es referido en la literatura contemporánea como "sostenibilidad ínter temporal", entendida como la disminución relativa sostenida de los servicios financieros; esto equivale a la búsqueda de equilibrio entre ingresos ordinarios y gastos en el largo plazo.[8] Si por lo contrario el déficit primario es creciente, no hay forma de reducir la deuda, por lo que se corre el riesgo de incrementarla para financiar sus servicios. Se entrará así en una situación de insostenibilidad fiscal.

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

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

En la macroeconomía estándar no se hacen mayores consideraciones políticas sobre el fisco que las mencionadas, por lo cual las preocupaciones relativas al *social choice* quedan ocultas tras las visiones de *public choice*. De allí que abordemos la problemática referida con la metodología de los gráficos de Venn-Euler. Por limitaciones de la representación gráfica,[9] el Fisco representará al Estado subsumiendo al Banco Central. Así, las vinculaciones claves entre la actividad fiscal y la "economía real", se presentan en la figura 7. El nudo de las interacciones es el equilibrio entre los impuestos indirectos y los gastos en función redistributiva.

Figura 8
La Responsabilidad Fiscal:
El Equilibrio Redistributivo



9 Como se dijo, una limitante obvia de la metodología Venn-Euler es que la superposición de más de cinco círculos es visualmente dificultosa. También cabe recordar que se ha afirmado (Miller, 1956) que el límite de la información simultáneamente procesable por la psiquis estaría entre siete (más o menos dos) conjuntos de variables.

Los conjuntos en interacción son los referidos al proceso demográfico o "población"; al proceso productivo; a la apropiación pública y privada de los recursos naturales y a la actividad fiscal (impuestos y gastos públicos) propiamente dicha.

Como en principio la actividad fiscal se propone redistribuir la renta, el objeto del modelo es plantear "equilibrios funcionales" entre tipos de impuestos y tipos de gasto, sin mengua de considerar la sostenibilidad total Fiscal.[10] Así los equilibrios funcionales se establecen entre el IVA y otros impuestos indirectos, esencialmente regresivos, con los subsidios a la población; los impuestos directos, que consideran las diferentes capacidades de pago de los agentes, como el ISLR debería equilibrar la inversión en infraestructura y en capital humano (salud-educación); la inversión en empresas de capital público debería financiarse con los impuestos al capital ocioso privado. Dado que los gastos públicos para fines esencialmente políticos[11] no tienen contrapartida evidente, más allá de la antiquísima idea del bien común,[12] se infiere que deben minimizarse para limitar el peculado o beneficio particular de los burócratas[13]. En síntesis, el modelo propuesto ilustra: la condición de que los recursos pues-

10 Esta condición permite a los tenedores de deuda pública evaluarla como cualquier "activo privado".

11 Nos referimos a aquellos gastos que tienen como objetivo el sostén del aparato del Estado.

12 La idea del "bien común", como es bien conocido, se remonta a los "escolásticos" y es retomada a mediados del siglo XX como "welfare state".

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

tos a disposición del Estado por la vía impositiva deben retornar en forma "transparente" a la población en su totalidad, pues de lo contrario conducirán a beneficios particulares de los burócratas públicos; y, 2 la condición de reducir a un mínimo los recursos naturales libres, la población inactiva y el volumen de la población desempleada,[14] como propósito relacionado con el progreso.

Así, desde el ángulo normativo, del modelo se infieren cinco principios; a saber:

Primer principio: Los llamados impuestos indirectos (entre los cuales predominan contemporáneamente los que se originan en el comercio de los bienes de consumo final, como el impropiamente denominado en Venezuela "impuesto al valor añadido" IVA,[15] y a las transacciones corrientes de la banca "débito bancario" y sin olvidar los arancelarios a las importaciones y al diferencial cambiario,[16] al ser causa directa del aumento de los precios finales, deben equilibrar los subsidios a la población general, incluidas las transferencias a los de menores recursos.

Segundo principio: El ingreso fiscal originado en el llamado ISLR,[17] debe ser equivalente en monto en infraestructura al servicio general de la población (vías de comunicación, edificios sanitarios y educativos) más los sueldos

14 Finalmente otra interrelación interesante surge de considerar las áreas centrales de los dos gráficos, es decir: la influencia del IVA y de los subsidios (Fig. 2) sobre el índice general de precios (Fig. 1). El alza sostenida de ese indicador proviene de la suma del saldo (IVA-Subsidios) a los aumentos de costos financieros por incertidumbre y riesgo.

15 En el lapso 2000-2004 el IVA ha representado entre el 30% y el 50% de los ingresos fiscales no petroleros.

16 Este "ingreso fiscal" ha representado entre el 10% y el 19% de los "no petroleros" entre el año 2000 y el 2004.

17 18% en promedio en el periodo 2000-2004 de los ingresos fiscales no petroleros

y salarios directos o pagos a los funcionarios en dichas actividades. Es obvio, que algunos servicios como los de las rutas especiales (autopistas), siempre y cuando haya vías alternativas, pueden cobrar tasas para su mantenimiento. También deben ser sufragados con este ingreso los gastos orientados a salvaguardar la seguridad y defensa de la población.

Tercer principio: Los impuestos aplicados a los consumos durables (bienes inmuebles, etc. o al mantenimiento ocioso de capitales (tierras, etc.) o dedicados a la recreación privada, deben destinarse a los requerimientos por gastos de inversión de las empresas públicas. En este principio deben considerarse los recursos provenientes de la explotación de los recursos naturales (mineros en sentido amplio), pues se trata de agotamiento de recursos no renovables, lo cual los equipara a gastos de capital.[18]

Cuarto principio: El endeudamiento público, tenido como excepcional, estará dedicado a compensar variaciones aleatorias de los flujos normales de ingresos y gastos señalados. Su cancelación debe compensarse con las colocaciones financieras de carácter temporal.[19]

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

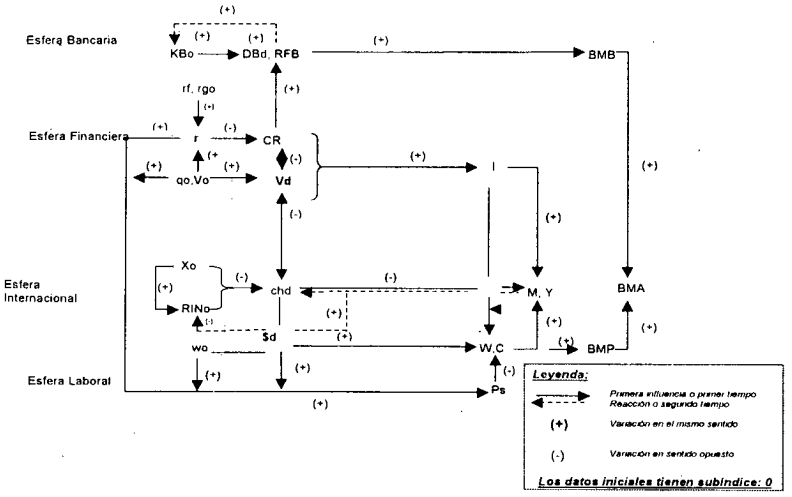
18 D. F. Maza Zavala ha agotado este tema desde hace muchos años. Véase, entre otros, su trabajo de 1978.

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

La síntesis cuantitativa

El diagrama correspondiente a la figura 9 señala una esquematización de aproximación a las relaciones funcionales de la economía capitalista contemporánea y de su mecanismo operativo (Preajuste Financiero), que resume todos los postulados anteriores, lo cual permitirá la realización de análisis econométricos. En dicho esquema se consideran las interacciones detectadas con los esquemas Venn-Euler, como asociaciones funcionales entre variables, asignando el comportamiento previsible (+ ó–) de cada interacción, según la lógica económica. Las condiciones iniciales llevan como subíndice el número cero.

Figura 9
Vinculaciones fiscales, monetarias y reales
(Preajuste Financiero)



Las variables indicadas en el gráfico son las siguientes: KB = Capital Bancario; DB = Depósitos; RFB = Redescuento; rf = tasa de redescuento; vg = tasa de los bonos públicos; CR = crédito; r = tasa de interés; g = tasa de ganancias; V = valores; X = exportaciones; RIN = reservas internacionales; w = tasa de salario; W = masa salarial; C = consumo; I = inversiones; $d = demanda de divisas; ch = tipo de cambio; P = precios; M = importación; Y = renta nacional; BMB = base monetaria en los bancos; BMP = base monetaria del público; BMA = base monetaria emitida por las autoridades.

Conclusiones: Evaluación cuantitativa de la gobernabilidad

La información mínima requerida

Un elemento central de la metodología científica es disponer de información suficiente para hacer que los contrastes (mediciones) de verosimilitud de las hipótesis explicativas evite cometer dos tipos de errores: aceptar una explicación falsa (error tipo 1) y rechazar una explicación plausible (error tipo 2). Al usar información cuantitativa se trata, en última instancia, de distinguir entre "casualidades" y "causalidades". En general se acepta que el uso de los métodos apoyados en las técnicas estadísticas contemporáneas, cuando le son aplicables a los fenómenos bajo estudio, es la opción más deseable dentro del paradigma popperiano. Cuando se trata de la fenomenología económica se pueden usar las técnicas agrupadas bajo la denominación de "econometría". Cabe enfatizar que para la aplicación de estas técnicas se ha convenido en utilizar series largas como requisito metodológico. Por ello, al depender de una data histórica, las conclusiones necesariamente tendrán carácter de pro-

visionalidad, al depender de la calidad y suficiencia de la información.

Al respecto debemos advertir que para eliminar las distorsiones asociadas a la variación acelerada de los precios (inflación) razón fundamental, aunque no única, por la cual las series tienden a ser crecientes, y habida cuenta de que las técnicas para establecer "precios constantes" requieren llenar algunos extremos metodológicos no siempre cumplibles,[20] nos inclinamos por utilizar una aproximación verosímil, convirtiendo los datos expresados en unidades monetarias nacionales corrientes en datos referidos a "divisas internacionales corrientes" per cápita. Ello tiene la ventaja de facilitar la comparación internacional, referente que consideramos importante al momento de realizar los juicios de inferencia.

Condiciones de ruptura y estabilidad

Los modelos representados con los esquemas de lógica simbólica Venn-Euler resumen la interacción entre los componentes macroeconómicos y los componentes institucionales políticos (régimen), postulando que los primeros condicionan la capacidad del sistema político para responder sincrónicamente a las exigencias de crecimiento del bienestar colectivo, por lo cual se requiere contar con indicadores relativamente sencillos que permitan obtener una evaluación de la magnitud de los conflictos y de la capacidad del régimen político para resolverlos, en el entendido de que dentro de una situación de progreso económico, las tensiones y conflictos sociales con origen en los procesos económicos serán menores, independientemente de que el régimen político sea autoritario o de compromiso.

20 En el caso de Venezuela las series a precios constantes del BCV aparecen por períodos más o menos decenales y no se encuentran, como en otros países, series de precios constantes referidos a períodos más largos, aduciéndose dificultades metodológicas.

En otras palabras, el análisis realizado permite identificar algunos indicadores de evaluación de la sostenibilidad económica de un régimen político minimizando los condicionantes de ruptura. De allí que a partir de los elementos teóricos aceptados, sin mengua de la realización de análisis econométricos, se considerarán como indicadores sucintos de la eficacia de la *policy* los siguientes:

1) La sumatoria de los porcentajes de desempleo e inflación, como indicador mínimo de la *"Insatisfacción social"* puesto que la política en pos del bienestar debe proteger al empleo y al poder adquisitivo del dinero.

2) La proporción de ocupación informal como indicador de la inseguridad en la obtención de ingresos que llamaremos *"Presión depresiva"*.

3) *La tasa de crecimiento interanual del ingreso per capita* en divisas corrientes como indicador que refleja la posibilidad de acceder a bienes y servicios en el tiempo. Su decrecimiento indica desmejoramiento absoluto.

4) El *"Índice de capitalización"* que compara los ingresos fiscales por explotación de recursos naturales agotables (valor retornado per cápita del recurso petrolero en Venezuela) con la inversión pública per capita, que consideramos equivalente a la conversión del recurso petrolero en bienes de capital productivo. Cuando el gasto de inversión sea menor a los valores retornados habrá ocurrido un proceso de descapitalización.

5) El contraste entre activos y pasivos básicos del Banco Central o *"Solvencia nacional"* medida

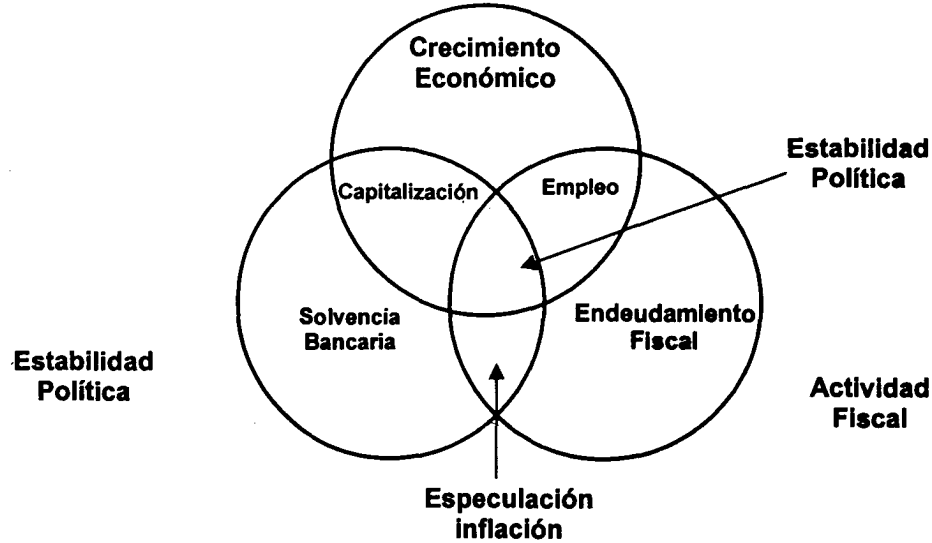
como excedentes de las reservas internacionales per cápita versus el saldo de deuda externa per cápita más la emisión monetaria per capita. La existencia de pasivos mayores que los activos reflejará una presión para desvalorizar la moneda nacional.

6) La *"Volatilidad"* o variación del *tipo de cambio* como indicador del valor relativo de la moneda nacional. La volatilidad predispone a la sustitución de la moneda por divisas extranjeras (fuga y especulación), y

7°) La diferencia entre créditos y depósitos, en dólares per cápita, representa *el margen de especulación de la banca privada*. Este indicador se asocia al de la tasa de interés que muestra las tensiones entre el sub empleo de los recursos y la especulación-inflación.

Finalmente, cabe señalar, utilizando los indicadores mencionados y considerando como "conjuntos de variables" el Sistema Productivo, al Sistema Financiero y la Actividad Fiscal que la "estabilidad" de un régimen político cualquiera depende de la maximización del crecimiento económico, de la minimización del desempleo de la ocupación informal y de la inflación y de alcanzar un nivel de solvencia del sistema financiero que permita la capitalización, tal como se resume en la figura 10.

Figura 10
Sostenibilidad económica y gobernabilidad



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aglietta, M. (2000): *Régulation et crises du capitalisme*, Paris, Edit. Odile Jacob.

Allais, M. (1989): *Théorie Generale des Surplus*, Grenoble, PUG.

Argandoña, A.; C. Gámez; F. Mochon (1996): *Macroeconomía Avanzada I*, Madrid, Mc-Graw Hill.

Arendt, H. (1976): *Le Système Totalitaire*, París, Editions du Seuil.

Arrow, J. K. (1951): *Social Choice and Individual Values*, New York, John Wiley and Sons.

Asamblea Nacional - Comisión de Finanzas (2005): *Reservas Excedentarias en Venezuela: Una Propuesta*. Caracas.

Barro, R. (1974): "Are Government Bands Net Wealth?" *Journal of Political Economy*. 1974, 82 (6): 105-117.

Baumol, W. (1965): *Welfare Economics and the Theory of the State*, Cambridge, 2ª ed. Cambridge Press.

Bensaid, D. (1998): "New Center and Third Way". *Le Monde Diplomatique*.

Berdaiaiev, N. (1958): Orígenes y Espíritu del Comunismo Ruso. Valencia (España). Edit. Fomento de Cultura.

Bernacer, G. (1992): "La teoría de las disponibilidades como interpretación de la crisis y del problema social", *Revista Nacional de Economía* (España), Nº 40.

Bobbio, N. (1989): *Estado, Gobierno y Sociedad*. Breviarios, México. F. C. E.

Bodin, J. (1576): Les Six Livres de la Republique [Citado por Schumpeter] p. 206, *Historia del Pensamiento Económico, Barcelona*, Ariel,1995).

Carrillo Batalla, T. E. (1968): *Política Fiscal*, Caracas, Colección Cuatricentenario, Ediciones del Concejo Municipal.

Cerroni, U. (1972): *La libertad de los modernos*, Barcelona, Editorial Martínez Roca.

Condorcet, M. (1794) : *Esquisse d'un tableau historique des progrès de l'esprit humain*, citado por G. Sabine (1982).

Crossman, R. H. S. (1978): Biografía del Estado Moderno. México, F.C.E.

Crozet, Y. & L. Guihery (2001) : "La responsabilité publique en amont des choix collectifs: Les économistes sur la piste du politique", Politiques et management publique 19 (3), pp. 37-54.

De Grauwe, P. (1997): The Economics of Monetary Integration. Oxford University Press.

Deutsch, K. (1976): Los Nervios del Gobierno. Editorial Paidos, Buenos Aires.

Downs, A. (1957): *An Economic Theory of Democracy,* New York, Harper. Row (Edit.)

Fisher, S.- & W. Easterly (1990): "The Economics of the Government Budget Constraint". *The World Bank Research Observer* (Julio)

Freeman, C. (1995): *History, Co Evolution and Economic Growth.* Mimeo, Falmer. SPRU.

Forrester, V. (1996): *L'Horreur Économique*, Paris, Editorial Fayard.

Gaettens, R. (1957): *Inflación*. Edit. AHR, Barcelona (España).

Giddens, A. (1994): *Más allá de la izquierda y la derecha: El futuro de las políticas radicales,* Madrid, Ediciones Cátedra.

Hendry, D. (1995): Dynamic Econometrics. Oxford University Press, Oxford.

Hollard, M. (2004: Présentation, *Cahiers D'Économie Politique*, N° 47, pp. 7-26.

Jaguaribe, H. (1980): *Hacia la sociedad no represiva,* México, F.C.E.

Keefer, P. (2004): *A Review of the Political Economy of Governance: From property rights to voice,* World Bank, Policy Research Working Paper 3315 (Mayo)

Lagos, R. (2003): *Hacia una "Tercera Vía" latinoamericana.* Mimeo.

Lavoie, M (1987): " Monnaie et Productions: Une Synthèse de la théorie du Circuit". Série Monnaie et Production. N° 4.

Leriche, C. & O. Caloca (2005): "Racionalidad del Homo Economicus vs. Creencia Racional", *Análisis Económico*, N° 43; Vol. XX (México).

Mandeville, B. (1723 [1985]) : *La fable des abeilles,* París, Éditions Vrim.

Manin, B. (1996): Principles du Gouvernement Représentatif. Paris, Collection Champ, Flammarion.

Mata Mollejas, L. (2006-a): "Vinculaciones Fiscales y Monetarias: el Caso Venezuela". *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, Vol. XII, N° 1, Enero/Julio, Caracas,

_____(2006-b): "Contrapuntos Disonantes", *Macrodinámica y Política Económica,* L. Mata (Coordinador), Caracas, Editorial Tropikos, CEAP/UCV.

_____ (2006-c): *La Teoría del Preajuste Financiero,* Caracas, FACES/UCV.

_____ (2005): "Política y Economía: Esquemas para su Análisis", *Nueva Economía*, Año XIV, N° 24.

_____ (2005): "La dinámica financiera contemporánea", *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, Vol. XI, N° 1, pp. 87-118.

_____ (1998): "Estado y Economía en la Perspectiva del Siglo XXI: El Caso Venezuela". *Nueva Economía,* año VII, N° 10, Abril.

_____ (1997), *Tensiones en una economía nacional,* Caracas, UCV.

Max, H. (1963): *Investigación Económica. Su Metodología y Técnica,* México, F.C.E.

Maza Zavala, D. F. (1978): "Venezuela: Coexistencia de la Abundancia y de la Escasez (La difícil Acumulación del Excedente Petrolero)", *Revista de Economía y Ciencias Sociales,* Vol. 17, N° 1 y 2, FACES-UCV.

Mill, J. S. (1948): *Utilitarisme on Liberty; Representative Government,* London, J. M. Dent.

Miller, G. (1956): "The magical number seven, plus or minus two: Some limits on our capacity for processing information". *The Psychological Review*, Vol. 63, N° 2.

Molina V., J. E.& A. E. Álvarez (Coordinadores) (2004): *Los partidos políticos venezolanos en el siglo XXI,* Caracas, Valencia, Vadell Hermanos Editores.

Molina V., J. E. (2004): "Partidos y sistemas de partidos en la evolución de la política venezolana", en Los Partidos Políticos Venezolanos en el Siglo XXI, Molina Álvarez (Coordinadores). Caracas-Valencia, Vadell Hnos. Editores.

Mundell, R. (1997): "Common Currencies versus Currency Areas: Currency Areas, Common Currencies and EMU". *AEA Papers Proceedings*, Vol. 87(2). May.

Palazuelos, E. (2000): *Contenido y Método de la Economía*, Madrid, Editorial Akal, S.A.

Proudhon, P. (1952): Système des Contradictions Économiques ou Philosophie de la Misère de la Capacité Politique des Classes Ouvrieres. Contradictions Politiques. Paris. Edit. Marcel Rivière.

Razeto, M. L. (1982): *Empresa de Trabajadores y Económico de Mercado*. Academia de Humanismo Cristiano, Santiago de Chile.

Rebolledo, G. (1999): *Razonamiento con Modelos Económicos*. EBUC - FACES - UCV, Caracas.

Rolph, E. (1958): *Teoría de la Economía Fiscal*. Madrid, Edit. Aguilar.

Romero, A. (2004): *Fascismo, democracia y economía política*, Caracas, Editorial Panapo.

_____ (1990): *Aproximación a la Política*, Caracas, USB

Rosanvallon, P. (2000) : *La démocratie inachevée*, Paris, Gallimard.

Rummel, R. J. (1985): "Libertarian propositions on violence within Nations and between Nations: A test against published research results", *Journal of Conflict Resolution*, Nº 29: 419 – 55

Sabine, G. (1982): *Historia de la teoría política*, México, F.C.E.

Schelesinger, A. (1967): *Nuevos Estilos en Política*. Buenos Aires. Edit. Pleamar.

Schmitt, C. (1996): *Sobre el parlamentarismo*, Madrid, Editorial Tecnos.

Schumpeter, J. A. (1942 [1974]): *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Paris, Payot.

Screpanti, E. (2006): *Il capitalismo: forme e transformazioni*, Milano, Editioni Punto Rosso.

Sen, A. (1964): "Preferent votes and transivity of majority decisions", *Review of Economic Studies* 31(2) pp. 163 - 65.

Shackle, G. L. S. (1976): *Epistémica y Economía*, México, F.C.E.

Silvert, K. (1962): *La Sociedad Problema: Reacción y Revolución en Latinoamérica*, Buenos Aires, Editorial Paidos.

Simonnot, Ph. (2002): *Vingt et un siècles d'Économie,* Paris, Société d' Éditions des Belles Lettres.

Tocqueville, A. (1953): *L'Ancien Régime et la Révolution.* Paris, Gallimard.

Touraine, A. (1994): *Qué es la Democracia.* Ediciones Temas de Hoy, Madrid.

Toyybee, A. (1978): *Mankind and Mother Earth.* London, Paladin-Granada Publishing.

Venn, J. (1981): *Lógica Simbólica.* www.Andrewa,edu/calkins/math/biograph/biovenn.htm.

Vico, G. (1720): "De Universis Iuris uno Principio uno Gini", en *Il Diritto Universale*, Latezca, Bari, 1939.

Vilas, C. M. (1996): "Actores Sujetos, Movimiento: ¿Dónde quedaron las clases? Cuaderno del CENDES, año 13, Segunda Época, N° 32, Caracas.

Wallerstein, E. (1984): *El Moderno Sistema Mundial.* Edit. Siglo XXI, Madrid.

LA MEDICIÓN DE LAS VARIACIONES DEL VALOR DEL DINERO

Luis E. Rivero M.

RESUMEN

Cuando se hace referencia a las variaciones que experimenta determinada moneda en términos de su valor interno (como vehículo para comparar precios o para intercambiar bienes, servicios y pagar deudas dentro de un país) o de su valor externo (en relación con un patrón designado, como el dólar) en ocasiones se cometen errores o se cae en inexactitudes. En este artículo se plantea, demuestra e ilustra con ejemplos, una ecuación para medir el valor del dinero. La misma se puede aplicar directamente para evaluar el efecto de aumentos y disminuciones de precios en el frente interno, o para calcular depreciaciones y apreciaciones, o alternativamente, devaluaciones y revaluaciones, de cualquier moneda nacional.

Palabras clave: Devaluación, Revaluación, Tipo de cambio, Índices de precios, Tasas de variación

---

El valor de cualquier moneda puede ser considerado desde distintas perspectivas:

a) Como mercancía en sí, es decir, de acuerdo con el material del cual está confeccionada (su valor intrínseco)

b) En cuanto a su *valor interno*, el cual se refiere a su consideración como unidad para intercambiar bienes, servicios, y pagar deudas dentro del país de que se trate.

c) En términos de su valor externo, esto es, como medio para comprar también bienes, servicios y pagar deudas en otros países (función esta última que se lleva a cabo normalmente de manera indirecta al comprar monedas extranjeras con las cuales se realizan finalmente dichas transacciones).

En este artículo se explican algunos conceptos importantes relacionados con el problema de la medición del valor del dinero en las dos últimas acepciones mencionadas, es decir, tanto interna como externamente, y a partir de esos conceptos se elabora una ecuación sencilla para ser aplicada a los diferentes casos. Además, se ilustra su aplicación mediante algunos ejemplos.

En general, el valor del dinero está determinado por la cantidad de bienes y servicios que se pueden intercambiar por él. Por lo tanto, dicho valor fluctúa de acuerdo a como cambien los precios de los demás bienes: cuando sube el precio de los bienes y servicios, baja el valor del dinero, y viceversa. Luego, el *valor del dinero,* expresándolo de otro modo, es el *inverso de los precios,* o como se dice en economía, del nivel general de los precios. Este último concepto constituye la base de lo que se explica en las restantes líneas.

Formalmente:

$$V = \frac{1}{IP} \qquad [1]$$

Donde V indica el valor del dinero, e IP, el nivel general de precios.

Es decir, el valor del dinero (V) es el inverso del nivel general de precios (IP).[1]

Internamente, es decir, en relación con la adquisición de bienes, servicios, y pago de deudas dentro del país, cuando los precios están incrementándose mucho, así mismo disminuye el valor del dinero. Pero por muy alto que sea el crecimiento de los precios, y por lo tanto, muy alta también la desvalorización de la moneda, ésta siempre seguirá valiendo algo. Esto, porque de acuerdo con la expresión anterior, sólo en el caso en que el nivel general de precios (IP) llegue a infinito, el valor de la moneda (V) caerá hasta cero. Esta situación, sin embargo, no es sino una posibilidad teórica, explicada desde el punto de vista matemático por el concepto de límite. Es así como se entiende el que la moneda continúe utilizándose y, por lo tanto, teniendo valor, después de que en un lapso de tiempo dado, el nivel general de precios se incremente más allá del cien por ciento, ya que si el valor del dinero se encontrara restando del mismo ese

1 Esta ecuación no tiene aplicación práctica directa, pues los bienes y servicios que existen en una economía son heterogéneos. Pero sí se pueden hallar ecuaciones de aplicación práctica partiendo de ella, a través de los índices de precios. Con tales índices se puede conocer la variación porcentual (tasa) de los precios y del valor del dinero entre tiempos diferentes. Los índices de precios construidos por los economistas son diversos, de acuerdo a los criterios utilizados (el de precios al consumidor, el de precios al por mayor y el de productos importados, son ejemplos de índices explícitos del nivel general de precios; el deflactor implícito del Producto Interno Bruto, es ejemplo de índice implícito). La escogencia de cualquiera de ellos se basa en la evaluación de sus virtudes y costos. Por ejemplo, el índice de precios al consumidor se refiere a las canastas en el año base, las cuales pueden irse haciendo obsoletas. El índice de precios al mayor (o índice de precios al productor) es muy limitado para reflejar el nivel general de precios. El deflactor implícito del PIB, por su lado, no toma en cuenta los precios de bienes de producción foránea, lo cual constituye una estrechez conceptual cuando se trata de entender el funcionamiento de los elementos que explican el movimiento de los precios en economías abiertas, etc. En general, cuando los índices tratan de medir el costo de la vida, la expresión se refiere al costo de vivir a un nivel constante de satisfacción.

incremento del nivel general de precios (como erróneamente se concibe a veces), al llegar a 100 el crecimiento de éste, la moneda dejaría de tener valor. No llegando hasta cero el valor del dinero, su depreciación o desvalorización interna tampoco llega al 100%.

Así, el valor del dinero y la depreciación o desvalorización del mismo, son conceptos complementarios, y entre los dos suman 100% o la unidad (es decir, el todo): si la moneda no pierde valor –lo que implica que el nivel general de precios es estacionario– dicho valor se mantiene en 100% y su depreciación es cero; pero en la medida en que su valor se aproxima a cero también su depreciación se acercará al 100%.

Externamente, por otro lado, el valor del dinero nacional se puede medir en relación con un patrón dado que puede ser la moneda de un país extranjero, un peso específico de un metal como el oro o la plata, un grupo de monedas, etc., aunque en todos estos casos, tales patrones lo que hacen es permitir expresar lo que se puede adquirir en el resto del mundo. Por ejemplo, en relación con el bolívar, su valor externo se ha acostumbrado estimar comparándolo con el dólar estadounidense. Así, en la medida en que sube el precio del dólar en bolívares, el bolívar se deprecia, y viceversa. Luego, la relación entre el valor del bolívar y el dólar es inversa: a mayor precio del dólar, menor valor del bolívar.

En otros términos:

$$V = \frac{1}{\text{precio del dólar}} \quad [2]$$

Con el dólar (como patrón de valor de los bienes y servicios del resto del mundo) sucede entonces lo mismo que con el índice general de precios interno: ambos guardan una relación inversa con el dinero en cuanto al valor de este último. Por cierto, en cuanto al valor externo del dinero, la terminología apropiada cuando el mismo está perdiendo valor es la de depreciación o desvalorización en el caso en que tal hecho se esté dando como resultado de las fuerzas del mercado. Cuando, por otro lado, existe una decisión de las autoridades de disminuir el valor de la moneda nacional, tal decisión constituye una devaluación de la misma. La distinción entre ambos términos tiene una importancia que va más allá de ser una simple disquisición etimológica, ya que implica la adopción de sistemas de cambio (o de ajuste) diferentes en el frente externo, cuya discusión escapa al propósito de este artículo.

Lo que sí interesa destacar es que, al igual que en la relación entre valor interno del dinero e índice general de precios, el valor externo del dinero y su depreciación o devaluación son circunstancias complementarias: si el valor externo del dinero tiende a mantenerse (es decir, a permanecer alrededor del 100%), la devaluación o depreciación del mismo también se encuentra alrededor de cero, y si en cambio su valor se aproxima a cero, la devaluación o depreciación también se aproxima a 100%. Ambos, valor del dinero y depreciación o devaluación, suman 1 (ó 100% si se consideran en términos relativos).

Por otro lado, es conveniente saber que la terminología precisa es "devaluación (o depreciación) del tipo de cambio del dinero", en vez de "devaluación (o depreciación) del dinero". Sin embargo, como ambos términos apuntan en la misma dirección, se ha preferido usar aquí el segundo de ellos que es el más conocido y más directo.

Volviendo a la conclusión de que entre el valor interno del dinero y el índice general de precios existe la misma relación que entre el valor externo del dinero y el precio del dólar, esto es, que en ambos casos el valor del dinero guarda una relación inversa con su patrón de comparación, sea éste el nivel general de precios o el precio del dólar, se puede llegar a plantear una ecuación que en lo fundamental sirve para medir ambos valores del dinero.

La ecuación [1], al igual que la [2], se puede descomponer en dos partes que incorporen explícitamente el trans-curso del tiempo:

$$V_i = \frac{1}{IP_i} \qquad [3]$$

$$V_f = \frac{1}{IP_f} \qquad [4]$$

En estas ecuaciones, los subíndices *i* y *f* se refieren, respectivamente, a los tiempos inicial y final del período para el cual se desea medir la variación del valor del dinero. Como las ecuaciones [1], [3] y [4] son conceptuales más que cuantificables, se hace necesario recurrir a los índices de precios (véase nota 1) y a sus tasas de variación. La tasa de variación de los precios se conoce a través de las modificaciones que experimenten los índices de precios. Y las modificaciones de los índices de precios son la representación de la variación del nivel general de precios. Conjuntamente con la tasa de variación del valor del dinero (su tasa de depreciación o revalorización), se pueden definir de la siguiente manera:

IP_i: índice de precios al inicio del período

IP_f: índice de precios al final del período

p: tasa de crecimiento del nivel general de precios

v: tasa de variación del valor del dinero

Entonces:

$$p = \frac{IP_f - IP_i}{IP_i} \qquad [5]$$

$$v = \frac{V_f - V_i}{V_i} \qquad [6]$$

Así:

$$V_f = V_i + v.V_i = V_i\,(1 + v) \qquad [7]$$

$$IP_f = P_i + p.IP_i = IP_i\,(1 + p) \qquad [8]$$

Sustituyendo [7] y [8] en [4]:

$$V_i(1+v) = \frac{1}{IP_i(1+p)} \qquad [9]$$

y sustituyendo [7], [3] y [9] en [6]

$$v = \frac{1}{1+p} - 1 \qquad [10]$$

o bien:

$$\boxed{v = -\frac{p}{1+p}} \qquad [11]$$

Como p está definido en [5], sustituyendo ésta en [10], se tiene:

$$v = \frac{IP_i}{IP_f} - 1 \qquad [12]$$

De tal manera, si se desea saber el cambio en el valor del dinero cuando se conoce la tasa de crecimiento de los precios (o de cualquier otro patrón de comparación, como el dólar en el frente externo), se utiliza la ecuación [11]. Y si se conocen los índices de precios al principio del período y al final del período en consideración, se recurre a la ecuación [12].

Así, en el caso del valor interno del dinero, siendo el nivel general de precios su patrón de comparación, IP_i, será el índice de precios inicial, e IP_f el índice de precios en el momento en que se quiera medir su valor. La relación (IP_i/IP_f) indica a qué parte del índice de precios final corresponde el nivel inicial de precios que se considere. Por ejemplo, si partiendo de 100 en un momento inicial, el índice de precios ha subido hasta 150, $IP_i/IP_f = 0{,}66$ es decir, el índice inicial de precios es sólo el 0,66 del índice final; y al restar esta última cifra de 1, de acuerdo con la complementariedad existente señalada entre el valor del dinero y la depreciación interna del mismo, el resultado indica directamente cuál ha sido tal depreciación. En el ejemplo utilizado, entonces, al subir el índice de precios desde 100 hasta 150, el resultado (–0,34) indica que el dinero se ha desvalorizado en un 34%.

$$v = \frac{100}{150} - 1 = -0{,}34$$

Si se hubiese producido una caída del índice de precios desde 100 al comienzo del período, hasta 75, la aplicación de la ecuación nos indicaría directamente –es decir, con su signo respectivo– que la apreciación o revalorización del dinero sería del 33,33% en tal período. Veamos otros ejemplos: si partiendo de 100 (no necesariamente tiene que ser éste el valor inicial del nivel de precios, y con cualquiera que se use, la fórmula llega directamente al resultado que se busca) el IP_f, llega a 200, o sea, se dobla, el valor del dinero ha caído en un 50%. Si de 100 pasa a 400 (se cuadruplica) el dinero se ha desvalorizado en un 75%. Si llegara a 1.000 el IP_f, el dinero se habría depreciado en un 90%. Y si se elevara hasta 10 millones el IP_f, el valor del dinero caería hasta 99,999%. No importa hasta cuándo suban los precios, el valor del dinero no cae hasta cero, es decir, su depreciación interna no llega a alcanzar un 100%.

Aplicando la misma ecuación para determinar la devaluación (revaluación) o depreciación (revalorización) del dinero (su valor externo), IP_i, sería el precio anterior del dólar, IP_f, el nuevo precio del dólar (por supuesto, en unidades monetarias del país del cual se trate), y v nos indicaría el porcentaje de cambio del valor del dinero. Así, por ejemplo, en Venezuela, el 19 de febrero de 1973, el precio del dólar pasó de 4,40 bolívares a 4,30 de acuerdo con una decisión oficial. La aplicación de la ecuación anterior nos indica que se produjo entonces una revaluación del bolívar del 2,33%. Oficialmente, al pasar la tasa a 6 bolívares por dólar, su devaluación fue del 28,33%. Al subir de 6 bolívares a 7,50 se devaluó en 20%. Al pasar de 7,50 bolívares a 14,50, se devaluó en 48,28% (y no en 93,3% como expresaron algunas personalidades en el país, ya que esta última cifra corresponde al aumento del precio del dólar, pero no a

la devaluación del bolívar, ya que ambas relaciones no son simétricas en términos porcentuales porque si así fuera, una pequeña devaluación ulterior, que aumentara el precio del dólar más allá del 100%, llevaría asimismo el valor del bolívar hasta menos de cero, lo cual no tiene sentido). Y al haber subido desde 4,30 a 30, la depreciación o desvalorización del bolívar ha sido del 85,66%. Cuando llegó a 1.000 bolívares por dólar la tasa de cambio, en relación con el 4,30 que se mantuvo durante varios años, la depreciación de este signo monetario fue del 99,57%. Y si llegara al millón de bolívares, por ejemplo, su desvalorización sería del 99,99957%. Es decir, al igual que en el caso de su valor interno, tal depreciación tampoco llegaría al 100%.

La misma ecuación se puede utilizar para encontrar valores del dólar, o del índice de precios, conocidos la depreciación (revalorización) o devaluación (revaluación) que ha experimentado el dinero en un período dado. Por ejemplo y en relación con el valor externo del bolívar, si la devaluación de esta moneda hubiera sido del 93,3%, desde un valor inicial de 7,50 bolívares por dólar, para hallar la tasa de cambio que correspondería a tal devaluación, en la ecuación [12] se despejaría IP_f:

$$IP_f = \frac{IP_i}{(v+1)} \qquad [13]$$

En tal caso, la tasa de cambio correspondiente sería 111,94 bolívares por dólar. Y si hubiera llegado al 99,9%, la tasa de cambio habría tenido que subir hasta 7.500 bolívares por dólar.

De la misma forma, conocido el cambio porcentual en el valor del dinero, y la tasa actual a la que corresponde tal devaluación, se puede conocer la tasa inicial de cambio desde la cual se originó dicha devaluación. Para eso se despeja, en la ecuación dada, el valor de IP_i:

$$IP_i = (v + 1)IP_f \qquad [14]$$

Así, si el cambio en el valor del bolívar (v) ha sido de –58,62 (devaluación), y la tasa actual de cambio es de 14,50 bolívares por dólar, la tasa inicial de cambio desde la cual se produjo esa devaluación fue de 6 bolívares por dólar. Como puede apreciarse, la ecuación permite hallar el valor aplicándola directamente. En las circunstancias por las que atraviesen economías golpeadas por desestabilizaciones monetarias, esa ecuación puede utilizarse con frecuencia para conocer los cambios que experimente el valor de su signo monetario.



JUSTICIA COMO IMPARCIALIDAD SEGÚN JOHN RAWLS

Víctor Fajardo Cortez

RESUMEN

Este artículo presenta y discute el enfoque del filósofo John Rawls sobre la justicia como imparcialidad, tal como la reformuló en sus últimos años de vida. Se intenta rescatar una reflexión que tuvo honda repercusión en centros académicos, intelectuales y políticos que entendían la justicia como problema medular de la sociedad contemporánea. Se enfatiza que en el contexto actual de confrontación política e ideológica, de profunda división urdida por la existencia de diversas doctrinas filosóficas, políticas, morales y religiosas, el pensamiento de Rawls ofrece un camino riguroso desde el punto de vista teórico y a la vez con gran sentido práctico. A grandes rasgos, el eje gravitacional del trabajo es la búsqueda de una respuesta a la cuestión de cómo es posible construir una sociedad justa y estable, de ciudadanos libres e iguales, en un ambiente profundamente dividido por las doctrinas filosóficas, políticas, morales y religiosas. Y en este esfuerzo se vislumbran las limitaciones que presentan las concepciones liberales ortodoxas, utilitaristas, capitalistas bienestaristas y socialistas de Estados coercitivos, por incumplir con los principios básicos de la justicia como imparcialidad.*

Palabras clave: Justicia; Libertad; Igualdad; Equidad; Doctrinas morales; Derecho natural; Bienestar social.

* En la elaboración del presente ensayo, el autor agradece los comentarios de René Arias, profesor de Ética y Filosofía Política de la Escuela de Filosofía, Universidad del Zulia.

I. INTRODUCCIÓN

John Rawls (1921-2002) puede caracterizarse como un intelectual y filósofo norteamericano dedicado a la vida universitaria y a la reflexión sobre la justicia como problema medular de su época. Se formó en la Universidad de Princeton, donde obtuvo su licenciatura y doctorado en 1950. Ejerció la docencia e investigación en centros académicos del más alto prestigio de Estados Unidos: Princeton, Cornell, MIT y Harvard. Tuvo una larga vida, pues murió a la edad de 81 años, un 24 de noviembre de 2002. Siendo profesor de Filosofía Moral en la Universidad de Harvard, cuando ya era un hombre maduro y un intelectual no tan reconocido internacionalmente, publicó en 1971 *Una Teoría de la Justicia*, obra que lo consagró como uno de los filósofos más estudiados y discutidos del siglo XX. En razón de la trascendencia de esta obra, era obligada su atención por parte de filósofos, economistas, politólogos, abogados, sociólogos y teólogos. Entre muchos de sus méritos, Rawls se cuenta como el único entre los filósofos políticos contemporáneos citado frecuentemente por las cortes de justicia de los Estados Unidos.[1]

Una Teoría de la Justicia fue originalmente formulada como una filosofía de aplicación universal, pero a raíz de las críticas y los comentarios recibidos, el autor se convenció de que su tesis tenía un menor alcance, y en sucesivas revisiones y modificaciones, finalmente la reformuló como una teoría política de la justicia en sociedades democráticas liberales, particularmente en sociedades altamente industrializadas. El ensayo "Justicia como imparcialidad: política, no metafísica", que es el material

1 Véase José Antonio Noguera, Necrológica. "John Rawls", paper 68, 2002, p.p. 215-218. En: www.bib.uab.es.

objeto de nuestro análisis, fue publicado en 1985 y forma parte del cuerpo de reflexiones posteriores que produjo Rawls con el ánimo de ajustar el alcance de su obra principal. En ese mismo tenor deben mirarse las reflexiones que fueron sistematizadas en sus dos últimos libros: *El liberalismo político* (1993) y *La justicia como imparcialidad. Reformulación* (2001).

La época en la que Rawls fundamentó su teoría se caracterizó por grandes cambios y convulsiones en el orden social, político, económico y cultural, con sus correspondientes representaciones en el orden teórico. Por señalar algunos de los signos más relevantes, es necesario referir que a finales de los años sesenta y principios de los setenta el mundo asistía a una revolución cultural que se manifestaba con gran fuerza en la música, en el modo de vestir, en las prácticas sexuales y los patrones de consumo. Las ideas y posiciones antisistema eran alimentadas por movimientos políticos que encontraban sus causas en los esfuerzos soberanos de los pueblos del Asia, América Latina y de África postcolonial frente a las potencias industrializadas y las grandes compañías multinacionales. A ello se sumaron las protestas estudiantiles que irrumpieron en las grandes ciudades como ícono de la confrontación generacional en los conflictos sociales, de los cuales el *mayo francés* fue el ejemplo más conocido mundialmente.[2]

Todo ello expresaba un período de hondo descrédito de la democracia liberal y del sistema capitalista como modelo económico y social. Las grandes desigualdades entre las naciones, así como las inequidades sociales existentes en el interior de los países, los signos de explotación, la alienación del hombre y la crisis de los valo-

2 Véase www.ucu.edu.uy. El legado de John Rawls.

res morales de la sociedad, constituían fuentes de reflexión política y filosófica del marxismo, el estructuralismo y el existencialismo, desde cuyas ópticas el Estado no era visto como una referencia común para toda la sociedad sino como un instrumento al servicio de las clases más poderosas.

Tal era el clima de la confrontación de ideas y de lucha política, cuando John Rawls publicó, en 1971, *Una teoría de la justicia*. Un mundo profundamente dividido por doctrinas filosóficas, políticas, morales y religiosas. Y en este mundo convulsionado y contradictorio, la teoría de Rawls constituía una reflexión e interpretación desde el liberalismo contemporáneo. Nuestro autor era un convencido de las bondades del régimen democrático moderno y del libre mercado como sistema organizador de la economía. No obstante, sus reflexiones recogían la propia insatisfacción con los resultados obtenidos en esos planos, sobre todo en la justicia. Entendía, así, que la ética y la filosofía política debían contribuir a la clarificación y solución de estos problemas contemporáneos. En tal sentido, la teoría de Rawls se puede comprender como un esfuerzo intelectual dirigido a responder la siguiente cuestión: ¿cómo es posible construir una sociedad justa y estable, de ciudadanos libres e iguales, en un ambiente profundamente dividido por las doctrinas filosóficas, políticas, morales y religiosas?

II. LA JUSTICIA COMO IMPARCIALIDAD: POLÍTICA, NO METAFÍSICA

Por qué política y no metafísica

Un primer asunto que merece explicación es por qué Rawls imagina la justicia como imparcialidad, con una naturaleza política y no metafísica. En la introducción del material que analizamos, Rawls precisa esta distinción en los siguientes términos:

> ...la idea es que en una democracia constitucional la concepción pública de justicia debería ser, en lo posible, independiente de doctrinas religiosas y filosóficas controvertidas. Al formular una concepción semejante, aplicamos el principio de tolerancia a la filosofía misma: la concepción pública de justicia ha de ser política, no metafísica. De ahí el título.[3]

Y más adelante insiste y aclara, Rawls:

> La justicia como imparcialidad no está pensada como la aplicación de una concepción moral general a la estructura básica de la sociedad, como si esta estructura fuera simplemente otro caso al que se aplica la concepción moral general. En este aspecto difiere la justicia como imparcialidad de las doctrinas morales tradicionales, pues éstas son ampliamente consideradas como tales concepciones generales. El utilitarismo es un ejemplo cercano, porque se dice habitualmente que el principio de utilidad, aunque esté formulado, es valedero para todo tipo de sujetos que se clasifique, desde las acciones de los individuos a las leyes nacionales. Lo esencial es esto: se puede proporcionar una

3 Véase John Rawls: "Justicia como imparcialidad: política, no metafísica", en: Carlos Gómez (Ed.) *Doce textos fundamentales de la ética del siglo* XX. Alianza editorial, Madrid, p. 188.

> base públicamente reconocida para una concepción de justicia en un estado democrático moderno si se toma como un asunto práctico político, no como concepción moral general".[4]

Al respecto es oportuno distinguir que la concepción de justicia como un asunto práctico político y no como una concepción moral general, sitúa el enfoque de la justicia como un problema que ha de resolverse en una sociedad concreta, teniendo como base la tradición política de esa sociedad, sin que unos impongan su doctrina filosófica o religiosa –por muy mayoritaria que ésta sea– a otros. Por el contrario, se trata de la búsqueda de un consenso (solapante, como dice Rawls) que incluya todas las doctrinas filosóficas y religiosas opuestas, bajo el entendido de que esa sociedad concreta es plural y diversa, y que es inevitable que esta diversidad persista.

Con ese enfoque, la filosofía política se constituye en un instrumento para sistematizar el pensamiento acerca de los fines del Estado, es decir, cómo debe estar organizado el gobierno, cuáles deben ser los fines de las instituciones políticas, sociales y económicas, cuáles derechos y deberes ha de tener el Estado sobre sus ciudadanos, entre otras cosas. De esta forma y en sentido práctico, la concepción de la justicia se manifiesta como un problema de elección del sistema social, puesto que éste encierra las estructuras básicas que armonizan con los principios de justicia como imparcialidad. Y para ello se hace necesario una política adecuada e instituciones legales que establezcan un proceso económico y social con esas características.

4 J. Rawls: *op. cit.*, p. 191.

Esta concepción práctico-política de la justicia es bien distinta a la aspiración metafísica de establecer principios morales como verdad universal, en el sentido de derivar cómo vivir, con cuáles valores, y cosas por el estilo. Por eso Rawls insiste en que su pretensión es formular una teoría de la justicia como imparcialidad fundamentada en ideas intuitivas básicas que son compartidas por la sociedad, deseables y viables, las cuales están asentadas en las instituciones de un régimen democrático constitucional.

El problema de investigación y los supuestos teóricos

El propósito de Rawls, entonces, es fundamentar racionalmente las bases de la convivencia social y política, a partir de la identificación de unos principios de justicia como imparcialidad o equidad[5]. En sus palabras, plantea Rawls:

> Yo quisiera entender ahora la justicia como imparcialidad como una concepción de justicia razonablemente sistemática y viable para una democracia constitucional, una concepción que ofrece una alternativa al utilitarismo dominante en nuestra tradición de pensamiento político. Su primera tarea es proporcionar una base más segura y aceptable a los principios constitucionales y a los derechos y libertades básicas que la que parece conceder el utilitarismo.[6]

En la teoría del contrato social clásico, Rawls identifica los fundamentos para encarar el problema de la legitimación racional del poder en un Estado moderno

5 Véase Chandran Kukathas y Philip Pettit: *La teoría de la justicia de John Rawls y sus críticos*. Editorial Tecnos, Madrid, 1990. [Traducción: Miguel Ángel Rodilla].

6 Rawls, J.: *op.cit.*, p.192.

democrático. Haciendo referencia al pensamiento democrático de los últimos dos siglos, Rawls señala que no hay acuerdo en relación con la organización de las instituciones básicas de la sociedad para garantizar los derechos y libertades básicas de los ciudadanos, cuando éstos se conciben como personas libres e iguales:

> Existe un profundo desacuerdo respecto a cómo se realizan mejor los valores de libertad e igualdad en la estructura básica de la sociedad. Para simplificar, podemos pensar este desacuerdo como un conflicto en el seno de la tradición del pensamiento democrático mismo, entre la tradición asociada a Locke, que da un peso mayor a lo que Constant llamó 'libertades de los modernos' (libertad de pensamiento y de conciencia, ciertos derechos básicos de la persona, el derecho de propiedad y el imperio de la ley), y la tradición asociada con Rousseau, que da mayor peso a lo que Constant llamó 'libertades de los antiguos' (las libertades políticas iguales y los valores de la vida pública)...[7].

Rawls discute la teoría clásica del contrato social y la reinterpreta como un mecanismo para encontrar los principios básicos que regulen las instituciones sociales y políticas, de modo que los ciudadanos, contemplados como personas libres e iguales, realicen los valores de libertad e igualdad. Así reúne los elementos para justificar una concepción de la justicia como la base moral más apropiada para una sociedad democrática, en la cual el alcance de ciudadanía exige que las personas se conciban como libres e iguales.

7 *Ibid.*, p.193.

Para tal fin, Rawls se ve en la necesidad de establecer supuestos teóricos en relación con la concepción de sociedad, de persona y de justicia. Supone que la prioridad absoluta de la sociedad es la justicia, puesto que se trata de construir una sociedad en la que impere la justicia como imparcialidad. Por ello, la justicia ha de prevalecer sobre las otras virtudes, y en particular lo justo ha de ser primero que lo bueno.

Supone la sociedad como un sistema de hombres libres e iguales, que cooperan entre sí para satisfacer óptimamente los intereses de todos y cada uno de sus miembros. Y dado que se trata de ordenar la vida en sociedad, ha de llegarse a una concepción pública de la justicia, es decir, a una concepción que pueda ser reconocida como mutuamente aceptable por todos sus miembros, cualesquiera que sean sus posiciones sociales o intereses particulares.

Planteado en esos términos, el problema fundamental de una teoría de la justicia como imparcialidad reside, entonces, en la necesidad de encontrar los principios más adecuados para realizar la libertad y la igualdad, una vez que la sociedad es concebida como un sistema de cooperación entre personas libres e iguales. Reiterativamente sostiene: "La justicia como imparcialidad parte de la idea de que la sociedad ha de ser concebida como un sistema justo de cooperación y por eso adopta una concepción de la persona conectada con esta idea".[8]

Consumando la definición de personas libres e iguales –que persiguen su propio interés– y que a la vez cooperan en la búsqueda del bien común, Rawls determina:

8 *Ibid.*, p. 202.

> Puesto que las personas pueden ser plenos participantes en un sistema justo de cooperación social, les adscribimos los dos poderes morales conectados con los elementos de la idea de cooperación social... a saber, capacidad para un sentido de la justicia y capacidad para una concepción del bien. Un sentido de justicia es la capacidad para entender, aplicar y actuar a partir de una concepción pública de la justicia que caracteriza los justos términos de cooperación social. La capacidad para una concepción del bien es la capacidad para formar, revisar y perseguir racionalmente una concepción del provecho racional de uno, o del bien.[9]

En otras palabras, la acción racional individual equivale a la búsqueda personal por realizar los deseos propios, pensando sólo en el interés particular: lo bueno para el individuo; mientras que la acción razonable individual es igual a la búsqueda personal del interés propio, pero considerando moralmente el interés de los otros o el bien común: lo justo para todos. Por tanto, el juicio moral en la acción individual limita el egoísmo porque la persona gobierna sus acciones por un principio de equidad: el individuo es libre, pero también tiene compromiso con los otros porque vive en sociedad. Según Rawls, la prioridad de lo justo sobre lo bueno, en una sociedad de personas libres e iguales, que poseen un efectivo sentido de justicia y que ejercen racionalmente su capacidad de buscar su propio interés, hace posible construir una sociedad ordenada y justa.

9 *Ibid.*, pp. 202-203.

La posición original y el velo de ignorancia

En la propuesta de Rawls, la concepción de la justicia como imparcialidad se construye a partir de un contrato social hipotético, en el cual los individuos que eligen las bases de la convivencia social son personas libres e iguales, que actúan racionalmente en la búsqueda de su propio interés, pero que al propio tiempo tienen un sentido de justicia en tanto deben considerar el interés de los otros para que se produzca el hecho social de la cooperación.

En conocimiento de la experiencia histórica y de que en la sociedad moderna lo característico es la pluralidad de doctrinas filosóficas, políticas, morales y religiosas, y, no menos importante, la existencia de competencia y conflictos derivados de la posición social de los individuos participantes, Rawls hace uso de un esquema de naturaleza kantiana que denomina la *posición original*, en la cual somete a los agentes sociales a un *velo de ignorancia*, de modo tal que éstos pierdan toda noción de su situación en la sociedad y no sepan distinguir, por ejemplo, si son ricos o pobres, y no logren conocer sus habilidades y talentos personales, así como la conciencia de toda cualidad particular que pueda interferir en un juicio imparcial de justicia.

Rawls plantea el asunto en los siguientes términos:

> Aquí afrontamos una dificultad de cualquier concepción política de justicia que utilice la idea de contrato, sea social o de otro tipo. La dificultad es ésta: debemos encontrar un punto de vista separado **de**, y no deformado **por**, los rasgos particulares y las circunstancias del omniabarcante sistema de trasfondo, desde el cual se puede alcanzar un acuerdo justo entre personas libres e iguales.

> La posición original, con el rasgo que he denominado 'velo de ignorancia', es ese punto de vista. Y la razón de por qué la posición original debe separarse y no verse afectada por las contingencias del mundo social está en que las condiciones para un acuerdo justo sobre los principios de justicia política entre personas libres e iguales deben eliminar las ventajas de regateo que aparecen inevitablemente en las instituciones de trasfondo de cualquier sociedad como resultado de tendencias acumulativas sociales, históricas y naturales".[10]

Con tal abstracción –que nos recuerda la razón pura que sustenta la *buena voluntad* y la ley moral universal de Kant– hace uso de un método que es justo por definición, para así derivar los principios de justicia como imparcialidad que han de regir la vida social. Este enfoque se esquematiza visualmente en el gráfico siguiente:[11]



10 *Ibid.*, p.206.

11 Elaborado sobre la base de: Chandran Kukathas, y Philip Pettit, *Op.cit.*

Mediante este procedimiento se elige la estructura básica de la sociedad, que no es otra cosa que una norma constitucional, en la cual se especifican los derechos y deberes fundamentales, los fines y límites del Estado, la organización de la economía y la distribución de los beneficios económicos y sociales. Así, en términos práctico-políticos, la concepción de la justicia se concreta en la elección de un sistema social fundado en los principios de justicia como imparcialidad.

No obstante, Rawls diferencia su teoría de justicia del liberalismo como doctrina moral comprehensiva, tal como la formularon Kant y Mill. Veamos:

> Así es como la justicia como imparcialidad intenta identificar el núcleo de un consenso solapante, esto es, las ideas intuitivas compartidas que cuando se desarrollan en una concepción de justicia resultan suficientes para asegurar un régimen constitucional justo. Esto es lo más que podemos esperar, y tampoco necesitamos más. Debemos apuntar, no obstante, que cuando la justicia como imparcialidad está plenamente realizada en una sociedad bien ordenada, se realiza igualmente el valor de la autonomía plena. De este modo la justicia como imparcialidad se parece realmente a los liberalismos de Kant y de Mill; pero, en contraste con ellos, el valor de la autonomía plena es especificado aquí por una concepción política de justicia, y no por una doctrina moral comprehensiva.[12]

Los principios de justicia como imparcialidad

Una vez que la sociedad es concebida como un sistema de cooperación entre personas libres e iguales, y ésta es sometida al *velo de ignorancia* para establecer en justos términos la *posición original* del acuer-

12 Rawls, J. *op. cit.*, pp. 222-223.

do social, surgen los principios de justicia como imparcialidad, de suyo los más apropiados para realizar socialmente la libertad y la igualdad, cuando los ciudadanos se contemplan como personas libres e iguales. Con este procedimiento se obtienen los dos principios de justicia en la teoría de Rawls:

Primer principio

"Cada persona tiene un derecho igual a un esquema plenamente adecuado de iguales derechos y libertades básicas, tal que dicho esquema sea compatible con un esquema similar para todos.[13]

Segundo principio

Las desigualdades sociales y económicas han de satisfacer dos condiciones: primera, deben estar ligadas a oficios y posiciones abiertos a todos bajo condiciones de justa igualdad de oportunidades; y segundo, han de existir para mayor beneficio de los miembros menos aventajados de la sociedad.[14]

El primer principio es conocido como el *principio de libertad*, y el segundo como el *principio de diferencia*. El orden de aplicación de dichos principios respeta la prioridad de que la libertad está por encima de todo lo demás; y establece la prioridad de la justicia sobre la eficiencia económica, puesto que se admiten las desigualdades sociales y económicas, siempre y cuando sean para mejorar la situación de los ciudadanos menos aventajados. Por tanto, lo justo está por encima de lo bueno, y no se justifica ninguna restricción de las libertades básicas a cambio de una mejora socioeconómica.

13 *Ibid.*, p.194.

14 *Idem.*

La plausibilidad del *principio de diferencia* radica en que admite la desigualdad, pero, al mismo tiempo, establece un mecanismo para controlarla. Veamos. La sociedad es pluralista y diversa, en tanto está conformada por personas que presentan intereses, preferencias, talentos, habilidades y lealtades distintas; cada cual tiene libertad para disponer de su vida como mejor le parezca; el desarrollo de estos talentos y habilidades constituyen fuentes de ingresos y de diferenciación social; pero, como el ejercicio de la libertad y de las capacidades individuales inevitablemente conducen a un grado de desigualdad social y económica, la sociedad tiene que buscarle un remedio al problema. ¿Cómo se armoniza la desigualdad con la justicia? De acuerdo con nuestro autor, el camino no puede ser desincentivar los talentos y habilidades de las personas mediante la aplicación de un igualitarismo absurdo que en la práctica niegue la eficiencia económica. El camino ha de ser igualar a las personas en las oportunidades e igualar a los ciudadanos en el acceso a lo que Rawls denomina los *bienes primarios*. Es decir, las personas pueden tener diferencias en la disponibilidad de recursos y en sus inclinaciones personales, pero todos tendrán los mismos *bienes primarios*, como condición de ciudadanía y de personas libres e iguales. En otras palabras, Rawls se opone al igualitarismo social o económico por ser pernicioso para la sociedad; pero defiende la igualdad de oportunidades para todos, y la igualdad de todos en el acceso a los *bienes primarios*. De ahí la importancia estratégica del concepto de *bienes primarios* y de los mecanismos que se establezcan para garantizar la igualdad de oportunidades. Por tanto, el problema encuentra solución en los siguientes términos:

> Todos los bienes primarios –libertad y oportunidad, renta y riqueza y las bases del auto respeto– han de distribuirse por igual a menos que una distribución desigual de alguno de esos bienes, o de todos ellos, resulte ventajosa para los menos favorecidos.[15]

Los *bienes primarios*, entonces, tal como se desprende de los principios de justicia, incluyen no sólo las libertades básicas e igualdad de oportunidades, sino también los ingresos y la riqueza, y principalmente las bases sociales del auto respeto. El fundamento es que la persona que carece de un ingreso mínimo pierde su condición de ciudadanía, puesto que si no resuelve apropiadamente la necesidad económica terminará por no respetarse a sí mismo y será incapaz de participar en igualdad de condiciones en la sociedad. Desde este punto de vista, un ingreso básico se justifica plenamente, ya que constituiría un *bien primario* que se asignaría universalmente como derecho de ciudadanía.

Precisamente, en este punto, Rawls toma distancia de la concepción liberal tradicional y de los denominados libertarios o neoliberales. Éstos reivindican, por ejemplo, la propiedad privada y los talentos personales como buenos en sí mismos –o bienes absolutos– al margen de los derechos de los demás, sin considerar que la realización del individuo es un hecho social y que el éxito personal contiene una responsabilidad moral. En la concepción neoliberal, cuando se levantan los llamados derechos naturales del hombre –como principios individuales, sin la responsabilidad social correspondiente– la justicia adquiere un carácter meramente formal y en la práctica

15 Citado por: Chandran Kukathas y Philip Pettit. *op.cit.*, p.55.

se convierte en una ideología para la justificación de la desigualdad y la dominación social. Esta concepción no es compartida por Rawls. De ahí que la teoría de justicia como imparcialidad sea interpretada por los liberales extremos como una teoría socializante y contraria a la libertad individual y a los derechos naturales del hombre.

El azar genético y los principios de justicia

Es conveniente profundizar un poco sobre el tratamiento que Rawls le da a los talentos y a los bienes de fortuna heredados. Este punto resulta importante para la formación de los juicios morales y de la justicia en particular. Una persona no es moralmente responsable de haber nacido en el seno de una familia pobre o rica, o de haber nacido lisiada, o de haber sido favorecida con talentos extraordinarios por el azar genético. Es innegable que la aleatoria distribución natural de talentos brinda mayores oportunidades a quien los reciba, pues cuando los tiene y desarrolla constituyen una fuente de ingreso y de distinción social. Pero también es innegable que esa distribución natural de los talentos premia a quienes los reciben sin que haya intermediado ninguna elección voluntaria o consciente del beneficiado. Surge entonces, naturalmente, una fuente de desigualdad social sin que las personas sean moralmente responsables, y a la vez, por tener un origen natural, tampoco es posible ofrecer igualdad de oportunidades en este campo. El talento de un Luis Aparicio para jugar al béisbol o de un Pelé para jugar al fútbol, hay que admirarlo y disfrutarlo, pero el desarrollo de sus talentos –aunque exija de un esfuerzo individual y del mérito personal– necesita de la cooperación de la sociedad.[16]

16 Véase www.monografia.com, ¿Por qué Rawls interesa a la izquierda? Ensayo de: Daniel Reventós y Andrés De Francisco .

La pregunta que surge, entonces, es: ¿cómo aplicar en estos casos los principios de justicia como imparcialidad, armonizando el mérito personal y bien común? En primer lugar, el principio de igualdad equitativa de oportunidades exige que no se discrimine a las personas bajo ningún otro criterio que no sea el del mérito personal (y no por el azar genético). Las discriminaciones de género, clase, etnia o cualesquiera otras de su tipo deben ser extinguidas. En segundo lugar, la concepción de Rawls es que el azar genético, los talentos y habilidades con las que los individuos vienen al mundo, constituyen un *activo común* de la sociedad, y ésta, por lo tanto, tiene el derecho y la obligación de cuidar las consecuencias sociales de esa aleatoria distribución natural, según criterios de justicia, pues de otro modo se generarían grandes desigualdades de ingreso y riqueza, sin que las personas sean moralmente responsables. Por esa razón, Rawls sostiene que los individuos no tienen derecho a la total apropiación privada de los rendimientos de sus talentos. Más aún, los talentos constituyen un *activo común* de la sociedad porque es la propia sociedad la que asigna valor a esos talentos y posibilita su realización. Es obvio que sin la cooperación de la sociedad, Aparicio y Pelé, como estrellas deportivas, difícilmente habrían conseguido contratos millonarios por el espectáculo de sus magias beisbolística y futbolística.

En este mismo orden y por razones de eficiencia económica y del bienestar de todos, la sociedad necesita desarrollar sus mejores talentos en todos los campos, llámese ciencia, filosofía, deporte, música, medicina, ingeniería, etc., de lo cual se desprende que la sociedad debe incentivar los talentos socialmente necesarios, pero a la vez debe cuidar que este propósito no produzca desigualdades de ingreso y riqueza moralmente injustificables.

En este campo, entonces, también aplican los principios de justicia como imparcialidad, y de acuerdo con éstos, la desigualdad social y económica moralmente admisible es aquella que hace posible que los más desfavorecidos salgan beneficiados de la desigualdad resultante. El corolario es que unos tendrán más que otros, pero los menos favorecidos vivirán en una situación mejor que antes. En estas condiciones se imponen ideales de solidaridad y responsabilidad social, sobre cuyas bases la sociedad se convierte en un sistema cooperativo de ciudadanos libres e iguales, donde todos salen beneficiados de la pertenencia *a*, y de la participación *en*, la cooperación social, que debe ser para vivir en una sociedad justa.

La justicia como imparcialidad no es igualdad económica

Los principios de justicia como imparcialidad rechazan, por irracional e ineficiente, el igualitarismo social y económico entendido como la igualdad de ingreso para todos; pero, al propio tiempo, reivindica que la desigualdad existente debe ser ventajosa para todos. Y el fundamento principal es que la igualdad que beneficia a todos es la igualdad de oportunidades para todos, en términos de oficios, profesiones, puestos de autoridad y responsabilidad en la sociedad, acompañada de la libre elección y el incentivo para el desarrollo del mérito personal, lo cual necesariamente marca una distinción social.

Para que ello ocurra es indispensable la intervención del Estado, en las funciones y en el tamaño que sea socialmente necesario, de modo que se garantice la igualdad equitativa de oportunidades y la condición de ciudadanía de todos los miembros de la sociedad. Por esa razón la concepción neoliberal del Estado *mínimo* no es compatible con la concepción de Estado de Rawls,

ya que en la justicia como imparcialidad el Estado, además de las funciones clásicas, ha de participar en la formación del capital social, igualando las oportunidades en las áreas de la educación, la salud, la vivienda, la cultura y en todo cuanto tenga significación social, y, al propio tiempo, debe ocuparse de la estabilidad de la economía y del pleno empleo; debe vigilar la conducta de las empresas (impidiendo monopolios y formas de poder de mercado socialmente perniciosas); debe actuar en funciones de transferencias, de impuestos y redistribución del ingreso, y, de ser necesario, en ajustes de los derechos de propiedad, a objeto de garantizar la justicia social. Aunque se privilegia la economía de mercado, no se deja que la justicia social la haga la 'mano invisible' del mercado, pues se comprende que el mercado sólo satisface la demanda de los que tienen ingreso, pero es incapaz de atender plenamente las necesidades sociales. Por tanto, se hace necesario un proceso diferente, donde el Estado tiene que desempeñar un papel fundamental en materia de transferencias y bienestar social. De ahí las amplias funciones del Estado en las áreas económica y social, como lo plantea Rawls en su teoría:

> Un sistema competitivo de precios no toma en consideración las necesidades, y, por tanto, no puede ser el único mecanismo de distribución. Debe haber una división de trabajo entre las partes del sistema social, en respuesta a los preceptos del sentido común de la justicia. Las diferentes instituciones se enfrentan a diferentes demandas. Los mercados competitivos, adecuadamente regulados, aseguran la libre elección de ocupación y conducen a un uso eficaz de los recursos y a una asignación de comodidades para los consumidores. Estos mercados imponen una carga sobre los preceptos convencionales relacionados con

salarios y jornales, mientras que la función de transferencia garantiza un cierto nivel de bienestar y respeta las demandas y necesidades".[17]

Teoría de justicia y los sistemas económico-sociales

Como aspecto final y a modo de concluir nuestro análisis, es oportuno precisar que la teoría de justicia de Rawls no establece compromiso ni con la economía capitalista ni con socialista en sí mismas. Y no privilegia ningún sistema en particular porque supone que cualquiera que acepte las libertades contenidas en el primer principio y aplique una política socioeconómica dirigida a propiciar la igualdad de oportunidades y la preservación de un mínimo vital para todos los sectores sociales, podría encajar en sus criterios de justicia. Tanto un sistema de economía privada como un sistema socialista de los medios de producción, teóricamente pudieran acoplarse, según Rawls:

> Cuál de estos dos sistemas y de las múltiples formas económicas responde más plenamente a las exigencias de la justicia, es algo, creo yo, que no puede determinarse de antemano. Es presumible que no exista una respuesta general a esta pregunta, ya que depende en buena medida de las tradiciones, instituciones y fuerzas sociales de cada país, y de sus circunstancias históricas particulares. La teoría de la justicia no incluye estas materias. Pero lo que sí puede hacer es establecer de forma esquemática los contornos de un sistema económico justo que admite diversas variaciones. Al juicio político corresponderá determinar en cada caso qué variación con más probabilidad operará mejor en la práctica. Una concepción de la justicia es una parte necesaria de cualquier evaluación política de este tipo, pero no es suficiente.[18]

17 Rawls, J., Teoría de la justicia. En: www.eumed.net. Textos selectos de economía.

18 Rawls, J., Teoría de la justicia. Citado por: Chandran Kukathas y Philip Pettit. *Op. cit.*, p. 274.

A criterio de Rawls, el mercado es una institución humana que puede ser aprovechada por un sistema socialista particular, pues resulta una contingencia histórica la conexión establecida entre mercado y capitalismo. Dice Rawls:

> Mientras que la noción de que una economía de mercado es de algún modo, el mejor esquema, ha sido cuidadosamente investigada por los llamados economistas burgueses. Esta conexión es una contingencia histórica en la que, al menos en teoría, un régimen socialista puede obtener provecho de las ventajas de este sistema. Una de estas ventajas es la eficacia.[19]

Pero no cualquier régimen de mercado o socialista armoniza con la teoría de justicia de Rawls. Han de cumplirse plenamente los requisitos establecidos por el *principio de libertad* y el *principio de diferencia*. Entonces, parece importante que se profundice un poco sobre este asunto para determinar hasta qué punto la teoría de Rawls plantea un compromiso con el capitalismo o el socialismo, y si lo hace, con cuál modalidad de éstos.

Como hemos dicho antes, a Rawls, contradictoriamente, distintos autores lo han señalado como un filósofo vinculado al capitalismo liberal, al capitalismo de Estado y a la economía socialista planificada. A objeto de despejar estas dudas, en esta sección haremos uso de las consideraciones que al respecto formulan Kukathas

19 Véase, Rawls, J.: Teoría de la justicia. En: www.eumed.net. Textos selectos de economía.

En esta obra, abundando en el asunto, Rawls sostiene: "Es evidente, entonces, que no hay un vínculo esencial entre el uso del libre mercado y la propiedad privada de los medios de producción. La idea de que los precios competitivos bajo condiciones normales son justos o equitativos, se remonta a la época medieval".

y Pettit.[20] Según estos autores, los principios de justicia de Rawls, si bien son *sustantivos*, dan para muchas justificaciones e interpretaciones por su carácter notablemente *abstractos*. Desde una interpretación con sesgo liberal, se le asigna mayor ponderación a la eficiencia económica y menos peso a la igualdad, ambos contenidos en el segundo principio de justicia. De ahí que desde esta óptica se asocie un compromiso de Rawls con el sistema capitalista de mercado y con la visión 'burguesa del hombre y las relaciones sociales'. En el otro extremo, desde una perspectiva más cercana a la izquierda, los principios de justicia se interpretan en su dimensión igualitaria, descubriendo en ellos un ideario socialista o una filosofía moderna que justifica la ética socialista.

Por fortuna, antes de morir, el mismo Rawls publicó una actualización de su teoría en *Justicia como imparcialidad. Restablecimiento* (2001), y se encargó de precisar el carácter igualitario de su concepción de justicia, al desarrollar el concepto de una *democracia de propietarios*, en contraste con el *capitalismo bienestarista* que se le había achacado. En esta última obra, Rawls profundiza en la distinción de cinco sistemas sociales, a saber: i) el capitalismo de *laissez-faire*; ii) el capitalismo bienestarista; iii) el socialismo de Estado con economía planificada coercitivamente; iv) la democracia de propietarios, y v) el socialismo liberal. De entrada, el mismo Rawls descarta los tres primeros sistemas por considerar que incumplen con los principios de justicia.

En su cuestionamiento al capitalismo de *laissez-faire*, definido como el sistema de *libertad natural* descrito por Adam Smith en su obra "*La riqueza de las naciones*" (1776), y que reivindica las corrientes neoliberales como

20 Véase Kukathas y Pettit, *op.cit.*, pp.160-165.

modelo a seguir, Rawls señala que hay que descartarlo porque sólo garantiza la igualdad formal de oportunidades en la medida que practica la distribución del ingreso y la riqueza sólo sujeta al libre juego del mercado, violando así el *principio de diferencia* (que es donde reside la justicia social más allá del mercado), y al propio tiempo se desentiende del valor equitativo de las libertades políticas.

En la crítica al capitalismo bienestarista, Rawls reconoce que es más justo que el *laissez-faire* porque contempla la intervención del Estado como agente atenuador de los efectos más desiguales que surgen de la distribución hecha por el mercado. Los programas sociales, la reglamentación de un mínimo vital y en general, el sistema de seguridad social, típico del denominado *welfare-state,* se acoplan –sólo parcialmente– a los principios de justicia como imparcialidad. Y la razón es que este sistema, en función de la eficiencia económica, justifica y admite niveles de concentración del ingreso y la riqueza, manejo en pocas manos de las principales decisiones económicas y políticas, las cuales en la práctica contradicen el principio de igualdad equitativa de oportunidades, el valor equitativo de las libertades políticas y el *principio de diferencia* según el cual sólo se justifican las desigualdades económicas y sociales cuando van en beneficio de los menos aventajados.

En la consideración del socialismo concebido como sistema de economía planificada coercitivamente y de propiedad pública de los medios de producción, sin entrar a analizar los problemas de eficiencia económica que presenta este sistema, Rawls lo descarta por el carácter autoritario que adopta la conducción de la economía (y diría yo, también de la política y la vida social) y porque el mercado desempeña un rol de poca

significación en la asignación de recursos. En presencia de tales condiciones, no hay respeto por los derechos y libertades básicos ni por la eficiencia del proceso económico.

De este modo, Rawls concluye que sólo los sistemas de democracia de propietarios y socialismo liberal encajan en su concepción de justicia. Para mayor precisión, citemos textualmente a nuestro filósofo:

> Ambos (...) establecen un marco constitucional para una política democrática, garantizando las libertades básicas junto con el valor equitativo de las libertades políticas y una igualdad equitativa de oportunidades, y regulan las desigualdades económicas y sociales mediante un principio de mutualidad, si es que no mediante el principio de diferencia.[21]

Aunque nos queda el interés de profundizar sobre las características de ambos sistemas, y conocer las condiciones específicas mediante las cuales éstos cumplen con los criterios de justicia, su alcance rebasa el objetivo de este ensayo y hacerlo nos llevaría a una extensión que excedería el límite establecido para el mismo. Culminemos, entonces, con algunas de las críticas que formulan los liberales extremos a la teoría de Rawls.

21 Véase, J. Rawls, *Justice as Fairnes. A Restatement.* (2001), p. 138. Citado por: Kukathas y Pettit: *op. cit.*, p.163.

En la *Teoría de la justicia*, Rawls plantea: "Pero, como yo he dicho antes, no se intenta prejuzgar la elección de régimen en casos concretos, ni tampoco implica que las sociedades actuales que tienen propiedad privada de los medios de producción no sufran grandes injusticias. El que exista un sistema ideal de la propiedad privada que sea justo, no implica que las formas históricas sean justas o, incluso, tolerables y, desde luego, lo mismo ocurre con el socialismo". En: www.eumed.net. Textos selectos de economía.

III. LAS CRÍTICAS LIBERALES

A manera de conclusión es conveniente presentar algunos elementos de contraste entre el liberalismo extremo y la concepción de justicia de John Rawls. El análisis hecho sugiere que la complejidad del pensamiento de Rawls difícilmente podría encasillarse dentro de la doctrina liberal tradicional. El estudio de su obra y de diversos trabajos sobre el autor, ricos en opiniones que defienden el liberalismo y de otras que reivindican ópticas de izquierda, permiten caracterizar a Rawls como un intelectual liberal contemporáneo heterodoxo, en el sentido de que cree en la posibilidad de una sociedad de hombres libres e iguales, que cooperan socialmente con un claro sentido de justicia, que se preocupa por la igualdad de oportunidades y la justicia social como condición de ciudadanía y del pleno ejercicio de la libertad en las esferas política, económica, religiosa y de la vida social en general. Es evidente que vincula la sociedad ideal con las instituciones básicas de una democracia moderna avanzada, con predominio del sistema de mercado y de la propiedad privada, pero sujeto a una activa participación del Estado como garante de la igualdad de oportunidades y del máximo beneficio posible de los sectores menos aventajados, con una clara limitación de los poderes del gobierno, al tiempo que se le entrega suficiente poder para hacer cumplir la ley, la cual ha de ser reflejo de un consenso social en el que se vean reflejadas las distintas doctrinas filosóficas, políticas, morales y religiosas existentes.

El propio Rawls ha ratificado que "a la justicia se llega por el camino del liberalismo y no por el camino de su negación". Pero, como veremos enseguida, no es el mismo liberalismo de Hayek, ni Nozick, ni Friedman,

ni de tantos liberales extremos que lo han señalado como un intelectual no perteneciente a la familia liberal. Es oportuno, entonces, mirar las fronteras y marcar el campo de cada uno.

Los liberales extremos defienden la tesis del tamaño mínimo del Estado y limitan su acción a la protección de los derechos de libertad, de propiedad y defensa de los individuos contra la violencia, el robo, el fraude y el incumplimiento de los contratos. Asumen que los derechos de libertad y propiedad son derechos absolutos o buenos en sí mismos, y que no hay ninguna circunstancia que pueda justificar la violación de estos derechos fundamentales. Por tanto, rechazan la noción de Estado y los principios de justicia que sustenta la teoría de Rawls, y lo hacen porque ésta teóricamente justifica 'invasiones' redistributivas y confisca los derechos de propiedad a través de una extralimitación de la acción pública en áreas que no le son propias. Un teórico liberal-conservador, como von Hayek, rechaza la concepción de Rawls por considerarla "un espejismo" o lo que es peor, por ser irrealizable y destructora de la libertad y todos sus beneficios.[22] Robert Nozick, que fue colega de Rawls en la Universidad de Harvard y que en su controversia escribió la obra *Anarquía, Estado y Utopía*, llegó al extremo de decir: "Ningún sacrificio de ninguno de nosotros por los demás está justificado".[23] Otros partidarios de la misma corriente han expresado que "No es contra las instituciones sociales contra las que Rawls se rebela, sino contra la existencia del talento humano", y "contra el hecho de que algunos hombres nacen con mejores cerebros y hacen mejor uso de ellos que otros",

22 Véase www.ude.uni.cc. El liberalismo político de Rawls (I), octubre 10, 2005.

23 www.liberalismo.org.

y más aún, que "la nueva 'teoría de la justicia' priva a las personas con talento, inteligentes, creativas, del derecho al fruto de su trabajo (esto es, el derecho a la vida), y concede a los incompetentes, los estúpidos, los vagos, el derecho al disfrute de bienes que no podrían producir, no podrían imaginar y ni siquiera sabrían qué hacer con ellos".[24] Sobran las palabras para concluir que Rawls y los liberales extremos se encuentran en concepciones éticas significativamente contrapuestas.

No obstante, admiradores y adversarios coinciden en reconocer a John Rawls como uno de los intelectuales más importantes del siglo XX, y quizás el filósofo de la ética y la política más estudiado y discutido en la era contemporánea del planeta.

24 www.liberalismo.org. Citado en: *The Ayn Rand Letter*, Vol. II, N°. 10, February 12, 1973.

En este portal del liberalismo internacional se encuentran conceptos como los siguientes:

-"A pesar de las excelentes críticas que le han dedicado autores liberales de la talla de Anthony de Jasay, Anthony Flew, David Conway, Eric Mack o Robert Nozick, hay quien aún persiste en hallar un trasfondo pro-capitalista en este autor (se refiere a Rawls)".

-"Desde Edison hasta Bill Gates, todos los inventores del mundo nos han brindado el resultado de sus mentes. En cambio, hay quien, como Rawls, todavía considera que la libertad es dañina para la sociedad en la medida en que crea diferencias sociales y cercena la libertad de oportunidades".

-"El filósofo George Walsh señaló que "aparte del estricto igualitarismo no existe otra teoría de la justicia que se base más en la envidia que la de Rawls y, en consecuencia, de todas las defensas del Estado del bienestar basadas en los principios de la igualdad no hay ninguna que simpatice más a los intereses de la envidia o que más radicalmente promueva sus intereses".



MODELO DE OPTIMIZACIÓN DE COBERTURA Y CALIDAD

Luis Razeto M.[1]

RESUMEN

Este modelo de optimización social de cobertura y calidad propone una respuesta nueva a la antigua cuestión de política económica y social, de identificar la mejor combinación (o tamaño) en que operen los sectores mercado y Estado, en términos de maximizar la cobertura y optimizar la calidad de las prestaciones que ambos sectores ofrecen a la población para satisfacer sus necesidades de educación, salud, vivienda, etc. Más que analizar las ventajas y desventajas de cada sector, se busca la mejor combinación de ambos, buscando el óptimo social. En una primera instancia se elabora un modelo que considera dos sectores (mercado y Estado), y luego se integra al modelo un tercer sector que se identifica como sector solidario. Se comprueba que sólo incluyendo este sector solidario es posible transitar desde la situación presente (de insuficiente cobertura y calidad de las prestaciones sociales) a la situación que el modelo identifica teóricamente como óptimo social.

Palabras clave: Optimización social, Políticas sociales, Concentración del mercado, Mercado democrático, Exclusión social, Inclusión social, Economía solidaria, Descontento social.

---

1 Vicerrector Académico, Universidad Bolivariana (Chile).

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Un importante asunto de política económica, en función de aumentar el bienestar y mejorar la calidad de vida de la población, consiste en identificar la mejor combinación (o tamaño) en que operen los sectores Estado y mercado, en términos de la cobertura y la calidad de las prestaciones que ambos sectores ofrecen a la población para atender sus necesidades de educación, salud, vivienda, etc. En otras palabras, cuánto mercado y cuánto Estado son convenientes en orden a optimizar tanto la cobertura social como la calidad de los servicios que ofrecen en conjunto ambos sectores a la población.

La "cobertura" la entendemos y medimos como el porcentaje de la población atendida o que accede a los bienes y servicios; y la "calidad" la entendemos como el grado de satisfacción de las necesidades que proporcionan los bienes y servicios ofrecidos, y la medimos por el monto promedio de los recursos invertidos en la producción y provisión de esos bienes o servicios.

El tema de la cobertura y calidad de las prestaciones puede referirse al conjunto de los bienes y servicios en cuya provisión y oferta participan ambos sectores, o bien y especialmente, a la atención de las necesidades de educación, o de salud, o de vivienda, o de transporte, etc. consideradas cada una independientemente.

Habitualmente el debate ideológico y/o de política económica tiende a considerar separadamente los temas de la cobertura y de la calidad, y a ver también separadamente las ventajas y desventajas de los sectores mercado y Estado. En esos términos, suele afirmarse por ejemplo, que es función del Estado, por un lado incrementar la cobertura de sus prestaciones (a través de políticas sociales),

y por otro aumentar la calidad de las prestaciones que ofrece el mercado (mediante la fijación de regulaciones más exigentes).

El problema es que, dada la restricción de recursos disponibles, por un lado el incremento de la cobertura de las prestaciones efectuadas por el Estado implica disminuir la calidad de ellas, y por otro lado las exigencias de mayor calidad de las prestaciones que puedan hacerse al mercado implican disminuir la cobertura de éste.

Al considerar conjuntamente los dos sectores (mercado y Estado), y simultáneamente los objetivos de ampliar la cobertura y de mejorar la calidad, se torna posible identificar un *Óptimo Social*, en términos de proporcionar un máximo de cobertura y un más alto y homogéneo nivel de calidad de las prestaciones que se ofrecen a la población.

Es lo que pretendemos clarificar y precisar con el presente *Modelo de Optimización*, que formulamos en primera instancia distinguiendo los sectores Estado y mercado, y luego integrando al modelo un tercer sector que denominamos sector solidario.

SUPUESTOS DEL MODELO

Como en todo modelo teórico, es necesario identificar y precisar algunos supuestos básicos, que si bien no corresponden exactamente a la realidad –que presenta siempre estructuras más complejas y situaciones intermedias–, constituyan una buena aproximación a la realidad misma y a los criterios que orientan las decisiones de quienes emplearán el modelo para definir las políticas pertinentes.

En nuestro caso proponemos los siguientes supuestos:

El sector mercado atiende las demandas solventes, orientándose por lo tanto preferentemente hacia la población de mayores ingresos.

El sector Estado se hace cargo de las necesidades no satisfechas por el mercado, que corresponden a la población de menores ingresos.

Existe libre acceso y desplazamiento de las personas entre los dos sectores, de modo que, buscando mejorar la satisfacción de sus propias necesidades (bienestar y calidad de vida), cada persona opta por la mejor calidad de las prestaciones que le permite su nivel de ingresos.

A mayor concentración del sector mercado, menor es la cobertura social de las necesidades que atiende (y mayor es la población que demanda cobertura al sector Estado).

La calidad de las prestaciones (bienes y servicios) es proporcional a la cantidad de recursos empleados en su producción y oferta.

Existe una dotación determinada de recursos disponibles en cada uno de los sectores, de modo que, a mayor cobertura social de sus prestaciones es menor la calidad de las mismas.

La calidad de las prestaciones del sector mercado es superior a la del sector Estado, pues sólo bajo tal condición las personas estarán dispuestas a solventar sus necesidades en el sector mercado, frente a la alternativa de satisfacerlas sin (o a menor) costo en el sector Estado.

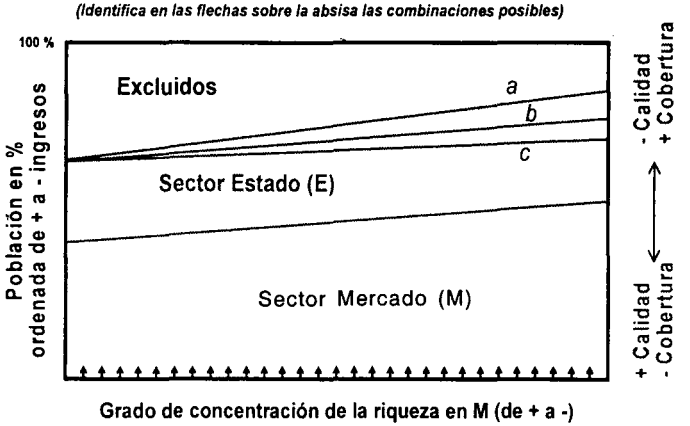
Se fija un nivel de calidad mínima aceptable, de modo que dada la restricción de los recursos disponibles, permanece un sector de la población excluida de las prestaciones.

Considerando este conjunto de supuestos, se verifica la situación representada en el gráfico 1:

Figura 1. Óptimo Social de Cobertura y Calidad

Modelo de 2 sectores, estático.

(Identifica en las flechas sobre la absisa las combinaciones posibles)



ANÁLISIS TEÓRICO

En el gráfico 1, se identifican los diferentes niveles de cobertura y calidad, para las distintas combinaciones de los sectores Estado y mercado.

De acuerdo con los supuestos del modelo, observamos en la figura lo siguiente:

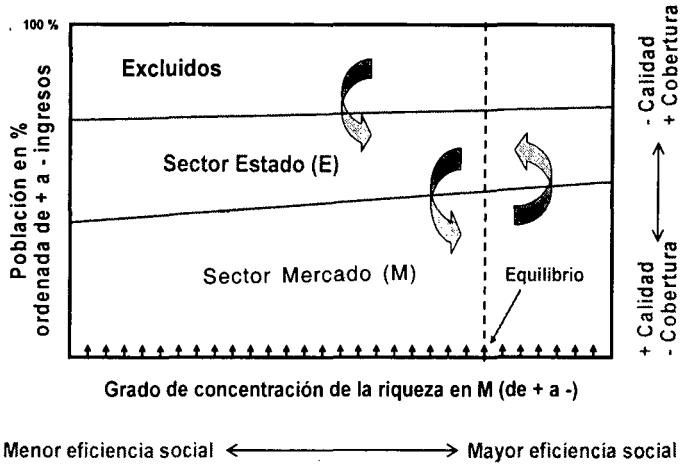
- Sobre la abscisa (X) están representados los distintos grados de concentración que puede tener el sector mercado. Dada una dotación constante de recursos, se observa que la menor cobertura y la mayor calidad de las prestaciones de este sector, se verifica en las situaciones de mayor concentración de la riqueza, y viceversa.

- Sobre la ordenada (Y) está representada la población, en porcentajes, ordenada de abajo hacia arriba según sus niveles decrecientes de ingresos. De este modo se observa que la población es atendida en niveles decrecientes de calidad de las prestaciones, a medida que aumenta la cobertura de la población atendida.
- Dada una dotación constante de recursos en cada sector (mercado y Estado), se observa que a menor concentración de la riqueza en el sector mercado, éste provee una mayor cobertura, aunque el nivel de calidad medio de sus prestaciones sea inferior.
- En correspondencia con ello, cuando la cobertura del sector mercado es mayor, el sector Estado puede proveer prestaciones a sectores sociales de menores ingresos, aumentándose la cobertura total (M + E).
- El Estado puede responder a un aumento de cobertura del mercado de varios modos: a) aumentar su área de cobertura (mayor cantidad de prestaciones), aunque disminuyendo la calidad de ellas; b) mantener la cantidad de prestaciones y también la calidad de las mismas; c) disminuir la cantidad de sus prestaciones, pero aumentando la calidad de ellas.

En los tres casos (representados en el gráfico por las pendientes de a, b y c), se observa que se cumple un aumento de la cobertura total del sistema (M + E), disminuyendo el porcentaje de la población excluida.

Figura 2. Óptimo Social de Cobertura y Calidad

Modelo de 2 sectores *(La línea entrecortada identifica la combinación óptima)*

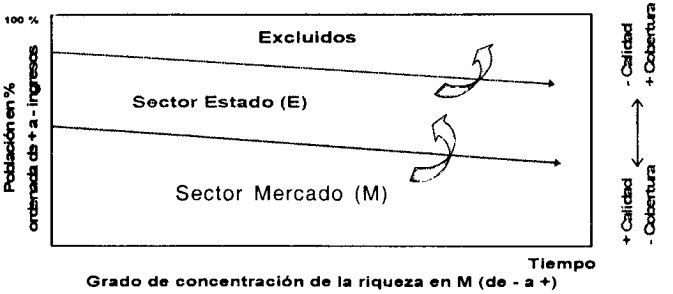


En el grafico 2 se observa la determinación del óptimo social de cobertura y calidad, en una combinación de los sectores tal que el mercado opera con alta cobertura y menor calidad media (situación de baja concentración de la riqueza), mientras que el Estado opera con una menor cobertura social y una superior calidad de sus prestaciones. Ello se obtiene en cuanto se verifica que:

- Al bajar el costo de las prestaciones del mercado, una parte de la población que atendía el Estado opta por la superior calidad de las prestaciones del mercado.
- De este modo el sector Estado libera recursos y puede integrar a una parte de los excluidos, mejorando al mismo tiempo la calidad de sus prestaciones.

- Hay, sin embargo, un límite de equilibrio, que identifica el óptimo social de cobertura y calidad que se logra en la combinación entre los dos sectores, que está dado en el punto en que el mercado no puede aumentar su cobertura sin disminuir la calidad de sus prestaciones por debajo de la calidad que ofrece el Estado. En efecto, en dicho punto las personas preferirían las prestaciones del Estado, que obtendrían a menor costo y mayor calidad que lo que puede ofrecerles el mercado.

Figura 3. Tendencias de Cobertura y Calidad cuando el Mercado tiende a la concentración (modelo dinámico)



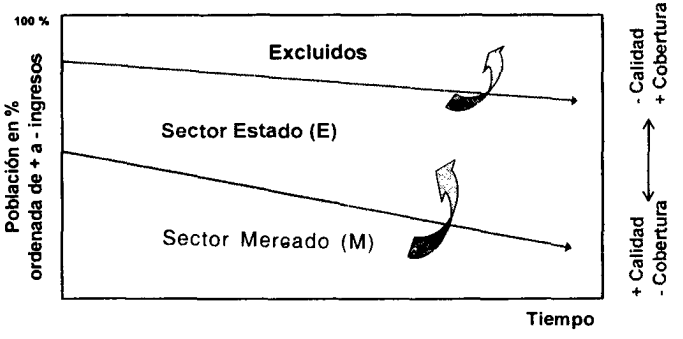
BAJANDO A LA REALIDAD

En el gráfico 3 observamos el proceso dinámico que parece ocurrir en muchas sociedades latinoamericanas, afectadas por la hipercompetencia que implica la inserción de estas economías en los procesos de globalización.

Se observa, en efecto, un proceso tendencial de concentración de la riqueza como dinámica del sector mercado, implicando los siguientes hechos:

- Se incrementan las exigencias de calidad de los bienes y servicios que constituyen las prestaciones del sector mercado.
- Disminuye la cobertura social de las necesidades atendidas por el mercado, lo que presiona al Estado a ampliar su cobertura sin disminuir la calidad de sus prestaciones.
- En consecuencia de los dos puntos anteriores, se incrementa el porcentaje de la población excluida.

Figura 4. Tendencias de Cobertura y Calidad cuando el Estado interviene en la operación del Mercado.



En el gráfico 4 observamos un caso particular, que también ocurre en algunos países latinoamericanos, en que el deterioro de la cobertura social es causada esta vez por políticas públicas que presionan, sea a la reducción del sector mercado por aumento de las barreras de ingreso de nuevos agentes privados, sea hacia el incremento de las exigencias de calidad de las prestaciones del mercado por vía de más estrictas regulaciones, sea hacia el aumento de la cobertura de las prestaciones del propio Estado.

- En el caso que las políticas económicas acrecientan las barreras y dificultan el ingreso de nuevos actores al mercado, se reduce el tamaño del sector y disminuye la cantidad y calidad media de las prestaciones en este sector. Si el sector Estado mantiene su propio nivel y calidad de prestaciones, aumenta el porcentaje de población excluida.
- En el caso que el Estado establece regulaciones al mercado que le exigen una superior calidad de sus prestaciones, si bien el sector mercado mantiene su tamaño, se reduce la cobertura social de sus prestaciones, viéndose el Estado presionado a incrementar su propia oferta y cobertura. Como no puede hacerlo sin afectar el nivel de calidad de sus propias prestaciones, disminuye la cobertura total, o sea, aumenta el porcentaje de la población excluida.
- En el caso que el Estado incremente sus recursos y aumente la cobertura de sus prestaciones o realice un mejoramiento de la calidad de ellas, mediante un incremento de los impuestos que gravan al sector mercado, éste verá disminuir la demanda de sus propias prestaciones, disminuyendo su propia cobertura y orientándose consecuentemente hacia un porcentaje (menor) de población de más altos ingresos. También aumenta la población excluida.

¿ESTAMOS FRENTE A UN PROBLEMA SIN SOLUCIÓN?

Las mencionadas tendencias hacia la reducción de la cobertura total y en consecuencia al aumento de la

población excluida de las prestaciones sociales parecen inevitables. Conviene comprender en profundidad las razones de ello, a saber:

- La hipercompetencia capitalista en el contexto de los procesos de globalización determina una tendencial concentración de la riqueza. Este proceso se viene dando por varias décadas y no se ven razones para esperar que se revierta o interrumpa.
- La tendencia a acrecentar las regulaciones nacionales e internacionales, con el objeto de satisfacer exigencias de acreditación de calidad, normas ambientales, laborales, comerciales, etc. intencionadas a alcanzar estándares internacionales, continúa acentuándose y no parece un proceso que pueda detenerse.
- Las dinámicas del mercado, asociadas a la acelerada innovación tecnológica, introducen en el mercado bienes y servicios de creciente calidad que rápidamente sustituyen a los anteriores, que son declarados obsoletos. La difusión de los nuevos productos eleva las exigencias de los consumidores y usuarios, primero en el mercado, pero rápidamente las exigencias se trasladan también hacia el sector Estado, que se ve presionado a proporcionar prestaciones de calidad constantemente superior, implicando costos crecientes.

  Intentando contrarrestar los efectos de las anteriores tendencias sobre su propio desempeño, el Estado suele incrementar los impuestos que gravan al sector mercado con el fin de disponer de más recursos.

SOLUCIONES IMPROBABLES

Para evitar que aumente tendencialmente la exclusión social (y lograr que aumente la cobertura y calidad de las prestaciones sociales), es necesario un incremento bastante elevado (sostenido y acelerado) de los recursos disponibles, tanto por el mercado como por el Estado. Tal crecimiento de la economía debiera ser, por cierto, mayor al incremento de la población, más lo que sea necesario para reemplazar la disminución tendencial de la cobertura, en los nuevos y superiores niveles de calidad exigidos.

Un crecimiento económico tan elevado puede darse y se ha verificado en algunos países, pero requiere elevados niveles de ahorro y de inversión. Hay que tener en cuenta que el ahorro interno es muy difícil de realizar en un contexto presionado por grandes exigencias de ampliar la cobertura y calidad de las prestaciones sociales; por lo tanto, de no mediar circunstancias coyunturales especiales (como un fuerte aumento del precio de las exportaciones, que difícilmente perdura en el largo plazo), el crecimiento deberá en gran parte sostenerse sobre créditos e inversiones extranjeras. Pero es sabido que éstas tienden a acentuar la concentración de la riqueza y los ingresos, por lo que el efecto positivo del crecimiento tenderá a compensarse negativamente por los efectos que hemos detectado derivan de dicha concentración, esto es, disminución de la cobertura y aumento de las exigencias de calidad de las prestaciones, con la consiguiente retroalimentación de la exclusión.

Otra esperanza de solución del problema es la innovación tecnológica, que como es sabido tiende a reducir el costo unitario de la producción de los bienes y servicios,

lo que permite mejorar la calidad de las prestaciones sin disminuir su cobertura social (en ambos sectores).

Para que tenga los efectos esperados en términos de nuestro asunto, esto es, que permita ampliar la cobertura y calidad de las prestaciones sociales en que participan ambos sectores (o sea, en las áreas de la educación, la salud, la vivienda, etc.), es necesario que la innovación tecnológica se manifieste precisamente en dichas áreas, pues sólo en tal caso aportará a la reducción de sus costos unitarios.

Ahora bien, éstas son áreas en que –si bien pueden aprovecharse innovaciones generadas en otras, como es el caso del empleo de equipos computacionales en la educación, o de equipos médicos en la salud–, la innovación tecnológica tiene un alto contenido de aprendizaje humano y de capacitación, cuya realización requiere procesos de largo plazo, tiene costos elevados, y no siempre implica una reducción de los costos unitarios de las prestaciones (suele incluso ocurrir al revés, por el mayor valor de los recursos humanos implicados). En estas áreas podemos esperar como efecto de la innovación tecnológica, sin duda un mejoramiento de la calidad de las prestaciones, pero no necesariamente una ampliación de la cobertura y una reducción de la exclusión social.

No queremos extraer del conjunto de los análisis expuestos una conclusión negativa, en el sentido que estemos atrapados ante un problema que no tiene solución posible. Pero hay que reconocer algunos hechos esenciales:

1. Los problemas de la exclusión social y del mejoramiento del bienestar y calidad de vida de la población, no se resuelven por el camino que se ha intentado hasta ahora y que a muchos parece

obvio, de expandir las funciones del Estado en términos de ampliar la cobertura y calidad de sus prestaciones sociales; menos aún si ello implica afectar la cobertura y calidad de lo que pueda estarse haciendo desde el sector mercado.

2. Tampoco es realista esperar soluciones por la simple vía del crecimiento económico y de la innovación tecnológica, acentuando las tendencias en curso en los procesos de modernización y globalización que, como toda la información evidencia, genera una tendencial concentración de la riqueza, aumento de la desigualdad social y mayores niveles de exclusión.

3. Las sociedades latinoamericanas han seguido uno y otro de esos caminos, y a menudo ambos simultáneamente, siendo el resultado de todo ello... la realidad tal como es, y los procesos tal como se están dando:

   - aumento del porcentaje de la población excluida,
   - reducción de la cobertura social de las prestaciones ofrecidas en conjunto y complementariamente por ambos sectores,
   - elevación progresiva de la calidad mínima aceptable y de la calidad media real de las prestaciones, ofrecidas por ambos sectores, en un contexto de acentuación de la desigualdad social.

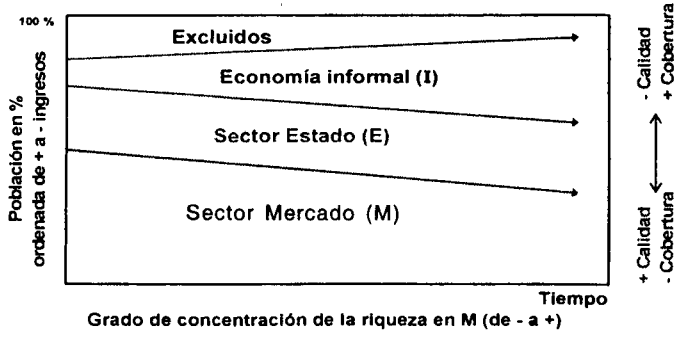
4. Surgimiento espontáneo, comprensible e inevitable, de una economía informal, desregulada e incontrolada, que provee bienes y servicios en cantidades crecientes, pero de calidades decrecientes o en todo caso inferiores a los mínimos

aceptables socialmente para las prestaciones que se proporcionan tanto desde el mercado como desde el Estado.

En efecto, la economía informal ofrece una amplia y creciente cobertura y una mínima calidad de prestaciones, que atienden las necesidades de aquella franja que en nuestro modelo representamos como población excluida.

Si queremos representar el impacto de esta economía informal, podemos construir el siguiente gráfico 5:

Figura 5. Tendencias de Cobertura y Calidad incluyendo la Economía informal (modelo dinámico)



HACIA UNA SOLUCIÓN ESTRUCTURAL: LA INCLUSIÓN DEL SECTOR DE ECONOMÍA SOLIDARIA

No incluimos la economía informal en nuestro modelo de optimización, porque la informalidad surge precisamente como expresión de la exclusión, entendiendo que la cobertura supone la provisión de prestaciones de cierta calidad mínima aceptable. Tampoco podemos considerar

que las prestaciones informales sean parte del sector mercado, pues si bien en la economía informal se realizan operaciones "de mercado" (ofertas y demandas de bienes y servicios), éstas no son socialmente aceptables, sea porque se efectúan fuera de la legalidad vigente, sea porque caen bajo los niveles de calidad mínima que la sociedad puede aceptar.

El aumento aparente de la cobertura y la reducción de la exclusión que se obtendrían considerando la economía informal (Gráfico 5), constituye una falsa solución al problema, que está lejos de aproximarnos al punto óptimo o de equilibrio que inicialmente formulamos en el modelo de optimización de cobertura y calidad. En efecto, como las prestaciones ofrecidas por el sector informal son de calidad inferior a las mínimas socialmente aceptables, no podemos considerarlas como prestaciones de efectiva cobertura social. Lo que hacen las prestaciones informales es solamente amortiguar la gravedad de las condiciones de vida que tendrían los excluidos en ausencia de estas prestaciones, sin que por ello dejen de estar excluidos.

Pero la consideración de la economía informal y de sus efectos, nos abre el camino para integrar al Modelo de optimización, un verdadero tercer sector, que denominamos *Sector Solidario,* cuya presencia y desarrollo comprobaremos que puede aproximar nuestras economía y sociedades al deseado óptimo social de cobertura y calidad.

¿QUÉ ENTENDEMOS COMO ECONOMÍA SOLIDARIA, Y CÓMO PUEDE INTEGRAR NUEVOS RECURSOS AL SISTEMA?

La economía solidaria es más que lo que aquí consideraremos. Exclusivamente para los efectos de este modelo, entenderemos como sector solidario un amplio conjunto de organizaciones y actividades que generan prestaciones sociales, que se despliegan con una lógica económica que no es, ni la del Estado ni la del mercado capitalista, poniéndose en una suerte de situación intermedia entre ambos sectores principales.

Se basa en la asociación voluntaria de las mismas personas que tienen necesidades sociales que satisfacer, las que organizan emprendimientos cooperativos y autogestionados dedicados a la producción y/o prestación de los bienes y servicios correspondientes. Las prestaciones de este sector están destinadas a los propios integrantes de las asociaciones, pero también se abren al mercado en general. Los emprendimientos deben asegurar su financiamiento con los ingresos recabados de sus operaciones. Los recursos para operar provienen de los aportes de los propios asociados, que se incrementan con donaciones y subsidios que pueden obtener desde los sectores Estado y mercado. En todo caso, los emprendimientos solidarios deben asegurar su sostenimiento.

La economía solidaria la consideramos "intermedia", en cuanto por un lado opera hacia un sector de necesidades y demandas sociales que no es atendido satisfactoriamente por el mercado (compartiendo dicho rasgo con el sector Estado), y por otro lado no ofrece sus prestaciones gratuitamente, sino que cobra por ellas de modo de reproducir y acrecentar en el tiempo sus recursos (tal como se hace en el sector mercado), buscando obtener utilidades pero con el objetivo de distribuirlas socialmente, de modo

que no genera concentración sino repartición de la riqueza y los ingresos.

En cuanto opera de modo que redistribuye la riqueza generando situaciones de menor concentración, podemos esperar de este sector, conforme a los supuestos del modelo, que por este solo efecto contribuya a ampliar la cobertura de las prestaciones sociales.

Por su propia naturaleza de sector que cobra por los bienes y servicios que ofrece, la calidad de sus prestaciones no debiera ser inferior a las del Estado, pues si así fuera no encontraría demanda, prefiriendo las personas los servicios gratuitos o de menor costo que les ofrezca el Estado. Tampoco debiera ser superior a las del sector mercado, que opera preferentemente hacia la demanda solvente de los sectores de más altos ingresos, con mayor capacidad de pago y acceso a la calidad.

Así, tanto en términos de la calidad de sus prestaciones, como de los sectores sociales que este sector solidario puede cubrir, lo veremos "intermedio" entre el Estado y el mercado, y así aparecerá en nuestro modelo (Gráfico 6).

Otros rasgos importantes de este sector solidario que debemos considerar en el modelo son los siguientes:

- Este sector solidario opera preferentemente (no exclusivamente) en las áreas de la educación, la salud, la vivienda y otras de carácter social, que son las que en nuestro modelo y análisis interesan. Al concentrarse en estos rubros de actividad, la mayor parte de los recursos (trabajo, financiamiento, tecnología, etc.) que se integren a este sector, serán empleados de modo que ampliarán la cobertura y calidad de las prestaciones

sociales. O en todo caso lo hará en proporciones mayores a las que se observan en los sectores mercado y Estado (o sea, con un menor porcentaje de los recursos totales disponibles puestos en manos de este sector, se proveerán más bienes y servicios que impliquen prestaciones y satisfacción de necesidades sociales).

- La creación y existencia de este sector, eleva la dotación total de recursos disponibles para ampliar la cobertura y calidad de las prestaciones sociales, porque es un sector que se desarrolla, al menos en parte, con recursos nuevos, creados o movilizados *ad hoc*, que no tienen cabida ni ocupación posible en los otros dos sectores (Estado y mercado). Por ello su sola existencia nos aproxima al óptimo de cobertura y calidad.

- La creación, existencia y desarrollo del sector solidario, necesariamente desplaza recursos actualmente ocupados en los sectores mercado y Estado. Tales recursos así desplazados, implican una reducción proporcional de los sectores mercado y Estado (y de sus respectivas prestaciones); pero esta reducción es compensada naturalmente por el sector solidario al que dichos recursos se integran y donde encuentran una nueva ocupación productiva.

- En razón del mismo desplazamiento de recursos, su empleo en el sector solidario no solamente compensará la correspondiente prestación en los otros sectores, sino que adicionaría nuevos bienes, servicios y prestaciones a la oferta total, si se diera la condición de que en el sector solidario el costo unitario de las prestaciones (a igual calidad)

es menor al que tienen las mismas en los sectores Estado y mercado.

Dicha condición efectivamente se verifica, porque:

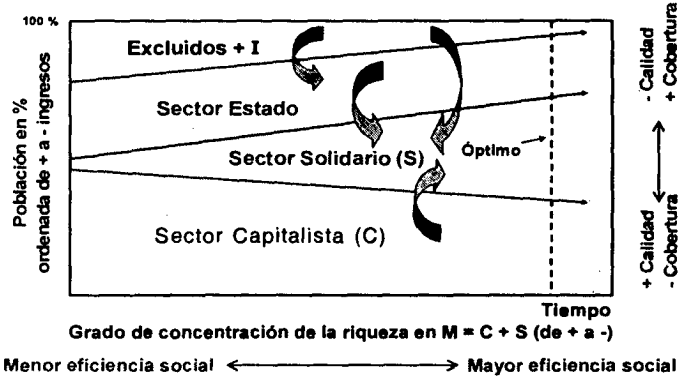
a) En el sector solidario se excluye el lucro de los operadores del sector mercado. Lucro que aumenta el costo de las prestaciones y reduce los recursos del sector mercado para futuras prestaciones. En el sectorsolidario los beneficios se reintegran completamente al sistema de prestaciones.

b) Puesto que en el sector solidario las prestaciones no se ofrecen gratuitamente como en el sector Estado, sino que se cobra por ellos, dicho sector solidario recupera y reintegra recursos que permiten ampliar las prestaciones futuras, lo que no ocurre en el sector Estado.

* Lo anterior explica y justifica que, de hecho, tanto desde el sector Estado como desde el sector mercado se manifieste una voluntad de traspasar recursos al sector solidario. Ello se verifica de distintas maneras. Desde el Estado, por ejemplo, subsidiando operaciones del sector solidario, estableciéndole exenciones tributarias, aportándole recursos complementarios a través de financiar capacitación, innovaciones, créditos ventajosos, etc. Desde el sector mercado, se realiza el mencionado desplazamiento de recursos a través de donaciones privadas y varios tipos de aportes generados desde fundaciones vinculadas y financiadas por empresas y personas.

El resultado de la integracion del sector solidario al modelo lo podemos observar en el Gráfico 6:

Figura 6. Óptimo Social de Cobertura y Calidad
Modelo de 3 sectores (modelo dinámico)



En el gráfico 6 se observa lo siguiente:

1. Aumenta la cobertura total del sistema.
2. Una parte de la población previamente atendida por el Estado se desplaza al sector solidario, buscando las prestaciones de mayor calidad que ofrece este sector.
3. Una parte de la demanda anteriormente atendida por el mercado también se desplaza al sector solidario, que les ofrece prestaciones de menor costo (y de mejor calidad que las que obtendrían al desplazarse al sector Estado).
4. Una parte de la población excluida pero que atendía precariamente sus necesidades en la economía informal, se desplaza al sector solidario (de hecho,

muchas iniciativas de la economía informal pueden integrarse al sector solidario, si acceden a recursos de donaciones y de subsidios que desde el Estado y el mercado contribuyen al crecimiento del sector solidario).

5. Se verifica tendencialmente la optimización de la cobertura y calidad de las prestaciones sociales. Ello puede apreciarse comparando el modelo estático de óptimo de cobertura y calidad construido sobre 2 sectores (Gráfico 1), con el modelo dinámico que considera los tres sectores, representado en el gráfico 6, (para hacerlo más comprensible, hemos aquí considerado que el mercado está constituido por dos sectores: el sector solidario y el sector mercado capitalista).

Revista Nueva Economía, año XV, N° 26, Diciembre 2006

EL CRECIMIENTO ECONÓMICO Y EL EMPLEO EN VENEZUELA 1967-2005

Andrés Santeliz G.
Alejandra Carrillo R.

RESUMEN

Utilizando la EHM, en este trabajo se muestra que el deterioro acumulado del bienestar de los hogares, derivado del decrecimiento de la economía nacional, condujo a un aumento en la tasa neta de actividad, especialmente la femenina. Esto se tradujo, a partir del estallido inflacionario de 1989, en la expansión de las tasas de desocupación e informalidad. Esta tendencia parece haberse revertido a partir de 2004 como resultado de las políticas de redistribución del ingreso. Por otro lado, se muestra que el análisis de los cambios en las estructuras de la ocupación y desocupación, evidencia una tendencia al aumento de los empleos precarios. Esto parece estar asociado a la conformación de un plantel de producción que cada vez demanda menos calificación del trabajo y, consecuentemente, entrega menores remuneraciones.

Palabras clave: Desocupación, Tasa de Actividad, Empleo precario, Informalidad, Trampa de desarrollo.

INTRODUCCIÓN

Las informaciones referidas a las fluctuaciones económicas favorables (se tienen once trimestres continuos de crecimiento del PIB) y a la rápida reducción (a un dígito) de la tasa de desocupación del trabajo han llamado la atención de los analistas. Esto ha sido así porque se parte de la presunción de que el crecimiento del PIB se hace acompañar de una mayor creación de puestos de trabajo y, consecuentemente, provoca el decrecimiento de la tasa de desocupación. El desglose de la información estadística relativa a la situación de la fuerza de trabajo muestra que, en realidad, la tasa de desocupación –ciertamente– ha disminuido, pero lo ha hecho, fundamentalmente, como consecuencia de una menor tasa de actividad, especialmente de la femenina. Es más, han sido relativamente pocos los nuevos empleos, siendo evidente que éstos, por sí solos, no hubiesen sido suficientes para reducir la desocupación, ya que su cuantía ha resultado menor que la incorporación de nuevos potenciales trabajadores.

De aquí surgen dos preguntas: la primera es: ¿Por qué se ha reducido la tasa neta de actividad, especialmente la femenina? La segunda es: ¿Por qué han sido tan pocos los empleos creados si la economía ha exhibido tasas exuberantes de expansión en los dos últimos años y medio?

Es importante responder con precisión a estas interrogantes. Ello puede ayudar a comprender la dinámica que gobierna a estas relaciones en el país, con lo cual sería factible anticipar lo que podría deparar el porvenir de no hacer algo por cambiar tal dinámica. Más aún, tal comprensión es indispensable para el buen diseño de la política macroeconómica dirigida a impulsar el progreso y el crecimiento económico nacional.

Las respuestas a estas preguntas se desarrollarán en dos informes de investigación. La primera de ellas se abordará de inmediato. Posteriormente, en un segundo informe, se presentará la respuesta al segundo de los interrogantes.

En lo que respecta al asunto de por qué se está reduciendo la tasa neta de actividad, especialmente la femenina, se ofrece como respuesta la siguiente afirmación: la tasa neta de actividad femenina se está reduciendo porque estaba en un nivel muy alto en comparación con sus registros históricos. Es decir, está regresando a su nivel normal. Y ocurre así porque los factores que determinaron su escalada se están amortiguando.

El deterioro de la condición de bienestar de los hogares, en particular la de los de menores ingresos, pero no exclusivamente, condujo a una parte de la población inactiva a cambiar su situación e incorporarse a la actividad económica. La pérdida de puestos de trabajo, la reducción del ingreso laboral promedio y de las transferencias y del gasto social del Estado cuentan entre los factores que forzaron a las mujeres y a los adolescentes a buscar trabajo. La recuperación parcial del ingreso nacional, los mayores ingresos públicos y las políticas de gasto y redistribución del ingreso que ahora se aplican están modificando las condiciones de vida de los estratos de ingresos bajos y, en consecuencia, se facilita el retorno a la condición de inactividad de aquella porción de la población que se vio forzada a buscar nuevos ingresos.

El fenómeno que subyace en este proceso es la progresiva sustitución de empleos de relativa buena calidad y remuneración por empleos precarios y mal remunerados. Esto resulta, en parte, de los cambios que afectan

la estructura de la producción económica. Cada vez es más frecuente encontrar en el país empresas que tienen poca necesidad de contratar trabajo calificado, mientras que la condición clave pasa a ser la baja remuneración. De esto se mostrarán evidencias en el presente informe, pero los aspectos relevantes de la explicación aparecerán en el segundo informe de investigación.

En razón de este enfoque, en lo que sigue, primero se mostrará la evolución de la tasa neta de actividad. Luego se presenta la relación de esta tasa con el despliegue de la desocupación para hacer evidentes las relaciones causales presentes entre ellas. Se analizará la desocupación para extraer de allí los argumentos que soportan la tesis de que la mayor incorporación de las mujeres a la actividad económica fue la que produjo el aumento de la desocupación. Posteriormente se incorporará el desarrollo que ha seguido la informalidad, pues se asume aquí que su desempeño ha estado condicionado por los mismos factores que llevaron al incremento de la desocupación. De seguidas se muestra cómo los cambios en la situación económica se relacionan con la evolución de las variables ocupacionales. Y, finalmente, se presenta la evolución de los ingresos laborales y del gasto público como aspectos relevantes de la situación de bienestar de los hogares y de la desocupación.

Variación de la tasa neta de actividad

En la dirección de despejar el enigma planteado respecto del comportamiento de la tasa neta de actividad (TNA) se ofrece la siguiente explicación: La reducción que ahora se observa en la TNA no es otra cosa que el retorno de la variable hacia sus niveles históricos. En

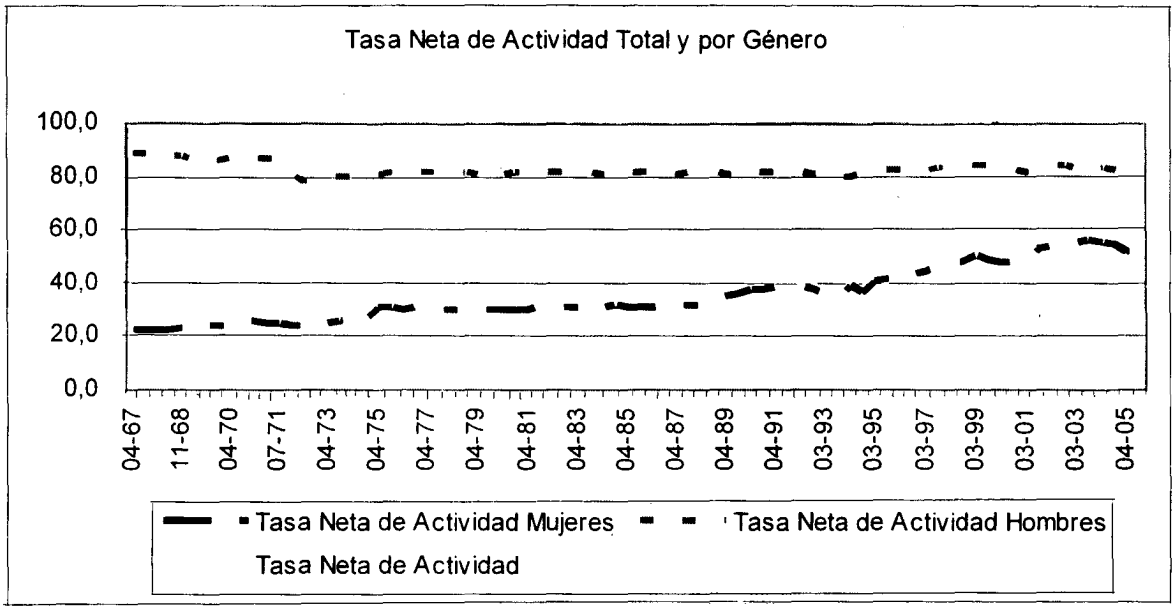
el gráfico 1 se puede apreciar, claramente, que desde finales de la década de 1980 la TNA de las mujeres comenzó a ascender, empujando hacia arriba a la tasa neta general.[1] (OAEF, 2003).

Entre abril de 1967 y septiembre de 2005, la TNA de las mujeres promedió 34,7%. Es decir, de cada 100 mujeres mayores de 15 años casi 35 estaban ocupadas o buscando trabajo. Pero en la década de 1970 ese promedio fue 26,9% y escaló en la siguiente, la de 1980, hasta 31,1%. Por dos decenios consecutivos el valor promedio de la tasa estuvo por debajo de la de todo el período examinado. El promedio de la tasa en los años 1990 se ubicó en 41,1% y entre 2000 y 2005 en 52,3%. Ahora son tres lustros consecutivos en los que el promedio de la tasa estuvo por encima del de todo el período. El nivel más alto, 55,8%, lo alcanzó en septiembre de 2003, desde donde inició su descenso hasta llegar a 51,3% en el último valor de la serie (09/2005).

Desde luego, es muy temprano para proyectar una tendencia descendente a partir del comportamiento ocurrido luego de septiembre de 2003, no obstante es posible presentar –a manera de hipótesis– la idea de que, de continuar la tendencia, este promedio tenderá a sus valores históricos de unos pocos puntos por sobre el nivel de 30%. Más adelante se mostrarán los fundamentos de esta conjetura.

1 Las tasas están calculadas en referencia a la población mayor de 15 años de cada género. Para producir la tasa total debe ponderarse por la participación de cada género en la población total mayor de 15 años.

GRÁFICO 1



Fuente: INE. *35 años de indicadores de la fuerza de trabajo.*

Es importante destacar, según se ve en el cuadro 1, que en los más de 13 años que transcurren entre abril de 1975 y septiembre de 1988 el promedio de la TNA de las mujeres fue de 30,3% con una muy baja desviación estándar, 0,71 puntos porcentuales (pp.) Esta estabilidad contrasta con el comportamiento observado en los 13 años y meses que transcurren entre abril de 1990 y septiembre de 2003, donde el promedio de las tasas fue de 44,2%, casi 14 pp. más, pero ahora con una desviación de 6,55 pp.

Véase –asimismo– que la TNA total comienza su crecimiento a un ritmo más fuerte es a partir de 1989. Desde comienzos de 1975 y hasta finales de 1988 la TNA promedió 55,9% con una muy ligera desviación estándar, de 0,54 pp. Pero entre 1989 y 2003 ese valor ascendió hasta 62,8% con una desviación estándar de 3,79 pp. La diferencia entre un período y otro es de 6,9 pp. Más fuerte es la comparación contra el promedio de las tasas en los años 2000, que estuvo en 67,3%, 11,4 pp. de diferencia.

Lo más notable en la tabla 1 es la estabilidad de los promedios y la baja desviación que se aprecia en las TNA en el caso de los varones. Salvo el promedio en la década de 1960, que fue de 87,1%, siempre estuvo entre 81,1% y 82,4%. Asimismo, las desviaciones dentro de cada período considerado son cifras menores que 2,7 pp., pero en 5 de los 10 períodos calculados la desviación fue menor que un punto y en 3 fue menor que 2 pp. Salta a la vista, entonces, que las variaciones en la TNA general provienen de la mayor participación de las mujeres en la fuerza de trabajo y que esta participación se elevó notablemente luego de 1989. Es de esperar, entonces, que sea la TNA de las mujeres la que, al reducirse, impulse hacia abajo a la TNA general.

CUADRO 1

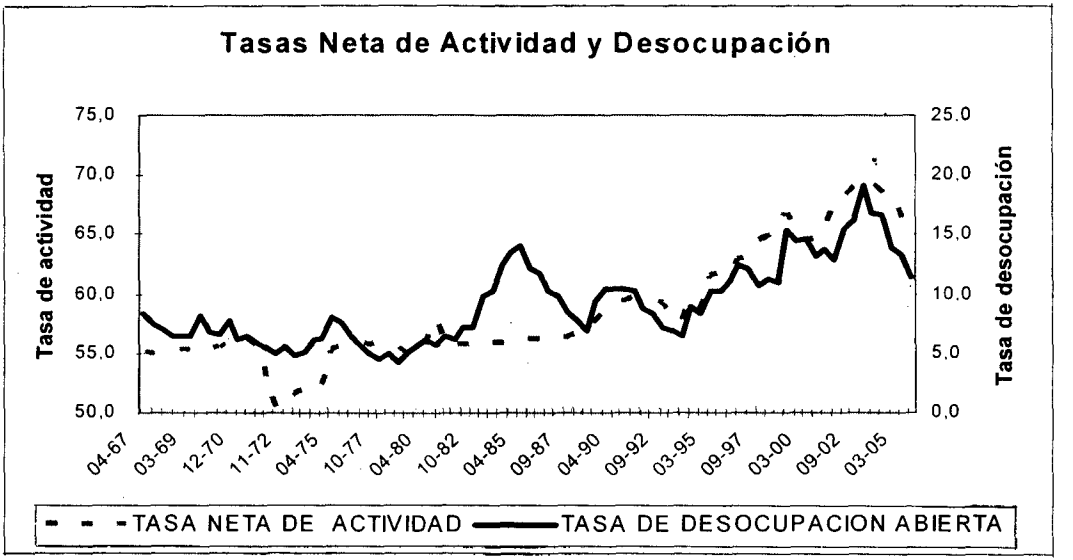
TASA NETA DE ACTIVIDAD (%)

	TOTAL	DESVIACIÓN	HOMBRES	DESVIACIÓN	MUJERES	DESVIACIÓN
Promedio 4/67-9/05	58,6	4,890	82,2	2,268	34,7	9,893
Promedio de los 60	55,2	0,151	87,1	0,788	22,9	0,769
Promedio de los 70	54,4	2,001	81,8	2,683	26,9	2,676
Promedio de los 80	56,3	0,883	81,1	0,252	31,1	1,549
Promedio de los 90	61,4	2,805	81,8	1,169	41,1	4,536
Promedio de los 00	67,3	1,819	82,3	0,821	52,3	3,005
Promedio 94-03	64,7	3,159	82,4	0,974	47,0	5,619
Promedio 89-03	62,8	3,792	81,9	1,089	43,6	6,711
Promedio 4/75-9/88	55,9	0,544	81,1	0,270	30,3	0,710
Promedio 4/90-9/03	63,1	3,718	82,0	1,115	44,2	6,545

Fuente: INE, *35 años de indicadores de la fuerza de trabajo*.

GRÁFICO 2

DESOCUPACIÓN Y TASA NETA DE ACTIVIDAD



Fuente: INE, *35 años de Indicadores de la Fuerza de Trabajo.*

En el gráfico 2 puede verse que, desde finales de la década de 1980, a diferencia de lo ocurrido en el período anterior, las fluctuaciones de la tasa de desocupación (TDA) parecen corresponderse, en lo fundamental, con variaciones de la TNA (OAEF, 2003). Ya se mostró, en el gráfico 1 (y también en el cuadro 1), que estas últimas, básicamente, provienen de los cambios en la TNA de las mujeres. Transitivamente, puede entonces afirmarse que, en sus aspectos sustantivos, los valores más elevados de la TDA que se observan en las últimas dos décadas podrían explicarse por la mayor participación de las mujeres en la fuerza de trabajo. Lo mismo correspondería decir respecto de la disminución que se observa desde 2003.

En términos de la relación entre las tasas TNA y TDA pueden distinguirse dos períodos: En el primero, que va entre el inicio de la serie y septiembre de 1988 (21 años y 5 meses), no existe mayor relación entre ellas. En el segundo período, que se inicia en abril de 1989 y termina al final de la serie, en septiembre de 2005 (7 años y 5 meses), existe una relación estrecha entre ambas variables.

El análisis estadístico de las series muestra que el coeficiente de correlación entre la TDA y TNA para el período que va entre abril de 1967 y septiembre de 2005, 38 años y un cuatrimestre, es de 83,05%, lo pone en evidencia que existe un importante grado de dependencia entre ambas variables. Para el primer período de la serie se encuentra que el coeficiente de correlación entre las tasas es de 34,69%, mientras que para el segundo lapso es de 89,49%. No cabe duda de que fue luego de 1988 cuando se formó el estrecho vínculo entre estas variables. Los coeficientes de correlación entre la TDA total y la TNA de las mujeres son los siguientes: Para toda la serie

es de 82,25%, para el primer período es de 37,31% y para el segundo período es de 88,01%.

En el cuadro 2 se muestra el resultado que arroja la prueba de causalidad de Granger, con 2 rezagos, aplicada sobre estas variables en el lapso septiembre de 1988 - septiembre 2005. Ellos indican que no se puede rechazar la hipótesis nula "TDA no causa TNA" pero sí la "TNA no causa TDA" (al 5%, F = 3,37) Esto es, en el sentido de Granger, la hipótesis de que la TNA causa a la TDA no puede ser rechazada.

CUADRO 2

HIPÓTESIS NULA	OBSERVACIONES	ESTADÍSTICO F	PROBABILIDAD
TNA no causa TDA	33	3,76014	0,03577
TDA no causa TNA	33	0,16089	0,852217

Análisis de la tasa de desocupación bierta

Al examinar la evolución de la TDA se aprecia que entre abril de 1967 y octubre de 1982 siempre estuvo en valores de un dígito. Promedió 6,2% con una desviación estándar de 1,05 pp. Vale referirse a este lapso como de pleno empleo. Luego, entre octubre de 1982 y septiembre de 1988 la figura que se ve es un pico con una altura de casi 7 pp., pues en octubre de 1982 la tasa era 7,1% y en abril de 1985 estaba en 14,0%. En el período (de valle a valle) la tasa promedió 9,8% con una desviación estándar de 2,54 pp. En septiembre de 1988 la tasa de desocupación retornó al orden del pleno empleo (6,9%). Entre esta fecha y septiembre de 1993 se forma un segundo pico, esta vez menos pronunciado, con una altura de

3,5 pp. En este lapso la desocupación promedio fue de 8,7% y su desviación fue de 1,62 pp. En septiembre de 1993 la tasa estaba en 6,4%. Desde marzo de 1995, cuando alcanzó a ser 10,3%, nunca ha estado por debajo de 10%; el punto más elevado corresponde a marzo de 2003 (19,2%) y el último de la serie fue 11,4%.

Al descomponer la TDA por géneros[2] encontramos que: En el caso de los varones, entre abril de 1967 y octubre de 1982 (más de 15 años) el promedio de la TDA se ubicó en 6,5% con una baja desviación estándar de 0,97 pp. Pero entre octubre de 1982 y septiembre de 1988 la tasa promedió 10,4% con una desviación estándar de 2,53 pp. Este brote de desocupación, de unos cinco años, terminó en septiembre de 1988, al bajar la tasa hasta 7,4%. Desde entonces y hasta septiembre de 1993 el promedio de la TDA masculina fue de 8,9% con una desviación de 1,49 pp. En septiembre de 1993 la tasa está en el entorno del pleno empleo (6,7%), pero que para marzo de 1995 era 9,2%, situándose por debajo del valor de la tasa total. Será para marzo de 1996 cuando llegue al orden de los dos dígitos, rango en el que se mantiene, con la excepción del período que va entre septiembre de 1997 y marzo de 1998. El punto más elevado del período fue 17,5% alcanzado en marzo de 2003 y el último de la serie fue de 10,5%. Es de destacar que desde 1995 los valores de la serie masculina se ubican por debajo de los de las tasas totales.

En lo que respecta a la TDA de las mujeres, entre abril de 1967 y octubre de 1982 promedió 5,6% con una desviación de 1,79 pp.; lo que contrasta con el pro-

2 En este caso la descomposición se hace respecto de la fuerza de trabajo por género. La tasa total será la suma de las tasas por género ponderadas por la respectiva participación del género en la fuerza de trabajo.

medio de 8,3% (con una desviación estándar de 2,61 pp.) alcanzado entre octubre de 1982 y septiembre de 1988. Este pico finaliza en septiembre de 1988 cuando la TDA de las mujeres fue de 5,8%. Desde este momento y hasta septiembre de 1993 el promedio de las tasas de desocupación femenina fue de 8,0%, con una desviación estándar de 1,96 pp. Al final de este período la desocupación femenina estaba en el nivel de pleno empleo, es decir, 5,6%. A partir de este momento comienza un fuerte ascenso que para marzo de 1995 había llegado a 12,5% y que en septiembre de 2003 alcanza su máximo (20,3%). Desde entonces decrecen los valores de la tasa, siendo el último 13,0%, alcanzado en septiembre de 2005.

En el cuadro 3 se sintetiza la evolución de la TDA por género y para distintos períodos. En ella se aprecia claramente que desde la década de 1990 los valores de las tasas totales están en el orden de los dos dígitos y que los valores más altos corresponden al lustro que se inicia en el 2000. Los menores niveles observados corresponden al decenio de 1970. La tasa de desocupación de los varones es superior a la total en las décadas de 1960, 1970 y 1980, pero no en el período total de estudio, en la década de 1990 ni en el período que se inicia en el 2000.

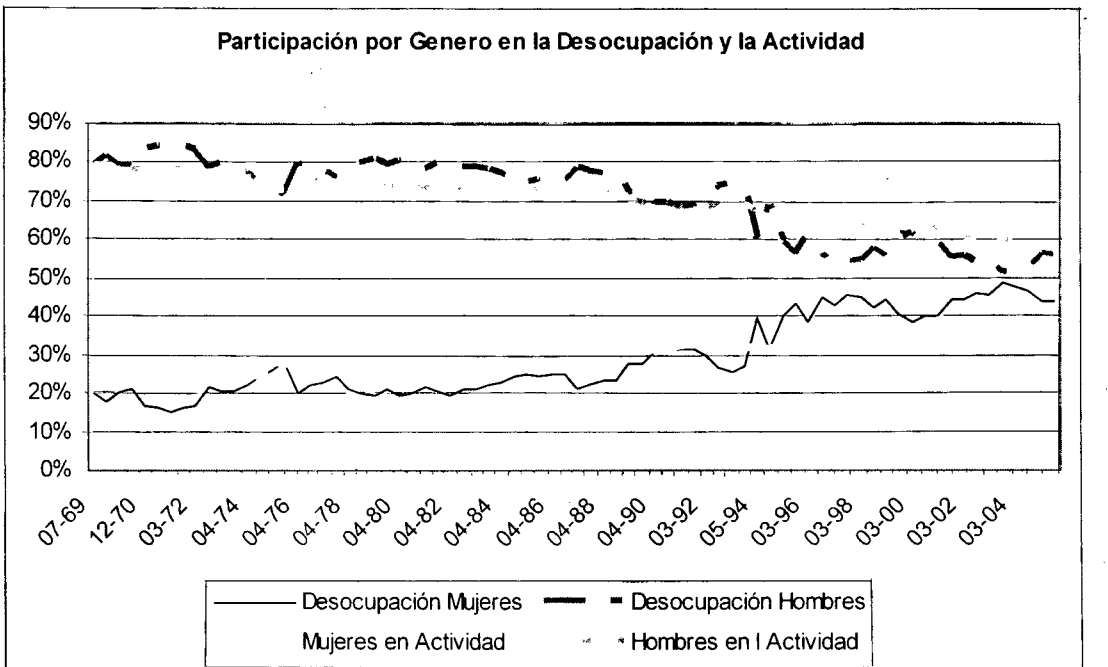
Cuando la tasa masculina está por debajo de la tasa total, correlativamente, la TDA en las mujeres se ubica en valores superiores a las tasas totales. En términos relativos significa que la desocupación de las mujeres es la que mejor explica la variación de la tasa total. En valores absolutos el número de hombres en desocupación es mayor que el de mujeres, pero es porque tienen mayor participación en la fuerza de trabajo, pese al crecimiento de la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo.

Cuadro 3
Tasa de desocupación abierta

	Total		Varones		Mujeres	
Períodos	Tasa	Desviación	Tasa	Desviación	Tasa	Desviación
Promedio 67/05	9,2	3,488	9,1	2,967	9,2	4,683
Promedio 60	7,1	0,754	7,3	0,525	7,6	1,982
Promedio 70	5,8	1,031	6,1	0,962	5,0	1,346
Promedio 80	9,3	2,578	9,8	2,599	7,8	2,624
Promedio 90	10,2	2,312	9,6	1,782	11,4	3,667
Promedio 00	14,8	2,152	13,5	1,813	16,8	2,806
Promedio 94-03	12,9	2,812	11,7	1,669	15,0	3,161
Promedio 89-03	11,5	3,128	10,8	2,614	12,8	4,291
Promedio 4-75/9-88	8,0	2,841	8,4	2,926	6,7	2,719
Promedio 4-90/9-03	11,7	3,205	10,8	2,674	13,0	4,318

Fuente: INE, *35 años de indicadores de la fuerza de trabajo*.

GRÁFICO 3



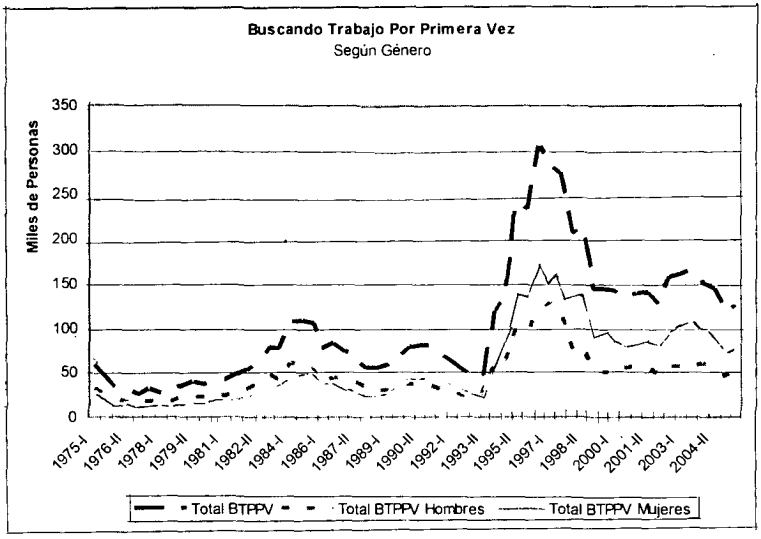
Fuente: INE, *35 años de Indicadores de la Fuerza de Trabajo.*

En el gráfico 3 se muestran la participación por género en la desocupación y en la actividad calculadas contra el total de la variable, por lo que la suma por género será igual al 100%. Allí se aprecia claramente que desde mediados de 1994 la participación de las mujeres en la desocupación es superior a su participación en la actividad. Se ve que, aunque en números absolutos sean más los varones desocupados, en términos proporcionales la desocupación afecta más a las mujeres.

Desocupación: Buscando trabajo por primera vez

El número de personas que busca trabajo por primera vez, según se muestra en el gráfico 4, crece de manera importante entre 1978 y 1985. Posteriormente, hasta 1988, decrece un tanto, pero desde 1989 se aprecia una nueva fase de ascenso que llega hasta el primer semestre de 1991. Desde allí desciende hasta 1993, cuando alcanzó el nivel más bajo (44.809 personas) desde el primer semestre de 1981. El período de mayor incorporación de personas desde la condición de inactividad a la búsqueda de empleos se inicia en el primer semestre de 1994 y llega a su punto más alto en el segundo semestre de 1996 (303.807 personas). Desciende desde entonces hasta el primer semestre de 1999 y, entre ese momento y el primer semestre de 2002, se estabiliza en el orden de las 138.613 personas como promedio. En el segundo semestre de 2002 de nuevo se muestra la tendencia a crecer en el número de personas que abandona la inactividad, situación que se revierte desde el segundo semestre de 2003.

GRÁFICO 4



Fuente: INE, *Encuesta de Hogares por Muestreo*. Cálculos propios.

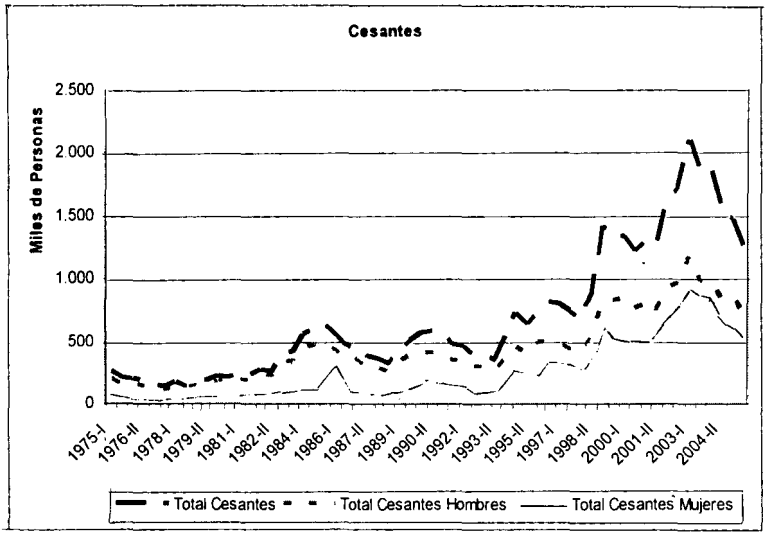
La descomposición, atendiendo al género, del número de personas que busca trabajo por primera vez deja ver que desde el primer semestre de 1990, con las excepciones de los semestres primero de 1993 y segundo de 1994, el número de mujeres supera al de los hombres. Este resultado refuerza el argumento de que la mayor desocupación, básicamente, se explica por el hecho de que un número importante de mujeres abandonan la condición de inactividad (Mc Connell, 2003).

Desocupación: Cesantes

Cuando se analiza el comportamiento de la cesantía (gráfico 5) se aprecian unos cinco picos que siguen a un período inicial de relativa estabilidad. Entre el primer semestre de 1976 y el segundo de 1979 el número de cesantes fue relativamente bajo, en promedio del período fue de 167.497 parados por semestre; la desviación estándar, 19.802 personas, indica un modesto grado de dispersión de estos valores. En la década de 1980 se presenta un primer lapso recesivo, medido por el número de cesantes, que tiene su cima en el primer semestre de 1985, con unos 643.844 trabajadores (11,18% de los trabajadores activos). Este número descendió hasta 319.937 cesantes durante el segundo semestre de 1988, siendo un 4,93% de los activos. El segundo período recesivo tiene su pico en el primer semestre de 1991, cuando la cifra de quienes perdieron su trabajo alcanzó a las 586.182 personas (8,08% de las activas). Para el segundo semestre de 1993 la situación se había aliviado un tanto, pues los cesantes disminuyeron hasta ser 346.187, un 4,6% de los activos.

Desde 1994, en lo que respecta al número de trabajadores cesantes, se presenta una sucesión creciente de tres cimas: en el segundo semestre de 1996 y en los semestres primeros de 1999 y 2003. En su punto más alto se contaron 2.107.198 trabajadores cesantes (17,87% de los activos); sin embargo, para el segundo semestre de 2005 habían descendido a 1.259.005, un 10,41% de los trabajadores activos. Por lo demás, es muy claro que la cantidad de varones en situación de cesantía supera ampliamente, en todo el período de análisis, a la de las mujeres. Así las cosas, puede decirse que cuando los varones pierden su puesto de trabajo las mujeres se ven obligadas a buscar empleo. (Mc Connell, 2003).

GRÁFICO 5

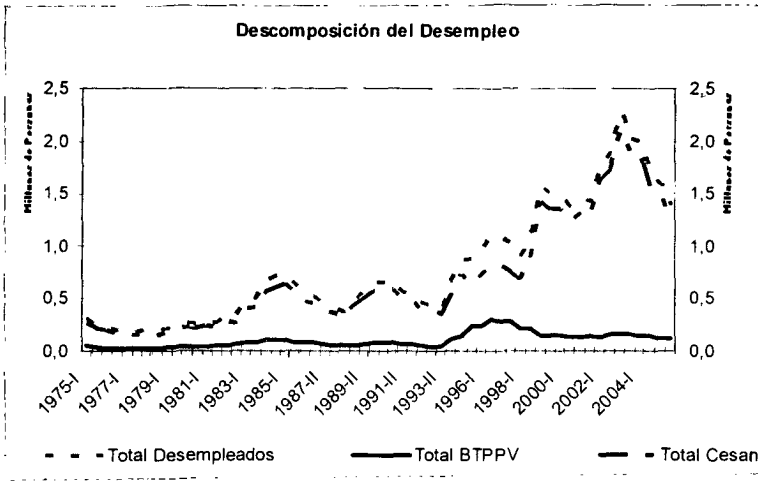


Fuente: INE, *Encuesta de Hogares por Muestreo*. Cálculos propios.

Desocupación: Cesantes y BTPPV

No obstante lo dicho hasta aquí, el siguiente gráfico, la 6, nos informa que el comportamiento general de la desocupación está fundamentalmente determinado por la cesantía y no por quienes buscan trabajo por primera vez. Los cesantes, en promedio, entre el primer semestre de 1975 y el segundo de 2005, constituyen el 85,5% de los desocupados. La desviación estándar de estos valores es de 5,07 pp. Pero mirada la serie desde el primer semestre de 1999, el promedio sube hasta el 91,4% de los desocupados y la desviación cae hasta 1,02 pp. Quienes buscaron trabajo por primera vez sólo llegaron a ser, en su punto más elevado, el 27,45% de los desocupados, lo cual ocurrió durante el primer semestre de 1995.

GRÁFICO 6

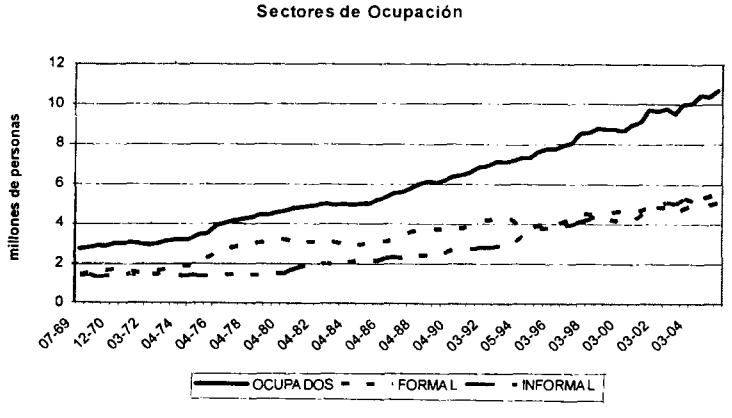


Fuente: INE, *Encuesta de Hogares por Muestreo*. Cálculos propios.

Este resultado requiere de una explicación, pues según se ha sostenido aquí, desde 1989 el comportamiento de la tasa de desocupación está determinado por las fluctuaciones de la TNA, en especial de las mujeres, y no por la pérdida de puestos de trabajo. Esta contradicción es sólo aparente. En realidad lo que ocurre es una sustitución en la ocupación: por un lado se tiene que una porción importante de los ocupados pierde su puesto de trabajo, por eso la cesantía constituye la mayor parte de la desocupación. Pero, por otro lado, muchos de quienes buscan trabajo por primera vez lo encuentran, por eso la participación de este grupo de personas en la desocupación es baja, a pesar del crecimiento de la población y de la TNA.

La razón de esta sustitución es que quienes abandonan la inactividad aceptan una remuneración menor a la de quienes pasan a estar cesantes, por eso los desplazan. Esto es así porque la experiencia y la capacitación ahora no son requisitos clave en los empleos en los que ocurre la sustitución; tampoco lo es en muchos de los nuevos empleos. La baja remuneración indudablemente sí lo es. En especial cuenta para producir este resultado el que desde 1994 crece abruptamente el número de quienes se ocupan por primera vez y lo hacen como trabajadores informales. En sustento de esta afirmación se introduce el gráfico 7, en la que se evidencia que la ocupación, salvo excepciones, es siempre creciente.[3] Así, el número de empleos creados, siendo creciente, no ha sido suficiente para absorber a la mayor cantidad de personas que se incorporaron a la actividad económica.

GRÁFICO 7



Fuente: INE, *Encuesta de Hogares por Muestreo*. Cálculos propios.

3 Los valores negativos en la serie de tasas de variación contra el período inmediato anterior de los ocupados son: noviembre de 1971, marzo de 1972, abril de 1983, abril de 1984, abril de 1989, marzo de 1999, marzo de 2000, marzo de 2002, marzo de 2003 y marzo de 2005. En total 10 valores negativos en una serie de 81 datos.

En el mismo gráfico 7 se aprecia que, en el agregado, los ocupados formales exceden a los informales, pero no entre marzo de 1999 y marzo de 2004 (con excepción de septiembre de 2001). En el período julio 1969-marzo 2005 se crearon, en términos netos, 4.243.189 puestos de trabajo formales y 3.767.407 informales, en total 8.010.596 plazas. Pero la población activa creció en 9.153.508 trabajadores, lo que deja sin ocupación a 1.142.912 personas. Pero entre abril de 1989 y marzo de 2003 la ocupación formal creció en 855.516 trabajadores mientras que la informal lo hizo en 2.629.396 de personas, esto es, el 75,45% de quienes se ocuparon lo hicieron como trabajadores informales. Se sabe, además, que proporcionalmente, la mayor parte de quienes abandonan la inactividad son mujeres que quedan en su mayoría en la condición de BTPPV, es decir, de desocupadas, o se incorporan a la informalidad.

Este cambio en la estructura de la ocupación, que la hace cada vez más precaria, provoca, además, la reducción de la remuneración real promedio de los trabajadores, dado que la remuneración de los trabajadores menos calificados y los informales suele estar por debajo de la de los formales de calificación media y alta. Esto refuerza el fenómeno de elevación de la tasa de actividad puesto que los miembros del hogar, generalmente, reaccionan buscando nuevos ingresos que compensen la pérdida de bienestar sufrida. La contracción del mercado interno que resulta de la reducción de los ingresos laborales y del ajuste aplicado al sector público crea condiciones de bajos rendimientos en los sectores de producción en los cuales se presentan rendimientos crecientes a escala, alejando más las oportunidades de inversión. Las devaluaciones del tipo cambiario y las altas tasas de interés parecen haber cerrado el círculo perverso que impulsó

hacia abajo a la economía nacional, pero esto último es el tema con el que se ofreció continuar la investigación.

La rebaja en las condiciones de entrada a la ocupación formal que se observa, ocurre cuando las industrias que se incorporan a la producción son de baja productividad. La descomposición de los procesos productivos en fases simples, de fácil repetición, el abaratamiento del costo del transporte internacional y la reducción de las barreras comerciales son la clave del proceso. El caso típico lo constituye la llegada de industrias de ensamblaje y el extremo son las maquiladoras que, desplazadas desde los países de mayor industrialización por otras de mayor productividad y complejidad, migran hacia zonas de remuneraciones bajas (Porter, 1998).

Desocupación e Informalidad

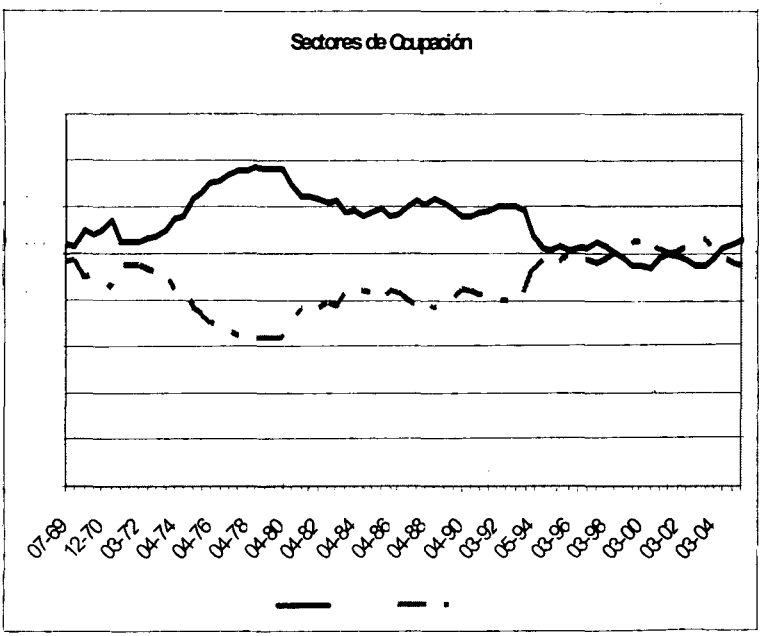
El comportamiento de la informalidad puede ser visto como un fenómeno, en cierta medida, asociado a la desocupación. Son diversos los modelos que abordan el tema de esta manera (Cortázar, 1988). Destacan en particular los modelos de la teoría clásica del desarrollo económico. Allí se adoptan enfoques de economía dual o de heterogeneidad estructural en los que se asume la presencia de un sector moderno de la economía con baja dotación de capital por trabajador. Esta carencia impone una baja productividad del trabajo y, en consecuencia, bajas remuneraciones a los factores productivos y mercados interiores reducidos. Los muy pobres rendimientos de los factores, capital y trabajo, limitan la posibilidad de atraer recursos externos hacia el país, en especial hacia aquellas industrias en las que operan los rendimientos crecientes a escala. De esta forma el sector moderno no logra hacerle frente a la oferta de trabajo elástica, por lo que ésta se mantiene ocupada en un sector de producción de subsistencia que

prácticamente no utiliza capital (Ros, 2004). Aunque la remuneración en este sector es absolutamente flexible (e igual al producto medio del sector) es posible que no se logre cubrir la oferta de trabajo, por lo que persisten altos niveles de desempleo. Dado que la causa no es económica, para explicar esto se recurre, con frecuencia, a argumentos más bien de origen sociológico (Cortázar, 1988).

Esta situación, de ingresos tan bajos que impiden lograr escalas de producción necesarias para provocar rendimientos crecientes, es conocida en la literatura económica especializada como trampas de desarrollo. La situación de ingresos tan bajos que impiden la formación de ahorros y, por ende, muy bajos los niveles de inversión interna, constituye lo que se conoce como la trampa de la pobreza (Ros, 2004).

Así las cosas, debería esperarse que la ocupación informal aumente en los períodos de bajos niveles de inversión y de reducciones en el ingreso de los hogares. Los miembros de los hogares que se ven forzados a abandonar la condición de inactividad se incorporan a la fuerza de trabajo, básicamente, como desocupados o como ocupados informales. Para mostrar esto se incorporó la ilustración 8. En ella puede observarse que desde julio de 1969 y hasta octubre de 1978 (poco más de nueve años) la ocupación informal estuvo en descenso, cayendo en el período desde 48,1% hasta ser el 31,6% de la ocupación. Desde aquí la tendencia se revierte mostrando un comportamiento al alza pero en escalones. En abril de 1980 todavía era 31,7% pero en octubre de 1982 ya era de 39,2%, y para abril de 1986 era de 42,1%. Después del brusco ascenso sigue un período, entre octubre de 1983 y septiembre de 1993, de relativa estabilidad: la ocupación informal promedió 40,56% con una desviación estándar de 1,13 pp.

GRÁFICO 8



Fuente: INE, *35 años de Indicadores de la Fuerza de Trabajo*.

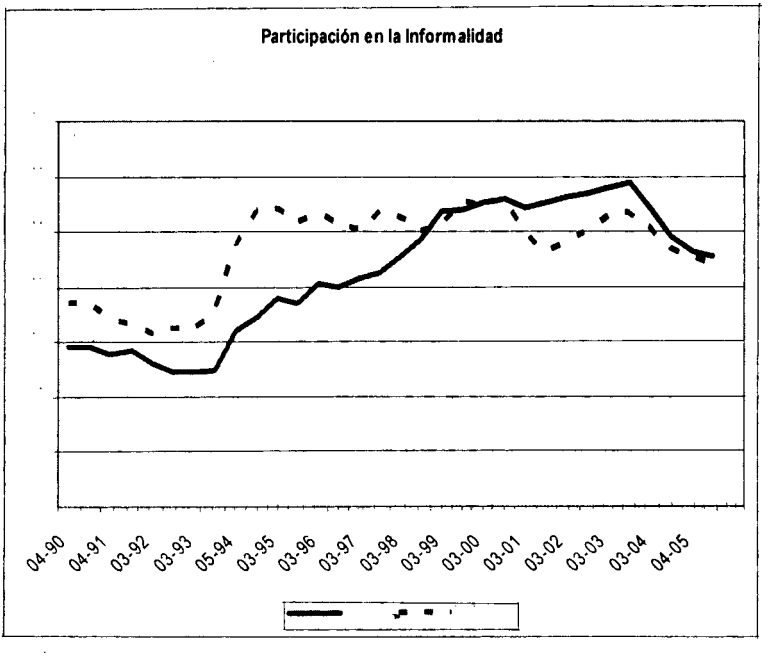
Luego de este período de estabilidad de la tasa de informalidad viene otro salto. En septiembre de 1993 era de 40,9% pero en mayo de 1994 fue de 46,4% y en marzo de 1995 llegó a 49,4%. Casi 9 pp. de incremento en apenas año y medio. Luego del segundo salto, se sigue un período de tendencia ascendente. En septiembre de 1998 la ocupación informal aún era el 49,8% de la ocupación, pero en marzo de 1999 superó a la formalidad, llegando a ser el 51%. La tendencia ascendente se mantiene hasta septiembre de 2003, cuando llegó a ser 52,7%, el valor máximo de la serie. La condición de conformar la mayor parte de la ocupación se mantuvo hasta marzo

de 2004, con una excepción, pues en septiembre de 2001 fue de 49,9%. Desde el pico de 2003 hasta septiembre de 2005 la tendencia es a decrecer, siendo el último valor de la serie 47,3%.

Según se ha descrito, los saltos en la participación de la informalidad en el total de la ocupación ocurren, primero en 1982, luego en 1994 y finalmente en 1999. Esto parece tener relación con la crisis de balanza de pagos de 1982, que derivó en la devaluación monetaria de comienzos de 1983 y la crisis de la deuda externa, la crisis financiera de 1994, continuada con la devaluación de 1996 y la crisis financiera internacional de 1997-98. Asimismo, la fase de disminución de la informalidad parece asociada a la recuperación de la tendencia ascendente de la tasa de crecimiento de PIB real y del ingreso fiscal.

Para agotar este punto es importante mostrar las diferencias en el comportamiento de la informalidad cuando se discrimina por género. Esto se hace en el gráfico 9. Allí se observa que la participación de las mujeres en la ocupación informal respecto de la ocupación total de las mujeres crece más sistemáticamente que la participación de los varones en la informalidad respecto de la totalidad de los varones ocupados. En el caso de las mujeres, la informalidad va, entre septiembre de 1993 y septiembre de 2003, desde 37,5% hasta 54,4% mientras que, en el caso de los hombres, en el mismo período va entre 42,5% y 51,6%, siempre respecto de su mismo género. Se puede, entonces, ratificar la afirmación de que la generalidad de las mujeres que se incorporaron a la actividad económica luego de 1993 lo hizo como trabajadoras informales o como desocupadas.

GRÁFICO 9



Fuente: INE, *35 años de Indicadores de la Fuerza de Trabajo.*

Desocupación y economía nacional

Según se ha mostrado, la TDA total ha sufrido, desde 1967, dos episodios en pico (el primero entre abril de 1983 y septiembre de 1988 y el segundo entre abril de 1989 y septiembre de 1993), un período más extenso de crecimiento (entre mayo de 1994 y marzo de 2003) y, desde marzo de 2003, una tendencia a la disminución. El primer pico –se argumenta aquí– se originó por el ajuste que debieron realizar las empresas, públicas y privadas, y el sector público como consecuencia del cierre de los flujos financieros internacionales hacia el país, lo que llevó a la devaluación del tipo de cambio

nominal del bolívar frente al dólar y el establecimiento de un régimen de cambios diferenciales. Las medidas se adoptaron para hacer frente a la crisis de balanza de pagos que dio origen al cierre del mercado cambiario, en febrero de 1983. El factor desencadenante de la crisis fue la subida de los tipos de interés que se produjo en el mercado financiero de los Estados Unidos como consecuencia de la política contra inflacionaria implantada por la Reserva Federal desde 1981, pero con efectos seve-ros en 1982.

El segundo pico es resultado del ajuste estructural adoptado en 1989, al inicio del segundo gobierno de Carlos Andrés Pérez, que contenía, entre otras medidas, la unificación del tipo de cambio nominal y su devaluación, la disminución de los gastos y transferencias fiscales y la introducción de nuevos impuestos. El impacto social de las medidas aplicadas se develó en el estallido social reseñado como "el caracazo".

En lo que respecta al período más extenso de expansión de la tasa de desocupación –se sostiene aquí–, es una de las consecuencias de la crisis financiera de 1994. Desde julio de ese año y hasta abril de 1996 se aplicó un régimen de control de la venta de divisas. Al levantarse el control, bajo supervisión del FMI, se estableció el sistema de bandas para el tipo de cambio y debió aplicarse un severo ajuste fiscal. También incidieron en el crecimiento de la desocupación la reforma a la Ley del Trabajo en 1997, la crisis asiática de mediados de ese mismo año, los acontecimientos políticos de 2002 y 2003 (el golpe de Estado y el paro) y la situación recesiva internacional. Estos eventos inciden negativamente en la situación de los ingresos de los hogares y fuerzan el aumento en la TNA. A partir de 2003 la política de

redistribución del ingreso aplicada por el gobierno nacional ayuda a mejorar el ingreso real de los hogares, induciendo a la baja a la TNA.

El argumento principal que se desarrolla aquí es que la situación de los ingresos de los hogares estuvo determinada, en lo fundamental, por la merma del ingreso promedio real de los ocupados, la reducción de la capacidad adquisitiva del ingreso de los hogares de los estratos inferiores y por la disminución de las transferencias de ingresos desde el sector público. En la medida en que estos factores afectaron negativamente a los ingresos de los hogares forzaron a la incorporación a la actividad económica a las mujeres. Más tarde, luego de 2003, cuando se recuperan los ingresos y transferencias, se produce el retiro de la fuerza de trabajo de aquellos miembros del hogar que se vieron forzados a incorporarse a la actividad productiva.

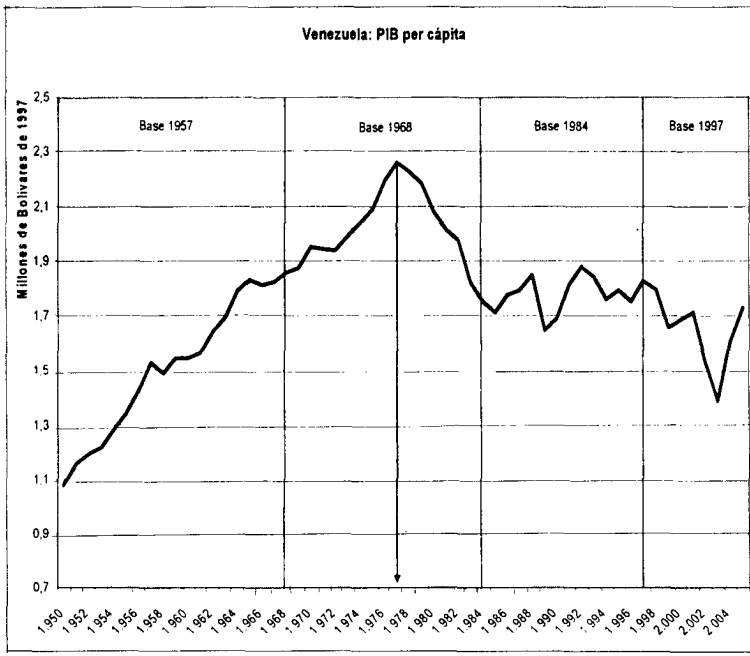
En lo que sigue se mostrarán, en el caso de los dos primeros picos, los canales de transmisión de las crisis desde la economía a la pérdida de empleos. Sin embargo, es de advertir que, dado que el interés principal es explicar la tendencia a la disminución de la TNA como factor que motiva los recientes menores registros en la TDA, se concentrará el esfuerzo explicativo en los dos últimos fenómenos. Esto es, se atenderá especialmente a lo ocurrido a partir de 1993.

Período 1977-1985

La economía venezolana vive una prolongada crisis. El PIB real per cápita de 1977, en precios de 1997, es el valor más alto alcanzado desde 1950. La contracción del PIB real per capita entre 1977 y 1985 fue de 25,0%,

lo que equivale a una reducción interanual media de 3,5% durante ocho años consecutivos. Así pues, la crisis de febrero de 1983 no fue el punto de partida del desastre venezolano; no obstante, a partir de allí la situación económica y social se hizo más severa. La crisis de febrero de 1983 tuvo su origen en la brusca elevación de las tasas de interés internacionales, en el elevado nivel de endeudamiento de la economía nacional y en las políticas monetarias y cambiarias seguidas desde 1979.

GRÁFICO 10



Fuente: BCV, Anuarios de Cuentas Nacionales e Informes Económicos de varios años.

El ajuste a esta contracción del producto se logró ampliando la desocupación abierta y la informalidad. La desocupación abierta pasó, entre abril de 1977 y octubre de 1985, de 5,0% a 12,1%, afectando mayormente a los varones, pues en el lapso la desocupación masculina se movió desde 5,2% a 12,6%, 7,4 pp. de incremento. En el caso de las mujeres los valores pasaron de 4,2% a 10,8%, 6,6 pp. más. Por su parte la informalidad contribuyó a pasar la crisis elevando su participación en 7 pp. pues de ser 33,3% de la ocupación alcanzó a 40,3%. Lamentablemente, a este respecto no se dispone de la información desagregada según género.

En lo que corresponde a la TNA, en el período hubo un incremento muy ligero, de 0,4 pp., al pasar de sólo 55,7% a 56,1%. La tasa neta en el caso de los hombres decreció 0,1 pp. al pasar de 81,2% a 81,1%, mientras que en las mujeres se incrementó en 1 pp. pues llegó a 30,8% desde 29,8%. Entre abril de 1977 y abril de 1985 se incorporaron a la fuerza de trabajo 1.512.573 personas, lo que implica una variación promedio de 3,83% anual, al tiempo que la población crecía al 3,08% anual. En el mismo período la tasa de formalidad decreció a razón de 1,58% anual medio.

La estructura de la desocupación muestra que quienes buscaron trabajo por primera vez crecieron, en términos netos, entre el primer semestre de 1977 y el primer semestre de 1985, en 81.088 personas, mientras que a los cesantes se incorporaron 484.941 trabajadores. En tasas medias de crecimiento anual esta expansión se traduce en 19,7% y 19,1% respectivamente. En el lapso, quienes buscaron trabajo por primera vez pasaron de ser el 13,67% de los desocupados a ser 14,17%. En el caso de los cesantes las proporciones pasaron de 86,33% a 85,83% de los desocupados, correlativamente.

Período 1986-1988

Entre 1986 y 1988 ocurrió una leve recuperación del PIB real per cápita (7,9%) que no fue suficiente para recobrar el nivel habido en 1982. Esta redención fue resultado de la política de gasto expansiva aplicada con fines de estabilización, apoyada en la utilización del remanente de reservas internacionales, las que pasaron de 9.878 millones de dólares en 1986 a 6.607 millones de dólares en 1988. Una reducción de 3.271 millones de dólares. Además, se vivió una muy modesta recuperación del ingreso fiscal petrolero consecuencia de mayores exportaciones y una leve mejoría en el precio de la cesta de exportación. El precio de la cesta venezolana de exportación de petróleo había caído de manera severa en 1986, hasta 13,31 dólares el barril, cuando el año anterior había promediado 25,94 dólares el barril. En 1987 ascendió hasta 16,34 dólares el barril para caer nuevamente en 1988 hasta el nivel de los 13,54 dólares el barril. Dado que la producción diaria creció desde 1,79 millones de barriles diarios en 1986 hasta 1,91 millones de barriles diarios en 1988, el valor bruto de la producción subió desde 23,85 millones de dólares diarios hasta 25,83 millones de dólares por día.

De esta forma la desocupación abierta se redujo hasta ser, en septiembre de 1988, el 6,9% (7,4% la masculina y 5,8% la femenina) al tiempo en que la informalidad cayó hasta el 38,1% de la ocupación. La TNA, por el contrario, siguió el camino ascendente, llegando a ser para el momento de 56,8%, presagiando una tendencia sostenida.

Período 1989-1993

En 1989 el PIB por habitante, a precios de 1997, como resultado del severo ajuste macroeconómico aplicado, cayó respecto del año anterior en 10,9%. Se quiso corregir el balance de pagos externo el cual mostraba un fuerte desequilibrio expresado en un saldo operativo de reservas internacionales muy bajo respecto a las necesidades de importación y de las obligaciones financieras externas, privadas y públicas. También se buscaba imponer un enfoque para la gestión económica que daba prioridad a las señales del mercado y reducía la acción de regulación pública.

La reacción frente a tal contracción de la actividad económica y el crecimiento del IPC de 1989 (Cuadro 4) fue de elevación de las tasas neta de actividad, de desocupación abierta y de informalidad. En el primer caso, entre septiembre de 1988 y septiembre de 1989 la tasa se elevó en 2,1 pp., que en el caso femenino fue de 4,1 pp. mientras que para los varones fue de 0,2 pp. Entre abril de 1988 y septiembre de 1993 el incremento fue de 1 pp., habiendo pasado por un pico, en septiembre de 1991, cuando llegó a 59,8% con un salto de 3,2 pp. respecto de la primera fecha. La TDA, entre septiembre de 1988 y septiembre de 1989, creció en 3,5 pp. y se mantuvo en 10,4% hasta abril de 1991. La tasa de informalidad, de ser 38,1% de los ocupados en septiembre de 1988, remontó hasta ser el 40,2% en septiembre de 1989. Es claro que la altísima y repentina elevación en el costo de vida forzó hacia arriba a la TNA y con ella a la TDA y la tasa de informalidad.

CUADRO 4

VARIACIÓN DEL IPC DE 1989 RESPECTO DEL MISMO MES DEL AÑO ANTERIOR (%)											
Ene	**Feb**	**Mar**	**Abr**	**May**	**Jun**	**Jul**	**Ago**	**Sep**	**Oct**	**Nov**	**Dic**
36,4	43,5	74,2	93,8	103,3	99,8	94,9	94,5	97,6	95,0	90,0	81,0

Fuente: BCV.

Entre abril de 1989 y septiembre de 1990, 530.559 personas dejaron la inactividad. De éstas, 122.198 (23,03%) pasaron a estar desocupadas y 353.116 (66,56%) a ocupados informales. Sólo 55.245 (10,41%) encontraron ocupación formal. Para tener una mejor perspectiva de la causa del incremento en la desocupación conviene hacer el siguiente ejercicio: Si la TNA hubiese permanecido en el valor que tuvo en abril de 1989 (57,7%), el incremento en el número de personas incorporadas a la actividad económica hubiese sido de 327.382 personas, esto es 203.177 personas menos de lo que en realidad ocurrió. Este número de personas es mayor que el incremento en la desocupación ocurrido entre ambas fechas, lo cual implica que de no haberse producido el aumento en la TNA, en el supuesto de que el resto de las condiciones relevantes no varíen, la desocupación hubiese caído en 80.979 trabajadores. En lugar de 10,4% de desocupados, la tasa hubiese sido de 9,5%, casi un punto porcentual menos. En este caso particular, un crecimiento de 1,7 pp. en la TNA incidió en la subida de la TDA en 0,9 pp.

Este fenómeno, de que la desocupación sea explicada por la mayor incorporación de personas a la fuerza de trabajo, se ha mantenido desde abril de 1989 aunque ha variado la relación en la que la tasa de actividad influye en la desocupación. Según se verá más adelante, en alguna medida esto resulta de la propia estructura de la ocupación.

La mayor incorporación de trabajadores a la informalidad conduce, entre otras cosas, a una merma en la remuneración promedio al trabajo, dadò que los trabajadores formales suelen disfrutar de ingresos del trabajo superiores a la de los informales.

Desde 1990 y hasta 1992, los valores de la tasa de crecimiento de PIB real per cápita tienen signo positivo; sin embargo, la recuperación no lleva a superar los niveles alcanzados en 1982. En 1993 reaparecen los signos negativos en el crecimiento económico nacional. La corta y modesta recuperación permitió mejorar la situación de la fuerza de trabajo. Para octubre de 1993 la desocupación había retornado a niveles cercanos al pleno empleo, 6,4% de la fuerza de trabajo. La TNA bajó, retornando al nivel de 57,6%, muy similar al existente en abril de 1989. Cosa parecida puede decirse de la tasa de informalidad, que subió muy ligeramente.

Período 1994-2003

El lapso 1994-2003, de nueve años, se caracterizó por la tendencia al decaimiento del PIB per cápita, a precios de 1997, y la alta variabilidad. Respecto del año inmediato anterior, la tasa de variación fue negativa en seis ocasiones y sólo en cuatro fue positiva (1995, 1997, 2000 y 2001). Si se compara el PIB real per cápita de 2003 con el de 1993 se encontrará una disminución del 24,6%. Pero si la comparación es contra el valor de 1977, el más elevado de la serie, la merma es de 38,5%; mirado desde 1950 el de 2003 es el valor más bajo de la serie. Para pasar del valor del PIB real per cápita de 1977 al de 2003 se requiere mantenerse decreciendo a razón de 1,9% cada año durante 26 años consecutivos. La variabilidad, por su parte, al crear incertidumbre respecto

del futuro inmediato, genera dificultades en la programación de inversiones y en la estimación de las posibles condiciones de financiamiento, afectando negativamente las oportunidades para el crecimiento económico.

Las fluctuaciones son consecuencia de una secuencia de perturbaciones de origen interno y externo en diversos ámbitos de la economía nacional. En 1994 se produjo la crisis financiera de la banca privada doméstica y en 1996 el impacto provino del sector externo de las finanzas públicas. A mediados de 1997 se hizo patente una perturbación exógena, la crisis asiática, mientras que para el 2002 el golpe de Estado constituyó el desencadenante principal y, finalmente, en el 2003, el paro de la actividad económica convocado por los opositores políticos del gobierno ayuda a explicar los malos resultados económicos.

El entorno internacional fue, en general, desfavorable, especialmente desde 1998, con la excepción del alza en el precio de exportación del petróleo venezolano durante el último trimestre de 1999, el 2000 completo y el primer trimestre de 2001. Desde 1999 ya se hablaba del fracaso de las reformas económicas aplicadas en Latinoamérica desde finales de la década de 1980. Y la economía estadounidense, desde mediados de 2001, mostraba claros síntomas de debilitamiento, que se hicieron más pronunciados luego del atentado del 11 de septiembre. América Latina, en su conjunto, obtuvo resultados negativos entre 2002 y 2003, con situaciones extremas en Argentina y Uruguay.

Las consecuencias de esta secuencia de acontecimientos sobre la ocupación son, evidentemente, graves y perturbadoras. La TDA pasó, entre marzo de 1993 y marzo de 2003, de 6,9% a 19,2%, un crecimiento de

más de 178,26%. Los desocupados llegaron a ser 2.268.694. De éstos, 1.032.029 eran mujeres, por lo que su tasa de desocupación fue de 21,8%, superior a la total en 2,6 pp. La TNA saltó 10,8 pp. al pasar de 58,2% a 69,0%, pero que en el caso de las mujeres el brinco fue desde 36,0% a 55,2%, esto es 19,2 pp.

En términos absolutos, entre mayo de 1994 y marzo de 2003, a los trabajadores activos se incorporaron 3.839.621 personas, de las que 2.278.387 (59,34%) encontraron ocupación y 1.561.234 (40,66%) permanecieron desocupadas. De los ocupados, 1.628.658 (71,48%) se desempeñaron como informales mientras que 649.729 (28,52%) encontraron empleo formal. En otras palabras, el 83,08% de quienes se incorporaron a la actividad económica lo hicieron como informales o permanecieron desocupados. Más todavía, del total de quienes encontraron trabajo informal 1.047.217 (64,30%) eran mujeres y 751.462 (48,13%) permanecieron desocupadas, a pesar de ser el 55,72% de quienes abandonaron la situación de inactividad.

Si la TNA hubiese permanecido en su nivel de septiembre de 1993, de 57,6%, los activos en marzo de 2003 hubiesen sido 9.848.945 y no los 11.793.469 que efectivamente fueron, con lo que la incorporación a la actividad habría resultado en 1.944.524 personas menos. Este número es menor que el incremento real de ocupados en el período, es decir, todos los que se incorporaron a la fuerza de trabajo se habrían ocupado y, aún más, habrían quedado, en marzo de 2003, 333.863 plazas vacantes. Dependiendo del enfoque que se adopte para explicar la informalidad, esto podría interpretarse como una presión para reducir la informalidad de la ocupación.

La estructura de la desocupación sufrió un cambio notable: el número de personas que buscaron trabajo por primera vez creció, entre el segundo semestre de 1993 y el segundo de 2003, en 117.550 desocupados, pero las mujeres eran 83.996, es decir, 71,45%. Sin embargo, en el caso de los cesantes el incremento fue de 1.503.676 trabajadores, de los que 715.596 eran varones y 788.080 eran mujeres. En el segundo semestre de 1994, los cesantes eran el 82,04% de los desocupados, pero en el segundo semestre de 2003 era el 91,81%.

En términos relativos encontramos que, en el período 1994-2003, la fuerza de trabajo creció a un ritmo medio anual de 4,47% mientras la población se expandía a una tasa de 1,97% anual y el PIB real per cápita decrecía a un ritmo anual medio de 2,6%. Las mujeres en la fuerza de trabajo aumentaron a una razón media de 6,92% cada año. Los ocupados formales crecieron a una tasa media anual de 1,73% y de 4,49% los informales. En el caso de las mujeres estas proporciones son 2,52% y 8,62%, respectivamente.

Período 2003-2005

El período que se inicia a partir del segundo semestre de 2003 cambia la tendencia que se venía mostrando. El PIB real por habitante, en precios de 1997, creció 15,8% en 2004 y 7,5% en 2005, siempre respecto del año anterior. Este cambio, en lo fundamental, resultó de la aplicación de políticas de estabilización financiadas con ingresos externos, provenientes de la mejor cotización del petróleo en el mercado internacional. La expansión de la demanda agregada interna encontró abundantes recursos ociosos, capital y trabajo, de manera que no se presentaron presiones sobre los precios domésticos.

Se suma el efecto expansivo que se produjo sobre el consumo como resultado de la decisión de mantener una cesta de bienes con precios regulados. Asimismo, la política cambiaria, al estancar el tipo de cambio de la moneda local frente al dólar estadounidense, abarató la importación de los insumos industriales indispensables para la recuperación del PIB.

El entorno internacional también resultó favorable al crecimiento económico. La región latinoamericana consiguió valores positivos en sus tasas de crecimiento del PIB. Los precios de las exportaciones de la región se recuperaron y con ellos mejoró el trato que recibieron estos países de parte de sus acreedores externos. Esto se manifestó en menores márgenes por riesgo al mismo tiempo que la reducida inflación internacional mantuvo bajas las tasas de interés.

En este entorno de cosas, entre el segundo semestre de 2003 y el segundo de 2005 se produce una reducción de la cesantía y de quienes se vieron forzados a buscar trabajo por primera vez. Los primeros disminuyeron en 590.858 personas y los segundos en 39.415 personas, para un total de reducción de la desocupación de 630.273 trabajadores. La mayor reducción en la desocupación se produce en las mujeres, con una merma de 372.119 trabajadoras. Esto porque las cesantes rebajan su número en 338.424 trabajadoras y 33.695 entre las mujeres que buscaban trabajo por primera vez. Asimismo, la TNA se redujo en 3,2 pp. para ser 66,3% en septiembre de 2005; en el caso de las mujeres la disminución fue de 4,5 pp. para llegar a ser 51,3%.

Puede verse que, si bien la ocupación entre septiembre de 2003 y septiembre de 2005 aumentó en 717.462 trabajadores, la magnitud observada en la reducción de

la tasa de desocupación, en 5,3 pp., es posible sólo porque los activos se incrementaron en apenas 87.189 personas. Si la TNA se hubiese mantenido en su nivel del segundo semestre de 2003, esto es, en 69,5%, el número de activos hubiese crecido en 888.829 trabajadores, con lo que la desocupación hubiese sido mayor en 171.367 trabajadores. Así las cosas, la TDA hubiese sido en septiembre de 2005 de 15,54%, apenas 1,24 pp. por debajo del valor que tuvo en septiembre de 2003.

Ingreso de los hogares y Tasa neta de actividad femenina

Los mayores valores que registra la TNA en las mujeres se explican por una particular confluencia de factores: En parte es resultado de una tendencia universal que está en concordancia con la ampliación de la participación de las mujeres en el sistema educativo y de manera particular en la educación superior. Por otra parte han estado las necesidades de la economía de disponer de más fuerza de trabajo, lo que también es una tendencia universal. Pero en el caso venezolano, por lo abrupto del cambio observado luego de 1988, lo determinante parece haber estado más del lado de las necesidades de ingreso de los hogares que de los otros factores.

Las políticas de ajuste de finales de la década de 1980 contrajeron fuertemente el ingreso de los hogares forzando a sus miembros inactivos a buscar ocupación de manera de compensar la pérdida de bienestar sufrida. Especialmente ocurrió así con las mujeres, pero también con los niños y adolescentes, quienes, en muchos casos, debieron abandonar sus estudios y salir a procurar ingresos para sí mismos y para sus hogares. Un resultado común del ajuste aplicado en América Latina ha sido la amplia-

ción de las desigualdades (Stiglitz, 2003). La más desigual distribución del ingreso reforzó este efecto, de abandono de la inactividad, sobre todo los hogares de los estratos inferiores, agravando la situación. Más adelante, luego de 2003, los mayores ingresos externos y las políticas de estabilización y de promoción social aplicadas alivian la situación de los hogares, especialmente la de los estratos de menores ingresos. Este cambio se transfiere a la situación laboral rebajando la TNA y, por consecuencia, las tasas de desocupación abierta y de informalidad.

Ingresos Laborales

La pérdida de bienestar de los hogares resultó de una mezcla de circunstancias más o menos diversas, entre las que cabe citar la pérdida de ingresos y su más desigual distribución, la reducción de la capacidad adquisitiva de los salarios, el aumento de la desocupación y la reducción de las transferencias distributivas provenientes del sector público. La pérdida de ingresos provenientes del trabajo se muestra en el gráfico 11.

En este gráfico puede verse que los descensos más fuertes son: El primero, entre el primer semestre de 1980 y el primero de 1984, cuando pasa de 3.284,7 bolívares de 1997 a 2.492,8 bolívares de 1997, lo que significa un descenso de 24,11% o, lo que es equivalente, una reducción media anual de 6,66%. La segunda ocurre entre el segundo semestre de 1984 y el primero de 1989. En esta oportunidad la merma en el ingreso se sitúa en 60,33% pues pasó de 3.361,0 bolívares de 1997 a 1.333,2 bolívares de 1997; esto es una disminución media por semestre de 9,76% por 5 años consecutivos. La tercera reducción se presenta entre los semestres primero de 1993 y 1996, la contracción del ingreso es ahora del 46,46%, pues

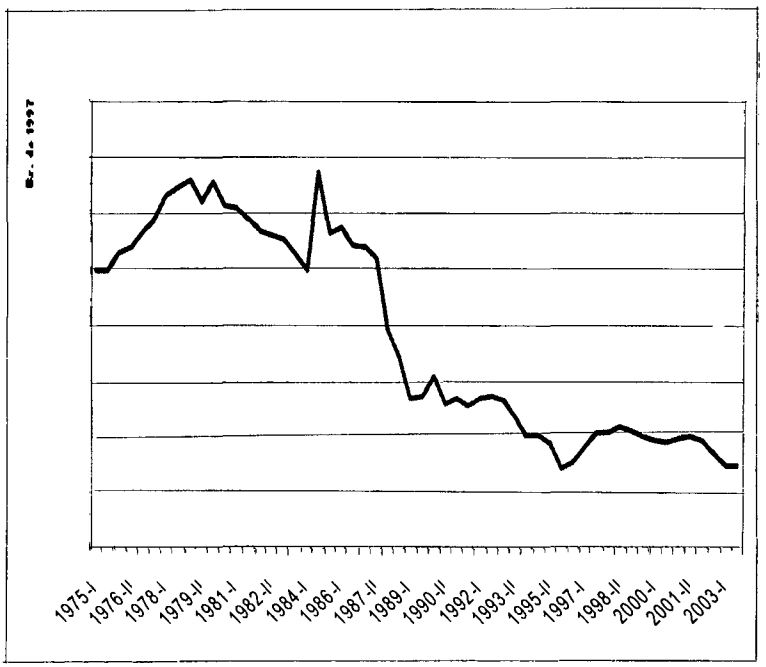
se va desde 1.324,5 bolívares de 1997 a 709,2 bolívares de 1997. Equivalentemente, es un descenso medio anual de 18,8%. Finalmente, se aprecia una nueva reducción del ingreso entre los semestres segundo de 1998 y primero de 2003. En esta ocasión la contracción es de 32,28%, cuando se pasa de 1.076,1 bolívares de 1997 a 728,8 bolívares de 1997. En términos medios la contracción es de 4,24% por semestre. Entre el primer semestre de 1979, el valor más alto de la serie, y el del segundo semestre de 2003, se aprecia una reducción de 78,13%, lo que en términos medios es una merma semestral de 3,12% por 24 años consecutivos. El menor valor de la serie, 709,2 bolívares de 1997, se produjo en el primer semestre de 1996.

Salario Mínimo

Con ayuda de la Tabla 5 se analiza el comportamiento del salario mínimo y se pone en evidencia que antes de 1997 los ajustes eran relativamente espaciados en el tiempo. Será desde el segundo semestre de 1997 cuando se ajusten anualmente. El salario mínimo de 15.000 bolívares, por ejemplo, se mantuvo estancado desde el segundo semestre de 1994 durante 3 años, lapso en el cual se acumuló una variación del IPC de casi 265%. Ese ajuste ocurrió viniendo de un salario mínimo de 9.000 bolívares, con lo que el incremento fue de 66,67%, pero ese último salario estuvo fijo durante 3 años y medio, con una variación del IPC en el período de más de 152%. Esto implica una pérdida notable en la capacidad adquisitiva del salario y un deterioro importante de las condiciones de vida de los trabajadores formales. Vale acotar que el ajuste de 400% en el salario mínimo que se observa en el segundo semestre de 1997 corresponde

a la incorporación de diversos bonos al salario mínimo, cosa que ocurrió con la reforma a la Ley del Trabajo aprobada en 1997. En términos de bolívares de 1997, el salario mínimo vigente en el segundo semestre de 2003 se había reducido en 44,88% respecto del existente en el primer semestre de 1975 y 70,46% respecto del que prevaleció en el segundo semestre de 1987. La comparación entre los valores extremos de la serie, el que se pagó en el segundo semestre de 1987 contra el pagado en el primer semestre de 1997, resulta en una contracción, de 92,87%. El salario mínimo real vigente durante el primer semestre de 2005 es el mayor de los últimos doce años y fue 3,30% menor al que estuvo vigente durante el segundo semestre de 1992.

GRÁFICO 11



Fuente: INE, *Encuesta de Hogares por Muestreo*. Cálculos propios.

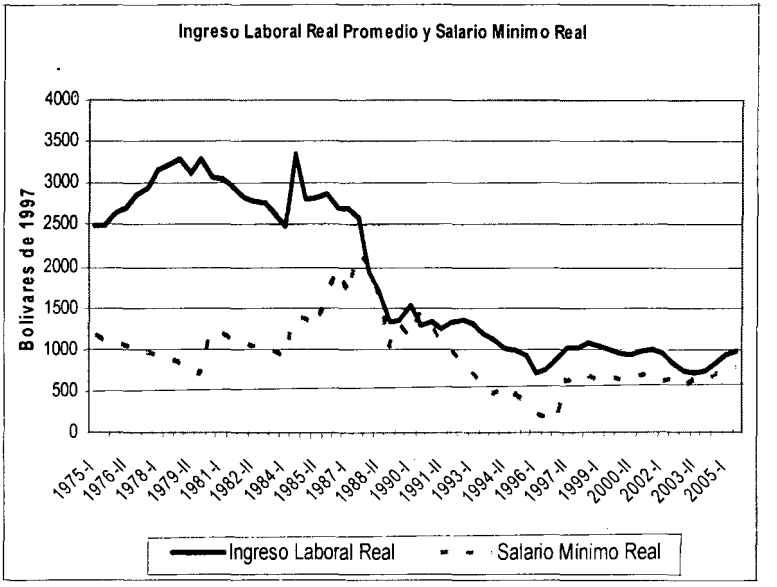
Cuadro 5

Salario Mínimo en bolívares	Semestre de Inicio	Duración en Semestres	Variación del IPC en el Período	Variación del Salario
450	1975-I	11	67,87%	
900	1980-II	7	27,47%	100,00%
1.500	1984-II	2	8,75%	66,67%
2.010	1986-I	1	5,48%	34,00%
2.610	1986-II	2	19,53%	29,85%
4.000	1987-II	4	113,55%	53,26%
6.000	1989-II	2	14,79%	50,00%
9.000	1990-II	7	152,12%	50,00%
15.000	1994-II	6	264,81%	66,67%
75.000	1997-II	2	15,77%	400,00%
100.000	1998-II	2	10,15%	33,33%
120.000	1999-II	2	6,82%	20,00%
144.000	2000-II	2	5,92%	20,00%
158.400	2001-II	2	12,80%	10,00%
190.080	2002-II	2	16,33%	20,00%
247.104	2003-II	2	15,35%	30,00%
321.235	2004-II	2	10,17%	30,00%
405.000	2005-I	2	11,04%	26,08%

Fuente: Estadísticas del Ministerio del Trabajo y BCV.

A los efectos de mostrar los impactos que en el bienestar de los hogares producen la reducción de los ingresos del trabajo y el deterioro del salario mínimo real se incorpora el gráafico 12. Allí se hace patente que luego del segundo semestre de 1987 ambos ingresos se deterioran siguiendo una misma tendencia y que es sólo desde el segundo semestre de 1997 cuando el salario mínimo real se estabiliza. Debe tenerse en cuenta que el ingreso laboral promedio contiene los ingresos del trabajo de los ocupados formales e informales y que, entre septiembre de 1998 y marzo de 2004, estos últimos constituyeron la mayor parte de los ocupados (51,25%).

GRÁFICO 12



Fuente: INE, *Encuesta de Hogares por Muestreo*, BCV, cálculos propios.

Gasto público

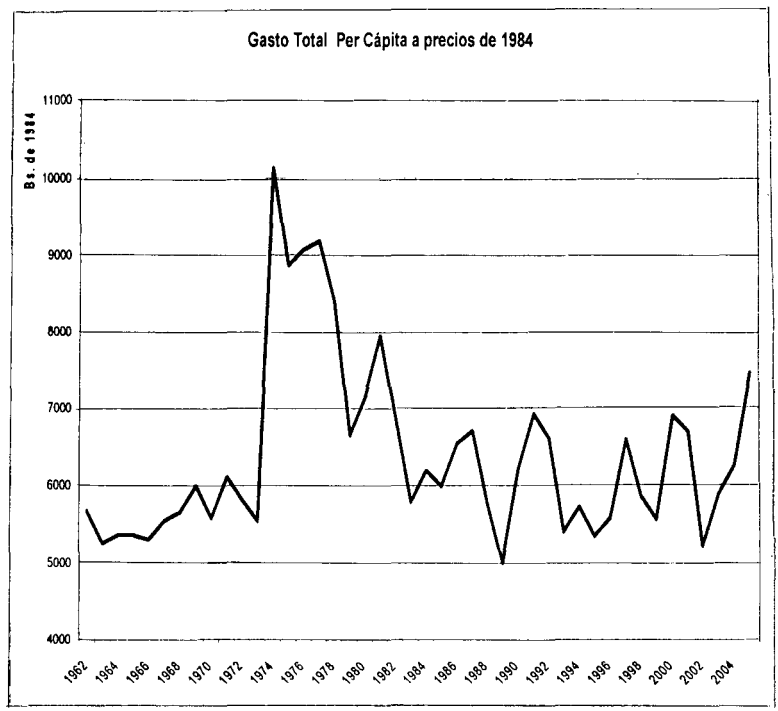
Otra fuente importante para el sustento de los hogares, en especial los pertenecientes a los estratos de menores ingresos, lo constituyen las trasferencias del sector público. Estas transferencias asumen distintas formas entre las que están los subsidios directos e indirectos y la provisión de servicios gratuitos de salud, educación, vivienda, seguridad social, etc. Los ajustes al gasto público en buena medida se traducen en una pérdida de bienestar de los hogares, los que se ven forzados a sufragar gastos en aquellos servicios como la salud, en los que pudiera no existir otra opción.

Cuando, en el gráfico 13, se observa la evolución del gasto público real por habitante destaca la tendencia decreciente que afecta a la serie luego del salto de 1974. El menor valor de la serie corresponde a 1989, con 4.995 bolívares de 1984 por habitante; esto representa una caída de 42,90%, lo que en términos medios resulta en una reducción de 3,67% cada año durante quince años consecutivos. Desde entonces y hasta 2002 el gasto parece tener una ligera tendencia ascendente; promedia 6.042 bolívares de 1984 (con una desviación estándar de 635,92 bolívares de 1984), cifra muy cercana al promedio de toda la serie, 6.398 bolívares de 1984. El nivel del gasto real per cápita de 2005, 7.462 bolívares de 1984, es el más elevado desde 1981, cuando fue de 7.945 bolívares de 1984.

Los hogares de menores ingresos se ven seriamente disminuidos en el disfrute de ciertos bienes y servicios públicos que les resultan insustituibles por provisión privada. La provisión pública de los bienes y servicios sociales representa una mejor manera de evaluar la incidencia de estos gastos en el bienestar de los hogares,

particularmente de los estratos inferiores. Con este propósito se inserta más abajo el gráfico 14 contentiva de la gráfica de la evolución del gasto social real per cápita. Este gasto social comprende los siguientes rubros de gasto público: educación, seguridad social, salud, desarrollo social, vivienda, cultura, tecnología y orden público.

GRÁFICO 13



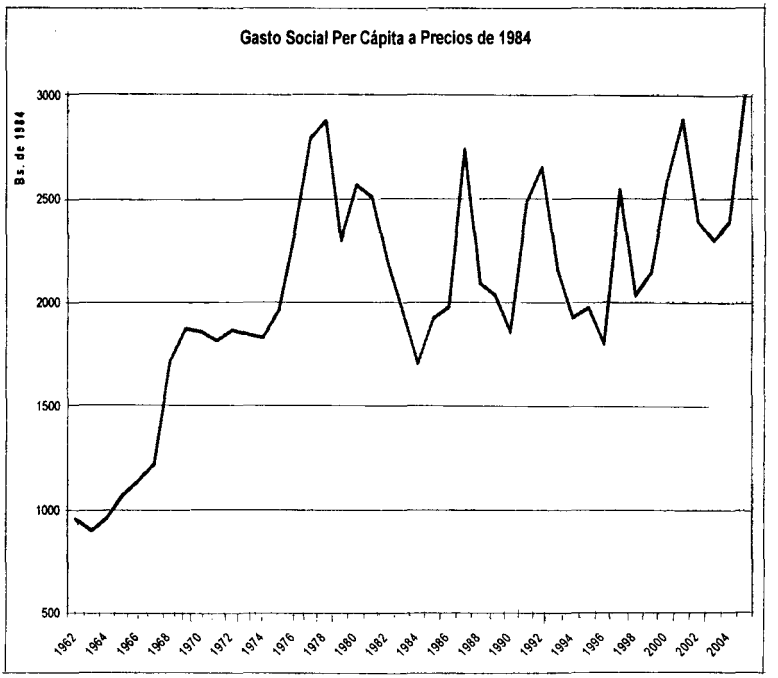
Fuente: *40 años de Presupuesto Fiscal 1948-1988*. Ocepre, *Ley de Presupuesto* 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005 y *Proyecto de Ley de Presupuesto 2006*. INE. Cálculos Propios.

En el gráfico se observa una tendencia ascendente desde 1962 hasta 1978 (200,24%), con un lapso intermedio, entre 1969 y 1974, de estancamiento. El crecimiento medio entre 1962 y 1978 fue de 7,11% anual durante dieciséis años seguidos cuando llega a ser de 2.875 bolívares de 1984 por habitante. Sigue a esta etapa una fase decreciente, que lleva el gasto social de 1984 hasta 1.700 bolívares de 1984 per cápita. Esto representa una pérdida de 40,88% respecto de 1978, lo que en términos medios significa un descenso de 8,39% anual en el período en referencia.

Entre 1984 y 1998 en el gasto social real per cápita se presenta un período de alta volatilidad con una muy ligera tendencia ascendente. Promedia en el lapso 2.124 bolívares de 1984 por habitante (con una desviación estándar de 323,35 bolívares de 1984 per cápita), siendo sus valores máximo y mínimo 2.739 (1987) y 1.798 (1996) bolívares de 1984 por habitante. Finalmente, se inicia una fase de expansión que llega hasta 2005, cuando alcanza el mayor valor de toda la serie, 3.020 bolívares por habitante. En 2002 y 2003 se presentó una interrupción de la tendencia que hizo que el gasto de 2003 fuera, en comparación con el 2001 (2.877 bolívares de 1984 per cápita), un 20,34% más bajo.

Con el propósito de mostrar las relaciones entre el gasto social y el gasto total se introduce la ilustración 15. Se puede apreciar claramente que desde 1984 el gasto social ha estado, en términos relativos, más protegido que el resto de los gastos públicos. Que, si bien es cierto, el gasto social ha sido ajustado hacia abajo en los períodos de recesión, estos ajustes han sido más leves que los que se aplicaron sobre los otros gastos. Esta tendencia es manifiesta desde 1996.

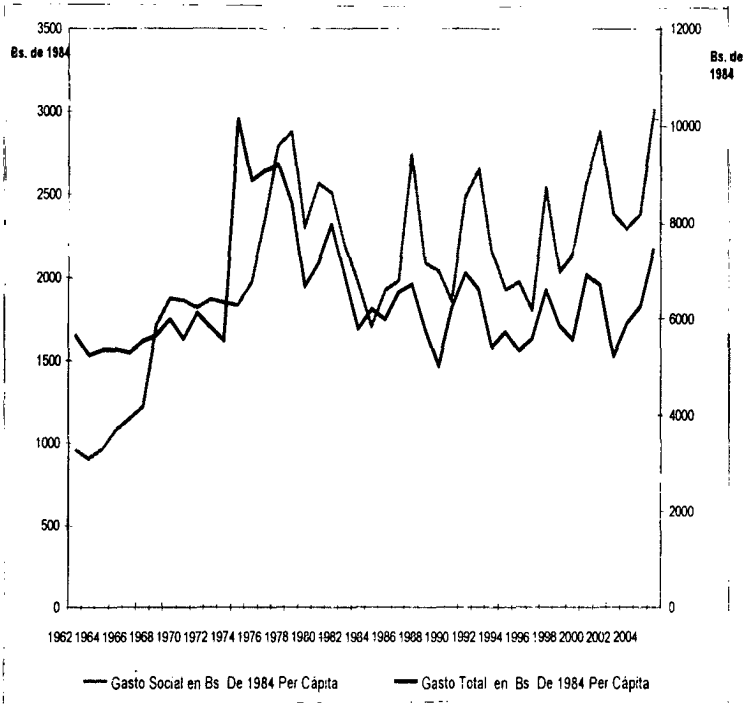
GRÁFICO 14



Fuente: *40 años de Presupuesto Fiscal 1948-1988*. Ocepre, *Ley de Presupuesto* 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005 y *Proyecto de Ley de Presupuesto 2006*. INE. Cálculos propios.

Debe tenerse en cuenta, al analizar las contracciones del gasto, en especial el social, que cuando ocurren reducciones reales del gasto, al interior de éste se produce una reasignación de recursos. Las porciones destinadas al pago de sueldos y salarios y otros gastos operativos fijos no muestran la misma flexibilidad que el resto, como por ejemplo la adquisición de insumos operativos, implicando esto que la reducción se cargue más sobre la cantidad y calidad de la provisión de los bienes y servicios públicos a la población.

GRÁFICO 15



Fuente: *40 años de Presupuesto Fiscal 1948-1988*. Ocepre. *Ley de Presupuesto* 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005 y *Proyecto de Ley de Presupuesto 2006*. INE. Cálculos propios.

Relación entre el ingreso laboral y la Tasa de actividad

Aplicado el test de causalidad de Granger, con 2 rezagos y 28 observaciones, se concluye que no se puede rechazar la hipótesis nula "TNA no causa ILPR"; sin embargo, sí se puede rechazar la hipótesis "ILPR no causa TACT" (al 7%, F = 2,90). En el sentido de Granger, la hipótesis de que el ingreso laboral promedio real per cápita es la causa de que la TNA no puede ser rechazada, mientras que sí es rechazada la hipótesis de que la tasa de actividad es la causa del ingreso laboral promedio real.

Hipótesis nula	Observaciones	Estadístico F	Probabilidad
TNA no causa ILPR	28	0,30104	0,74292
ILPR no causa TNA	28	2,90528	0,07499

Conclusiones

La revisión de la data relativa a la fuerza de trabajo, recabada con la Encuesta de Hogares por Muestreo, revela que la TDA, luego de haber pasado tres picos importantes, estuvo creciendo desde comienzos de 1994, llegando a su cima en la primera mitad de 2003, desde donde tomó la ruta del descenso. La explicación tanto del alza como de la caída de la TDA está en el comportamiento de la TNA, especialmente de la femenina. De no haberse elevado la TNA por sobre su nivel normal las cifras de desocupación hubiesen sido sustantivamente menores y, más aún, habrían quedado plazas vacantes o es posible que se hubiese producido una reducción en la tasa de informalidad. Asimismo, de no haberse reducido la TNA desde 2003 la desocupación abierta no hubiera cedido.

La TNA tuvo un primer salto entre 1989 y 1993, pero fue desde 1994 cuando se mantuvo creciendo para alcanzar su cumbre en 2003. El comportamiento de la TNA ha respondido a variaciones en el nivel de bienestar de los hogares, de manera particular en los de menor nivel de ingreso. La pérdida real de ingresos forzó a los miembros inactivos de los hogares a modificar su situación, por lo que debieron salir a buscar empleo. El proceso de aumento de la TNA resultó de la mayor cesantía (pérdida de puestos de trabajo formales), de los menores ingresos laborales y la erosión del salario mínimo y de las menores trasferencias y gastos del sector

público. La tendencia descendente es el resultado de la recuperación del salario real mínimo, del mayor ingreso laboral promedio real, de los mayores ingresos del sector público y de la política de gasto social que ahora se aplica.

Entre 1989 y 2003 el 75,45% de las plazas de trabajo creadas fueron informales. Así la mayoría de quienes salieron a buscar empleo y se ocuparon lo hicieron como informales pero no pocos permanecieron como desocupados, buscando trabajo por primera vez. La síntesis de estos cambios fue la sustitución de empleos de relativa calidad por empleos precarios, ampliándose la merma en el bienestar de los hogares pues la precariedad redujo el ingreso laboral real promedio. La contracción del mercado interno que derivó de la reducción del ingreso laboral y del ajuste aplicado al sector público creó condiciones de bajos retornos en los sectores de producción en los cuales se presentan rendimientos crecientes a escala, alejando las oportunidades de inversión. Las devaluaciones del tipo de cambio y las altas tasas de interés que prevalecieron parecen haber cerrado el círculo perverso que impulsó hacia abajo a la economía nacional, pero esto último es el tema con el que se continuará esta investigación.

La mayor cesantía, la erosión del salario mínimo y el ajuste aplicado sobre el sector público se entienden en el agregado, que es la economía nacional. Ésta, medida por el PIB real per cápita, por su parte, inició un pronunciado declive desde 1977, al año siguiente de la nacionalización del petróleo. Así que la crisis del sector externo de 1983 no hizo otra cosa que agravar la situación adversa, llevándola hasta su punto más bajo en 1985. Desde entonces la variabilidad y la tendencia al decaimiento

del PIB real per cápita han sido los fenómenos más persistentes. Entre 1985 y 1988 hubo una modesta recuperación para en 1989 caer hasta el menor nivel de la década de 1990. Hubo retrocesos en el nivel del PIB real per cápita en 1993, 1994, 1996, 1998, 1999, 2002 y 2003.

Las empresas, privadas y públicas, respondieron a la contracción económica con el ajuste de la producción y los gastos, particularmente la inversión y los pagos laborales. Esto conllevó, por un lado, el aumento de la cesantía y, por el otro, ejercer presiones sobre el sistema político para distanciar las actualizaciones del salario mínimo. Por su parte, la crisis de la deuda externa ya había obligado al ajuste de gastos e ingresos del sector público.

En estas condiciones, aun suponiendo constante la participación de los ingresos del trabajo en el producto, no podía ocurrir otra cosa que una reducción del ingreso laboral real. Pero si, además, se considera que la distribución del ingreso se hizo más desigual, entonces resulta inevitable el empeoramiento de la situación de los hogares de menores ingresos.

La crisis financiera de 1994 así como el ajuste macroeconómico de 1996, la crisis asiática de 1997, la caída del precio petrolero de 1998 y parte de 1999 y, más tarde, el golpe de Estado de 2002 y el paro de la actividad económica convocado por los opositores políticos del gobierno nacional lucen como los factores causantes de la volatilidad y el bajo desempeño económico que condujo a la pérdida de bienestar general. No queda por fuera el entorno internacional, puesto que ya para mediados de 2001 la economía estadounidense había mostrado síntomas recesivos. El atentado del 11 de septiembre

empeoró la situación. La economía latinoamericana, en su conjunto, obtuvo resultados negativos en 2002 y 2003. Será a partir de 2004 cuando se noten los efectos positivos de las exportaciones hacia China e India y la economía recupere la tendencia al crecimiento del PIB.

Los mayores ingresos de divisas y la mejoría en la recaudación fiscal permiten que la política de redistribución del ingreso produzca los resultados expansivos que se ven desde mediados de 2003. Asimismo, el resarcimiento de salario mínimo real y las políticas de promoción de las actividades de los microempresarios contribuyen a mejorar el ingreso laboral promedio y, con ello, la situación de los hogares de menores ingresos. Así, la recuperación de la demanda final interna, privada y pública, apoyada en la estabilización del tipo de cambio, constituyen los desencadenantes principales del mayor nivel de producción. Desde luego, la abundancia de recursos ociosos, capacidad instalada y fuerza de trabajo, hacen posibles las altas tasas de expansión del PIB real.

La mejoría en la condición de ingreso de los hogares posibilita el retorno de la TNA hacia su nivel de equilibrio histórico con la consecuente reducción de la TDA.

En síntesis, se ha podido identificar en la dinámica de la desocupación dos períodos, uno primero, que va desde 1967 hasta 1988, en el que hay independencia relativa entre la TDA y la TNA. El segundo período va desde 1998 hasta el presente y en él es notable la dependencia de la tasa de desocupación de la TNA, especialmente de las mujeres. Así, en esta última fase, la tasa de desocupación decrece, fundamentalmente, porque disminuye la proporción de personas que se incorporan a la fuerza de trabajo hasta ser menor que la tasa de creación de

empleos. Este proceso se hace acompañar de la reducción de la tasa de informalidad, porque la mayor parte de quienes se incorporaban a la fuerza de trabajo como ocupados lo hacían como informales. El fundamento básico de la reducción de la TDA está, entonces, en la recuperación de los ingresos laborales y de las políticas de gasto social y transferencias del sector público.

Referencias Bibliográficas

Cortázar, R. "Modelos alternativos de empleo y salarios", en *Políticas macroeconómicas. Una perspectiva Latinoamericana.* René Cortázar (editor), CIEPLAN. Grupo Editor Latinoamericano, Argentina, 1988.

Mc Connell, C. Brue, S. & Macpherson, D. "Economía Laboral". Sexta edición. Mc Graw-Hill. Madrid. 2003.

OAEF Oficina de Asesoría Económica y Financiera. "El desempleo en Venezuela". Asamblea Nacional de la República Bolivariana de Venezuela, 2003.

Porter, M. "The Competitive Advantage of Nations". New York. CVA. Republished with a new introduction, 1990.

Ros, J. "La Teoría del Desarrollo y la Economía del Crecimiento". Fondo de Cultura Económica. México. 2004.

Stiglitz, J. E. "El rumbo de las reformas. Hacia una nueva Agenda para América Latina". *Revista de la CEPAL* 80. Agosto 2003.

Revista Nueva Economía, año XV, N° 26, Diciembre 2006



ABUNDANCIA DE RECURSOS NATURALES EN VENEZUELA: ¿UN PRIVILEGIO O UNA MALDICIÓN?

Vanesa Alviarez

RESUMEN

Este trabajo de investigación intenta explicar cuáles son los factores causales del patrón de crecimiento evidenciado en Venezuela, en el período 1940-2003. Dada la sincronía en la evolución temporal registrada por el PIB per cápita y el Ingreso Fiscal petrolero, nos preocupamos por entender qué porción del crecimiento y posterior decrecimiento acaecido en la economía venezolana está explicado por la presencia de un recurso natural: el petróleo, a partir de la estimación de un modelo econométrico que recoge las principales características de la economía venezolana.

Palabras Clave: Ingreso Fiscal Petrolero, PIB per cápita, Crecimiento económico, Recursos naturales, Multiplicador petrolero

Teoría y hechos empíricos de la supuesta maldición de los recursos naturales abundantes

No cabe duda de que la discusión del crecimiento económico y sus factores causativos, es aún un campo objeto de debates álgidos y extensos. Sabemos que Venezuela califica como un país de recursos naturales abundantes y que hay algunas tesis que avalan la posibilidad de que

proventos de la naturaleza, como el petróleo, sean elementos importantes que inciden en la inhibición del crecimiento en el largo plazo. Estas teorías, denominadas "la maldición de los recursos naturales abundantes", afirman que éstos constituyen una fuerza causal adversa sobre el nivel de ingreso por habitante de largo plazo, que condenan a este último a registrar un crecimiento secular regresivo.

Es labor de esta investigación es traer a colación todas las vertientes de esta teoría, sus cimientos, los fundamentos sobre los cuales descansa y las conclusiones arrojadas por las mismas, para de esta manera poder debatirlos a través de los mecanismos que hoy nos impulsan a la escritura de la presente monografía. Al final del día, lo que queremos demostrar es que en Venezuela no se verifica que los factores causativos del deterioro estructural de sus indicadores de crecimiento económico, se deban a la presencia de un recurso natural abundante como el petróleo, sino a un conjunto de factores que insertaremos en un modelo econométrico que nos permita aprehender esta realidad y que sea capaz de atribuir a cada uno de los factores relevantes su poder explicativo en el crecimiento económico registrado durante el período objeto de análisis.

Haciendo uso de la teorización de los efectos de la posesión de recursos naturales sobre las economías nacionales, argumentamos la hipótesis sobre la cual levantamos nuestra investigación, la cual se fundamenta en la existencia de una fuerte correlación positiva entre el Producto Interno Bruto de carácter petrolero, y el de la economía en su conjunto.

Quizá de manera contra intuitiva, un número considerable de naciones fuertemente dotadas de recursos naturales ha experimentado un deterioro en su crecimiento de largo plazo. La anterior relación recibió la denomi-

nación de "maldición" y se erigió casi como un hecho estilizado, una regularidad característica en los países fuertemente dotados.

Todo esto nos lleva a tratar de darle respuesta a tres cuestionamientos fundamentales:

1. ¿A qué factores le atribuimos la caída en el crecimiento experimentado por las naciones latinoamericanas ricas en recursos naturales, si no es por la "maldición" que supone su provisión?

2. ¿Cuáles son los bemoles que pesan sobre las argumentaciones teóricas que intentan explicar esta relación negativa entre crecimiento y dotación?

3. ¿Cuáles son los factores que han permitido obtener un rotundo éxito económico a países categorizados como recurso-abundantes como ejemplos que desacreditan tal relación lesiva e inexorable entre abundancia y crecimiento económico?

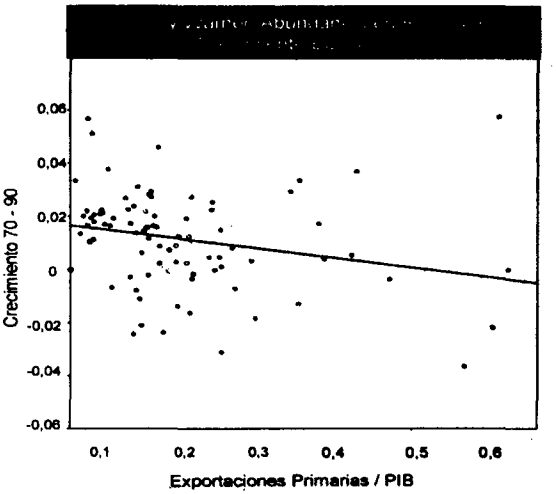
Algunos hechos empíricos esgrimidos a favor de la hipótesis de la maldición de los recursos naturales abundantes

Si segmentáramos a los países de acuerdo a su riqueza en recursos, durante el último cuarto del siglo XX, observaríamos que el cuarto superior (economías ricas en recursos) crecieron a una tasa anual de 0,6%, mientras que el cuartil inferior creció a un ritmo de 2,2%. No sólo la riqueza en recursos naturales parece estar asociada con el menor crecimiento a nivel agregado, sino que los mayores colapsos del crecimiento tuvieron lugar en países que pudieran ser clasificados como ricos en recursos.

Los principales colapsos del crecimiento registrados durante el período mencionado incluyen cuatro economías ricas en petróleo (Emiratos Árabes Unidos, Arabia Saudita, Venezuela y Brunei), dos exportadores de zinc (Zambia y Congo, RD), un exportador de cacao (Costa de Marfil) y tres economías de guerra (Nigeria, Nicaragua y Sierra Leona). Todos ellos menos tres (economías de guerra), se mantienen en el cuartil superior, de los países ricos en recursos, de acuerdo con las medidas de Sachs y Warner.

El estudio realizado en 1997 por Jeffrey Sachs y Andrew Warner, titulado "Natural Resource Abundance and Economic Growth" se ha convertido en el trabajo de mayor influencia en esta literatura. Este estudio amplió el alcance geográfico de la investigación, la definición de riqueza en recursos naturales y, lo que es más importante, señaló las características que podrían estar correlacionadas con la riqueza en recursos naturales y que al mismo tiempo tienen un impacto directo en el crecimiento. Para evitar sesgos en las estimaciones, Sachs y Warner (1997) evidenciaron una relación negativa y estadísticamente significativa entre la abundancia en recursos naturales y el crecimiento económico (véase Gráfico 1), verificando una desviación estándar positiva en su medida de la riqueza en recursos naturales preferida (Exportaciones primarias/PIB), estaba asociada a una reducción de 1,5% en las tasas de crecimiento durante las dos décadas siguientes. Refinamientos posteriores han llevado a estos autores a creer que la magnitud del efecto es menor (cerca de 0,4% menos por cada desviación estándar positiva adicional).

Gráfico 1



Fuente: Sachs y Warner (1997)

Hipótesis explicativas de la maldición de los recursos naturales

Hay mucha más controversia acerca de los mecanismos que asocian la riqueza en recursos naturales y el desempeño económico que acerca de la naturaleza del efecto que tiene la riqueza en recursos sobre el crecimiento económico (la existencia de la maldición por sí misma). Incluso, entre los defensores de la maldición de los recursos naturales no hay acuerdo en cuanto a cómo la misma opera.

De hecho, existe un cúmulo importante de investigaciones que tratan de explicar la razón por la cual se produce este efecto negativo. La mayor parte de esta literatura propone canales alternativos mediante los cuales los recursos naturales tienen una derivación negativa sobre el crecimiento.

A continuación presentamos las aproximaciones teóricas de mayor relevancia:

1. La carencia de propiedades dinámicas en las actividades intensivas en recursos:

Hipótesis de la Enfermedad Holandesa Dinámica

Matsuyama (1992) presenta una explicación de la maldición, basándose en la existencia de externalidades positivas en el sector no intensivo en recursos. Las actividades en este sector se volvieron ineficientes por el impacto negativo de los precios relativos, como consecuencia del ingreso generado en el sector intensivo en recursos.

En el trabajo de Matsuyama, un *boom* de recursos naturales afecta el tamaño relativo de los sectores productivos; el *boom* aumenta la demanda de bienes no comerciables en el mercado internacional (no transables), reduciendo la disponibilidad de factores productivos (trabajo) en el sector comerciable (transable) no intensivo en recursos. Este resultado puede tener implicaciones dinámicas, al afectar el desarrollo económico de una nación, si el sector no intensivo en recursos está sujeto a externalidades en la producción que promueven su crecimiento, las cuales no se presentan comúnmente en otros sectores de la economía. Este mecanismo es conocido como *Enfermedad Holandesa Dinámica*.

Riqueza en recursos y el proceso de "autodescubrimiento"

Haussman y Rodrick (2002) proponen que el desarrollo económico tiene lugar como un proceso de "Autodescubrimiento": los países necesitan invertir para descubrir el verdadero costo de producción en las nuevas actividades. La presencia de rentas económicas derivadas de los recursos naturales podría aumentar el costo de descubrimiento

para una tecnología dada (mediante un aumento del nivel de salarios de la economía doméstica). Un alto costo inicial podría atrapar a esta economía en un equilibrio donde las tasas de innovación y, por lo tanto las tasas de crecimiento, sean bajas.

2. Las rentas de recursos naturales y la estructura institucional:

Esta línea de argumentación puede ser dividida en tres amplios argumentos:

El Efecto Voracidad

El argumento conocido como "Efecto Voracidad", propuesto por Lane y Tornell (1998) propone que los países con instituciones débiles y poder fragmentado no cuentan con los mecanismos adecuados para controlar los gastos excesivos cuando se enfrentan con una entrada inesperada de recursos.

Shocks externos negativos y debilidad institucional

De acuerdo con Rodrick (1998), altos grados de conflictos sociales combinados con instituciones débiles tienden a magnificar los costos económicos del crecimiento exógeno, por el efecto de los conflictos distributivos que suelen presentarse. Dichos conflictos afectan la eficiencia de la economía y el crecimiento potencial mediante el retraso en los ajustes necesarios (política fiscal, tasa de cambio real y salarios reales) y de la desviación de las actividades pertenecientes a la esfera productiva hacia la búsqueda de rentas. Los países ricos en recursos son más propensos a presentar este tipo de fenómenos dado que están más expuestos a los *shocks* externos.

La riqueza en recursos naturales como factor causal de la debilidad institucional

Engermann y Sokoloff (1997, 2002) argumentan que las sendas del desarrollo institucional y por lo tanto del desempeño económico están ligadas a la dotación de factores. Por su parte, Karl (1997) propone que en países con grandes dotaciones de recursos naturales están presentes altas rentas sujetas de distribución, cuyo reparto discrecional tiende a debilitar las instituciones formales y la autoridad. A través de ese canal, la riqueza en recursos afecta negativamente el crecimiento económico esperado.

3. La convergencia desde arriba

Rodríguez y Sachs (1999) dicen que los países ricos en recursos tienden a converger hacia su nivel de renta de estado estacionario una vez que la fuente de recursos naturales comienza a agotarse. Es decir, se desata una *sobreacumulación de capital local*, la cual fundamenta su explicación en dos hechos fácticos que tomaron lugar en la empiria de forma simultánea: por un lado el creciente influjo de ingresos derivados de la exportación de petróleo en un contexto de altos precios de cotización para dicho géneros, en los mercados internacionales y, por otro, la existencia de un bajo grado de movilidad de capitales.

4. Exposición a la volatilidad y especialización ineficiente

Haussman y Rigobón (2002) relacionan la lógica de la enfermedad holandesa con la volatilidad que caracteriza a las economías ricas en recursos y con fricciones financieras para generar una maldición de los recursos dinámica. Ellos argumentan que en países donde el sector abundante en recursos es suficientemente grande, la volatilidad en los precios relativos puede generar incentivos sobre el resto del sector transable.

5. La hipótesis del sobreendeudamiento

Manzano y Rigobón (2001) arguyen que los países ricos en recursos se "sobreendeudaron" en los años 70, tomando ventaja del alto precio de los bienes y sufrieron las consecuencias del aumento de la deuda durante los 80 y 90 una vez que se reversó tal *shock* positivo. Esta explicación propone que es una imperfección financiera más que una maldición de los recursos, lo que descansa tras el pobre desempeño de las economías ricas en recursos, en el último cuarto de siglo XX.

Venezuela: Un país con abundancia en recursos naturales

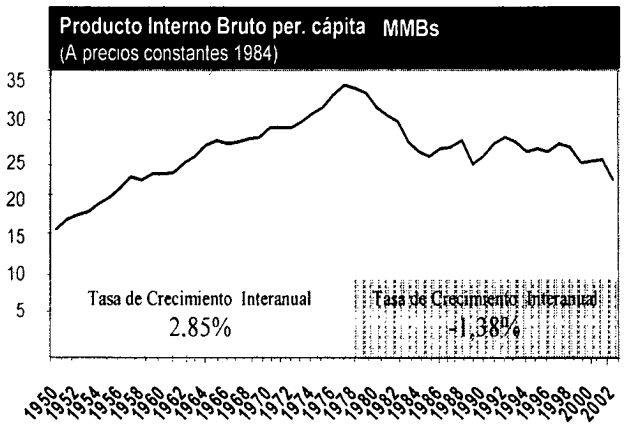
Venezuela califica como un país con recursos naturales abundantes, dada la enorme riqueza de hidrocarburos y especialmente de petróleo que posee, lo cual le ha permitido posicionarse como uno de los más grandes productores del mundo, además de haberse convertido en uno de los más importantes exportadores, lo que coloca a Venezuela en el epicentro del panorama energético a nivel internacional.

Al estudiar el comportamiento del producto total per cápita en términos reales (véase Gráfico 2), se observa en primer lugar la reversión de su senda de crecimiento de largo plazo, es decir, el paso de un crecimiento ascendente a un proceso de desaceleración, que condujo al país a experimentar tasas de crecimiento interanuales negativas desde finales de la década de los 70, indicándonos el fuerte deterioro experimentado por la actividad económica de Venezuela.

El producto total per cápita en el 2002 (a precios constantes de 1984), es menor al registrado en 1950 y es 35% inferior al registrado en su máximo histórico

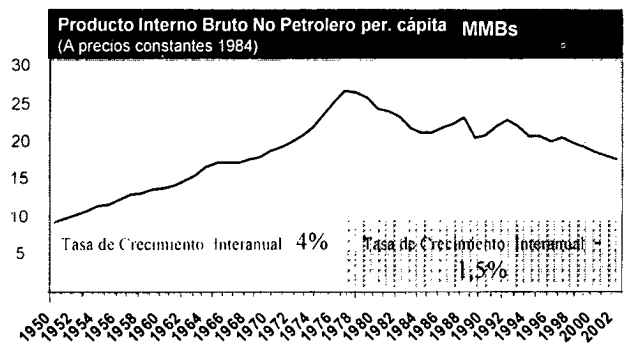
(1977). Si se observa sólo el producto no petrolero per cápita entre los años 1950 y 2002, se aprecia que el mismo experimenta un crecimiento interanual de apenas 1,3% (véase Gráfico 3).

Gráfico 2



Fuente: BCV. INE. Cálculos Propios

Gráfico 3



Fuente: BCV. INE. Cálculos Propios

Sin duda, lo que hace a Venezuela un caso de estudio de particular relevancia en materia de crecimiento, es la evidencia de su patrón de crecimiento a largo plazo. Es decir, de ser una de las economías que en el mundo experimentó tasas de crecimiento muy favorables en términos relativos como ya hemos referido, pasó a ubicarse como una de las pocas economías que en lugar de crecer, siguiendo un patrón de desarrollo estándar, registró tasas negativas en su PIB per cápita anual. Este paso, de país rico, a país pobre en términos relativos, lo convierte en un caso digno de estudio por parte de muchos especialistas en materia de crecimiento económico.

Sabemos que la importante caída que ha experimentado Venezuela en su ingreso relativo manifiesta sus consecuencias en el profundo deterioro de los agregados macroeconómicos fundamentales, que en definitiva se traducen en mayores niveles de pobreza, reducción significativa del poder adquisitivo, una regresiva distribución del ingreso, y un deterioro del nivel educativo, todos estos factores que merman el bienestar social de la nación, e impiden su desarrollo económico.

No cabe duda de que los trabajos de investigación que se realizan con el afán de encontrar los factores causativos de la trayectoria descrita por el PIB real de Venezuela medido por habitante, se enfrentan al reto de que éstos determinantes sean capaces de explicar no sólo la implosión que se evidencia desde finales de la década de los 70 e inicios de los 80, sino, además, la etapa de expansión económica que se evidencia en Venezuela, desde 1920, hasta 1976, año coincidente con la nacionalización de la industria petrolera. Se trata, pues, de conciliar en términos explicativos dos etapas que expresan trayectorias de crecimiento completamente opuestas. Así el objetivo que per-

sigue la presente investigación consiste en evaluar en qué medida y de qué forma la actividad petrolera en su carácter de dinamizador de la economía local, funge como factor causativo que explica la tendencia observada en el PIB real de Venezuela entre 1950-2002.

Una primera aproximación al patrón del crecimiento en Venezuela (1950-2002)

La primera afirmación o presunción con la cual se inicia la presente investigación, es la negación de la existencia de una pretendida "maldición" sobre el crecimiento económico, como consecuencia de la posesión de un recurso energético estratégico.

Si Venezuela sufriera la maldición de los recursos naturales abundantes, tuviera que evidenciarse en la empiria alguna de estas dos situaciones:

– Tasas de crecimiento negativas a lo largo de todo el período de análisis.

– Tasas de crecimiento positivas y decrecientes, hasta evidenciarse una reversión de la senda de crecimiento como consecuencia del carácter agotable del recurso no renovable "convergencia desde arriba".

En Venezuela, como comprobaremos, se sigue el patrón de crecimiento propuesto en la segunda opción; sin embargo, el factor causal de la reversión no es el carácter finito del recurso, expresado en el deterioro de las reservas probadas (incluso en un contexto de inversión en exploración). Lo que propicia el desastre, es la contracción en la actividad dinamizadora de la economía, la actividad petrolera.

La frase que aquí se enarbola es: mientras el sector petrolero y más específicamente los ingresos fiscales que se derivan de esta actividad son crecientes, entonces la economía exhibirá períodos de expansión, reflejados en tasas de crecimiento positivas en el producto interno bruto por habitante. Así mismo, cuando esta actividad sufre contracciones y consecuentemente se deterioran los ingresos fiscales percibidos por la misma, se genera un efecto contractivo sobre el patrón de crecimiento descrito.

Ahora bien, es imprescindible entender las causas que explican el comportamiento regresivo del sector abundante en recursos naturales, ya que esto es determinante en la resolución final, en lo referente a la existencia o ausencia de una pretendida "maldición". El elemento principal, es una caída sustancial en los niveles de inversión petrolera que tienen lugar antes de la nacionalización y que hace sentir sus efectos contractivos sobre el potencial productivo de la industria después de la nacionalización. Lo que tratamos de argumentar es que la actitud conservacionista reflejada en la significativa reducción de los niveles de producción petrolera para la segunda mitad de la década de los 70, se debe a una caída importante en la duración teórica de las reservas, no por una real escasez de estas últimas, sino más bien por una importante disminución en la inversión en exploración, elemento que le confiere a las reservas de hidrocarburos su carácter dinámico.

Así pues, en realidad el factor que opera no es la finitud del petróleo, sino el proceso de desinversión en el sector, provocándose una aparente reducción en el acervo de reservas probadas.

Es por ello que cobra importancia la forma que adquiere el proceso por medio del cual la industria de los

hidrocarburos, antes propiedad de las compañías concesionarias, pasan a manos del Estado venezolano.

Retomando, si al sector petrolero le va mal, la totalidad de la economía correrá con la misma suerte; lo interesante es reconocer si el comportamiento de la actividad petrolera es consecuencia de factores "naturales", o más bien "discrecionales".

Pero aún más interesante es la regla de política que deriva del correcto entendimiento de esta realidad, ya que la consecuencia lógica que se desprende de la anterior afirmación es la imperiosa necesidad de fortalecer nuestra industria petrolera, bajo la figura de un conglomerado, ya que esto nos permitiría transitar por una ruta expansiva de crecimiento en el largo plazo. En caso contrario, la regla de política nos conduciría a mitigar los efectos adversos de un sector que promueve el decrecimiento y, por tanto, la solución es alejarnos o prevenirnos de sus efectos regresivos sobre el comportamiento del agregado económico.

II. El producto interno bruto de la actividad petrolera y su impacto sobre el crecimiento económico

En esta oportunidad nos abocaremos al esfuerzo de entender, de manera formal, las incidencias, repercusiones y consecuencias que la industria petrolera nacional ejerce sobre la economía local, esto es, cómo ha evolucionado el desempeño económico de Venezuela, por la presencia de este sector vital.

La actividad petrolera es el factor causal por excelencia de la dinamización de la economía local. El desempeño económico del país está profundamente armo-

nizado con el desempeño y evolución de nuestro sector petrolero. Entre otros, nuestro propósito es conocer en detalle la naturaleza de esta relación, de manera de lograr demostrar la anterior afirmación de forma teórica y analítica, para lo cual en primera instancia descartaremos la existencia de una posible relación espuria entre las variables consideradas y, en segundo lugar, lograremos evidenciar los determinantes implícitos en esta relación.

Por ello la propuesta metodológica que se ofrece en esta investigación consiste en definir el Producto Interno Bruto de la economía, como la agregación del Producto Interno Bruto correspondiente al sector petrolero (PIBp) y del correspondiente al sector no petrolero (PIBnp), este último entendido como una forma funcional del PIB petrolero. Así, lo que se evidencia a partir de este marco analítico es que la hipótesis que subyace tras nuestros planteamientos, se fundamenta en una relación causal y directa desde la actividad petrolera, al resto del agregado económico.

$$\gamma \text{ PIB TOTAL} = \alpha \text{ PIB Petrolero} + \beta \text{ PIB No Petrolero } f(\text{PIB Petrolero})$$

Lo que tratamos de estimar es la porción del crecimiento (entendida como la variación interanual del PIB Total per cápita) que se explica por el comportamiento experimentado por la industria petrolera en Venezuela, argumentando los distintos mecanismos de transmisión a través de los cuales el petróleo logra impactar el nivel de renta agregado de la economía.

El impacto de la actividad petrolera puede ser analizado a través de distintos canales causativos. El primero de ellos es el propio peso que la actividad sectorial ejerce

sobre el PIB; siendo pleno su impacto, en términos del valor agregado generado por el sector petrolero. Por tanto el coeficiente α que acompaña a esta variable es igual a 1. Sin embargo, debido a la influencia que sobre el comportamiento del PIB total, ejerce la trayectoria temporal descrita por el PIBp, en el lapso objeto de estudio; explicaremos en detalle los factores que inciden en este último, considerando las variables determinantes de la producción petrolera, así como de los precios de cotización de este bien en el mercado energético internacional.

El segundo canal causativo es el impacto que el flujo de divisas, producto de la exportación petrolera, ejerce sobre toda la esfera monetaria de la economía. Por tanto, aquí deseamos explicitar los canales a través de los cuales esta masa de recursos se vierte en el aparato económico local. El sector petrolero incide significativamente en la economía nacional a través de la generación de divisas, constituyendo la principal fuente de financiamiento de la demanda agregada interna. La postura aquí esgrimida fortalece el análisis, poniendo énfasis en la capacidad de producción de moneda foránea de la industria.

Nos hemos propuesto medir los efectos que sobre el producto ejerce la vinculación monetaria que guarda el petróleo con la economía. Existe un mecanismo de creación de dinero base en la economía, peculiar y atado a la producción petrolera, el cual cuantificaremos haciendo uso de las herramientas que hoy la ciencia económica nos provee.

Es importante también evaluar el efecto multiplicador que sobre la economía ejerce el gasto fiscal que es financiado con los recursos que deriva el Estado de la actividad petrolera, por su gran impacto sobre el producto interno

bruto que registra la economía venezolana durante el período de análisis.

El producto interno bruto petrolero

La contribución directa del PIB Petrolero al nivel de la actividad económica total, se contabiliza como el producto de las cantidades producidas por el sector y de los precios de cotización del crudo en los mercados de exportación:

PIB Petrolero = Precios del petróleo x producción petrolera

Es imperante explicitar el conjunto de variables que afectan a los elementos constitutivos del PIB petrolero, es decir, cuáles son los factores que inciden en los niveles anuales de producción, así como aquellos que explican las oscilaciones observadas en la serie de tiempo de los precios del petróleo.

– *Los precios del petróleo*:

Podemos atribuir las oscilaciones de la cotización de este producto estratégico en los mercados internacionales, principalmente a los siguientes factores:

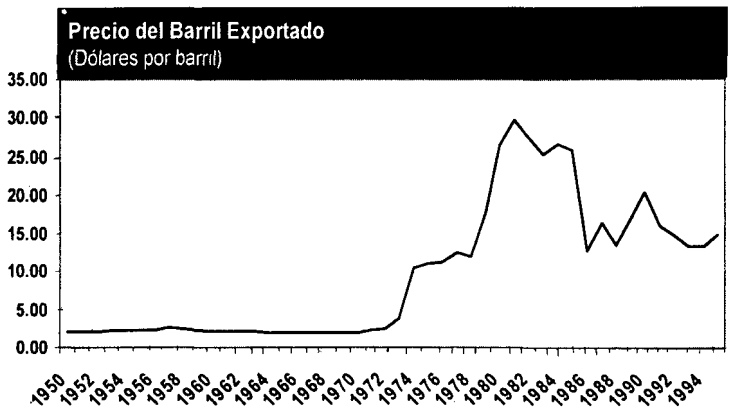
1. La estructura de competencia imperfecta en la cual se desarrolla dicha actividad.

- Inelasticidad de la demanda
- Barreras a la entrada
- Estructura de costes: incluye costos hundidos y dificultad al acceso
- Los incentivos a la cooperación.

2. Acontecimientos de carácter no previsible, pero de indudable y marcada influencia sobre las condiciones del mercado petrolero: cualquier acontecimiento de orden político o natural, como conflictos bélicos, desastres ambientales o ecológicos que tengan lugar en países bien sean productores o consumidores.

Así pues, la formación de los precios del petróleo responde, en primer lugar, a la propia dinámica característica de este mercado imperfecto que además transa un bien estratégico y, en segundo lugar, a factores exógenos que le suman a los precios, ya muy superiores a los costos marginales de producción, una prima geopolítica que trata de aprehender estos acontecimientos que se materializan en oscilaciones erráticas en la descripción grafica de los precios respecto el tiempo.

Gráfico 1

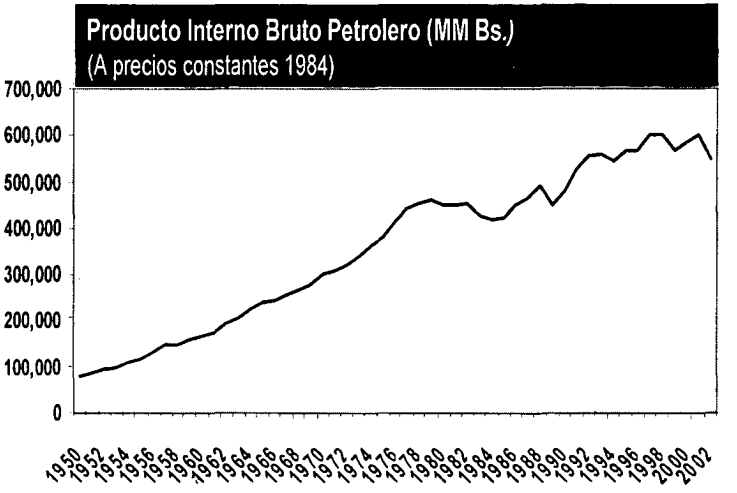


Fuente: MEM BCV.

– *Las cantidades de petróleo producidas*:

Observamos la serie histórica de la producción petrolera, para aprehender su patrón de comportamiento en el período de estudio (ver gráfico 7).

Gráfico 2



Fuente: BCV. Cálculos Propios

El nivel de producción de petróleo y sus derivados, puede explicarse por un conjunto de factores causativos, entre los cuales destacan:

- Los esquemas impositivos aplicados a la industria petrolera.
- El proceso de nacionalización de la industria.
- Las conductas colusivas, llevadas a término por el cartel OPEP.

1. *Los esquemas impositivos aplicados a la industria.*

Los regímenes fiscales que prevalecen en la industria petrolera, a través de los cuales se determina la participación fiscal en los ingresos petroleros percibidos, adquieren especial relevancia, ya que denotan la vinculación existente entre el Estado y la principal industria de exportación nacional. La vinculación de los Estados propietarios a la actividad petrolera se da a través de una estructura impositiva que le permita capturar una parte importante de la renta económica derivada del petróleo, entendiéndose ésta como "la suma de todos los pagos por petróleo crudo y sus derivados, a lo largo de la cadena que va desde el pozo hasta el usuario, por encima del retorno normal sobre el capital ajustado por el riesgo".[1]

Así tenemos que, para apoderarse del excedente del productor, el Estado desarrolla instrumentos fiscales que permitan detraer el mismo a los productores y recibirlo como contrapartida por otorgar el derecho al uso de los yacimientos petrolíferos que por ley le corresponde en propiedad. Entre los más comunes de estos instrumentos destacan la regalía y el impuesto sobre la renta (ISLR).

Los regímenes fiscales tienen repercusiones directas en los niveles de producción de la industria petrolera. Nuestra atención en este aspecto, responde a los efectos que los mismos ejercen sobre la variable que consideramos puente entre los impuestos que por ley deberá pagar la industria al fisco nacional y su potencial productivo: *la inversión petrolera.*

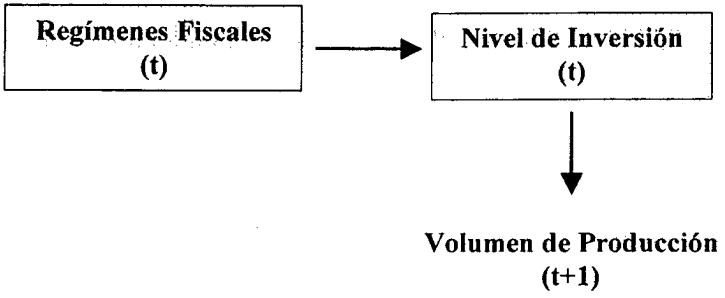
La inversión es clave para la ampliación de la capacidad de producción y generación de riqueza. La desinversión que pudieran generar regímenes fiscales ineficientes,

1 Øysten Noreng, 2002.

que atiendan a la maximización del ingreso fiscal inmediato y no a la maximización de los ingresos por concepto de exportaciones petroleras, en un contexto intertemporal y, por tanto, a la recaudación fiscal que de éstas se detenta, pueden tener importantes consecuencias regresivas en las cantidades de barriles de petróleo producidos por la industria.

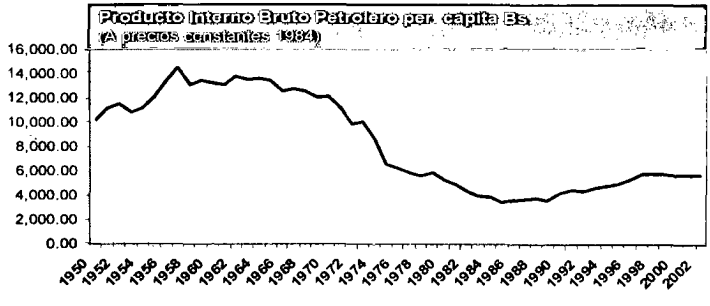
La cuantía de la inversión en la industria petrolera es una variable corolario en el análisis que nos ocupa, por su incidencia en los niveles de producción logrados a partir de las decisiones respecto a la ampliación de la capacidad productiva. El potencial productivo de la industria petrolera descansa en la inversión en actividades exploratorias que permitan una mayor tasa de incorporación de reservas probadas y con ello una ampliación del horizonte temporal de extracción del crudo.

Así tenemos, pues, que los regímenes fiscales afectan el nivel de inversión en la industria y que, a su vez, esta última variable impone importantes restricciones a los volúmenes de crudo efectivamente producidos en los períodos siguientes.



Una porción de la explicación del comportamiento asociado a la trayectoria temporal que sigue el producto interno bruto petrolero real (valorado a precios del año 1984) viene determinada tanto por las variaciones que ha experimentado el régimen petrolero venezolano en el lapso relevante para la presente investigación (determinado básicamente por la incidencia que tiene el proceso de nacionalización en la forma de fiscalización a nuestra principal actividad de exportación) como por la propia morfología de la nacionalización de la industria, a través de la cual se le anticipa a las compañías trasnacionales que habían sido beneficiadas por el otorgamiento en concesión de algunos yacimientos de petróleo, que ya no habría más concesiones, y que las aún vigentes, no estarían sujetas a renovación; planteándose un juego finito, con un horizonte temporal claramente previsible, con lo cual la conducta acorde con la maximización de las ganancias, reposaba en una aceleración del patrón de extracción y en una merma significativa de la ampliación de la capacidad instalada y de los esfuerzos de exploración, en un contexto signado por una tributación fiscal cada vez más agresiva. Estas acciones crearon el esce-

Gráfico 3



Fuente: BCV. INE. Cálculos Propios

nario que se levanta a partir de la segunda mitad de la década de los 70, una vez que la propiedad de la industria la detentan los venezolanos. Dicho escenario estuvo caracterizado por la aplicación de políticas conservacionistas, consecuencia del fuerte deterioro que experimentaron las reservas probadas y con ello la duración teórica de las mismas, de haberse mantenido inalterado el ritmo de producción de la industria.

2. *El proceso de nacionalización de la industria*

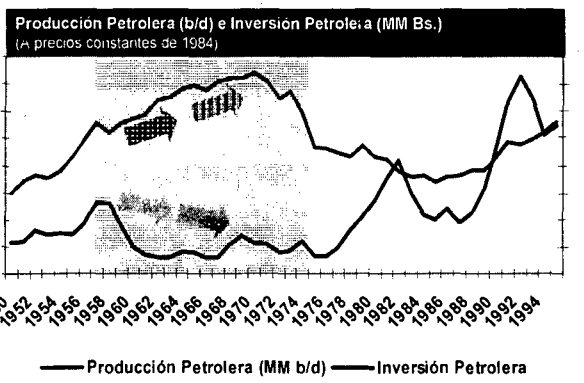
También una porción de la explicación del registro de tasas de inversión decrecientes en el sector, se debieron a las características propias del proceso nacionalizador, que propician una estructura de incentivos que detraen la ampliación de la capacidad productiva de la industria petrolera, al observar un horizonte temporal finito, cuyo finiquito era la reversión de la industria petrolera a manos del Estado propietario de las reservas del subsuelo. La inexistencia de incentivos temporales que propiciaran una mayor inversión en capacidad instalada y la ampliación del potencial de producción a través de una mayor actividad de exploración, que permitiera la incorporación de nuevas reservas, provocó que las grandes compañías internacionales que operaban en territorio venezolano aumentaran de manera considerable las tasas de extracción petrolera, que permitiera obtener el mayor ingreso posible, para optimizar los beneficios, en un esquema cada vez más favorable a los réditos que debiera recibir por concepto de impuestos el Estado venezolano.

Esto lo podemos corroborar a través de los gráficos 4, 5 y 6, donde se observa cómo decrece la inversión en el sector, al tiempo que se incrementan los niveles de producción; originando una caída en el nivel de reser-

vas probadas y consecuentemente una reducción de la duración teórica de las mismas, llegando a 10 años en 1974.

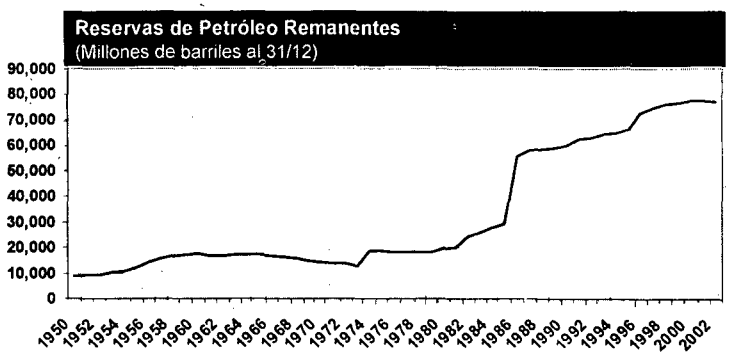
La significativa reducción en los esfuerzos de inversión, se verifica al calcular la tasa de variación entre el año 1958 y 1977, la cual arroja un resultado de -30%, tal y como se observa en el gráfico 7.

Gráfico 4



Fuente: MF, Asdrúbal Batista (1995). Cálculos Propios

Gráfico 5



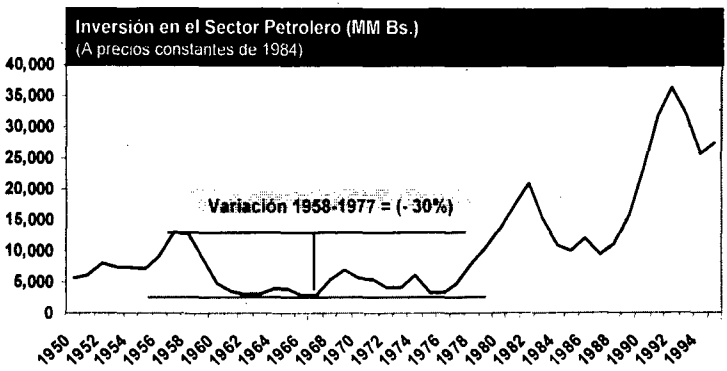
Fuente: MEM. BCV.

Gráfico 6



Fuente: MEM. BCV. Cálculos Propios.

Gráfico 7



Fuente: BCV, Asdrúbal Batista. Cálculos Propios

3. *Las conductas colusivas, llevadas a término por el cartel OPEP*

Otra variable explicativa de los niveles de producción petrolera, registrados durante el período de análisis, son las conductas colusivas adoptadas por la OPEP, en su carácter de cartel u oligopolio de un grupo importante de oferentes de petróleo a nivel mundial, como resultado de las políticas coordinadas de restricción de la producción, mediante la asignación de cuotas a los países miembros, para lograr cotizaciones más elevadas en el crudo exportado a los centros de consumo internacionales. Las políticas de defensa de precios antes mencionadas, como la de captación de nuevos mercados, que en un momento privilegian las cotizaciones del crudo y en otras los niveles de producción, hacen que el conjunto de la política petrolera diseñada desde el Estado, tenga indudables ingerencias en el PIB Petrolero real.

III. Efecto Indirecto del Producto Interno Bruto de la Actividad Petrolera sobre el Crecimiento Económico de Venezuela (1940-2002)

Ahora nos corresponde evaluar el segundo componente de la primera expresión expuesta en el punto II, presentada a continuación:

(1) γ PIB TOTAL = α PIB Petrolero + β (PIB No Petrolero f (PIB Petrolero))

PIB Causado por la actividad petrolera

Nuestra labor de investigación se direcciona ahora a explicitar los mecanismos económicos e institucionales a partir de los cuales la actividad petrolera influye sobre la actividad no petrolera y, por tanto, sobre la actividad económica en su conjunto.

Es prioridad del presente análisis determinar qué porción del comportamiento descrito por el PIB no petrolero per cápita, encuentra su fuerza explicativa en la evolución de nuestra principal actividad de exportación. Es decir, nos proponemos determinar el valor del coeficiente que acompaña al segundo término de la ecuación anterior (β).

Como se observa, una porción γ del PIB total es explicada por el comportamiento de la actividad petrolera. Y como hemos advertido, la hipótesis que aquí sostenemos acerca de los resultados que arrojará la investigación, es que el comportamiento de la economía está relacionado de forma *directa y significativa* con el comportamiento del sector petrolero nacional, esto es, a la caída (subida) del PIB petrolero, le es consecuente el deterioro (mejora) del PIB total. Esto nos conduce a formarnos expectativas con respecto a γ, en cuanto a que dicho coeficiente tiende a la unidad.

Siguiendo la ecuación, tenemos que el coeficiente que acompaña al PIB petrolero es claramente igual a la unidad; de donde se desprende de forma inmediata que el requisito faltante para que la mayor parte de la explicación del comportamiento del PIB total, en el segmento temporal de interés, pueda ser atribuido al comportamiento del PIB petrolero, es que β converja en el límite a 1.

(Hipótesis)

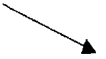


Es así como la propuesta se construye alrededor de levantar el esquema económico que es determinado por la posesión de un recurso natural: el petróleo. Es decir, evaluar y explicitar, a través de una modelación econométrica, los mecanismos de transmisión a través de los cuales los ingresos derivados de la exportación del hidrocarburo procuran incidir en las tasas de crecimiento descritas por la trayectoria temporal del producto interno bruto por habitante, medido en términos reales.

Es precisamente este último el que hace que la médula del análisis se convierta en explicar un proceso de expansión, seguido de uno de implosión, a través de un punto de quiebre que separa un proceso de crecimiento catalogado como uno de los de mayor impacto en América Latina, a un proceso de decrecimiento a tasas vertiginosas. Esta reversión estructural es la que propicia la búsqueda de distintas fuentes explicativas.

Haremos una simplificación, al sustituir el PIB petrolero por el Ingreso Fiscal de origen petrolero, constituyendo éste último la variable corolario en el análisis que nos ocupa. Así, la ecuación 1 queda como sigue:

(2) γ PIB TOTAL = α PIB Petrolero + β (PIB No Petrolero f (Ingreso Fiscal Petrolero))



Causado por la actividad petrolera

Este reemplazo implica la suposición intrínseca de que el impacto directo de la industria petrolera[2] como demandante en el mercado de bienes y en el mercado de factores, así como la creación de base monetaria que le es inherente a esta acción, es considerada marginal en relación con el impacto tanto monetario como real que tienen sobre la economía los ingresos que recauda el Estado como propietario de la industria, a través de la figura tributaria.

Es preciso que resaltemos que el impacto del PIB petrolero sobre el PIB no petrolero, es posibilitado a través de dos vías. En primer lugar, por la propia variación que pueda experimentar el Ingreso Fiscal Petrolero (ver (b)), o bien por las modificaciones acaecidas en la forma funcional que describe el mecanismo de transmisión, que da lugar a la relación causal que hemos propuesto como epicentro de la hipótesis central esgrimida en el presente trabajo de investigación (ver (a)).

PIB No Petrolero = f (Ingreso Fiscal Petrolero)

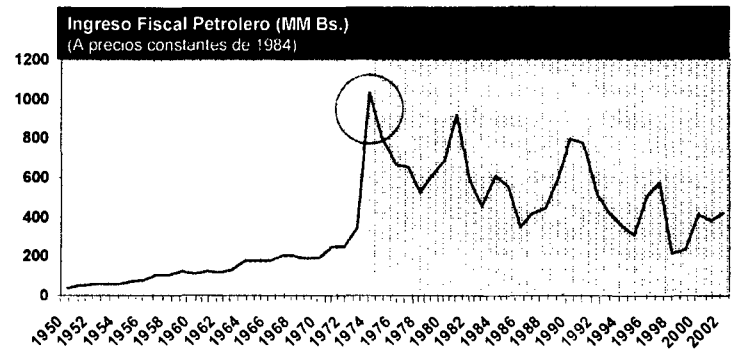


(a) **(b)**

2 Antes de 1976 en manos de las trasnacionales y posterior a esta fecha a mando de PDVSA.

Primero evaluaremos la evolución del Ingreso Fiscal Petrolero, dado que esta variable es nuestro regresor o variable explicativa por excelencia en el objetivo de modelar el comportamiento del PIB no petrolero. Por tanto, es preciso observar su comportamiento en el período de referencia para el estudio que realizamos; a partir del gráfico siguiente:

Gráfico 1



Fuente: MF. BCV. Cálculos Propios

Como se observa, el Ingreso Fiscal Petrolero creció de forma sostenida desde 1950 hasta 1972, a una tasa de 9,5 % interanual; dando un salto pronunciado en el año 1973 inducido por el primer *shock* petrolero, cuando la guerra de Egipto, Jordania y Siria contra Israel provocó un fuerte aumento de la demanda de petróleo, haciendo que el ingreso petrolero de Venezuela ascendiera por encima de los 1.000 millones de bolívares, medidos a precios constantes de 1984.

Esto que permitió que el ingreso fiscal petrolero siguiera esta ruta expansiva durante el período señalado; tal como lo sugiere Santeliz (2002) se puede resumir en tres grandes factores causales:

1. La expansión de la producción petrolera

2. Las mejoras de la productividad del sector

3. Las reformas a la legislación tributaria

1. En el gráfico 8 se observa el ascenso de la gráfica que describe el comportamiento de la producción de petróleo. Además como se observa en el gráfico 9, que registra el ritmo de crecimiento de la actividad petrolera en términos reales, la producción creció durante un poco más de veinte años, sin embargo la tasa de crecimiento se mostraba en descenso, pasando de 7% en la década del 50 a 3% en la década de los 60, reflejándonos la imposibilidad de sostener la pendiente positiva que exhibía la producción petrolera, ya que a pesar de crecer, lo hacía a tasas decrecientes.

2. La productividad del trabajo en el sector petrolero experimentó un claro ritmo ascendente durante todo el período previo a la nacionalización de la industria. Esta trayectoria se explica por dos razones fundamentales: el aumento de la producción física y los menores requerimientos de mano de obra por parte de la industria, al producirse una importante reducción del empleo en el sector durante el mencionado período.[3]

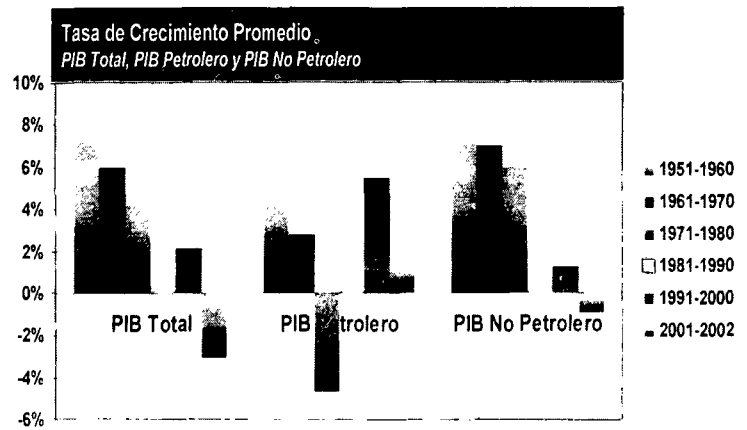
3. Por último tenemos las reformas tributarias (a favor del Estado) experimentadas por el sector petrolero. La evidencia de un ingreso tributario petrolero que crecía a tasas muy satisfactorias es consecuencia de un severo y progresivo régimen impositivo a la industria de los

3 Un sector puede experimentar mejoras en la productividad del trabajo, en un contexto en el que tanto la producción como el empleo experimenten un incremento, debido a que la tasa de crecimiento del primero es superior a la tasa de crecimiento del segundo. Sin embargo, también puede ocurrir que la mayor productividad de un sector se explique porque la producción decrece a una tasa inferior que a la que decrece el empleo en dicho sector.

hidrocarburos, a una producción francamente creciente[4] y al incremento de la productividad factorial[5]

Al respecto, podemos señalar que la explicación del decrecimiento registrado por el ingreso fiscal petrolero, a partir de la nacionalización de la industria, se halla en los mismos factores que permitieron el crecimiento vigoroso del mismo, desde mediados de la década de los cuarenta hasta los primeros años de la segunda mitad de los setenta.

Gráfico 9



4 Es importante destacar que en un primer momento, tal y como es señalado por Ramón Espinasa, los incrementos en la producción venían asociados a la tasa de inversión que se registraba en el sector, cuando incluso, la influencia del petróleo no se ejercía a través de la vía fiscal, sino de la Inversión Extranjera Directa propiciada por las compañías trasnacionales a las cuales se entregaban en concesión los campos petroleros. Sin embargo a partir de la segunda mitad de la década del 50, las altas tasas de extracción de reservas y su contraparte en una mayor producción de petróleo, es consecuencia de la búsqueda de beneficios por parte de las compañías extranjeras, en un contexto de tasas impositivas agresivas y ante la finitud del horizonte temporal, toda vez que a industria pasaría a manos de nacionales.

5 Este incremento del producto por unidad de trabajo, es consecuencia de dos factores simultáneamente: el crecimiento de la producción, y la reducción del personal empleado en la industria.

La nacionalización, entendida como un proceso político de claras repercusiones en el ámbito económico, hace que se herede un balance energético disminuido por la brevedad de la duración teórica de las reservas probadas, las cuales alcanzaban un preocupante horizonte temporal de apenas diez años. Esto presionaba a las autoridades a asumir una conducta en materia petrolera claramente conservacionista, materializada en una reducción del 50% en la producción diaria de petróleo, pasando de 4 MM b/d aproximadamente, a menos de 2 MM b/d.

Sin duda este contexto obliga a que la producción de petróleo registre tasas de crecimiento negativas, en la medida en que los excesos fiscales y la anticipación de la imposibilidad de prolongar el período de extracción petrolera, crearon las bases para que la industria mermara sus esfuerzos de inversión en el sector, ya que no podría ser aprovechada la nueva capacidad de producción derivada de los planes de expansión de la industria; toda vez que el valor presente de los beneficios futuros que se obtendrían por la venta del género, no compensarían el desembolso actual requerido para el gasto de inversión, dada la cercanía de la reversión que traería consigo el cambio de propietario de la industria petrolera.

Dados los hechos acaecidos en Venezuela, no es posible avalar la tesis de que la reducción de los volúmenes de producción sea consecuencia de un agotamiento inevitable del recurso natural, debido a su carácter de no renovable. Lo que se observa es una forma intencional de hacer que un recurso natural finito muestre claros signos de agotamiento, dado el esquema de incentivos que arreglos institucionales edifican sobre la utilización de la materia prima. Así pues, si se obvian las causas reales

de tal comportamiento, pareciera que la ruta expansiva que siguió la producción petrolera hasta 1970 y la posterior reversión de esa tendencia en la serie de PIB petrolero real, tanto en niveles como en sus valores per cápita, es una consecuencia intrínseca atribuible a su característica de natural, escaso y no renovable, tal y como lo sugieren algunos investigadores. Esta reducción en los niveles de producción, trajo consigo una pérdida de productividad en el sector.

Mecanismos de transmisión a través de los cuales el Ingreso Fiscal Petrolero influye en el comportamiento del PIB no petrolero de Venezuela

La incidencia del ingreso fiscal petrolero[6] sobre el PIB no petrolero se posibilita a través de dos vías alternativas y de forma simultánea: la primera es a partir del gasto público que es financiado con los recursos petroleros recaudados *(multiplicador fiscal petrolero);* y la segunda es a través de la incidencia directa que ejerce el petróleo sobre el dinero de alto poder expansivo de la economía, y por tanto en los saldos reales mantenidos por los agentes económicos *(multiplicador monetario petrolero).*

A la suma de estos dos efectos lA llamaremos *"multiplicador petrolero para Venezuela"*. La simultaneidad de ambos efectos tiene lugar, dado que el mecanismo

6 Recordemos que el ingreso fiscal petrolero es utilizado en la presente investigación como variable proxy del PIB petrolero, lo cual implica una simplificación de nuestra parte, al darse como supuesto, que la fracción del ingreso generado por la actividad petrolera que incide sobre el producto total de la economía, es sólo aquella porción que recibe el fisco a través de la recaudación que realiza al sector. Este supuesto no distorsiona el análisis, toda vez que la mayor parte de los recursos generados por la exportación de petróleo, son recibidos por el fisco bajo la figura de impuestos recaudados.

de creación de dinero base se habilita cuando el gobierno ejecuta su gasto acordado con cargo a los ingresos tributarios de origen petrolero.

Todo lo anterior se posibilita a través de dos vías (logrando un impacto significativo sobre la tasa de crecimiento registrada por el Producto Interno Bruto No Petrolero por habitante): a partir del multiplicador fiscal, que verifica una relación directa y amplificadora entre el Gasto Público y el ingreso nacional y a partir del multiplicador monetario, debido a que la creación de base está directamente relacionada con el gasto que el fisco ejecuta, al ser éste financiado con los ingresos petroleros percibidos, todo lo cual convierte a la actividad petrolera en la suministradora por excelencia de medios de pago a la economía.

Multiplicador Fiscal:

El Estado venezolano privilegió el gasto de inversión en lugar del gasto corriente como destino de los recursos provenientes del petróleo, hasta finales de la década de los 70, en el contexto de una política de Sustitución de Importaciones, con el objetivo de lograr el desarrollo de una economía alterna, que disminuyera la vulnerabilidad de la nación, ante las pronunciadas fluctuaciones a las que está sometido el mercado petrolero mundial.

No cabe duda de que los recursos fiscales de los que disponía el Estado venezolano por su condición de Estado petrolero le permitió ser el motor propulsor del crecimiento económico del país, a través del gasto en inversión, concentrado fundamentalmente en el desarrollo de infraestructuras e industrias básicas. Sin embargo, la forma en que se promovió dicho crecimiento no lo permitió ser autosostenible, toda vez que el aparato productivo local no sobreviviría a una caída en los niveles

de gasto gubernamental (dedicados tanto al consumo como a la inversión) resultante de una fluctuación negativa en los ingresos fiscales petroleros, dada la ineficiencia que le otorgaba el alto grado de protección al que éste estuvo expuesto.

De hecho, a la caída del ingreso petrolero le es consecuente una merma significativa en los niveles de inversión total, provocándose una ruta de decrecimiento estructural que aún lo caracteriza. Lo que tratamos de evidenciar es que las políticas económicas implementadas en Venezuela no procuraron un esquema de desarrollo que lograse que el ingreso fiscal petrolero, como motor del crecimiento, fuese sustituido por la constitución de un aparato productivo eficiente, que garantizara la competitividad de nuestros productos en los mercados internacionales. Esto no fue posible porque los sectores y las industrias promovidas no atendían a las poderosas ventajas comparativas que posee Venezuela, sino por el contrario desarrollaron cadenas productivas antieconómicas, que amparaban su éxito en un ingreso fiscal petrolero siempre creciente.

Multiplicador Monetario Petrolero:

Otra vía de impacto que activa la categorización de una economía petrolera, es que gran parte de la ejecución del presupuesto público se financia a partir de los ingresos fiscales petroleros, por lo cual el gasto público y su actuación como dinamizador prioritario de la economía guardan una relación directa y significativa con el ingreso petrolero percibido. Por tanto, la creación de base monetaria o dinero de alto poder expansivo en el sistema económico interno está, de alguna manera, estrechamente relacionada con el influjo de una gran cantidad de dólares por la liquidación del petróleo en los mercados internacionales.

La creación de dinero de alto poder expansivo o base monetaria adquiere rasgos particulares en una economía como la venezolana, la cual además de derivar sus principales fuentes de ingresos de una actividad de exportación como la petrolera, la propiedad del subsuelo donde yace tal riqueza exportable es propiedad del Estado venezolano. La utilización de estos fondos, a través de acciones fiscales expansivas, convierte al Estado en un creador de dinero base, a partir de lo cual se genera la liquidez monetaria, denotada como M2.

En particular, lo que denominamos el *efecto fiscal petrolero sobre la base monetaria,* puede ser explicitado a través de la siguiente ecuación:

$$EFBM_t = \alpha XPT_t \times TC_t$$

Esta ecuación nos expresa que el efecto que ejerce el Estado (a partir de los ingresos fiscales petroleros) sobre la base monetaria EFBM, es igual al valor en moneda local de una proporción α de las exportaciones petroleras totales XPT. Este coeficiente recoge la carga impositiva que pesa sobre la actividad petrolera y que sabemos reviste tres formas fundamentalmente: regalía, impuesto sobre la renta y dividendos.

Así tenemos el *efecto de la industria petrolera sobre la base monetaria*, que expresamos a través de las dos ecuaciones siguientes:

$$EBM\,PDVSA_t = (XP\,PDVSA_t + D\,PDVSA_t - \beta\,XP\,PDVSA_t - SD\,PDVSA_t)\,TC_t + \gamma\,CTA\,PDVSA$$

$$EBM_{ce\,t} = (XP_{ce\,t} - \beta XP_{ce\,t} - DIV_{ce\,t})\,\acute{y}\,TC_t$$

Como se observa, en la primera de las dos ecuaciones el efecto que sobre la base monetaria ejerce la industria petrolera nacional se da a través de aquella parte de los ingresos por exportaciones que no es pagada al Estado en forma de impuestos (XP PDVSA t (1- β)). A esto se suman los ingresos en divisas que percibe PDVSA al incrementar su deuda externa, para de esta manera hacer frente a los planes de inversión previstos para la expansión de la industria (D PDVSA), y se restan las erogaciones en divisas que debe realizar la industria para honrar el servicio de la deuda contraída en períodos anteriores (SD PDVSA). Todas estas partidas son llevadas a moneda local, acorde con el tipo de cambio vigente (TC). Además, PDVSA también puede actuar sobre la base monetaria de la economía al movilizar parte del dinero que mantiene en su cuenta dentro del Banco Central (γ CTA PDVSA)

En la segunda ecuación se manifiesta la injerencia de la industria petrolera de propiedad extranjera sobre la base monetaria local, la cual viene representada por aquella porción de las exportaciones registradas por tales compañías que no se dedican ni a la cancelación de la carga impositiva ni a la repatriación de los dividendos a sus respectivas casas matrices. Este remanente puede estar explicado por los gastos operativos en moneda local que enfrentan las compañías transnacionales, como son los sueldos, salarios y la compra de insumos y servicios locales.

Si procedemos a sumar estas dos ecuaciones, tendremos el efecto total que ejerce el petróleo sobre la magnitud del dinero de alto poder expansivo que sirve de base para la liquidez monetaria, a partir de la expansión del crédito interno, todo lo cual queda explicitado a través del multiplicador monetario

ETPBM t = (XPT t + D PDVSA t–SD PDVSA t–DIVce t) TC t + γCTA PDVSA t

Esta agregación nos permite medir el efecto total del sector petrolero sobre la base monetaria (ETPBM), lo cual, aunado a la construcción del multiplicador monetario a partir de sus elementos constitutivos (según lo que la teoría macroeconómica nos prescribe), posibilita la obtención de aquella porción de la liquidez monetaria que es generada por el sector petrolero. Esto permite, además, la cuantificación de la incidencia de dicha liquidez en el PIB no petrolero registrado en la economía, mediante su modelación econométrica, que se especificará más adelante.

Cuando Pdvsa[7] coloca el petróleo venezolano en los mercados de exportación, recibe por éste la valoración de mercado de tal producto. Estos ingresos en divisas percibidos por la industria petrolera del Estado son vendidos al Banco Central de Venezuela por la obligatoriedad descrita en la Constitución Nacional, pasando así a formar parte de las Reservas Internacionales del país.[8] La contrapartida en bolívares de esta venta es depositada en la cuenta que Pdvsa mantiene en el BCV. Con estos recursos en moneda local Pdvsa se dispone a pagar al fisco, por su soberanía tributaria, todos los impuestos que recaen sobre la actividad extractiva. A este efecto gira contra su cuenta en el BCV, trasladando estos re-

7 Y antes de la nacionalización de la industria, las compañías petroleras trasnacionales (el análisis es válido en ambos escenarios).

8 De acuerdo con las disposiciones plasmadas en el decreto ejecutivo N° 178, de 15 de agosto de 1944, en su cláusula primera, las divisas originadas por las exportaciones de hidrocarburos y demás minerales combustibles, así como las provenientes de las diversas actividades de las compañías petroleras, serán adquiridas por el Banco Central de Venezuela, por cuenta del gobierno nacional.

cursos a la cuenta que el gobierno mantiene en el ente emisor. Por ello, hasta que el gobierno no gire contra su cuenta para ejecutar el presupuesto acordado, la base monetaria de la economía no es afectada. Además, una parte de los bolívares restantes es erogada para comprar divisas al BCV, con las que serán honrados los compromisos adquiridos con el extranjero al financiarse por la vía del endeudamiento externo y también para efectuar las importaciones de insumos o bienes de capital requeridos por la industria petrolera. El remanente en moneda local, junto con el saldo que al principio del año tiene Pdvsa en su cuenta en el BCV, es utilizado para hacer frente a los gastos en bolívares en los cuales deberá incurrir la industria para mantener activas sus operaciones.

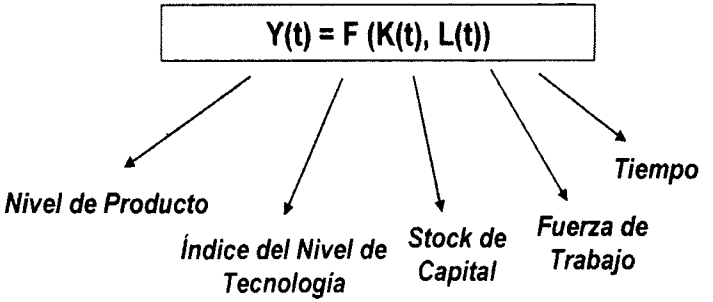
Así pues, el efecto neto de la actuación de Pdvsa en el incremento del *stock* de reservas internacionales, es lo que pasa a formar parte de la base monetaria o dinero de alto poder expansivo, puesto que el resto de los bolívares que obtuvo Pdvsa al vender las divisas derivadas de la exportación del hidrocarburo, fueron nuevamente absorbidas por el Banco Central, al vender a Pdvsa las divisas necesarias para cumplir con sus obligaciones en moneda extranjera. Por tanto, la materialización de los gastos de Pdvsa en el interior del país, constituye la incidencia de la industria en la base monetaria.

Modelo Econométrico para estimar la fuerza explicativa del petróleo, como agente dinamizador de la economía, en el desempeño evidenciado por el producto interno bruto no petrolero en términos per cápita:

Un punto de partida natural para estudiar los aspectos relacionados con el crecimiento en cualquier economía es el cálculo del residuo de Solow (1956). El Premio

Nobel, Robert Solow, del MIT, desarrolló un marco de referencia contable para medir los principales factores determinantes del crecimiento económico de las naciones. Su punto de partida es la función de producción clásica en la cual el producto se muestra como función del *stock* de capital, del insumo laboral[9] y del estado de la tecnología.

El objetivo de la contabilidad del crecimiento es descomponer la tasa de crecimiento del producto interno bruto en términos reales en la contribución de cada uno de los factores de producción involucrados en el proceso de transformación, es decir, capital y trabajo. Las relaciones insumo-producto se establecen a través de la función de producción (enfoque primal):



La determinación del residuo de Solow cuantifica aquella parte del producto que no es atribuible a la variación de factores productivos o a variaciones en la intensidad de utilización de los mismos, sino que está asociada al cambio tecnológico u organizacional.

Es posible que presentemos la forma funcional que describe el crecimiento en términos per cápita, quedando como sigue:

9 Ambos factores exhiben rendimientos constantes a escala y rendimientos marginales decrecientes.

$$y(t) = f(k(t))$$

Donde: $y = Y/L$; $k = K/L$

La dinámica del modelo de Solow viene dada por una función de acumulación, que indica que el ritmo al cual crece el *stock* de capital en la economía es igual al requerido para reponer el deterioro que pueda sufrir el nivel de capital per cápita, bien sea por incrementos en la tasa demográfica o por causa de la depreciación a la que está expuesto el acervo de capital, por su utilización en el proceso productivo:

$$k = s\,f(k) - (d + n)\,k$$

Donde: **k** = la derivada del *stock* de capital per cápita
s = Propensión marginal al ahorro
d = Tasa de depreciación del capital
n = Tasa de crecimiento de la población

Así, tenemos que el modelo de crecimiento neoclásico presentado por Solow predice un equilibrio único, estacionario, en el cual la inversión realizada en el período es exacta y suficiente para impedir el deterioro del *stock* de capital per cápita, bien sea por causa del crecimiento demográfico o como consecuencia del proceso de depreciación que actúa sobre el acervo de capital existente.

La función de producción que aquí presentamos contempla tres posibles fuentes de crecimiento, los dos primeros mensurables: capital y trabajo, y un tercero atribuible a aquella parte que no es posible explicar por

la contribución de los dos anteriores, el cual recibe la denominación de progreso tecnológico. Sin embargo, para aprehender el comportamiento del crecimiento económico en Venezuela, mediante un procedimiento de inferencia estadística, es necesario agregar a la clásica función de producción de Solow, la renta que se percibe por la venta del petróleo en los mercados internacionales, con lo cual nos hemos permitido introducir un supuesto simplificador, al considerarse marginal la utilización de dotación factorial por parte del sector petrolero en Venezuela, sugiriendo que esta actividad no compite por los recursos productivos disponibles en el mercado de factores.[10]

En lenguaje analítico, el ingreso real viene descrito por la siguiente expresión:

$$Y = f(K, L) + RI$$

Por tanto, la ecuación que expresa la acumulación de capital en la economía venezolana no sólo tiene como fuente de financiamiento aquella porción del ingreso que no es destinado al consumo y por tanto está disponible para el ahorro, sino que además dispone para el proceso de acumulación de capital de aquella parte del ingreso fiscal petrolero que no es empleada por el Estado para cubrir gastos de consumo y, por consiguiente, una vez más, que se encuentran disponibles para la inversión.

Así tenemos que la función de acumulación de capital viene descrita por la expresión siguiente:

10 Estamos suponiendo que el pago factorial que debe hacerse a los recursos productivos que intervienen en la actividad petrolera son marginales en relación al ingreso que deriva de la venta del commodity en los mercados internacionales. Lo anterior implica que el precio del barril de crudo producido no viene determinado por su estructura de costos, sino por un conjunto de factores de diversa naturaleza, tal como fue explicado de forma exhaustiva en el cap. II.

$$k = \beta IFP + s f(k) - (d + n) k$$

El modelo econométrico que se elabora en la presente investigación, utilizando una especificación que sigue de cerca la estrategia de estimación propuesta por Schliesser y Silva (2000), nos permitirá ofrecer a través de la evidencia empírica, cuál es la contribución explicativa del petróleo dentro de cada una de las dos fases claramente distinguibles del crecimiento en Venezuela, y qué porción encuentra asidero en la estabilidad macroeconómica explicitada en los valores tomados por las variables macroeconómicas fundamentales durante el período de análisis.

Así tenemos que las corrientes de gasto a través de las cuales se da uso al ingreso total real de la economía (tanto el posibilitado por los factores productivos como por la renta que se deriva de la exportación del petróleo) son: el consumo y la inversión. La importancia de explicitarlos es que nos permite absorber en la especificación prevista el proceso dinámico de la determinación del ingreso,[11] al incorporar el efecto que sobre el producto ejerce tanto el multiplicador del consumo como la aceleración de la inversión.

(1) $$Y t = C t + I t$$

Por tanto, si suponemos el consumo total como aquel que consta del realizado por los agentes privados de la economía, siendo este último equivalente a una fracción de la corriente de ingresos que los mismos reciben como

11 En esta especificación se está siguiendo el modelo de interacción clásico de Samuelson (1939).

contraprestación del valor agregado generado en el proceso productivo (rezagado en un período), así como del realizado por el Estado, el cual corresponde a una fracción de la renta petrolera percibida en forma de recaudación tributaria al sector, tanto en su condición de propietario de los yacimientos petrolíferos y de la industria,[12] como por el ejercicio de la soberanía impositiva que detenta, la expresión que le corresponde viene dada por:

(2)

$$CT = \alpha Y_{t-1} + \beta IFP$$

Multiplicador del consumo

Donde

$0 < \alpha$ y $\beta < 1$

Igualmente, tenemos que la inversión total actual mantiene una relación fija con respecto al incremento del consumo, mientras que la otra fracción corresponde a la proporción del ingreso fiscal de origen petrolero que se destina fundamentalmente al gasto de inversión o producción de consumo futuro. Así pues la inversión viene descrita por la siguiente expresión:

(3)

$$IT = \lambda (C_t - C_{t-1}) + (1 - \beta) IFP + \mu \pi$$

Acelerador de la Inversión

Aceleración de la Inflación

Donde

$\lambda > 0$ y $\mu < 0$

12 Desde 1976, fecha en la cual la industria petrolera pasa a ser propiedad exclusiva del Estado venezolano, mediante la ley que promulga la nacionalización de la misma.

Como se observa, la inversión realizada depende de la proporción del ingreso fiscal destinado a la misma, a la variación experimentada por el consumo (permitiendo o inhibiendo la generación de ahorro), a las tasas de interés y finalmente a la tasa de variación de la inflación, que como se ha argumentado, esperamos afecte de forma adversa a la inversión, toda vez que le imprime incertidumbre al esquema de ganancias diferidas que promete un determinado proyecto de inversión, además de restarle capacidad adquisitiva a la corriente de ingresos intertemporales.

Para lograr la especificación deseada para el Modelo de Regresión Lineal estimado con la finalidad de inferir el patrón de comportamiento del PIB per cápita para una muestra temporal que cubre el período comprendido entre 1940-2002, a partir de aquellas variables económicas que son aquí consideradas fuentes explicativas significativas de la evolución de esta variable, procederemos a sustituir la ecuación (1) en la (2), obteniéndose la siguiente expresión que denota la dinámica del ingreso:

$$\textbf{(4)} \quad IT = \alpha\,\lambda\,(Y_{t-1} - Y_{t-2}) + \lambda\,\beta\,(IFP_t - IFP_{t-1}) + (1 - \beta)\,IFP_t + \mu\,\pi$$

Ahora sustituyendo (4) y (2) en (1) tenemos:

$$\textbf{(5)} \quad Y_t = \alpha\,(1 + \lambda)\,Y_{t-1} - \alpha\,\lambda\,Y_{t-2} + (1 + \lambda\,\beta)\,IFP_t - \lambda\,\beta\,IFP_{t-1} + \mu\,\pi$$

Si ahora incorporamos una constante y el término de perturbación, la ecuación de crecimiento del ingreso per cápita a estimar quedaría como sigue:

(6) $$\Delta(Y\,t / Lt) = \beta_0\,\Delta(Y\,t-1 / L\,t-1) + \beta_1\,\Delta(IFP\,t / L\,t-1) + \beta_2\,\Delta\,\pi + u\,t$$

Donde *β0, β1* y *β2* son los respectivos parámetros poblacionales que debemos estimar, a partir de la muestra utilizada en el presente análisis.

a) Búsqueda, tratamiento y evaluación de la calidad de la información estadística necesaria:

Como lo explicita el modelo econométrico que es objeto de estimación empírica en la presente investigación, son tres las variables de nuestro interés para intervenir como regresoras o explicativas, en la tarea de modelar el comportamiento de la variable que por excelencia cuantifica el crecimiento económico de un país, refiriéndonos al producto interno bruto. Así pues, las series cronológicas utilizadas corresponden al Ingreso fiscal petrolero[13] (IFP), al indice de precios al consumidor y finalmente al producto interno bruto generado por la economía no petrolera.

b) Orden de integración de las series involucradas en la modelística del crecimiento económico para Venezuela (1940-2002):

Para determinar el grado de integración de las series que intervienen en el modelo especificado anteriormente, verificamos desde un punto de vista formal la presencia de una tendencia estocástica en la serie a partir del contraste de Dickey Fuller Aumentado (ADF)[14], cuya espe-

13 Se consideró el ingreso fiscal petrolero efectivamente recaudado y no el causado.

14 La prueba de Dickey Fuller Aumentado abarca el caso más generalizado, donde los residuales del modelo pueden estar serialmente correlacionados. Esta prueba se lleva a cabo aumentando los valores rezagados de la variable dependiente. El número de términos de diferencia rezagados que se debe incluir, con frecuencia se determina de manera empírica, hasta eliminar el problema, observando la mejora en el estadístico DW. Deben incluirse sólo el número de rezagos necesarios, de manera

cificación en términos de tendencia determinística, intercepto y rezagos, fueron determinados acorde al comportamiento de la serie en sus pruebas informales, tales como las gráficas en niveles y diagramas de correlación serial, así como de la validación estadística de estas propiedades observables.

c) Verificación de la inexistencia de una posible regresión espuria entre las variables que intervienen en el análisis.

No se requiere la verificación de cointegración entre las variables, ya que la especificación del modelo que aquí presentamos, incluye a las variables económicas bajo la diferencia que les confiere estacionariedad a las mismas, por lo cual no corremos el riesgo de estimar un modelo cuyas variables mantengan una relación espuria o sin sentido en el largo plazo.

d) Diseño del Modelo econométrico, soporte teórico y estadístico.

Como se ha explicado a lo largo del desarrollo de este capítulo, son tres las variables que consideramos fuentes causativas del desempeño del crecimiento económico (medido éste a través de la tasa de crecimiento del PIB no petrolero per cápita en términos reales) que ha registrado la economía venezolana durante el período (1940-2002); éstas son: la tasa de crecimiento del producto interno bruto no petrolero per cápita rezagado un período, la variación del ingreso fiscal petrolero y la aceleración de la inflación, medida a través de la segunda diferencia del índice de precios al consumidor

de no incurrir en un error de sobreespecificación, ya que el incumplimiento de este importante supuesto puede deteriorar las bondades de los estimadores considerados como los Mejores Estimadores Lineales Insesgados (MELI).

con base 1984, todas ellas expresadas en logaritmos neperianos.

Bajo la especificación expuesta en la ecuación 6, estimaremos los parámetros poblacionales de este modelo de regresión lineal, minimizando la sumatoria de las perturbaciones al cuadrado, es decir, utilizando como técnica de estimación el popular MCO (Mínimos Cuadrados Ordinarios).

La razón que nos conduce a utilizar un modelo de regresión lineal uniecuacional, estimado a través de MCO, y no un vector autorregresivo (VAR) o un VAR con mecanismo de corrección de errores (VEC), es la inexistencia de dudas respecto a las relaciones de causalidad que se establecen entre las variables involucradas en el análisis expuesto.

Las bondades de los vectores autorregresivos sin duda son muchas, lo cual lo ha privilegiado como una de las especificaciones funcionales de mayor utilidad en el campo de la ciencia económica.[15] Entre las ventajas del VAR, una de las más enarboladas cuando se trata de argumentar a favor de estos modelos, es que los mismos pueden prescindir de una propuesta teórica *a priori* por parte del investigador, es decir, no requieren que éste prevea relaciones causativas entre las variables implicadas antes de sugerir la especificación del modelo, al no requerir que se haga distinción previa entre las variables que son endógenas y las que son exógenas. Por ello se les dice que son modelos parcialmente a teóricos, ya que *todas* las variables propuestas son consideradas endógenas bajo esta especificación. Al mismo

15 Fundamentalmente cuando el objeto del análisis es más predictivo que de inferencia respecto al comportamiento subyacente de la variable propuesta como líder.

tiempo, tienen otra gran ventaja respecto de los modelos de ecuaciones simultáneas y es que las estimaciones de los coeficientes de regresión lineal pueden hacerse a partir de la metodología de mínimos cuadrados ordinarios, ya que cumplen con la exigencia postulada por esta forma de estimación, en cuanto a que ninguna regresión debe encontrarse relacionada con las perturbaciones de alguna otra, debido a que esto último acarrearía que los estimadores perdieran su condición de consistencia. Adicionalmente, estos modelos pueden ser estimados sin la imposición de restricciones apriorísticas que son necesarias para identificar y estimar modelos econométricos estructurales.

Sin embargo, dada la muticolinealidad existente entre los regresores del VAR, como consecuencia de que éstos incorporan varios rezagos de cada variable incluida (según sea el orden de integración del vector autorregresivo)[16] los coeficientes de regresión no tienen lectura económica al no poseer las propiedades estadísticas deseadas de insesgamiento, consistencia y eficiencia. Sin embargo, el análisis de impulso-respuesta que se desprende del VAR le incorpora capacidad analítica, al tratar de emular la relevancia explicativa de cada variable dentro del sistema, puesto que a través del mismo, se evidencian las variaciones que experimenta cada variable en el tiempo, ante la presencia de un *shock* en alguna de ellas.

Así tenemos que la metodología VAR adquiere sentido cuando el investigador sospecha que existe depen-

16 De manera que en estos modelos se pueden incluir todas las variables para que interactúen linealmente con los valores corrientes y desfasados de otras variables y de ella misma, con el objeto de estimar el impacto cuantitativo de cada una sobre sus propios valores futuros y los valores futuros de otras variables, de allí que reciban la denominación de autorregresivos.

dencia bidireccional entre las variables,[17] actuando como un first best en relación a una especificación de ecuaciones simultáneas, donde se presentan obvias dificultades para lograr una estimación válida para los coeficientes de regresión lineal. Sin embargo, en el caso particular que nos ocupa, la presunción de causalidad entre las variables, desprendida de un análisis puramente económico, es corroborado a través de un análisis estadístico (test de causalidad de Granger), a partir del cual se verifican las relaciones causales previamente sugeridas en la hipótesis que direcciona y sustenta a la presente investigación, tal y como se presenta a continuación.

Test de Causalidad de Granger

Pairwise Granger Causality Tests
Sample: 1940 - 2002
Lags: 3

Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Probability
LNPIBNPPC_BS does not Granger Cause LNIFPPCBS	60	0,52757	0,66527
LNIFPPCBS does not Granger Cause LNPIBNPPC_BS	60	2,40934	0,07722
LNIPC_1984 does not Granger Cause LNIFPPCBS	60	2,10226	0,11092
LNIFPPCBS does not Granger Cause LNIPC_1984	60	0,95140	0,42253
LNIPC_1984 does not Granger Cause LNPIBNPPC_BS	60	2,36687	0,08119
LNPIBNPPC_BS does not Granger Cause LNIPC_1984	60	1,11066	0,35303

Como se observa en el cuadro anterior, donde se resume el test de causalidad de Granger por pares realizado sobre las variables consideradas, se demuestra que la única que se muestra como endógena es el PIB np

17 En un VAR todas las variables son consideradas potencialmente endógenas.

pc, mientras que las otras dos variables (IFP pc y IPC (1984=100)) muestran una exogeneidad débil[18] respecto a la que funge en el presente análisis como variable dependiente o variable regresada, ya que la probabilidad asociada al estadístico F de la regresión propuesta por Granger para verificar causalidad, nos imposibilita el rechazar la hipótesis nula de que el PIB np pc no causa en el sentido de Granger a la IFP pc, así como a la IPC; para cualquier nivel de significancia aceptable. Mientras que en dirección opuesta, es decir, cuando se realiza el contraste de hipótesis, en donde la H_0 (hipótesis nula) niega la existencia de una relación causal desde el IFP pc y del IPC hacia el PIB np pc, la probabilidad asociada al estadístico F, nos conduce a rechazarla, para un nivel de significancia estadística de 10%, verificándose las sospechas que se explicitan al elegir una especificación lineal y uniecuacional para modelar el crecimiento económico que evidencia el sector no petrolero en Venezuela[19] durante el período señalado.

Así pues, hemos demostrado de manera formal, la pertinencia de utilizar una especificación lineal y uniecuacional, así como un método de estimación donde se minimicen el cuadrado de los errores (MCO), al no presentarse problemas de simultaneidad que nos hubieran conducido a preferir la aplicación de un modelo de ecuaciones simultáneas o de un vector autorregresivo (VAR) con mecanismo de corrección de errores (VEC).

18 Se dice que Xt es débilmente exógena si Yt no explica el comportamiento de Xt.

19 Al modelo de regresión lineal uniecuacional, le es inherente el supuesto de causalidad entre las variables en una única dirección, que va desde las variables explicativas o regresoras a la variable explicada o regresada.

Con base en el razonamiento anterior, el presente ejercicio de contrastación empírica del análisis construido a lo largo de la investigación, se fundamenta en la utilización de un modelo uniecuacional a través de la aplicación del método de mínimos cuadrados ordinarios. La estimación de este modelo es como sigue:

Como se observa en la primera regresión econométrica los coeficientes de regresión lineal satisfacen los signos esperados, al verificarse que el pasado inmediato de la variación del ingreso no petrolero per cápita valorado a precios constantes del año 1984 ejerce un efecto positivo y estadísticamente significativo sobre ella misma en el presente, demostrándose el efecto rezagado de la renta petrolera a través de dos vías: el acelerador de la inversión y el multiplicador del consumo.

Modelo Econométrico para el Crecimiento Económico del Sector No Petrolero en Venezuela (1920-2002) (I)

Dependent Variable: D(LNPIBNPPC_BS)
Method: Least Squares
Sample(adjusted): 1942 - 2002
Included observations: 61 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0,007922	0,005765	1,374123	0,1748
D(LNPIBNPPC_BS(-1))	0,599858	0,090893	6,599646	0,0000
D(LNIFPPCBS)	0,064545	0,018246	3,537506	0,0008
D(D(LNIPC_1984))	-0,225083	0,063040	-3,570484	0,0007

R-squared	0,519475	Mean dependent var	0,022364
Adjusted R-squared	0,494184	S.D. Dependent var	0,059346
S.E. Of regression	0,042207	Akaike info criterion	-3,429118
Sum squared resid	0,101543	Schwarz criterion	-3,290700
Log likelihood	108,5881	F-statistic	20,54005
Durbin-Watson stat	1,736823	Prob(F-statistic)	0,000000

Igualmente se verifica un efecto positivo y estadísticamente significativo del ingreso fiscal petrolero real en términos per cápita sobre el crecimiento, incluso para los niveles de significancia de mayor exigencia. El coeficiente de regresión que acompaña a esta variable nos está indicando el efecto indirecto del ingreso fiscal de origen petrolero, toda vez que sólo se evalúa su incidencia sobre la economía no petrolera.[20]

Por último se evidencia el efecto negativo y estadísticamente significativo que sobre el ritmo de crecimiento de la economía no petrolera, ejerce la volatilidad macroeconómica, expresada en la aceleración experimentada por la inflación, tal como se había previsto.

Como se observa a través del cuadrado del coeficiente de determinación (R^2), los regresores además de ser individualmente significativos, también presentan significancia conjunta, como lo ratifica la probabilidad asociada al estadístico F.

Es importante destacar la no significancia estadística del término de intercepto, lo cual nos sugiere que no se están omitiendo variables relevantes en la explicación del crecimiento económico para Venezuela.

Así pues, podemos concluir que los resultados estadísticos han sido consistentes con los planteamientos económicos esgrimidos en la presente investigación.

Sin embargo, una mejor especificación para este modelo, vendría dada por la inclusión de una variable dummy, que lograse segmentar la muestra temporal en

20 Para apreciar tanto el efecto directo, como indirecto del ingreso fiscal petrolero, debe hacerse la regresión sobre el PIB total pc, de manera de observar tanto la participación del ingreso generado por la actividad petrolera en el total, así como el efecto del IFP sobre la dinámica del ingreso del sector no petrolero.

dos períodos claramente diferenciados para el crecimiento económico del sector no petrolero en Venezuela. Como hemos explicitado a lo largo del punto 2 y en la primera parte del presente punto, la economía experimenta una reversión estructural, cuyo punto de quiebre es coincidente con la nacionalización de la industria. Es por esta razón que se incluyó en la modelística del crecimiento del sector no petrolero una dummy (D1), que toma el valor 1 desde 1940 hasta 1977 y 0 en el periodo restante (1978-2002).

Modelo Econométrico para el Crecimiento Económico del Sector No Petrolero en Venezuela (1920-2002)

Dependent Variable: D(LNPIBNPPC_BS)
Method: Least Squares
Sample(adjusted): 1942 - 2002
Included observations: 61 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.005814	0.005281	1,100809	0,2758
D(LNPIBNPPC_BS(-1))	0.608947	0.085884	7.090339	0,0000
D(LNIFPPCBS)*(D1)	0.093441	0.024787	3.769667	0,0004
D(LNIFPPCBS)*(1-D1)	0.035071	0.023283	1.506286	0.1377
D(D(LNIPC_1984))*D1	0.359237	0.190812	1.882673	0.065
D(D(LNIPC_1984))*(1-D1)	-0.269784	0,061041	-4,419725	0,0000
R-squared	0.620026	Mean dependent var		0.022364
Adjusted R-squared	0.585483	S.D. dependent var		0.059346
S.E. of regression	0.038209	Akaike info criterion		-3,598321
Sum squared resid	0.080295	Schwarz criterion		-3.390694
Log likelihood	115,7488	F-statistic		17.94933
Durbin-Watson stat	1.585822	Prob(F-statistic)		0,00000

Los resultados arrojados por el modelo de regresión bajo esta especificación, nos conducen a aseverar la idea de que la mayor fuerza explicativa del Ingreso Fiscal Petrolero per cápita tiene lugar en el primer período (1940-2002), perdiendo significancia estadística en los años siguientes, lo cual queda demostrado a partir del p valor

que acompaña a los *t-student* correspondientes a cada uno de estos coeficientes de regresión.

Ahora bien, si analizamos el coeficiente de regresión de la aceleración de la inflación, evidenciamos que para el primer período señalado, ésta mantiene una relación positiva y estadísticamente significativa al 10% de exigencia. El hecho de que se manifieste esta relación directa encuentra su explicación en el hecho de que, para estos años, el PIB de la economía aún se encontraba distante de su PIB potencial, es decir, de aquel nivel de producción que es posibilitado cuando los factores disponibles son plenamente empleados, dada la tecnología de la que se dispone. En este contexto, un alza en el nivel de precios, actúa como un estímulo a la inversión, al permitir rentabilizar la producción dirigida al mercado. Sin embargo, como se aprecia en la salida econométrica anterior, durante el segundo período, el brote inflacionario devino en fuertes efectos adversos sobre el ritmo de crecimiento de la actividad no petrolera, tal como lo sugiere el signo negativo que acompaña al coeficiente de regresión de esta variable, así como la significancia estadística a él asociada. Como hemos señalado, las políticas económicas devaluacionistas que tenían como fin la búsqueda del financiamiento del déficit fiscal mediante un impuesto inflacionario (Espinasa, 2000) provocaron un ambiente de alta volatilidad que imprimió una gran incertidumbre sobre el costo real del capital, logrando debilitar la inversión y con ello mermar el ritmo de crecimiento económico.

Así tenemos que, mientras en el primer período la variable que explica con mayor precisión el crecimiento económico del sector no rico en recursos es el ingreso fiscal petrolero, en el segundo el protagonismo le es cedido

a la aceleración inflacionaria como variable representativa de la volatilidad macroeconómica. Si entendemos a los coeficientes de regresión lineal como multiplicadores, toda vez que bajo una transformación logarítmica, éste nos indica la sensibilidad (variación porcentual) de la variable regresada ante cambios (porcentuales) acaecidos en el regresor; entonces, podremos afirmar que el multiplicador del ingreso fiscal petrolero (y más concretamente del gasto fiscal que éste posibilita y del dinero de alta potencia que este último inyecta a la economía) ha sufrido un deterioro evidente, disminuyendo su significancia estadística de un período al otro.

La segmentación del período de análisis nos permitió obtener el multiplicador petrolero para dos grande períodos; sin embargo, si quisiéramos observar el comportamiento paulatino de éste, para verificar su evolución y con ello poder determinar con más precisión las causas de su deterioro, debiéramos aplicar los llamados Filtros de Kalman.

Modelo Econométrico para el Crecimiento Económico del Sector No Petrolero en Venezuela (1920-2002). Análisis Comparado

	Periodo Completo	Segmentación del Período (1940-1977) (1978-2002)
C		
D(LNPIBNPPC_BS(-1))	0.59986 (6.5996)*	0.60895 (7.09034)*
D(LNIFPPCBS)	0.06455 (3.5375)*	
D(D(LNIPC_1984))	3.53751 (-3.570484)*	
D(LNIFPPCBS)*(D1)		0.00344 (3.76967)*
D(LNIFPPCBS)*(1-D1)		0.03507 (1.50629)
D(D(LNIPC_1984))*D1		0.35924 (1.88267)***
D(D(LNIPC_1984))*(1-D1)		-0.26978 (-4.419725)*

(T-Estadísticos entre paréntesis)
*, ** y *** indican significancia al 1%, 5% y 10% respectivamente

e) Verificación de los supuestos del modelo de regresión lineal (MRL):

El presente modelo satisface todos los supuestos sobre las perturbaciones, de manera de garantizar que los estimadores obtenidos a través del MCO, son los mejores estimadores lineales insesgados (MELI).[21] Así tenemos que las perturbaciones cumplen con el supuesto de normalidad (medido a través del estadístico de Jarque Bera), el supuesto de correcta especificación (test de Ramsey), el supuesto de no autocorrelación serial de los errores estimados (test de Breusch-Godfrey (BF)), supuesto de homocedasticidad (test de White), y con el supuesto de no multicolinealidad de los regresores.

CONCLUSIÓN

La economía venezolana ha soportado el patrón descrito por su crecimiento económico basado en su principal actividad de exportación: la extracción de petróleo.

Cada vez más, las nuevas investigaciones, históricas y econométricas destierran una relación que parecía haber sido completamente olvidada por el auge de la hipótesis de la MRN: la abundancia en recursos naturales es una fuente potencial de crecimiento económico.

Los resultados arrojados por esta investigación nos conducen a afirmar que el haberle dado la espalda a nuestras ventajas comparativas ha sido un error que hemos pagado con un pronunciado y prolongado deterioro en nuestro producto interno bruto per cápita. El haber construido una economía alterna a la petrolera, que no obe-

21 Para un análisis detallado del cumplimiento de estos supuestos ver Alviarez (2006).

dece a factores de eficiencia y rentabilidad, sino que por el contrario, nace y se sostiene amparada en los ingresos fiscales petroleros, inhibe el crecimiento económico a largo plazo de la nación.

El hecho de que se haya evidenciado una clara armonización entre el PIB no petrolero de la economía y el ingreso fiscal petrolero, debido a la gran influencia que tiene el sector petrolero en el comportamiento de la actividad económica nacional, es razón suficiente para apostar a la creación de una base productiva desde el petróleo, como actividad privilegiada por poseer ventajas comparativas reveladas. Emular la experiencia de los países escandinavos que han posibilitado su desarrollo económico al atender a sus ventajas naturales permitiéndoles construir ventajas competitivas alrededor de las mismas a través de la creación de un conglomerado de recursos naturales, es requisito indispensable si deseamos procurar tasas de crecimiento positivas en el PIB per cápita de Venezuela para las próximas décadas.

La modelación econométrica elaborada en esta investigación permitió observar el multiplicador petrolero para Venezuela en dos grandes períodos; sin embargo, es compromiso de las investigaciones futuras el modelar el comportamiento de éste, con una periodicidad anual, a partir de la aplicación de los filtros de Kalman.



POTENCIALIDADES TURÍSTICAS VENEZOLANAS SUS RECURSOS ESCÉNICOS

Isbelia Sequera Tamayo
Marianella Genatios

RESUMEN

Venezuela es un gran reservorio turístico, por la diversidad y calidad de sus regiones naturales y paisajes. El turismo como actividad económica es un servicio que se debe realizar con criterio social y racional. En particular, el ecoturismo encuentra pródigas ofertas en los escenarios naturales nacionales, cuyos paisajes, además, son patrimonio cultural de la nación. En este trabajo se presenta una propuesta metodológica para la categorización de paisajes como recurso escénico, bajo el enfoque de su utilización para el turismo, eslabón estratégico para el desarrollo de nuestro país.

Palabras clave: Turismo, Potencialidades turísticas, Ecoturismo, Turismo como servicio, Regiones naturales venezolanas, Recursos escénicos, Cuenca visual, Potencial de visualización, Potencial escénico

VENEZUELA. POTENCIALIDADES TURÍSTICAS

Las características del medio físico-biótico y del ser humano en su proceso de interacción constituyen el soporte de un desarrollo sostenible. Concebido éste en términos de totalidad, en el cual la formación social juega un papel predominante e insertándose en las con-

cepciones del espacio dinámico, en movimiento, como producto social del hombre sobre la realidad ambiental y en su contexto geopolítico.

El proceso si bien se cumple en un espacio de incidencia directa sobre la colectividad debe corresponderse con un marco mucho más amplio de acuerdo a las nuevas realidades mundiales dominadas por la ciencia, la cibernética, o, más exactamente, inmersas en la revolución científico-técnica del presente. Realidades éstas que, a su vez, tienen su razón en el avance indetenible de las naciones hacia estadios cada vez más complejos. En el caso de Venezuela, además de considerarse las posibilidades de expansión interna y los alcances externos en todos los campos, al acercarnos al sector turístico, objeto de este estudio, nos encontramos con que el caso es muy amplio, pues amplio también es su espacio. Localización excepcional y diversas y espectaculares regiones naturales que Sequera,[1] refiriéndose a todo el país presenta en los siguientes términos:

En medio de contrastes, frente al mar Caribe y muy cerca de la franja ecuatorial, en pleno hemisferio septentrional, se extienden sus tierras tropicales. Su ubicación es privilegiada en el mundo; centro de comunicaciones y de fácil distribución de su producción a los grandes mercados de consumo. También su posición determina consecuencias geopolíticas relevantes.

Tiene Venezuela un clima cálido en el cual algunos factores como el relieve y la continentalidad producen modificaciones del mismo. En especial la altitud; es muy atractivo encontrar nieve en el trópico. En Mérida es una realidad; sus montañas se imponen y la ofrecen en

1 Isbelia Sequera Tamayo: *Géographie Économique du Venezuela.*

permanente actitud de entrega. También posee Venezuela una vegetación lujuriante que sombrea importantes extensiones de su territorio, en tanto que muchas otras están cubiertas por una flora rala, de pequeño porte y espinosa. Igualmente asienta una nutrida familia faunística y diversos tipos de suelo ofrecen sus entrañas para gestar alimentos.

Sus principales regiones naturales constituyen un gran reservorio turístico. Comprenden la zona costanera, estrecha franja territorial que se encuentra al norte y noreste del país, siempre abierta al hombre de fuera. Se interrumpe en su continuidad por depresiones como la de Unare al noreste, por el delta que desarrolla el Orinoco al volcarse en el Atlántico al este, y al oeste por la depresión de Maracaibo que contiene al lago de igual nombre y que es la cuenca depositaria de muy importantes yacimientos petrolíferos del país. En esta franja costanera también están ubicados los principales puertos: La Guaira, Maracaibo, Puerto Cabello, Puerto La Cruz, Guanta. La plataforma continental, continuación submarina del territorio venezolano, presenta gran variedad en su pendiente, desde muy suave hasta bruscas y profundas interrupciones como sucede en la fosa de Cariaco. El mar patrimonial, o zona económica exclusiva, aumenta la soberanía nacional hasta una extensión casi igual a la mitad de la superficie total del país. Las islas venezolanas en el Caribe, consideradas como una continuación del sistema de la Costa, tienen un relieve accidentado. La más importante de todas es la isla de Margarita, con novecientos km^2 y alta densidad de población.

Entre la costa y los llanos se elevan las montañas del sistema de la Costa o del Caribe, hendido en el centro hasta compartirse en dos unidades paralelas. Tiene algunas

alturas importantes y en los valles integrados a las montañas se asienta una agricultura tecnificada e importantes centros poblados: Caracas, capital de la república, Valencia, Maracay. Los valles y serranías de Falcón, Lara y Yaracuy integran una región de transición, más compleja de lo que aparentan las suaves líneas de su relieve. Al noroeste se destaca el único y pequeño desierto existente en el país, los médanos de Coro, y en sus cercanías, hacia el norte, arranca en atrevida penetración la península de Paraguaná, porción unida al continente por el istmo de Los Médanos.

La cordillera de los Andes destaca por su altura entre todas las regiones naturales. Los Andes venezolanos nacen en la frontera con Colombia, se bifurcan hacia el norte constituyendo la cordillera de Perijá y hacia el noreste la propia cordillera de los Andes venezolanos. Ambas se encuentran en el occidente del país y encierran en una gran cuenca la riqueza petrolera del lago de Maracaibo. Sobresale en la cordillera de los Andes el pico Bolívar con 5.007 msnm. A continuación, cercanos a dicha altura los picos Humboldt, Bonpland y La Concha; también están coronados con nieves perpetuas. Las depresiones de la cordillera forman diversos valles, algunos profundos como los de los ríos Chama y Motatán, otros empinados en forma de U, restos de antiguos glaciares. En algunas áreas se han formado suelos fértiles que son aprovechados con fines agrícolas y en otros predomina la erosión. Asimismo hay terrazas o mesas que sirven de asiento a importantes poblaciones: Mérida, Valera, La Grita. La cordillera de Perijá o sierra de Perijá presenta un relieve abrupto; allí viven pequeñas comunidades indígenas.

Al sur del Orinoco y hasta los límites con Colombia y Brasil se alza imponente el macizo guayanés. Es la región natural que en el país ocupa la mayor superficie y la menos conocida. Atraen sus selvas, sus ríos, sus minerales. La erosión ha dibujado diferentes formas en su relieve, y donde no ha actuado aparecen gigantescas mesas conocidas con el nombre de Tepui. Rodeada de éstos destaca la Gran Sabana, donde señorea al altiplano del Auyanttepui, herido por el salto Ángel (Querepacú-Merú), la caída libre más alta del mundo (979 m), sobre el río Churún. En su interior el macizo guayanés encierra portentosa riqueza minera: hierro en grandes cantidades, bauxita, también oro y diamantes, entre otros. Sus recursos hidráulicos constituyen una de las principales riquezas nacionales; a la vista, además, el mejor regalo lo ofrecen las torrentosas aguas del Caroní. Y sus exuberantes selvas forman parte de la gran Amazonia, que suple más de la tercera parte del oxígeno que consume la humanidad.

Los llanos ocupan cerca de una cuarta parte del territorio nacional; se extienden, como unidad geomorfológica, mucho más allá de nuestras fronteras. Son, en verdad, la parte venezolana de la gran depresión sudamericana. Desde hace algunos años se han revitalizado en su economía por la explotación, en la ribera norte del Orinoco, de la gran faja petrolífera. Esa extensión plana, conocida con el nombre de los llanos, se desarrolla en tres niveles, y en ella se distinguen mesas, galeras, bancos y esteros, que interrumpen la visión horizontal.

Sobre esta tierra venezolana con 916.729 km^2, más su espacio acuático y aéreo, actúa el hombre creando, modificando, desarrollando o destruyendo paisajes. Es el hombre venezolano, en su mayoría joven, que con-

forma una pirámide poblacional de amplia base. Y población ubicada en la más alta proporción en el eje norte centro-costero y al occidente montañoso, en contraste con las áreas de baja densidad y con despoblados sectores en las llanuras y en las intrincadas selvas del macizo guayanés. Sin embargo, cada vez toman más fuerza los desplazamientos de origen nacional hacia el interior, debido a las dificultades económicas para salir a otros países, o de origen externo, algunos en forma definitiva, o a través del turismo, en la búsqueda de nuevos paisajes. Pues si bien el turismo se sustenta en una especie de desdoblamiento del ser humano que, en ciertos momentos de su vida y a lo largo de ella, necesita de otro ambiente distinto de aquel donde transcurre su vida ordinaria, impulsado por razones de diferente orden, mas en todo caso necesitados de otros espacios, muy difícilmente se puede encontrar países que reúnan tantas condiciones especiales como es el caso de Venezuela. En particular para el ecoturismo, que no es algo diferente a la comunión del hombre con la naturaleza, por lo que los principales focos de atención lo constituyen la promoción y utilización de esos paisajes naturales.

Refiriéndonos a dichos paisajes naturales, específicamente, aunque es cierto que pueden clasificarse de acuerdo al nivel de intervención en una amplia gama que tiene como extremos opuestos a los naturales (en donde el nivel de intervención antropogénica es imperceptible) y a los construidos por la acción del hombre, como el caso del paisaje urbano, es evidente que la actividad turística venezolana tiene como pilar fundamental los paisajes del primer tipo.

Respecto a las potencialidades de desarrollo del ecoturismo es importante insistir en que como nuestros escenarios naturales son patrimonio de todos los venezolanos,

se debe instruir a los visitantes que se desplazan en busca de esparcimiento para que, lejos de destruirlos, sean los primeros vigilantes de la integridad de las condiciones ambientales del emplazamiento seleccionado. Y en cuanto a las actividades y a las instalaciones para el ecoturismo, precarias en la mayoría de los casos, es necesario determinar las capacidades y limitaciones de los escenarios con este potencial para que su crecimiento se oriente bajo la óptica del desarrollo sostenible. El conocimiento y estudio de las potencialidades y limitaciones de los escenarios con atributos estéticos son indispensables para el adecuado manejo de los mismos. Además, el paisaje, como elemento integral, constituye un patrimonio cultural de cada país y de sus habitantes en particular.

Gran variedad de escenarios con que cuenta Venezuela definidos en la vigente Ley Orgánica para la Ordenación del Territorio se encuentran bajo la figura de protección, afectados por un régimen especial de administración orientado a su aprovechamiento racional y a la preservación de los hábitat de flora y fauna con especial valor ecológico y científico. A estos fines han sido decretadas, según informe del año 2001 del Ministerio del Ambiente y de los Recursos Naturales (MARN),[2] 246 Áreas Bajo Régimen de Administración Especial (ABRAE) que engloban una superficie de 50.634.560,54 hectáreas del territorio nacional. Tales áreas incluyen 43 parques nacionales, 21 monumentos naturales, 49 zonas protectoras, 6 reservas naturales, entre las que destacan dos reservas de biosfera (en la cuenca alta del río Orinoco y en su delta) y 36 áreas para el manejo integral de recursos naturales renovables. Estos

2 Ministerio del Ambiente y de los Recursos Naturales. Oficina de Diversidad Biológica. *Estrategia Nacional Sobre Diversidad Biológica y su Plan de Acción*

espacios ofrecen una oferta variada y extraordinaria de espacios y oportunidades para la recreación y el turismo.

El turismo tiene grandes perspectivas. Desde fines de la década de los treinta cuando es promulgada la primera Ley de Turismo, y luego con la creación de diferentes instituciones orientadas a estimularlo, se ha venido desarrollando la actividad turística en general aunque en forma anárquica. Mas, como la vida urbana produce altos niveles de estrés en los individuos, lo natural constituye una búsqueda muy sugestiva. Así la posibilidad de descubrir amplios escenarios con elementos naturales en donde la intervención antrópica es limitada o imperceptible, se convierte en una necesidad endosomática. Para esos individuos, la oferta del turismo de grandes estructuras hoteleras, en playas de uso extensivo, campamentos abarrotados, se convierte en una prolongación más de su limitada o hacinada forma de vida urbana, por lo que el ecoturismo es una atractiva alternativa. No sólo para el extranjero sino también para el propio venezolano.

EL PAISAJE NATURAL

1. Metodología para su caracterización como recurso escénico

Para el estudio y manejo del paisaje en el marco del ecoturismo, así como para su promoción, Genatios[3] define el paisaje como la imagen del escenario percibida por un individuo en actitud contemplativa. Imagen que se genera por la conjunción de los componentes ambientales en un determinado momento en cual el hombre la aprehende y hace trascender.

3 Marianella Genatios: *Protección del Paisaje Venezolano, la Consideración de los Expertos.*

El paisaje como recurso escénico es aquel que reúne simultáneamente dos emplazamientos asociados por el interés de quien lo contempla. El primero, conformado por los componentes ambientales existentes en un escenario que tiene rasgos que distinguen su imagen como un símbolo memorable y trascendente (lugar con potencial escénico). Y el segundo emplazamiento que ofrece dominancia visual sobre el primero y tiene capacidad para albergar al observador (lugar con potencial de visualización).

Por su parte, el valor del paisaje o valores escénicos son aquellos productos de la interpretación estética que el observador obtiene sobre la base de la imagen del emplazamiento. Este concepto se refiere a componentes que, al combinarse, constituyen en su conjunto, un posible valor o aspecto positivo en el paisaje escogido.

Cuando se considera que un sitio reúne los suficientes méritos estéticos o especiales para ser utilizados en el ecoturismo, debe ser conservado y protegido. De ahí que sea muy importante estudiar las características y su simultaneidad en los dos tipos de sitios que se necesitan para que el paisaje pueda ser aprovechado. Tales son los lugares con potencial escénico y los lugares con potencial de visualización. La existencia simultánea de los dos emplazamientos constituye la cuenca visual del paisaje, la cual se puede categorizar como recurso escénico.

2. Lugares con potencial de visualización

Son aquellos lugares que ofrecen un dominio visual claro y definido sobre cierto paisaje, independientemente de la extensión contemplada. Para la identificación y análisis de este tipo de sitio, se proponen los siguientes aspectos:

- *Incidencia visual.* Constituye el parámetro que indica el ángulo en grados de la apertura del campo visual sobre el área que se abarca. Su medición se realiza fácilmente en planos contentivos del área estudiada con los principales elementos del paisaje.
- *Alcance visual.* Delimita el área contemplada desde el lugar con este potencial. Al igual que en el parámetro anterior, el cálculo del alcance visual se realiza sin dificultad en el plano de planta del sector motivo de estudio.
- *Diferencia altitudinal.* Este aspecto juega un papel preponderante en la determinación de dichos lugares. La diferencia en las alturas de los planos tanto de ubicación del lugar con potencial de visualización como de los que conforman el horizonte escénico favorece y aumenta el dominio de visualización. Normalmente es conveniente que el sitio con potencial de visualización esté por encima del escenario contemplado, lo cual da sensación de dominancia al observador. Esta condición es importante pero no indispensable, pues dependiendo del caso, es posible crear diferencias de niveles artificialmente.
- *Accesibilidad.* Su consideración es significante, bien que ésta exista o que haya que proyectarla y ejecutarla. De igual manera los medios de transporte utilizados para llegar al sitio con potencial de visualización deben ser tomados en cuenta. Se puede considerar medios de locomoción distintos al tradicional vehículo automotor, tales como vehículos acuáticos, aéreos y a tracción de sangre, lo que definirá la creación de puertos, helipuertos, vías, senderos, etc.

- *Condiciones climáticas.* Las condiciones climáticas del emplazamiento con potencial de visualización son esenciales para la comodidad de los usuarios; por lo que deben ser plácidas y confortables, lo cual justifica inversiones en estos aspectos.

- *Capacidad.* Se refiere a la estimación del número de observadores que pueden ubicarse en el sitio. El área y características fisiográficas del sitio escogido, se utilizarán para la estimación del índice de usuarios y vehículos, servicios necesarios, tiempo de ocupación, etc.

3. Lugares con potencial escénico

Los lugares con potencial escénico son aquellos que, cuando son aprehendidos desde el lugar con potencial de visualización, incluyen un alto grado de excelencia y reúnen suficientes méritos para no ser modificados o destruidos. Por tanto, debe prevalecer en su aprovechamiento el criterio de conservación de sus estructuras y elementos constitutivos. A estos propósitos se propone considerar los siguientes aspectos:

- *Ubicación del emplazamiento con relación a los sitios de observación.* Requiere revisar la topografía del paisaje y constatar si el emplazamiento es observable desde un considerable número de sitios. Este parámetro permite, a la vez, escoger los mejores lugares con potencial de visualización sobre el potencial escénico. En muchas ocasiones, la visión del mismo paisaje varía de acuerdo al sitio desde el cual es contemplado. Por ejemplo, un lugar puede ser idóneo para observar un amanecer y, sin embargo, el atardecer en ese mismo escenario puede ser mejor visto desde otro sitio de observación.

- Horizonte escénico. Expresado en el grado de cercanía o lejanía, lo cual a su vez es complementado por las condiciones meteorológicas que permiten una apreciación nítida o difusa del emplazamiento. Igualmente, se producen respuestas distintas cuando es recto o plano (como el mar o el llano) o cuando es irregular (cadena montañosa). En todo caso, es importante detectar la sensación de paisaje infinito o de sitio delimitado.
- *Sucesión de planos de aprehensión visual.* La identificación o definición de los planos componentes enriquecerán o no al paisaje contemplado.
- *Valores presentes.* La definición de los componentes en el paisaje que constituyen atributos pueden ser de orden abiótico, como una cadena montañosa, un afloramiento rocoso, una gruta o una caída de agua; de orden biótico, como un bosque natural, un arrecife coralino, una vasta floración o la presencia de avifauna; o de orden sociocultural, como una iglesia, un pueblo o una obra de arte.
- *Diversidad.* Es el resultado de la sumatoria de varios aspectos presentes en una imagen balanceada o discordante. En la diversidad se conjugan aspectos cromáticos, inclusión de actividades antrópicas, distintas condiciones meteorológicas y topográficas, biodiversidad, presencia de cuerpos de agua, etc. Pudiera, también, considerarse la diversidad como una consecuencia de las características de los aspectos anteriores.

La estrecha relación existente entre los dos tipos de espacios descritos anteriormente, determina que las

acciones efectuadas en uno de ellos incidan en el otro. Incluyendo la simple contemplación desde los lugares con potencial de visualización a los lugares con potencial escénico, y viceversa.

Para la taxonomía de los principales tipos y subtipos de paisajes venezolanos con potencial para el ecoturismo, se sugiere tomar en cuenta el elemento preponderante como:

- Montañoso: montañas altas, sierras, fumarolas, valles, mesetas, glaciares. Ejemplo: Los Andes, fumarola de Sanare, valle del río Chama, Sierra Nevada.
- Plano: sabanas, llanuras, salinas. Ejemplo: Araya, los llanos.
- Ondulado: colinas, médanos, valles. Ejemplo: colina El Viento, médanos de Coro.
- Costero: playas, manglares, arrecifes, cayos, albuferas, canales, bahías, istmos. Ejemplo: La Restinga, Los Roques, Paraguaná.
- Lacustre: lagos y lagunas. Ejemplo: lago de Maracaibo, lago de Valencia.
- Con aguas termales. Ejemplo: Aguas Calientes.
- Fluvial: ríos, esteros, arroyos, desembocaduras. Ejemplo: río Apure, río Santo Domingo, delta del Orinoco.
- Con grutas o cavernas. Ejemplo: Cueva del Guácharo.
- Con caídas de agua: saltos, rápidos, cascadas. Ejemplo: Salto Ángel, Atures.

° Con lugares de observación de flora o fauna: terrestre, acuática y aérea. Ejemplo: península de Paria, Los Roques.

PROMOCIÓN Y UTILIZACIÓN RACIONAL DEL PAISAJE NATURAL

Si se toma en cuenta que el *Australopithecus anamensis* o el *Australopithecus afarensis*, marcan la separación entre el linaje del chimpancé y el homínido, se puede decir que el hombre es producto de una evolución que data de unos cuatro millones de años. Ese hombre percibe imágenes de un planeta que tiene cerca de cinco mil millones de años transformando, insensiblemente, la naturaleza en paisaje. Además introduce profundas intervenciones en el medio con acentuada tendencia a deprimirlo. Esta permanente y profunda presión en el ambiente expresada a nivel planetario, principalmente por la lluvia ácida, el cambio climático y la disminución de la capa de ozono, se traduce en consecuencias variadas como la erosión, superpoblación, desertificación, disminución de la biodiversidad, escasez de alimentos, proliferación de enfermedades, uso inadecuado de técnicas agronómicas e industriales, desempleo.

El paisaje, por su condición de recurso natural, es escaso y difícilmente renovable o restituible. En sobradas circunstancias es, además, despreciado o relegado a segundo término. A nivel mundial, como se sabe, anualmente se modifica una extensión aproximada de quinientos mil kilómetros cuadrados, lo que conduce a modificación o pérdida de cursos naturales de agua y de la capa vegetal, sustento de la flora y fauna, por lo que este proceso inexorablemente acelera procesos entrópicos.

El paisaje es imagen del acontecer en el ambiente. Por ello, cuando el medio es intervenido, el paisaje también lo es. Es claro que en todo problema de índole ambiental el carácter holístico siempre está presente.

Es preciso recordar que la relación hombre-medio está articulada desde sus inicios a través de elementos simbióticos y culturales. Por la necesidad humana de sentir y de relacionarse con su entorno se profundiza esa relación, en la cual el paisaje natural brinda la oportunidad de sentirnos parte de él, además de ofrecer testimonio de la dinámica de los aspectos abióticos y bióticos en el transcurrir del tiempo.

Por tanto, las actuaciones humanas en el entorno deben dirigirse hacia la búsqueda del bienestar y mejoras en las condiciones de vida para todos. Para cumplir este objetivo, es necesario trabajar de manera activa y mancomunada, por parte de todos los sectores de la sociedad, desarrollando las potencialidades y reduciendo las limitaciones que los diversos escenarios nos ofrecen.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- En Venezuela, a partir de la tercera década del siglo XX, como consecuencia del auge creciente de la actividad petrolera, se acentúan las migraciones internas, agregándose en la siguiente década los inmigrantes europeos. Y posteriormente por el "boom" petrolero de 1974 son atraídas grandes migraciones de los países latinoamericanos, en particular de sus zonas marginales. Así, nuevas áreas son incorporadas al proceso de poblamiento y de modificación del paisaje natural y urbano, siendo determinantes los niveles

de ocupación y los tipos de actividades que se realizan dando paso del país rural al país urbano. Pero conservando, en cierto grado, junto a las características de país petrolero y minero, la de país agrícola y más recientemente, la de país turístico.

- Venezuela es un gran reservorio turístico. En especial para el ecoturismo ofrece numerosas y variadas oportunidades. Lo importante es realizar esta actividad económica con criterio social, referido al uso racional o tratamiento adecuado de los recursos naturales, a fin de evitar que sean depredados.

- En el marco del desarrollo sostenible, las acciones deben tender a resolver problemas, entre otros, de pobreza, recuperación y conservación ambiental, desempleo, discriminación e incorporación de la mujer al campo laboral. Asimismo deben dirigirse al ordenamiento de la localización poblacional orientándole hacia el desarrollo con trabajo, con actuación responsable con el ambiente, junto con la distribución de beneficios justa y equitativa. La capacidad real de nuestro país para la actividad turística puede ser impulsada de una manera cónsona y armónica con el ambiente, mediante el tratamiento y uso de paisajes y haciéndola lucrativa, generadora de divisas y empleo para los venezolanos.

- El paisaje, por su característica integradora constituye un patrimonio cultural de cada país lo cual identifica a sus habitantes.

- Cuando se considera que un sitio reúne los suficientes méritos estéticos, ecológicos o sencillamente especiales para ser conservado, protegido y utilizado bajo el enfoque paisajístico del ecoturismo, es importante estudiar, como se ha dicho, la existencia simultánea y característica de los lugares con potencial escénico y con potencial de visualización. Tipos de emplazamiento éstos que constituyen la cuenca visual del paisaje.
- El turismo considerado como actividad económica es un servicio, por cuanto no es transformador de materia prima en bienes de consumo. Su fin es acercar al consumidor el propio producto básico que es la naturaleza.
- Venezuela cuenta con numerosos escenarios que requieren de acciones inmediatas para garantizar su conservación y protección definitiva, dirigidas al uso turístico en el presente y como legado para las generaciones venideras.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Congreso de la República. Ley Orgánica de Turismo, *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, N° 38.215, 23 de junio de 2005.

_____ Ley de Zonas Especiales de Desarrollo Sustentable (ZEDES), *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, N° 5.556 Extraordinario, 13 de noviembre de 2001.

_____ (1983): Ley Orgánica del Territorio, *Gaceta Oficial de la República de Venezuela*, Año CX-Mes XI, N° 3.238 Extraordinario.

Genatios S., M. (2005): *Protección del Paisaje Venezolano, la Consideración de los Expertos.* Ponencia en la Segunda Jornada de Arquitectura Paisajista. Sociedad Venezolana de Arquitectos Paisajistas. Caracas.

_____ (1994): *La Consideración del Paisaje en los Estudios de Planificación Ambiental. La Apreciación por parte de los Observadores. Estudio de Caso: El Tuy Medio.* Tesis de Maestría en Arquitectura Paisajista, Facultad de Arquitectura y Urbanismo, U.C.V. Caracas.

Genatios S., M. y de Genatios, G. (1997): *Ecología y Ambiente.* Alfadil Ediciones. Caracas.

Instituto de Altos Estudios Diplomáticos "Pedro Gual", (2000): Ministerio de Relaciones Exteriores; Oficina Sectorial de Gestión y Cooperación Internacional, Ministerio del Ambiente y de los Recursos Naturales. *Acuerdos Multilaterales de Venezuela en Materia Ambiental.* Serie de Investigación 6, Ministerio de Relaciones Exteriores. Caracas.

Jiménez Burillo, F. y Aragonés, J. (1986): *Introducción a la Psicología Ambiental.* Compilación. Alianza Editorial. Madrid.

Ministerio del Ambiente y de los Recursos Naturales (2001): Oficina de Diversidad Biológica, *Estrategia Nacional Sobre Diversidad Biológica y su Plan de Acción.* MARN, Fondo para el Medio Ambiente Mundial y Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Caracas.

Organización de Naciones Unidas (ONU) (1992): *Informe de la Conferencia de las Naciones Unidas* sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo. Río de Janeiro.

Popper, K. R.(1992): *Conocimiento objetivo*. Editorial Tecnos C. A. Madrid.

Sequera Tamayo, I. (2006): *Juicio Crítico a Sumario de Economía Venezolana para Alivio de Estudiantes* (Autor: Arturo Uslar Pietri). Ediciones del Banco Central de Venezuela. Caracas.

_____ (1997): *Géographie Économique du Venezuela.* Edition L'Harmattan. París-Montreal.

_____ (1989): *Définition de géopolitique vénézuélienne á partir d'une analyse des espaces sud-américains.* Eratosthéne-Sphragide 2-César-Roux 24. Lausanne, Suiza.

_____ (1989): *Dinámica de la Agricultura y su Expresión en Venezuela.* 3ª Edición. Academia Nacional de Ciencias Económicas. Caracas.

EFECTO TRANSFERENCIA (*PASS-THROUGH*) DEL TIPO DE CAMBIO EN LOS PRECIOS DE BIENES Y SERVICIOS EN VENEZUELA*

Omar Mendoza
Luis Pedauga

RESUMEN

Este trabajo profundiza en las asimetrías del efecto transferencia del tipo de cambio en los precios en Venezuela, extendiendo el análisis de Mendoza (2004) a los precios de bienes y servicios de la canasta de consumo. La información utilizada es mensual para el período 1990:07–2004:12. Se obtiene que el efecto transferencia en servicios es menor que el efecto transferencia en los precios de los bienes. Este resultado puede obedecer a la presencia de un mayor componente de no transables en los primeros que en los segundos. Para ambos grupos de precios hay evidencias de asimetrías asociadas, principalmente, al comportamiento de los precios del petróleo, del desalineamiento del tipo de cambio real y de las expansiones o contracciones monetarias.

Palabras clave: Efecto transferencia, Inflación, Bienes, Servicios, Depreciación, Modelos regresivos con transición suave

---

* Agradecemos a Carolina Pagliacci y Harold Zavarce por sus valiosos comentarios y sugerencias, y a los Departamentos de Estadísticas de Precios, Programación Financiera y Modelos Económicos, especialmente a Franklin Mendoza, Juan José Valero y Laura Cadilhac, por el suministro de parte de la información utilizada en esta investigación.

INTRODUCCIÓN

En este trabajo se profundiza en el estudio de los efectos de las perturbaciones cambiarias en los precios, efecto transferencia, en Venezuela, un país donde se ha encontrado una importante relación entre las variaciones de precios y el comportamiento del tipo de cambio, aun en períodos de control de cambios. En particular, se investiga el efecto transferencia en los precios de bienes y servicios, y si la reacción de los precios en bienes y servicios ante una perturbación cambiaria es diferente dependiendo del contexto de la economía en el cual se produce dicha perturbación (asimetría de estado), de la magnitud del choque (asimetría de tamaño) y de su dirección o signo (asimetría de signo). De esta manera, dentro de una misma investigación y de manera conjunta, se pretende encontrar evidencias que soporten dos grandes vertientes de los estudios sobre el efecto transferencia que se desarrollan en la actualidad. Esto es, sobre el efecto transferencia como un fenómeno incompleto y asimétrico.

Una de las preguntas de la literatura reciente es por qué la tasa de cambio nominal tiene poco efecto en los precios al consumidor. Ello ha dado origen a varios estudios que buscan respuestas en cómo los estados de la economía afectan el efecto transferencia. Estos estados de la economía, también denominados regímenes, se han asociado al comportamiento de los precios (Taylor, 2000; Choudhri y Hakura, 2001; Gagnon e Ihrig, 2002; Bailliu y Fujii, 2004, entre otros), de las variables monetarias y del tipo de cambio (Devereux, Engel y Storgaard, 2004; Campa y Goldberg, 2004, entre otros), así como al comportamiento de otras variables tales como desalineamiento del tipo de cambio real, grado de apertura

comercial y brecha del producto interno bruto (Goldfajn y Werlang, 2000 y Winkelried, 2003). En un estudio amplio sobre las asimetrías del efecto transferencia en Venezuela, Mendoza (2004) investiga, además del efecto de los estados de la economía, si otros tipos de asimetrías, tales como el tamaño y signo de una perturbación cambiaria podrían incidir en el efecto transferencia, encontrando evidencias de la presencia de los tres tipos de asimetrías antes mencionados en Venezuela para el período comprendido entre 1989:07 y 2002:11, principalmente, cuando el comportamiento de las reservas internacionales y el cambio de la tasa de depreciación nominal describen los estados de la economía.

Otros estudios tratan de responder por qué las fluctuaciones cambiarias tienen poco efecto en los precios basados en la importancia de la cadena de distribución y en el papel de los bienes no transables en la formación de los agregados de precios. Por lo general, el efecto transferencia de bienes importados suele ser mayor que el efecto transferencia a precios de productor, y éste a su vez mayor que el efecto transferencia a nivel de mayoristas y a nivel de consumidores. Las explicaciones a este fenómeno son básicamente que: (1) los exportadores pueden seguir una estrategia de precios basados en la moneda local (país importador) con el objeto de mantener o incrementar su participación en el mercado (Devereux, Engel y Storgaard, 2004, entre otros); (2) Para hacer llegar los bienes a los consumidores, se necesita incurrir en costos de distribución, los cuales se producen al interior del país y sus precios son establecidos en moneda local; en consecuencia, en la medida que los servicios de distribución (no transables) tiendan a agregar más valor, disminuye el efecto de una fluctuación cambiaria en los precios medidos a un de-

terminado eslabón de la cadena de distribución (Burstein, Neves y Rebelo, 2003, entre otros) y, (3) los bienes transables compiten con los bienes no transables que se produzcan en un determinado país. En consecuencia, los oferentes de productos a los consumidores podrían preferir desarrollar estrategias de fijación de precios en moneda local, en el corto plazo, para evitar una pérdida de mercado (Bacchetta y van Wincoop, 2002).

Por otra parte, una diferencia significativa en el efecto transferencia en el sector de transables respecto al de no transables y en su velocidad de ajuste, tiene importantes implicaciones en materia de política económica, ya que una perturbación positiva en la tasa de cambio nominal produciría una importante depreciación real en el corto plazo, con apreciaciones posteriores en la medida que se originan ajustes sucesivos de precios. Dado que se espera que los precios de los bienes contengan menos de no transables que los servicios, entonces investigar el comportamiento de los precios de bienes y servicios a nivel de consumidores ante un cambio no esperado en el tipo de cambio nominal, ofrecería cierta información que permitiría inferir, de alguna manera, sobre los posibles comportamientos de la tasa de cambio real en el corto plazo. Esto es, si el efecto transferencia en el sector de servicios es menor que en el sector de bienes, entonces que el efecto transferencia no sea completo (depreciación real) en el agregado de precios al consumidor, dependería en mayor magnitud del comportamiento de los precios de servicios que de los precios de los bienes.

En el presente trabajo, en el cual se estima y analiza el efecto transferencia en bienes y servicios demandados por los consumidores, sin desagregar en sus componentes transables y no transables, se estarían reportando evidencias,

de manera indirecta, sobre por qué el efecto transferencia podría ser incompleto. Para ello, se parte de la hipótesis de que si el efecto transferencia depende del componente de no transables, entonces dicho efecto debería ser mayor en los precios de los bienes que en los de servicios. Adicionalmente, dadas las evidencias de asimetrías reportadas por Mendoza (2004) sobre asimetrías en el efecto transferencia, en el agregado de precios en Venezuela, entonces, a nivel de precios de bienes y servicios también debería exhibir un comportamiento no lineal o asimétrico.

Las dos primeras secciones de este trabajo se dedican a una revisión de la literatura reciente sobre las diferentes teorías que tratan de explicar por qué una perturbación cambiaria no se transmitiría completamente a precios (efecto transferencia incompleto) y a las que ofrecen alguna explicación de por qué este efecto transferencia es un fenómeno cambiante (efecto transferencia asimétrico). Posteriormente, en la tercera sección se propone un modelo econométrico. La sección 4 es dedicada al proceso de estimación y la sección 5 sintetiza los principales resultados. Finalmente, se ofrecen algunas conclusiones.

1. EL EFECTO DE LAS FLUCTUACIONES CAMBIARIAS EN LOS PRECIOS DE LOS BIENES TRANSABLES Y NO TRANSABLES

De acuerdo con los postulados de la teoría económica tradicional, el precio de los bienes transables debería reaccionar más rápido que el precio de los no transables. Al estar constituidos, los primeros, por bienes importados o por bienes de producción nacional altamente vinculados con el mercado internacional, presentan una completa

exposición al comportamiento del tipo de cambio nominal;[1] en tanto que los segundos dependen más del comportamiento general de la oferta y de la demanda interna. Las fluctuaciones de la tasa de cambio pueden tener efectos directos en los costos de producción de no transables, cuando se utilizan en su proceso productivo insumos importados y/o cuando las fluctuaciones cambiarias inducen a cambios en los salarios. No obstante que una devaluación o depreciación nominal de la moneda doméstica pueda dar origen a una recomposición en la producción a favor del sector de transables, los precios de no transables podrían subir o bajar dependiendo del tamaño del efecto sustitución en relación a la contracción que se pueda generar en la demanda de no transables, como consecuencia de la caída del ingreso real.

Por otra parte, en la nueva literatura sobre modelos macroeconómicos para economías abiertas, se argumenta que el efecto transferencia de las fluctuaciones cambiarias en los precios es incompleto porque depende de la moneda (doméstica o extranjera) que utilizan los empresarios para establecer la estrategia de fijación de precios. En este orden de ideas, Betts y Devereux (1996 y 2000), Engel (2002), y Devereux, Engel y Storgaard (2004), entre otros, argumentan que si los precios de los productos importados son fijados o preestablecidos en la moneda del país del productor (*producer currency pricing*),[2] entonces el precio de ese producto en el país importador

1 Bajo el supuesto de que la paridad de poder de compra se cumple en el sector de transables, un aumento de la tasa de cambio nominal se reflejaría en un aumento, en la misma magnitud, de los precios de transables en el mercado doméstico, lo cual implica un *pass-through* completo en dicho sector.

2 La práctica de establecer precios con base en una moneda foránea podría no estar restringida solamente a los precios de los productos importados. Es decir, esta práctica puede ser extendida a otros bienes y servicios producidos dentro de un territorio, la cual se hace más

se moverá uno a uno con la tasa de cambio nominal. En cambio, cuando los precios son establecidos con base en la moneda del país importador (*local currency pricing*), las fluctuaciones del tipo de cambio no tendrán efectos en los precios al consumidor del país importador, al menos en el corto plazo. De allí que, si unas empresas fijan precios con base en la moneda doméstica y otras consideran a la moneda extranjera para tales fines, en el agregado el efecto transferencia en los precios a nivel de los consumidores no será completo en el corto plazo.

Otros investigadores centran sus argumentos sobre por qué el efecto transferencia no es completo en el papel que desempeñan los bienes no transables. En este contexto existen dos enfoques: (1) El efecto transferencia es incompleto debido a la existencia de costos de distribución.[3] Es decir, los productos importados, para ser colocados al alcance de los consumidores, requieren de ciertos servicios cuyos precios son establecidos, principalmente en la moneda doméstica. En consecuencia, en la medida que estos servicios constituyan una proporción importante de los precios al consumidor de los productos importados, el efecto de las fluctuaciones cambiarias en los precios al consumidor de dichos productos será mucho menor (véase, por ejemplo, Burstein, Neves y Rebelo, 2003; y Burstein, Eichenbaum y Rebelo, 2002 y 2004); y (2) el efecto transferencia es incompleto debido a que los oferentes de bienes que contienen partes importadas o de bienes finales importados prefieren fijar sus

extensiva, a su vez, dependiendo del historial inflacionario de ese país. Este fenómeno es conocido como dolarización. En consecuencia, en países con un alto grado de dolarización, el *pass-through* de una perturbación cambiaria sería mayor que en aquellas economías poco dolarizadas.

3 Los cuales comprenden costos asociados a los servicios de distribución al mayor y al menor, publicidad y mercadeo, y transporte.

precios basados en la moneda doméstica debido a la importante competencia que enfrentan de otros bienes y servicios que no requieren de componentes importados. A este respecto, Bacchetta y van Wincoop (2002) demuestran que el sector de no transables es importante porque afecta a la demanda de bienes finales aun cuando los bienes no transables no se utilicen en el proceso productivo de transables. Bacchetta y van Wincoop argumentan que si las empresas enfrentan poca competencia probablemente establecerán precios en la moneda doméstica. Si el sector de no transables es lo suficientemente grande, entonces es probable que los exportadores fijen precios en la moneda del país exportador y los productores de bienes finales prefieran establecer sus precios en la moneda doméstica para evitar las fluctuaciones importantes de sus precios respecto a los de otros bienes demandados por los consumidores, aun cuando los costos puedan ser afectados por el riesgo cambiario. Esto implicaría un efecto transferencia completo en los precios de los productos importados y cero efecto transferencia en los precios a nivel de consumidores. Estos resultados son derivados de un modelo simplificado donde no existen costos de distribución, de allí que, en palabras de los autores, esta explicación pueda ser tomada como complementaria a la correspondiente a los costos de distribución.

Con base en los argumentos anteriores, se infiere que al clasificar los bienes ofrecidos en un país, en transables y no transables, cabría esperarse que las prácticas de fijar o preestablecer precios en una moneda extranjera sean más frecuentes en el sector más relacionado con el resto del mundo; por lo tanto, se esperaría que a nivel de los consumidores, el efecto transferencia de una fluctuación del tipo de cambio sea mayor en los precios de los bienes (con un mayor componente de tran-

sables) que en los precios de los servicios (con un mayor componente de no transables).

De acuerdo con Burstein, Neves y Rebelo (2003) y Burstein, Eichenbaum y Rebelo (2002 y 2004) la clasificación tradicional de bienes como transables y de servicios como no transables presenta limitaciones al momento de establecer conclusiones sobre el comportamiento de la tasa de cambio real. El problema principal es que los precios al consumidor de bienes contienen un importante componente de no transables (costos de distribución y bienes producidos exclusivamente para el mercado doméstico) que impide clasificarlos como "transables puros".

No obstante, teniendo en cuenta la limitación de hacer inferencia en torno al comportamiento de la tasa de cambio real, estudiar el efecto de las fluctuaciones cambiarias en el comportamiento de los precios de bienes y servicios a nivel de consumidor resulta interesante, ya que se espera una respuesta diferente en ambos agregados de precios, debido a que el componente de no transables en los precios de los bienes, como un todo, debería ser menor que aquel contenido en los precios de los servicios.

Murillo, Laverde y Durán (2002), en un estudio para Costa Rica, encuentran evidencias de un mayor efecto transferencia en los precios de transables que en el de no transables;[4] no obstante, esta diferencia se aprecia mejor en el largo plazo (68% en transables respecto a 52% en no transables) que en el corto plazo (13% y 10%, respectivamente). Burstein, Eichenbaum y Rebelo (2004),

4 En Murillo, Laverde y Durán (2002, pág. 12) se define a un bien o servicio como transable si cumple con al menos una de las siguientes características: (1) que sea totalmente importado, (2) que posea un alto componente importado (65% o más), (3) que sea un bien

con información para cinco grandes episodios de devaluación (Argentina, 2001; Brasil, 1999; México, 1994; Corea, 1997; y Tailandia, 1997) y aplicando una metodología para separar los bienes transables "puros" del resto de los bienes y servicios, encuentran que, ante una devaluación, el efecto transferencia en el agregado de precios es bajo debido al ajuste muy lento de los precios de los bienes no transables. Resultados similares son encontrados por Belaisch (2003) con datos mensuales para Brasil durante el período 1999:07-2002:12. Esto es, el efecto de una devaluación en la inflación es mayor en el sector de transables (15% a un año) que en el sector de no transables (12%).

2. LOS EFECTOS ASIMÉTRICOS DE LAS FLUCTUACIONES CAMBIARIAS EN LOS PRECIOS

Un efecto asimétrico puede estar presente en cualquier relación económica sujeta a información imperfecta, rigidez de precios o costos de transacciones significativos. Se pueden distinguir tres tipos de asimetrías: (1) estado-dependencia, la cual ocurre cuando la relación entre variables depende de algún estado observable o no; (2) asimetrías de tamaño, las cuales están presentes cuando el efecto de una variable en otra podría depender del tamaño de la perturbación, y (3) asimetrías de signo, que implican respuestas diferentes, en términos absolutos, ante perturbaciones positivas y negativas. Estos tres tipos de asimetrías han sido consideradas, aunque con diferente intensidad, en estudios recientes sobre el efecto transferencia.

de producción nacional con buenos sustitutos importados, (4) que el 30% o más de la producción se exporte, y (5) que cumpla con las condiciones (2) y (4) a límites más bajos.

Varios estudios realizados en los últimos años concluyen que el efecto transferencia es modificado por la circunstancia económica; es decir, el efecto transferencia es un fenómeno estado-dependiente. Por ejemplo, Taylor (2000) investiga cómo los ambientes inflacionarios inciden en el efecto transferencia o efecto de una fluctuación de la tasa de cambio en los precios, concluye que ante la rigidez de precios e información imperfecta, los precios a nivel de una empresa tienden a responder más (menos) a los costos cuando se espera una alta (baja) persistencia en las variaciones de costos y precios en otras empresas, probablemente relacionados con la persistencia de la inflación agregada. En otras palabras, si los costos son afectados por el tipo de cambio, entonces en períodos de inflación elevada se esperaría un mayor efecto transferencia que en períodos de inflación baja. Choudhri y Hakura (2001), con información para 71 países, Bailliu y Fujii (2004), en un estudio para 11 países industrializados, y Albuquerque y Portugal (2004), en un estudio para Brasil, encuentran evidencias de una asociación positiva entre el efecto transferencia y la tasa de inflación.

Por su parte, Gagnon e Ihrig (2002) argumentan que el efecto transferencia podría estar asociado más a la variabilidad de la inflación que al nivel de la misma, y encuentran evidencias para once países industrializados, de una relación significativa entre el efecto transferencia y la variabilidad de la inflación. Devereux, Engel y Storgaard (2004) muestran que el tamaño del efecto de una fluctuación cambiaria en los precios está vinculado a la asociación entre la volatilidad monetaria y la estrategia que siguen las empresas para fijar precios; esto es, en presencia de una alta volatilidad monetaria, las empresas

podrían preestablecer sus precios en una moneda extranjera y, en consecuencia, las fluctuaciones del tipo de cambio nominal tener un mayor efecto en los precios. Campa y Goldberg (2004), en un estudio para 25 países de la OECD, encuentran evidencias de que una mayor volatilidad del tipo de cambio nominal, asociada a la volatilidad monetaria, produce un mayor efecto transferencia sobre los precios de los productos importados.

Otros autores consideran un conjunto más amplio de factores macroeconómicos cuando estudian la dependencia del efecto transferencia de las condiciones imperantes en la economía. Además de la inflación, se cree que a la sobrevaluación del tipo de cambio real, la brecha del producto interno bruto y el grado de apertura comercial podrían ejercer un efecto transferencia (Goldfajn y Werlang, 2000). En la medida que el producto se ubica por encima del potencial, sería más fácil trasladar a los consumidores cualquier incremento en los costos de producción (entre ellos los costos de una depreciación) que en momentos de contracción económica. Así también, en una economía muy abierta, más bienes y servicios ofrecidos están afectados por el tipo de cambio; en consecuencia, se esperaría que el efecto transferencia sea mayor que en aquellas economías menos abiertas. Finalmente, los desequilibrios del tipo de cambio real también podrían influenciar en efecto transferencia de manera diferenciada. Es decir, en presencia de una apreciación real, una depreciación nominal podría corregir dicho desequilibrio sin ocasionar un importante movimiento en los precios (menor efecto transferencia). En cambio, en momentos de depreciación real, un aumento en la tasa de cambio nominal en lugar de corregir el desequilibrio lo profundiza. Por lo tanto, se esperaría que este se corrija

por una reversión de la perturbación cambiaria o a través de un aumento en los precios (mayor efecto transferencia).

Goldfajn y Werlang (2000) encuentran, en un estudio para 71 países, que el efecto transferencia depende en diferentes grados de la sobrevaluación del tipo de cambio, de la apertura comercial, del nivel de inflación inicial y de la brecha del producto. En particular, el nivel de inflación inicial es un importante determinante del efecto transferencia en países europeos, la sobrevaluación del tipo de cambio es relevante para los países de América, mientras que la apertura comercial tiene influencia significativa en el efecto transferencia en países de Oceanía y África. Winkelried (2003) también encuentra evidencias de que el efecto transferencia es un fenómeno que depende de factores macroeconómicos en el Perú.

Un aspecto poco estudiado ha sido cómo el comportamiento de las reservas internacionales podría tener influjo sobre el efecto transferencia. La variación de las reservas internacionales puede tener un grado importante en el efecto transferencia, ya que en la medida que las reservas se agotan, los agentes económicos esperarían que, más temprano que tarde, se produzca una devaluación de la moneda. La probabilidad de una depreciación sería mayor dependiendo del nivel inicial de reservas internacionales, ya que si la autoridad monetaria cuenta con niveles elevados de reservas, tendría mayores grados de libertad para responder a un ataque a la moneda; es decir, ante una salida de capitales probablemente permitiría perder reservas a fines de evitar una devaluación o esta última sería mucho menor que en el caso de contar con niveles bajos de reservas. Sims (2003) ofrece una explicación directa sobre el papel de las reservas internacionales como estabilizadoras de precios. Sims argumenta

que un nivel bajo de inflación es posible cuando la autoridad monetaria se compromete a redimir todo el dinero primario a un nivel dado de precios o de tipo de cambio. Para que este compromiso sea creíble la autoridad monetaria debe tener reservas suficientes. En este sentido, con bajos niveles de reservas con relación al *stock* de dinero se podrían generar expectativas de depreciación que fácilmente se traducirían en un agotamiento de las reservas y un aumento insostenido en el nivel de precios.

En el caso particular de Venezuela, un país cuyas exportaciones contienen un alto componente de petróleo y sus derivados, el comportamiento de las reservas internacionales ha estado influido por el desenvolvimiento del mercado petrolero. En consecuencia, resulta de interés investigar cómo el estado del negocio petrolero podría estar afectando la forma como los agentes económicos interpreten las perturbaciones cambiarias y, con ello, a la magnitud de su transferencia a los precios.

En contraste al cierto auge que han tenido los estudios de la dependencia del efecto transferencia a fenómenos macroeconómicos, no existe mucha literatura que se enfoque al estudio de las asimetrías de tamaño y de signo de las perturbaciones. Kandil (2000) investiga las asimetrías de apreciaciones y depreciaciones nominales no esperadas (asimetrías de signo) en veintidós países en desarrollo,[5] y encuentra que ante choques positivos (depreciaciones) la tasa de inflación aumenta en la mayoría de los países investigados. No obstante, no observa que, ante una apreciación, los precios respondan en la misma magnitud en términos absolutos. Específicamente, concluye que los precios parecieran ser rígidos a la baja ante choques

5 Entre estos veintidós se encuentran los siguientes países latinoamericanos: Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Honduras y Perú.

negativos en la tasa de cambio en la mayoría de los países investigados. Este efecto se produce porque ante una apreciación nominal, los agentes económicos demandan menos dinero doméstico, lo cual favorece el alza de precios. Por su parte, Mendoza (2004) investiga si los tres tipos de asimetrías (estado-dependencia, signo y tamaño de una perturbación) están presentes en la relación entre fluctuaciones cambiarias e inflación en Venezuela, encontrando evidencias afirmativas para los tres casos, en situaciones donde el comportamiento de las reservas internacionales y los cambios de la tasa de depreciación y de inflación son consideradas como variables de estado.

3. MODELO ECONOMÉTRICO

El modelo econométrico propuesto es un vector de corrección de errores que admite una transición suave logística o LSTVECM[6] (*Logistic Smooth Transition Vector Error Correction Model*), el cual se especifica a continuación:

$$\Delta X_t = \Pi_1 + \Gamma D_t + \alpha_1 Z_{t-1} + \sum_{m=1}^{q} \theta_{m,1} \Delta X_{t-m} + [\Pi_2 + \alpha_2 Z_{t-1} + \sum_{m=1}^{q} \theta_{m,2} \Delta X_{t-m}] F(TV_{t-d}) + \varepsilon_t$$

$$F(TV_{t-d}) = \{1 + Exp[-\gamma(TV_{t-d} - c)/\bar{\sigma}_{TV}]\}^{-1}, \quad \gamma > 0$$

donde, ΔX es un vector (5x1) conformado por cinco variables: *ap*, *y*, *de*, π^h y π^s. La variable *ap* es un indicador de apertura comercial, *y* es un indicador de actividad económica, *de* se refiere a la tasa de depreciación nominal, medida como la diferencia del logaritmo del tipo de cambio nominal. π^h es la variación mensual del logaritmo de los precios al consumidor de bienes y π^s es la variación del logaritmo del índice de precios al consumidor de

6 Para otros estudios que utilizan modelos del tipo LSTVEC, véase por ejemplo, Rothman, van Dijk y Franses (2001) y Mendoza (2003).

servicios. D es un vector de variables binarias o *dummies* (n_0x1), a los fines de controlar por valores atípicos; Π_i, i=1,2, es un vector (5x1) que contiene las constantes; Γ es una matriz de coeficientes (5xn_0), $\theta_{m,i}$, i=1,2, es una matriz (5x5), α_i i=1,2, es una matriz (5xr) que contiene los coeficientes de ajustes de los desvíos con respecto a las relaciones de cointegración, donde r indica el número de relaciones de cointegración. Dado que α se encuentra tanto en el componente lineal como en el no lineal, se toma en cuenta la posibilidad de una transición suave en la corrección de errores. $Z_t = \beta' X_t$ es un vector (rx1) que denota los términos de corrección de errores. β es una matriz (5xr) que contiene los coeficientes de las relaciones de cointegración y X_t contiene los niveles de las variables expresadas en ΔX_t. Es importante destacar que el estudio de cointegración se restringirá a las variables nominales.[7]

7 Mayores detalles sobre la estimación del vector de cointegración se encuentran en la sección de estimación. La variable *de* se refiere a la primera diferencia logarítmica del tipo de cambio promedio (Bs/US$). Para los subperíodos de control de cambios (1994:07–1996:04) y (2003:01–2004:12) se utilizó información del tipo de cambio del mercado paralelo. En el primer subperíodo, excepto para los tres primeros meses, se utilizó la tasa de cambio del mercado libre (de frontera y Brady), y en el subperíodo 2003:01–2004:12, se usó el tipo de cambio implícito en las cotizaciones de las acciones de CANTV y sus ADR. En los períodos de libre convertibilidad de la moneda se usó la tasa oficial reportada por el BCV. La variable *y* se refiere a un indicador del ciclo económico, y se obtuvo como la diferencia entre el logaritmo del PIB real no petrolero (PIBNP) mensual desestacionalizado a través del método ARIMA-X12 respecto a su tendencia, obtenida a través del filtro de Hodrick-Prescott. La serie mensual del PIBNP, a su vez, se construyó a partir de la mensualización del PIBNP trimestral, para lo cual se utilizó como variable de referencia a la variación del índice general de actividad económica mensual (IGAEM). El indicador de apertura, ap, se obtuvo como la proporción del comercio internacional respecto al PIBNP. En el cálculo del comercio internacional, se utilizó a las importaciones y exportaciones (sin incluir hierro y petróleo) valoradas a precios constantes en moneda local. La serie obtenida fue desestacionalizada mediante el método ARIMA-X12.

$F(TV_{t-d})$ es una función indicadora o función de transición logística que toma valores entre cero y uno, ambos extremos inclusive. Cuando toma valores intermedios, admite una transición suave entre regímenes. TV_{t-d} denota a la variable de transición, $\hat{\sigma}_{tv}$ es la desviación estándar de la variable de transición, "c" es el parámetro de transición y "γ" es un parámetro de suavización o de ajuste entre regímenes. $F(TV_{t-d})$ toma valores entre cero y uno, ambos extremos inclusive. Dado que el modelo se restringe a la existencia de una sola función de transición, LSTVECM sólo permite una transición suave entre dos regímenes o estados de la economía asociados a los valores extremos de la función de transición.[8]

ε_t es un vector (5x1) que contiene combinaciones lineales de las perturbaciones o choques aleatorios a cada una de las cinco variables endógenas consideradas. Para la identificación de choques estructurales se hace uso de la descomposición de Cholesky.

En la estimación del efecto transferencia (PT), se sigue la metodología propuesta por Koop, Pesaran y Potter (1996) y Weise (1999) para el cálculo de impulso-respuestas generalizadas. PT se obtiene como el valor esperado o medio de las diferentes trayectorias del cociente de las impulso-respuestas acumuladas de inflación y de tasa de depreciación al período H, ante una perturbación inicial, u_0. Las impulso-respuestas son generadas a partir de un número dado de repeticiones para cada régimen o estado de la economía identificado en el modelo. De esta manera

8 Se podría pensar en una situación con más de una función de transición. En este caso se estaría en presencia de un modelo de regímenes múltiples como en van Dijk y Franses (1999). No obstante, su estimación requiere de un importante número de observaciones y está sujeta a la presencia de no linealidad remanente en los modelos estimados con un número de regímenes inferiores.

el efecto transferencia, al horizonte H, puede ser expresado como:

$$PT_H = E\left[\frac{\sum_{h=0}^{H} \frac{\partial \pi_h}{\partial u_0^{de}}}{\sum_{h=0}^{H} \frac{\partial de}{\partial u_0^{de}}}\right]$$

Variables de transición

Se utilizaron como variables de transición o de estado a los seis primeros retardos de diferentes indicadores de precios, monetarios y cambiarios. Como indicadores de inflación se utilizaron la variación del logaritmo de los precios al consumidor de bienes, π^h, y de servicios, π^s, y los cambios de dichas variaciones, $d\pi^h$ y $d\pi^s$. Como indicadores monetarios se probaron, la variación del logaritmo de M1 y M2, *dm1* y *dm2*, respectivamente e incidencia monetaria del banco central, *monet*. Como indicadores cambiarios se tomaron a la tasa de depreciación nominal, medida a través de la diferencia del tipo de cambio nominal, *de*, así como su variación, *dde*. También se consideró a la variación acumulada, respecto al mes "x" previo, de las reservas internacionales netas, $d_x rin$, con x = 1, 2, 3,..., 12, a las ventas netas de divisas por parte del BCV escaladas por el nivel de reservas internacionales del mes anterior, *vbcv*, y a dos indicadores de presión cambiaria, *pmc* y pmc^{po}.[9]

9 El indicador de presión cambiaria, *pmc*, se construyó como el primer componente principal entre la variación del tipo de cambio oficial, variación de reservas internacionales y el spread de tasas de interés según la metodología seguida por Pedauga (2004). Por su parte, pmc^{po}, es una variante del primero en la cual se utilizan el tipo de cambio libre y la variación de ventas netas de divisas en lugar del tipo de cambio oficial y la variación de las reservas internacionales. Este último indicador es propuesto por Pagliacci y Ochoa, 2004.

Mendoza (2004) encontró que la variación de las reservas internacionales netas influye en el efecto transferencia de una perturbación cambiaria en la variación de los precios al consumidor medidos a través del índice general de precios. Si el comportamiento de las reservas influye sobre cómo los agentes económicos interpretan a la naturaleza de una perturbación cambiaria, entonces ésta podría ser recogida por un indicador alternativo de ventas de divisas del ente emisor o en un sentido más amplio, por un indicador de presión en el mercado cambiario.

Adicionalmente, dado que el desenvolvimiento de los precios del petróleo podría ser un buen indicador para capturar las expectativas de los agentes económicos sobre el comportamiento futuro del mercado cambiario, se evaluó si los precios del petróleo, *petrol*, o su variación, *dpetrol*, inciden en el efecto transferencia en Venezuela. A precios crecientes o altos del petróleo, de manera similar que con reservas crecientes o altas, los individuos podrían interpretar un choque positivo en la tasa de cambio como un fenómeno transitorio y, en consecuencia, podrían esperar antes de decidir aumentar los precios de los bienes y servicios que producen o comercializan. En el caso de auge petrolero, el efecto transferencia sería menor que en una situación contraria.[10]

Finalmente, también se evaluó la posibilidad que las posibles asimetrías del efecto transferencia a nivel de bienes y servicios, fuesen explicadas por la brecha del producto, y; la apertura comercial, *ap*, o la brecha

10 Los precios del petróleo, *petrol*, y sus variaciones, *dpetrol*, corresponden a los precios mensuales del West Texas Intermediate (WTI) obtenidas de Reuters, y construidas como los logaritmos de la serie mensual y sus primeras diferencias, respectivamente.

del tipo de cambio real,[11] *tcr*, tal y como algunos autores sugieren.

4. ESTIMACIÓN

El procedimiento a seguir para estimar un modelo LSTVEC, en términos generales, consiste en las tres etapas recomendadas por Teräsvirta (1994) para modelos auto-regresivos, Granger y Teräsvirta (1993) para casos multivariantes y Weise (1999) y Camacho (2004) para vectores auto-regresivos. Estas tres etapas consisten en: (1) estimar el modelo lineal, (2) contrastar la hipótesis de linealidad contra la alternativa de una especificación regresiva con transición suave y, (3) seleccionar y estimar el modelo regresivo con transición suave. En el caso de la presente investigación no se utilizan pruebas de hipótesis para seleccionar entre un modelo logístico o exponencial, sino que se selecciona *a priori* el modelo logístico, ya que, de acuerdo a la teoría, ésta es la especificación relevante para investigar posibles efectos asimétricos que puedan estar presentes en la dinámica de las variables objeto de estudio. En el proceso de estimación se utilizan datos mensuales de Venezuela correspondientes al período 1989:07–2004:12.

4.1. Estimación del modelo lineal

El modelo lineal estimado es un vector con corrección de errores, en el cual se estimó primeramente un vector de cointegración a través de la técnica de Johansen.[12]

11 El indicador de brecha del tipo de cambio real (*tcr*) se construyó como el diferencial entre el logaritmo del tipo de cambio real efectivo, obtenido del International Financial Statistics del FMI, y su tendencia Hodrick-Prescott. Por construcción, para este indicador, valores sobre la tendencia recogen sobrevaluación (apreciación real) y bajo la tendencia subvaluación (depreciación real).

12 En Mendoza (2004) no se encontró una relación de cointegración entre los agregados de precios utilizados (al consumidor y al mayor de productos nacionales) y el tipo de cambio.

Dicho vector contiene los logaritmos de los precios al consumidor de bienes y servicios y del tipo de cambio nominal (ipc^b, ipc^s y e, respectivamente) y es el siguiente:

$$ipc^b = -0{,}077 + 0{,}617*ipc^s + 0{,}329*e$$

En la estimación del modelo lineal se partió de una especificación general que contiene al vector de cointegración en las variables nominales, las variables *dummies* para controlar por observaciones atípicas, construidas previamente, siguiendo la metodología propuesta por Peña (2002) para la detección de datos atípicos y los rezagos 1 al 3, 5, 7 y 12, significativos al 10% de acuerdo a la prueba de significación de Wald para exclusión de retardos, de las cinco variables en primeras diferencias contenidas en ΔX. Se eliminan los coeficientes estadísticamente no significativos mediante la aplicación secuencial de la prueba de razón de verosimilitud. La estimación se realizó a través de mínimos cuadrados generalizados o regresiones aparentemente no relacionadas (*Seemingly Unrelated Regressions*-SUR). Cabe destacar que el vector de cointegración[13] resultó ser significativo solamente en la ecuación de la variación de los precios de bienes (π^b), lo cual indica que el tipo de cambio influye en el nivel de los precios de los bienes en el largo plazo. Esto no ocurre en el caso de los precios de servicios.

13 Para realizar la prueba de cointegración, se seleccionó un número de rezagos que eliminaban la autocorrelación en el VAR en niveles. Las cinco especificaciones del *test* de cointegración de Johansen sugieren un vector de cointegración tanto para la prueba de la traza (*trace*) como del máximo valor propio (*maximum eigenvalue*). La prueba reportada en este informe se refiere a la especificación que asume constantes y no tendencias en el vector de cointegración y en el VAR. Para la hipótesis de ninguna relación de cointegración, el estadístico de la traza es de 40,53, con valor P de 0,002, y el estadístico del valor propio máximo es de 33,58, con valor P de 0,0006. Estos resultados indican un rechazo de tal hipótesis. Por su parte, para la hipótesis dé al máximo una relación de cointegración, ambas pruebas aceptan la hipótesis nula de una relación de cointegración. En este caso, los estadísticos para la traza y el máximo valor propio fueron de 6,94 y 5,19, con valores P de 0,58 y 0,72, respectivamente.

4.2. Prueba de linealidad

Una vez estimado el modelo lineal se aplica una prueba en la cual se contrasta si la relación entre las variables estudiadas sigue una dinámica lineal o por lo contrario, si sigue una dinámica no lineal que pueda ser capturada por una especificación regresiva con transición suave. Para ello se utiliza la prueba de tercer orden de Saikkonen, Luukkonen y Teräsvirta (1988), adaptada por Granger y Teräsvirta (1993) para los casos de modelos multivariables cuando la variable de transición pertenece al conjunto de variables explicativas. Si la variable de transición no pertenece al grupo de variables explicativas utilizadas en el modelo lineal, la prueba de linealidad sufre ciertas modificaciones (Granger y Teräsvirta, 1993, y Camacho, 2004).

Los resultados de la prueba de linealidad indican que cualquiera de las variables en el Cuadro N° 1 podría ser considerada como variable de transición. Teräsvirta (1994), para el caso de modelos auto-regresivos, recomienda seleccionar el retardo, que servirá de variable de transición, a aquel que posea el menor valor *P*, en cuyo caso la no linealidad debería ser más fuerte. En el caso de la selección de la variable de transición así como su rezago en un sistema de ecuaciones, el problema de selección de la variable de transición se complica, ya que no necesariamente el test de linealidad reporta el menor valor *P* para aquella variable rezagada para la cual el modelo regresivo de transición suave estimado resulta ser el más adecuado.

CUADRO 1

PRUEBA DE LINEALIDAD: ALGUNOS RESULTADOS

Variable de transición:	*Variable dependiente:* π_t^b		π_t^s		de_t		y_t		ap_t		VEC	
	Est. F	Valor P	Est. F	Valor P	Est. F	Valor P	Est. F	Valor P	Est. F	Valor P	Est. F	Valor P
d_1rin_{t-1}	2.186	0.008	2.062	0.003	3.117	0.001	1.217	0.255	1.549	0.047	190.952	0.000
de_{t-1}	2.025	0.006	1.465	0.059	2.844	0.001	1.128	0.322	1.650	0.018	226.647	0.000
d_1rin_{t-1}	2.147	0.009	1.309	0.155	3.443	0.000	0.926	0.549	1.489	0.064	167.129	0.000
pmc_{t-3}	1.105	0.356	2.598	0.000	2.918	0.001	0.942	0.529	0.840	0.710	165.241	0.001
pmc^{bv}_{t-2}	3.800	0.000	1.204	0.238	1.972	0.031	1.238	0.239	0.732	0.846	161.134	0.001
d_2rin_{t-1}	1.816	0.034	1.589	0.041	2.251	0.012	1.072	0.387	1.394	0.103	158.275	0.002
de_{t-2}	1.429	0.105	1.619	0.024	2.187	0.009	1.012	0.456	1.240	0.183	203.723	0.002
dde_{t-1}	2.225	0.002	1.219	0.206	3.176	0.000	0.966	0.514	0.995	0.494	203.292	0.002
dde_{t-3}	1.145	0.305	1.843	0.006	2.874	0.001	0.988	0.485	1.129	0.301	202.421	0.003
pmc^{bv}_{t-5}	1.250	0.238	1.692	0.024	1.925	0.036	0.875	0.609	1.334	0.135	155.343	0.003
d_2rin_{t-2}	2.305	0.005	1.632	0.033	2.087	0.021	1.147	0.314	1.037	0.427	153.938	0.004
$dpetrol_{t-3}$	2.035	0.015	1.221	0.223	1.570	0.106	1.328	0.179	1.723	0.019	153.779	0.004
d_6rin_{t-1}	1.698	0.053	1.184	0.257	4.589	0.000	1.104	0.354	1.195	0.243	151.042	0.006
d_7rin_{t-1}	2.111	0.011	1.184	0.257	3.151	0.001	1.512	0.094	1.120	0.322	150.000	0.007
pmc_{t-2}	2.670	0.001	1.172	0.269	2.241	0.012	0.824	0.670	1.192	0.246	148.868	0.008
$dm1_{t-2}$	2.380	0.004	1.446	0.083	1.012	0.441	0.966	0.502	1.390	0.104	146.219	0.012
d_3rin_{t-2}	1.919	0.023	0.939	0.562	2.656	0.003	1.036	0.424	1.389	0.105	146.205	0.012
d_4rin_{t-1}	1.982	0.018	1.244	0.203	3.595	0.000	1.234	0.242	1.118	0.324	144.936	0.014
dpb^{v}_{t-5}	1.637	0.042	0.844	0.730	1.258	0.236	1.515	0.072	1.534	0.037	189.325	0.016
de_{t-3}	1.176	0.275	2.287	0.000	1.332	0.190	1.016	0.450	1.250	0.175	189.278	0.016

Nota: *d_xrin* denota la diferencia del logaritmo de las reservas internacionales netas en el mes t con respecto al del mes t-x. *de* se refiere a la tasa de depreciación obtenida como la diferencia del tipo de cambio. *pmc* y *pmc^{bv}* se refieren a las medidas de presión en el mercado cambiario utilizando el tipo de cambio oficial y utilizando el tipo de cambio libre. *petrol* y *dpetrol* denotan el precio logarítmico del petróleo y sus primeras diferencias, respectivamente. *dm1* y *dm2* se refieren a las primeras diferencias logarítmicas de M1 y M2. *tcr* indica el desalineamiento del tipo de cambio real efectivo obtenido como la diferencia del tipo de cambio real y su tendencia. *vbcv* denota ventas netas de divisas por parte del Banco Central de Venezuela (BCV) divididas entre el nivel de *rin* en el mes previo. *monet* se refiere a la incidencia monetaria del BCV.

4.3. Estimación del modelo LSTVEC

La prueba de linealidad reporta muchas variables como posibles variables de transición. Para reducir el número de posibilidades se realizó una búsqueda de malla de dos dimensiones (*two dimensional grid search*) para los parámetros de transición c, y de suavización, γ, para una selección de variables de transición que permitiese arrojar ciertas evidencias empíricas sobre las teorías relevantes. De veinte opciones se preseleccionaron aquellas especificaciones con valores de c no ubicados a los extremos del intervalo de búsqueda, de tal manera de garantizar un mínimo de observaciones en al menos uno de los regímenes. Estas especificaciones resultaron aquellas con las siguientes variables de transición: d_4rin_{t-1}, de_{t-1}, tcr_{t-4}, $dm2_{t-3}$, $dpetrol_{t-3}$, y $d\pi^{*}_{t-5}$. A los fines de aliviar el proceso de estimación de los modelos no lineales, se procedió a eliminar los coeficientes no significativos manteniendo constante a c y γ.

Finalmente, se procedió a estimar libremente todos los parámetros no lineales del modelo utilizando como valores iniciales los coeficientes estimados en la doble búsqueda, cuyos resultados se muestran en el Cuadro N° 2.

Sólo en la especificación con tcr_{t-4} como variable de transición, se pudieron estimar libremente todos los parámetros del sistema. Opuestamente, en el caso que contenía a π^{*}_{t-5} como variable de transición no se pudieron estimar libremente los parámetros c y γ. En las otras cuatro especificaciones sólo se pudo estimar libremente el parámetro de transición. Una vez obtenidos los modelos no lineales, se procedió a estimar las impulso-respuestas dado un choque en la tasa de depreciación y el efecto transferencia en los precios de bienes y servicios para

cada una de las seis especificaciones. El efecto transferencia (PT) reportado se obtiene utilizando la técnica de *bootstrapping*. A partir de un momento de la historia previamente identificado se construyen las impulso-respuestas de las variaciones de precios de bienes, de servicios y de variaciones del tipo de cambio. Las impulso-respuestas se obtienen como el promedio de 50 repeticiones en cada una de las cuales se selecciona aleatoriamente un grupo de perturbaciones con reemplazamiento. Este proceso se repite 1.000 veces para diversos momentos de la historia perteneciente al mismo estado de la economía.

Cuadro 2

Valores óptimos de los parámetros de transición y suavización y número de observaciones en cada régimen

Variable de transición	Parámetros estimados		N° de observaciones en cada régimen		
	c	γ	Bajo	Transición	Alto
de_{t-1}	0.045	90.00	151	0	23
	(2.64)	(*)			
tcr_{t-4}	0.064	25.04	137	13	24
	(30.21)	(2.16)			
$d\pi^{s}_{t-5}$	0.003	84.50	112	6	56
	(*)	(*)			
$dm2_{t-3}$	0.003	16.00	25	12	137
	(3.49)	(*)			
$dpetrol_{t-1}$	0.008	63.00	82	7	85
	(3.45)	(*)			

Notas: Estadísticos t entre paréntesis. (*) Corresponde al valor estimado a través de la búsqueda de dos dimensiones. La estimación a través de un algoritmo no lineal de parámetros de suavización cuando éste es muy alto con relación a los otros parámetros del sistema es dificultosa. El régimen bajo se define para todo FTV(.) menor o igual que 0,1, régimen intermedio FTV pertenece al intervalo (0,1, 0,9) y para el régimen alto FTV está comprendida entre [0,9, 1].

De las diversas trayectorias de PT construidas, se obtiene la mediana como indicador de valor medio y se construyen las bandas de confianza utilizando los percentiles 10 y 90 como límites inferior y superior, respectivamente.

En el caso que PT resultase explosivo, el modelo estimado se descarta. Esto ocurrió únicamente en la especificación que contenía a d_4rin_{t-1} como variable de transición. Finalmente, se contó con cinco especificaciones sobre las cuales se pueden obtener conclusiones sobre el comportamiento de los precios de bienes y de servicios al consumidor cuando ocurre una perturbación en la tasa de depreciación. Sobre los valores de los parámetros c y γ estimados para las cinco especificaciones finales.

Las cinco especificaciones finales se pueden dividir en dos grupos: El primer grupo, contiene dos modelos estimados en los cuales las variables de transición (de_{t-1} y $d\pi^s_{t-5}$) se corresponden con el retardo de alguna de las variables explicativas o es la variación de alguna de estas variables. En estos casos los pronósticos de la variable de transición son obtenidos en el propio sistema, lo cual permite el cambio de un régimen a otro en los períodos posteriores al de ocurrencia de una perturbación sin necesidad de realizar supuestos sobre el comportamiento futuro de la variable de transición. Esta particularidad permite investigar al mismo tiempo los tres tipos de asimetrías mencionados (tamaño, signo y estado de la economía). En el segundo grupo, la variable de transición (tcr_{t-4}, $dpetrol_{t-3}$ o $dm2_{t-3}$) es exógena al sistema, de allí que se requiera de supuestos sobre el comportamiento futuro de dicha variable. Se podría pensar en la posibilidad de utilizar, por ejemplo, predicciones obtenidas de un modelo econométrico; no obstante el interés del investigador en obtener impulso-respuestas para un ho-

rizonte que exceda al corto plazo, esta posibilidad presenta limitaciones crecientes.[14]

En las especificaciones para las cuales la variable de transición no puede ser estimada por el sistema, se asumió que la función de transición no cambia, lo cual es equivalente a asumir que el estado de la economía no varía luego de la ocurrencia de la perturbación. Este tipo de supuesto afecta la posibilidad de investigar posibles asimetrías de signo y tamaño.

Las cinco especificaciones reportadas presentan parámetros de suavización estimados relativamente altos, por lo que describen una transición rápida entre un régimen al otro con pocas observaciones ubicadas durante la transición. En la especificación que utiliza a de_{t-1} como variable de transición, el coeficiente γ es el más alto e igual a 90, lo cual implica un cambio abrupto de un régimen a otro. El régimen bajo comprende disminuciones de la tasa de cambio nominal y aumentos inferiores a 4,34 puntos porcentuales, es decir, abarca las apreciaciones nominales, independientemente de sus magnitudes, y las depreciaciones nominales pequeñas. El otro régimen (alto) se refiere a períodos de alta depreciación nominal o superiores a 4,63 puntos porcentuales.

Cuando tcr_{t-4} es la variable de transición, el régimen bajo se refiere a brechas negativas y positivas e inferiores

14 Otra posibilidad consiste en endogeneizar las variables de transición que podrían ser explicadas a través del comportamiento de las variables que conforman al vector X. No obstante, existe una gran limitación de modelar el comportamiento de una variable con aquellas contenidas en el vector X. En el caso particular de este trabajo, se trató de estimar una función lineal para cada una de las variables de transición *dm2t-3* y *tcrt-4*. En ambos casos, no fue posible obtener una especificación que resultara satisfactoria. Una tercera opción que no ha sido considerada en esta investigación sería suponer un comportamiento aleatorio de las variables de transición basado en sus distribuciones históricas.

a 5,62% del tipo de cambio real respecto a su tendencia (subvaluación real o depreciación real y sobrevaluación real o apreciación real pequeña), en tanto que el régimen alto se refiere a sobrevaluaciones (apreciación real) superiores al 7,24%. Se puede distinguir una transición muy estrecha entre un régimen a otro, la cual es prácticamente insignificante. En las otras tres especificaciones (con variables de transición $d\pi^{s}_{t-5}$, $dm2_{t-3}$ o $dpetrol_{t-3}$), la distinción entre régimen bajo y alto se hace muy cerca de cero,[15] lo cual permite definir a los regímenes bajos como de disminución de inflación de servicios, contracción de M2 o caídas en los precios del petróleo. Por su parte, los regímenes altos se refieren a aumentos en la inflación de servicios, expansión monetaria y aumentos de los precios del petróleo.

En las figuras 1 y 2, se presenta información sobre la evolución en el tiempo de las variables de transición, las funciones de transición y las divisiones entre regímenes, cuando la brecha del tipo de cambio real, tcr_{t-4}, el cambio de *m2*, $dm2_{t-3}$, el precio del petróleo, $dpetrol_{t-3}$, y la variación del tipo de cambio, de_{t-1}, actúan como variables de transición.[16]

15 Cuando la variable de transición es $d\pi^{s}_{t-5}$ el régimen bajo se define para valores menores o iguales a 0,29 puntos porcentuales y al régimen alto para valores iguales o superiores a 0,35 puntos porcentuales. Para *dm2t-3*, el régimen bajo estaría definido para valores inferiores o iguales a –0,01% y en el régimen alto para valores mayores o iguales a 0,71 %. Finalmente, con *dpetrolt-3* como variable de transición, el régimen bajo se define para valores inferiores o iguales a 0,57% y el alto para valores mayores o iguales a 1,13%.

16 Por razones de espacio se omitió las funciones de transición cuando la variable de transición es el cambio en la inflación de los servicios, *dp st-5*.

FIGURA 1: FUNCIÓN DE TRANSICIÓN CUANDO LA BRECHA DEL TIPO DE CAMBIO REAL, TCR_{t-4}, Y EL CAMBIO DE $M2$, $DM2_{t-3}$, SON LA VARIABLE DE TRANSICIÓN

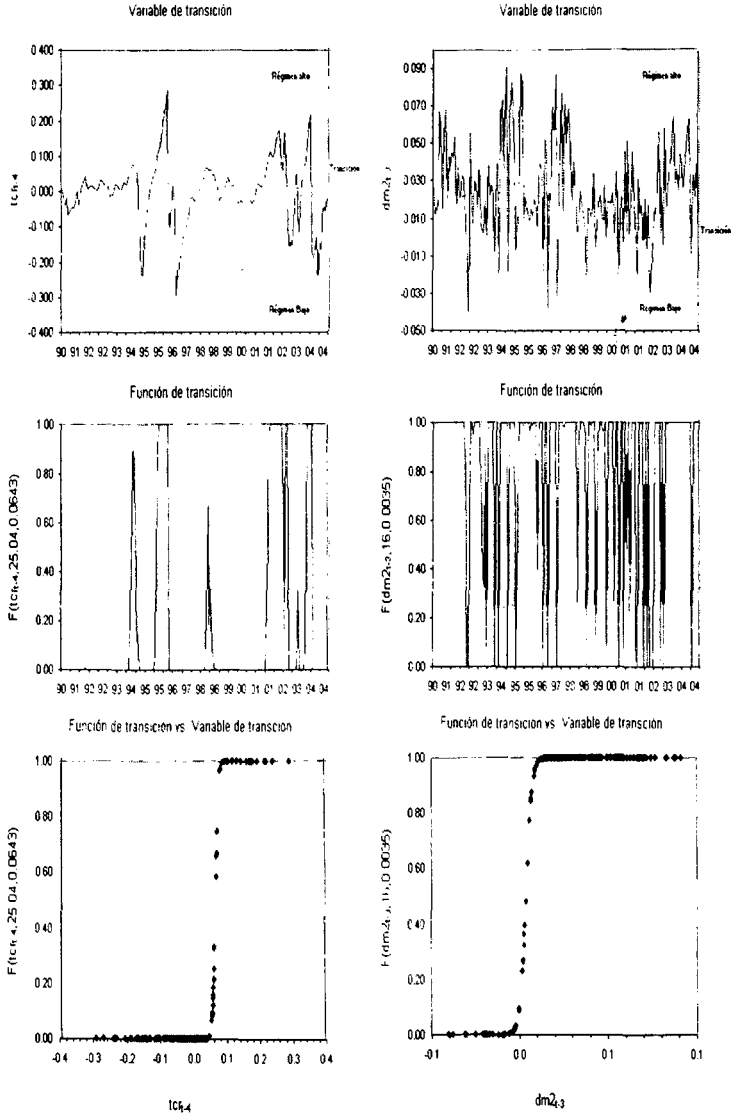
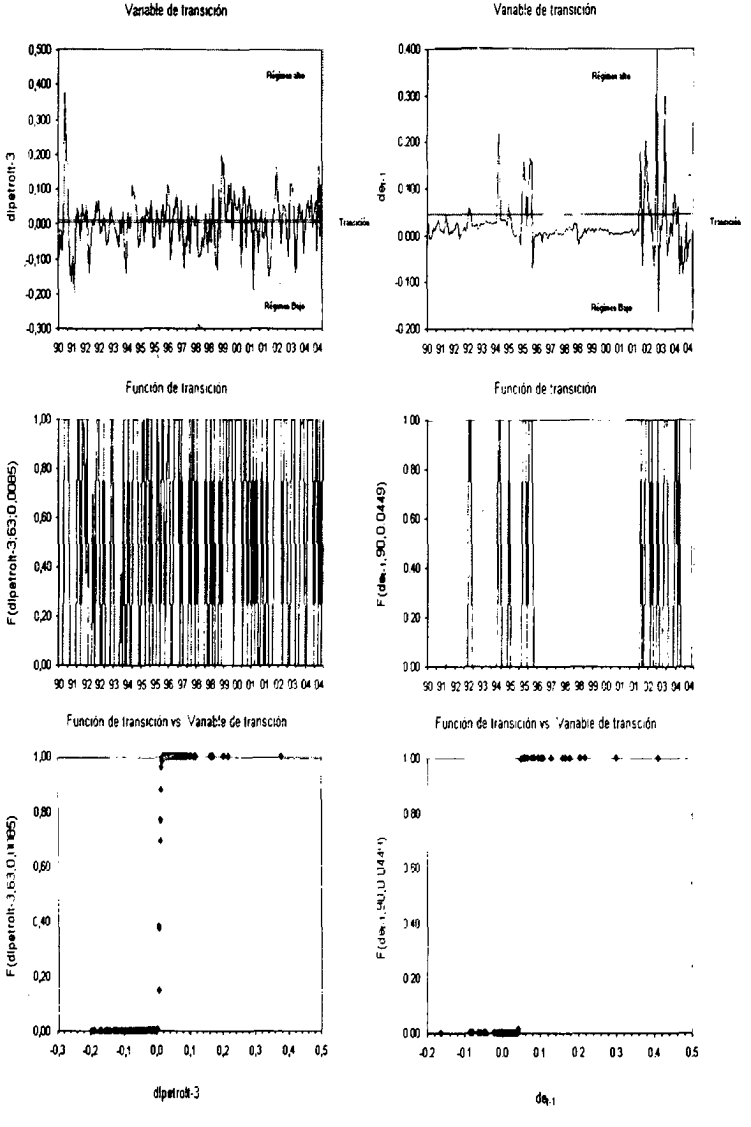


FIGURA 2: FUNCIÓN DE TRANSICIÓN CUANDO EL CAMBIO DEL PRECIO DEL PETRÓLEO, $DPETROL_{T-3}$, LA VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO, DE_{T-1}, SON LA VARIABLE DE TRANSICIÓN



5. EFECTO DE LAS PERTURBACIONES EN EL TIPO DE CAMBIO EN EL COMPORTAMIENTO DE LOS PRECIOS DE BIENES Y SERVICIOS

El cuadro 3 presenta las estimaciones del efecto transferencia o efecto de las depreciaciones nominales en el comportamiento de los precios al consumidor de bienes y de servicios, a uno, dos y tres años, de choques positivos pequeños y grandes, tanto para el modelo lineal (modelo referencial) como para las especificaciones no lineales estimadas. Se considera como choque pequeño aquel de una desviación estándar y un choque grande está definido como de tres desviaciones estándar de las perturbaciones estructurales en la tasa de depreciación.

Para la identificación de los choques estructurales, en los cuales se basan los resultados reportados, se utilizó el siguiente orden de Cholesky: u^{y}, u^{ap}, u^{de}, u^{b}, u^{s}. En el cual se asume que choques en la brecha del producto no petrolero, *y*, tienen efectos contemporáneos sobre la apertura comercial, *ap*, la tasa de depreciación nominal, *de*, y de las variaciones de precios de bienes y de servicios, π^{b} y π^{s}, pero no al contrario. Por su parte, choques en la tasa de depreciación tienen efectos instantáneos en los precios de bienes y servicios; no obstante, choques en las tasas de variación de precios no afectan contemporáneamente a la tasa de depreciación. Adicionalmente, se asume que choques en la tasa de inflación de bienes influyen contemporáneamente sobre la inflación en servicios, pero no al contrario. Es importante destacar que el comportamiento del efecto transferencia, excepto para los períodos iniciales, es independiente del orden establecido tanto en el caso de bienes como de servicios en todas las cinco especificaciones sobre las cuales se derivan estos resultados.

Ninguno de los modelos estimados predice un efecto transferencia completo en los precios de los bienes ni en los servicios, excepto en el caso cuando $dm2_{t-3}$ es la variable de transición. En este caso, se observa a tres años un efecto transferencia mayor a 100% en períodos de contracción de liquidez monetaria; no obstante, este resultado es contra intuitivo. Todas las especificaciones estimadas predicen que el efecto transferencia en los bienes tiende a ser mayor que el efecto transferencia en los servicios. Este resultado podría ser explicado por una mayor proporción de componente transable en los precios de los bienes, tal y como predice la teoría. Adicionalmente, las distribuciones del efecto transferencia tanto en bienes como de servicios son más dispersas en el caso de choques pequeños que en el de choques grandes en las cinco especificaciones estimadas.[17] Este resultado estaría indicando que ante choques pequeños las respuestas de los agentes económicos son más diversas que cuando se tratan de efectos importantes sobre los costos de producción y/o comercialización.

Aquellas especificaciones donde el comportamiento de la variable de transición podía ser modelado a través de las variables endógenas del sistema (de_{t-1} y $d\pi^{s}_{t-5}$), no revelaron diferencias importantes en el efecto transferencia correspondiente a choques positivos y negativos; por lo tanto, estos resultados no se reportaron. Las subsecciones siguientes describen con mayor detalle los resultados obtenidos en cada una de las cinco especificaciones no lineales estimadas para choques positivos pequeños (una desviación estándar) y choques grandes (tres desviaciones estándar).

17 Este efecto podría ser apreciado al analizar las figuras que muestran el comportamiento del *pass-through*, así como a sus bandas de confianza en las subsecciones siguientes.

CUADRO 3

EFECTO TRANSFERENCIA EN LA INFLACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS SEGÚN VARIABLE DE TRANSICIÓN Y TAMAÑO DE UNA PERTURBACIÓN CAMBIARIA POSITIVA

Variable de transición	Tamaño del choque		Bienes (π^b)			Servicios (π^s)		
	d.e.	Depreciación (Puntos %)	1 año	2 años	3 años	1 año	2 años	3 años
de_{t-1}			**Régimen bajo: apreciaciones y depreciaciones pequeñas**					
	1	3,21	46,63	63,60	74,73	35,74	55,79	70,50
	3	9,64	41,58	60,20	72,08	30,86	49,23	65,61
			Régimen alto: depreciación alta					
	1	3,21	35,87	48,98	58,75	25,95	39,89	49,83
	3	9,64	38,34	54,05	63,11	27,22	42,61	55,38
tcr_{t-4}			**Régimen bajo: subvaluación y sobrevaluación pequeña**					
	1	2,76	42,07	60,12	73,05	30,56	49,53	65,13
	3	8,28	41,96	60,06	73,16	30,43	49,29	65,06
			Régimen alto: sobrevaluación alta					
	1	2,76	34,84	43,73	46,53	22,60	32,96	38,78
	3	8,28	34,88	43,93	46,62	22,63	33,00	38,81
$d\pi^s_{t-5}$			**Régimen bajo: disminución de inflación de servicios**					
	1	3,18	42,85	57,11	63,46	30,96	46,46	53,62
	3	9,53	43,09	57,96	64,45	31,73	47,75	55,23
			Régimen alto: aumento de la inflación de servicios					
	1	3,18	44,50	59,47	65,89	34,17	50,97	58,79
	3	9,53	43,38	57,25	63,35	32,43	47,08	54,00
$dm2_{t-3}$			**Régimen bajo: contracción monetaria**					
	1	3,04	25,81	79,70	118,26	24,90	74,38	118,39
	3	9,12	25,71	81,59	125,43	25,01	76,42	125,71
			Régimen alto: expansión monetaria					
	1	3,04	45,08	55,26	62,95	32,44	43,25	52,13
	3	9,12	45,15	55,40	63,24	32,59	43,34	52,23
$dpetrol_{t-3}$			**Régimen bajo: caída de los precios del petróleo**					
	1	3,27	48,45	58,44	66,78	36,79	49,89	59,36
	3	9,80	48,42	58,30	66,72	36,82	49,81	59,32
			Régimen alto: aumento de los precios del petróleo					
	1	3,27	36,62	51,33	60,56	31,59	46,19	55,11
	3	9,80	36,59	51,18	60,34	31,50	45,92	54,84
Lineal	1		41,88	56,31	64,57	30,85	45,42	55,07

Nota: d.e. denota desviación estándar de una perturbación estructural en la tasa de depreciación **nominal.**

5.1. Modelo LSTVEC estimado con tcr_{t-4} como variable de transición

Valores positivos de *tcr*, brecha de tipo de cambio real, indican sobrevaluación (apreciación real) y valores negativos se refieren a subvaluación (depreciación real).[18] De acuerdo a la especificación estimada, se pueden distinguir dos regímenes o estados de la economía. Éstos son, un estado caracterizado por subvaluaciones y sobrevaluaciones pequeñas o menores a 5,6% (régimen bajo), y otro que considera sobrevaluaciones mayores a 7,2% (régimen alto).

El modelo predice un mayor efecto transferencia cuando la perturbación ocurre en momentos de depreciaciones reales y de apreciaciones reales pequeñas (régimen bajo). Estas diferencias se acentúan en la medida que transcurre el tiempo, tanto en el caso de bienes como de servicios. Esto es, el efecto transferencia a un año de una perturbación pequeña en los bienes es de 42,1% en presencia de depreciación o pequeñas apreciaciones reales (régimen bajo) y de 34,8% en presencia de importantes apreciaciones reales (régimen alto). A dos años, estas diferencias se acentúan al estimarse un efecto transferencia de 60,1% y 43,7%, respectivamente. Por su parte, en el caso de los servicios, se estima un efecto transferencia de 30,6% cuando el choque ocurre en el régimen bajo y de 22,6% en el régimen alto a un año; mientras que éste se ubica en 49,5% y 33,0% a dos años en ambos regímenes. La figura 2 muestra el efecto transferencia mensual a tres años estimado para cada uno de los dos regímenes considerados.

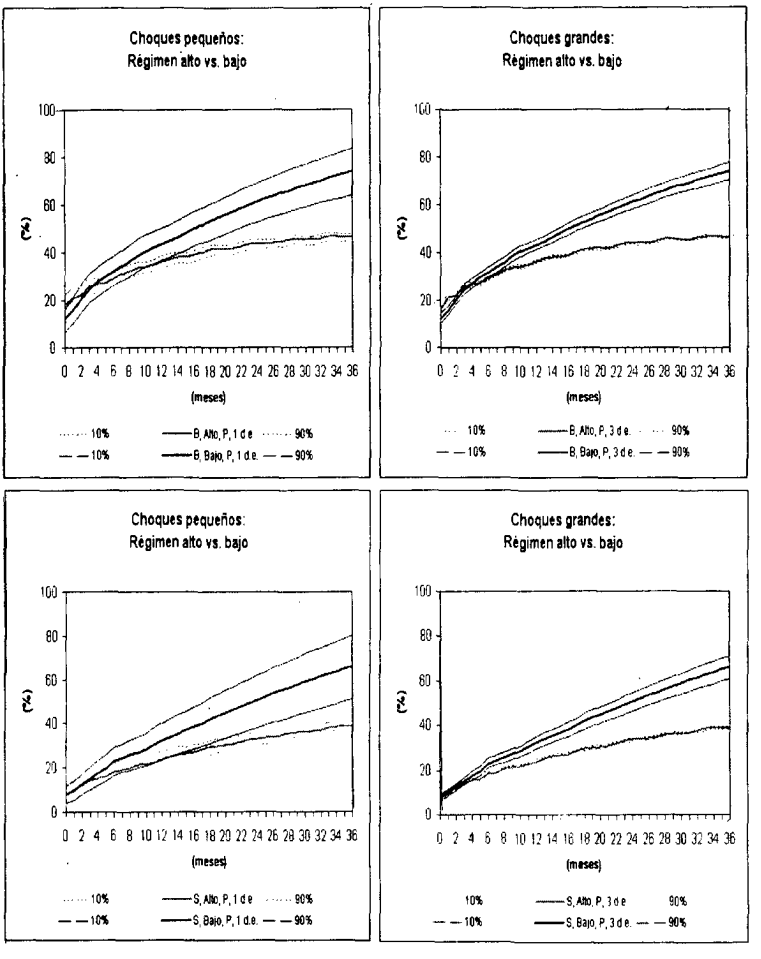
18 Como indicador de tipo de cambio real se utilizó el índice de tipo de cambio real efectivo del Fondo Monetario Internacional.

Un aumento en la tasa de cambio nominal en períodos de alta apreciación real conduciría a una corrección de la brecha cambiaria, al acercar al tipo de cambio real a su posición de equilibrio, lo cual no necesariamente debería reflejarse en una mayor inflación. Por su parte, un aumento del tipo de cambio en un contexto que no implique una corrección del desalineamiento del tipo de cambio real ocasionaría un aumento en la inflación o simplemente sería corregido a través de una futura apreciación nominal (Goldfajn y Werlang, 2000, págs. 8 y 9). Entonces, una perturbación cambiaria en momentos de subvaluación real estaría generando un mayor efecto transferencia que cuando ésta ocurre en períodos de sobrevaluación importante.

Otra explicación sobre por qué el efecto de un choque en la tasa de depreciación podría tener un menor efecto en la inflación cuando éste ocurre en momentos de una sobrevaluación real es que se parte de una situación en la que los bienes importados (finales o intermedios) son relativamente más baratos que sus competidores nacionales y, por consiguiente, un aumento del tipo de cambio nominal podría hacerlos menos baratos sin afectar significativamente los márgenes de ganancia o la estructura de costos.

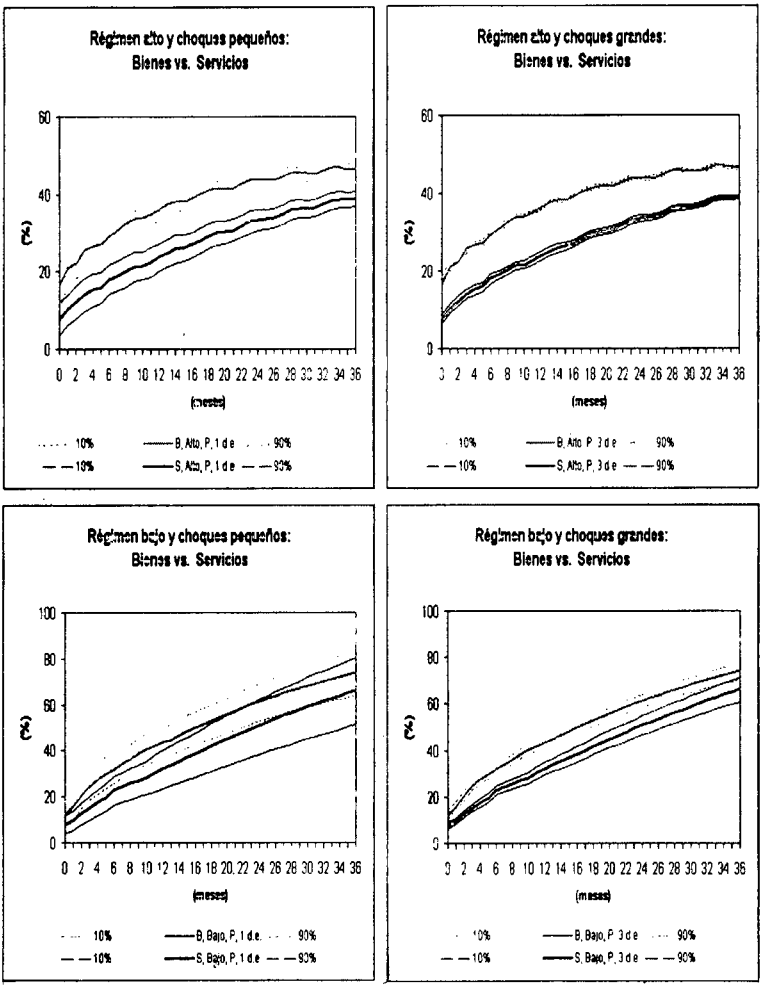
La figura 3 muestra una comparación del efecto de una perturbación cambiaria en los precios de los bienes y de los servicios. Se observa que el efecto transferencia en bienes es superior que el efecto transferencia en servicios. Esta diferenciación es estadísticamente más importante cuando se trata de choques grandes y la economía se encuentra en períodos de depreciación real o en períodos de pequeñas apreciaciones reales.

FIGURA 3: EFECTO TRANSFERENCIA Y ESTADOS DE LA ECONOMÍA CUANDO LA BRECHA DE TIPO DE CAMBIO REAL, TCR_{t-d}, ES LA VARIABLE DE ESTADO



B= Bienes, S= Servicios, Bajo= Régimen Bajo, Alto= Régimen Alto, P= choque positivo, 1 d.e= perturbación de una desviación estándar, 3 d.e= tres desviaciones estándar.

FIGURA 4: EFECTO TRANSFERENCIA EN BIENES Y SERVICIOS CUANDO LA BRECHA DEL TIPO DE CAMBIO REAL, TCR_{t-4}, ES LA VARIABLE DE ESTADO



B= Bienes, S= Servicios, Bajo= Régimen Bajo, Alto= Régimen Alto, P= choque positivo, 1 d.e= perturbación de una desviación estándar, 3 d.e= tres desviaciones estándar.

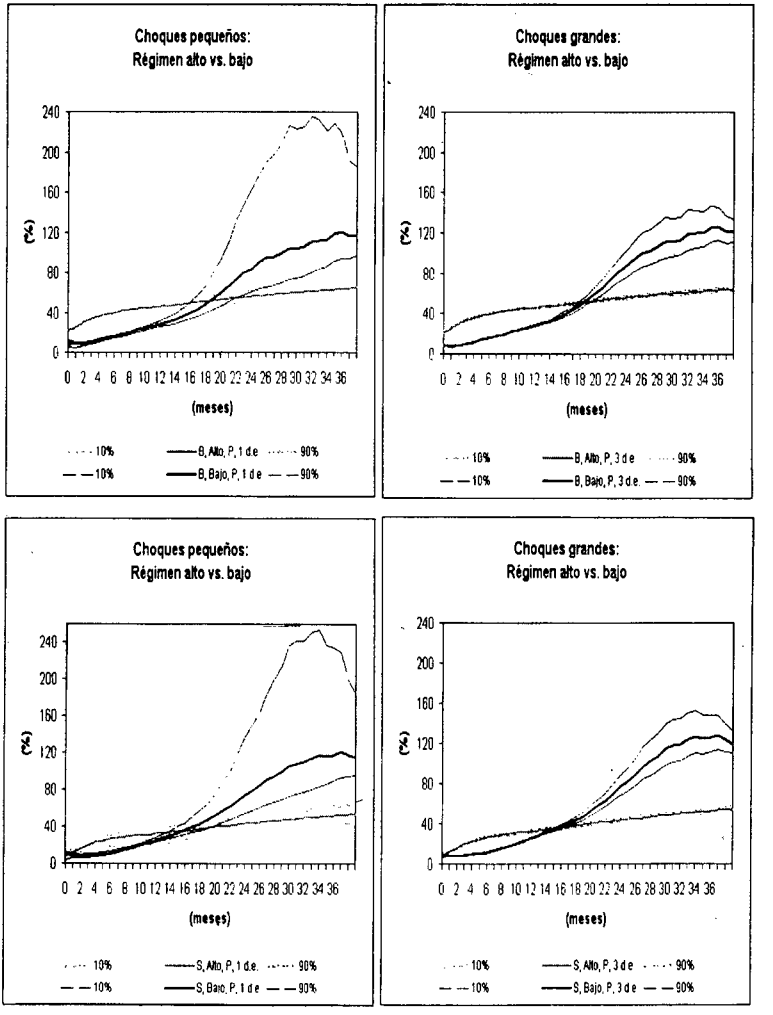
5.2. Modelo LSTVEC estimado con $dm2_{t-3}$ como variable de transición

Cuando se utiliza a $dm2_{t-3}$, la tasa de variación de la liquidez monetaria nominal con tres períodos de retardo, como variable de transición el régimen bajo se asocia a períodos de contracción monetaria mientras que el régimen alto se corresponde con períodos de expansión monetaria.

En esta especificación se obtiene que, a un año, el efecto transferencia es mayor cuando la liquidez monetaria se expande que cuando se contrae. Esto se observa más notablemente en los precios de los bienes, en los que el efecto transferencia a un año debido a perturbaciones pequeñas ocurridas en momentos de contracción monetaria alcanza un 25,8%, mientras que en momentos de expansión alcanza 45,1%. De modo parecido ocurre con el efecto de las perturbaciones cambiarias en los precios de los servicios ante choques pequeños, donde el régimen bajo alcanza 24,9% a un año, mientras que el régimen alto muestra un efecto transferencia de 32,4%. Tal situación pareciera revertirse a mayor plazo, ya que el efecto de las perturbaciones cambiarias en el régimen bajo se hace mayor que en el régimen alto (ver figura 5). Estos resultados indican que la política monetaria orientada a contraer la liquidez monetaria podría contener el efecto de las devaluaciones en los precios de los bienes y servicios al menos en el corto plazo.

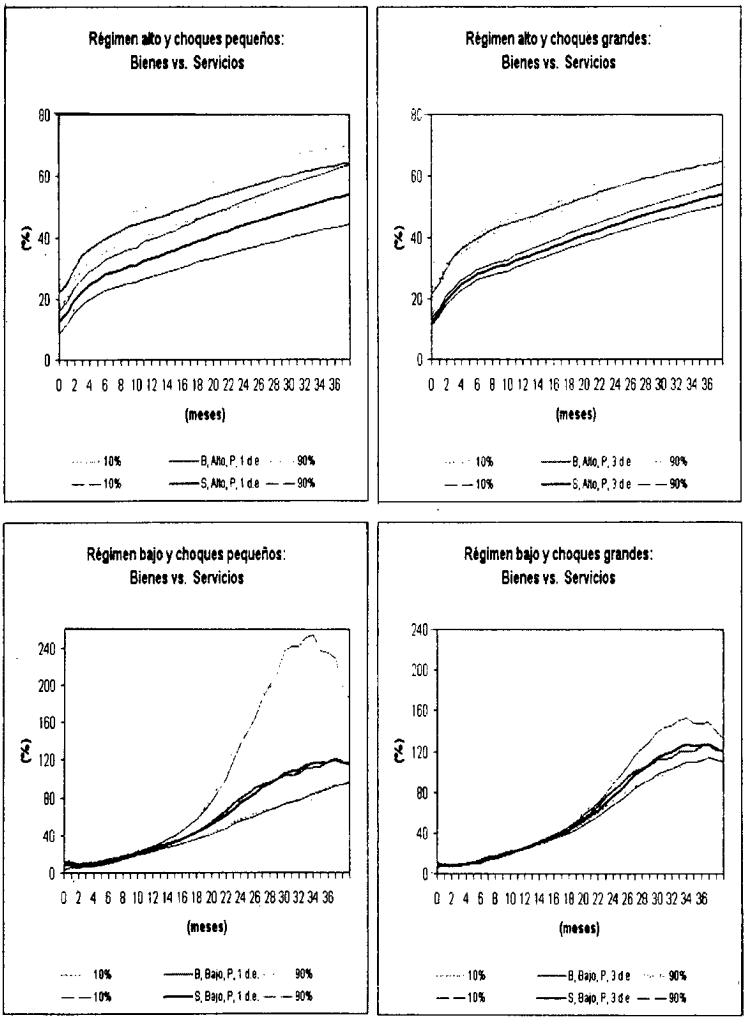
De la comparación entre el efecto transferencia en los precios de los bienes y servicios (ver figura 6), se obtiene que las reacciones de los precios de ambos tipos de productos son estadísticamente significativas cuando el choque en la tasa de depreciación nominal ocurre en períodos de expansión monetaria solamente.

FIGURA 5: EFECTO TRANSFERENCIA Y *ESTADOS DE LA ECONOMÍA* CUANDO EL CAMBIO DE M2, $DM2_{t-3}$, ES LA VARIABLE DE ESTADO



B= Bienes, S= Servicios, Bajo= Régimen Bajo, Alto= Régimen Alto, P= choque positivo, 1 d.e= perturbación de una desviación estándar, 3 d.e= tres desviaciones estándar.

FIGURA 6: EFECTO TRANSFERENCIA EN BIENES Y SERVICIOS CUANDO EL CAMBIO DE M2, $DM2_{t-1}$, ES LA VARIABLE DE ESTADO



B= Bienes, S= Servicios, Bajo= Régimen Bajo, Alto= Régimen Alto, P= choque positivo, 1 d.e= perturbación de una desviación estándar, 3 d.e= tres desviaciones estándar.

5.3. Modelo LSTVEC estimado con $dpetrol_{t-3}$ como variable de transición

De las cinco especificaciones estimadas, la que incluye a la variación de los precios del petróleo como variable de transición presenta la mejor distribución de observaciones entre regímenes, lo cual permite inferir que ambos regímenes son igualmente probables. Este modelo predice asimetrías en el efecto transferencia según el estado de la economía, y muestra evidencias de un mayor efecto transferencia en los precios de los bienes que en el de los servicios.

En verdad, se observa que el efecto transferencia a un año, indistintamente del tamaño del choque, es mayor cuando los precios del petróleo están cayendo (régimen bajo) que cuando están subiendo (régimen alto). Por ejemplo, se puede apreciar que ante choques pequeños en el régimen bajo, el efecto transferencia en los precios de los bienes alcanza un 48,5% en un año,[19] mientras que en el régimen alto éste es de 36,6%. Por su parte, el efecto transferencia en los precios de los servicios es de 36,8% en presencia de caídas en el precio del petróleo y de 31,6% a un año, cuando la perturbación ocurre en momentos de alza en dichos precios. El efecto transferencia es estadísticamente más significativo en períodos iniciales que a más largo plazo (ver figura 7). Este resultado está en línea con el encontrado en Mendoza (2004) sobre un efecto negativo de los aumentos de las reservas internacionales en el efecto transferencia en la tasa de variación del índice general de precios al consumidor.[20]

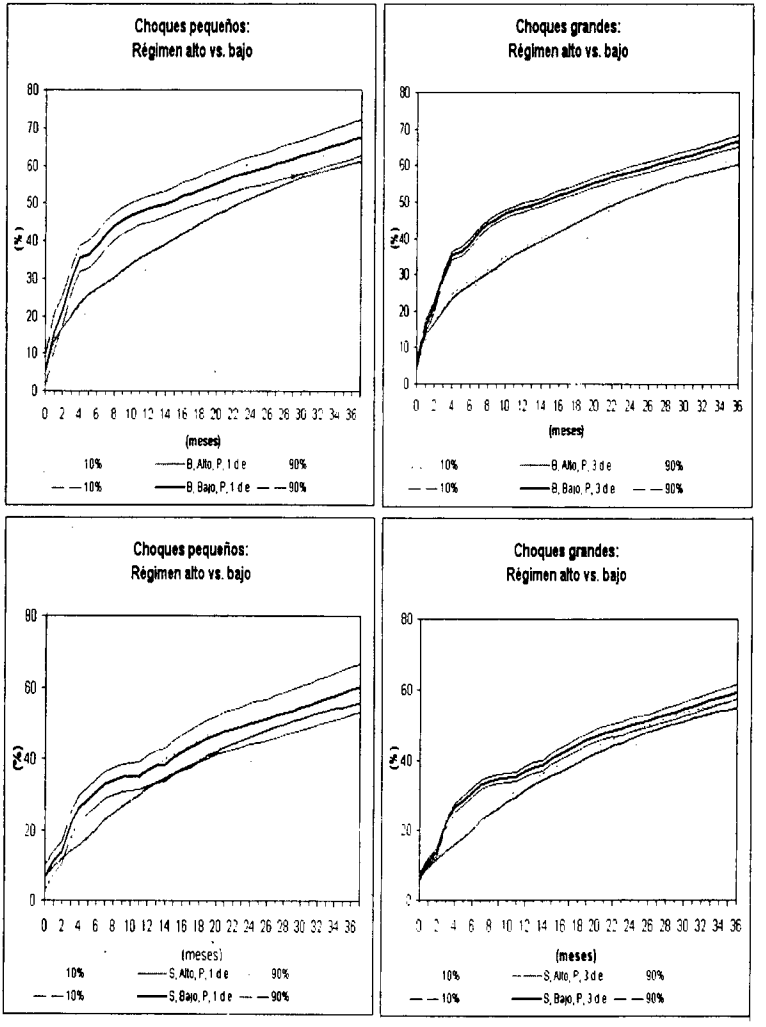
19 Este resultado se corresponde con el mayor efecto de una perturbación cambiaria en los precios en esta investigación.

20 Por ser el petróleo el principal producto de exportación de Venezuela, los movimientos de las reservas internacionales están influidos por el comportamiento del mercado petrolero internacional.

Un mayor efecto de las devaluaciones en los precios, indistintamente de si se tratan de bienes o de servicios, cuando los precios del petróleo están en descenso podría ser explicado por dos vías: (1) los agentes económicos perciben cualquier aumento en la tasa de cambio como un fenómeno permanente o como un escenario con gran probabilidad de que en el corto plazo se produzcan cambios importantes en la política cambiaria que traiga consigo una devaluación significativa del signo monetario; y (2) ante una caída en los ingresos petroleros, la posición deudora del sector público, en ausencia de ajustes fiscales, puede conducir a la economía a mayores precios vía impuesto inflación (Zavarce, 2003). Si los agentes económicos esperan una mayor devaluación o una mayor inflación, entonces estarían dispuestos a anticipar futuros ajustes en los costos de producción y de comercialización de los bienes y servicios.

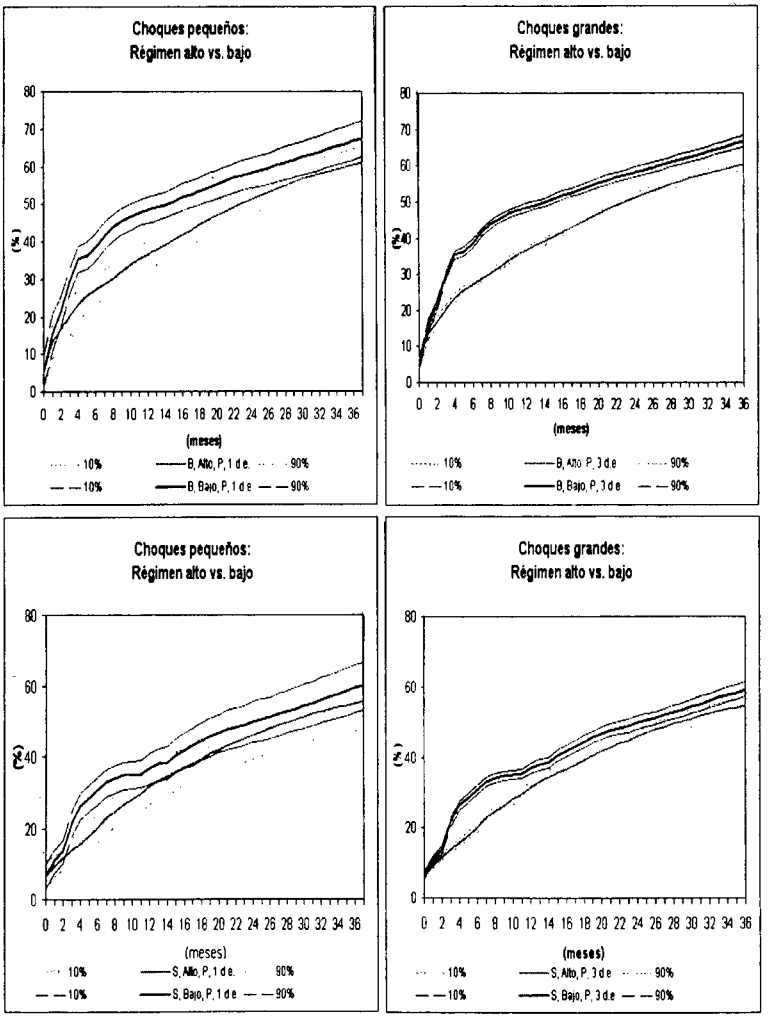
La figura 8 compara el efecto transferencia en los precios de los bienes y servicios y muestra, al igual que en otras especificaciones utilizadas, que el efecto transferencia es mayor en los precios de los bienes que en los servicios. Esto ocurre principalmente cuando la perturbación cambiaria tiene lugar en períodos de contracción de los precios del petróleo.

FIGURA 7: EFECTO TRANSFERENCIA Y ESTADOS DE LA ECONOMÍA CUANDO LA VARIACIÓN EN EL PRECIO DEL PETRÓLEO, $DPETROL_{1-3}$, ES LA VARIABLE DE ESTADO



B= Bienes, S= Servicios, Bajo= Régimen Bajo, Alto= Régimen Alto, P= choque positivo, 1 d.e= perturbación de una desviación estándar, 3 d.e= tres desviaciones estándar.

FIGURA 8: EFECTO TRANSFERENCIA EN BIENES Y SERVICIOS CUANDO LA VARIACIÓN EN EL PRECIO DEL PETRÓLEO, $DPETROL_{t-3}$, ES LA VARIABLE DE ESTADO



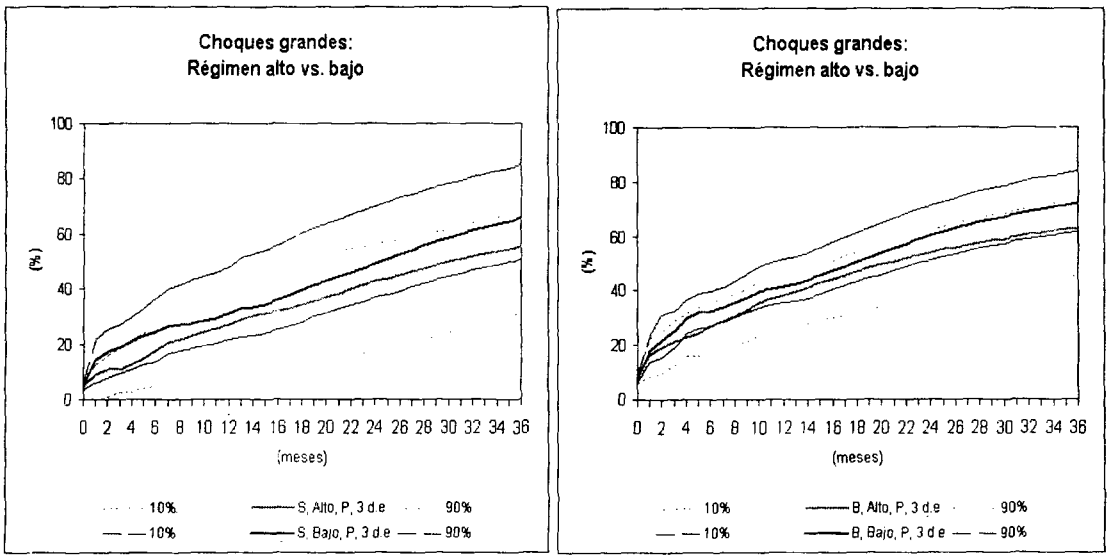
B= Bienes, S= Servicios, Bajo= Régimen Bajo, Alto= Régimen Alto, P= choque positivo, 1 d.e= perturbación de una desviación estándar, 3 d.e= tres desviaciones estándar.

5.4. Modelo LSTVEC estimado con de_{t-1} como variable de transición

Con la variación del tipo de cambio, de_{t-1}, como variable de transición, el modelo predice, al igual que las otras especificaciones consideradas, un efecto transferencia en los precios de los bienes superior al de los servicios independientemente del tamaño del choque y estado de la economía. No obstante, este resultado puede considerarse como una evidencia débil, ya que sus distribuciones se encuentran ampliamente interceptadas. Asimismo, no se encuentran diferencias importantes en el comportamiento del efecto transferencia cuando se compara entre estados de la economía ni entre choques positivos y negativos.

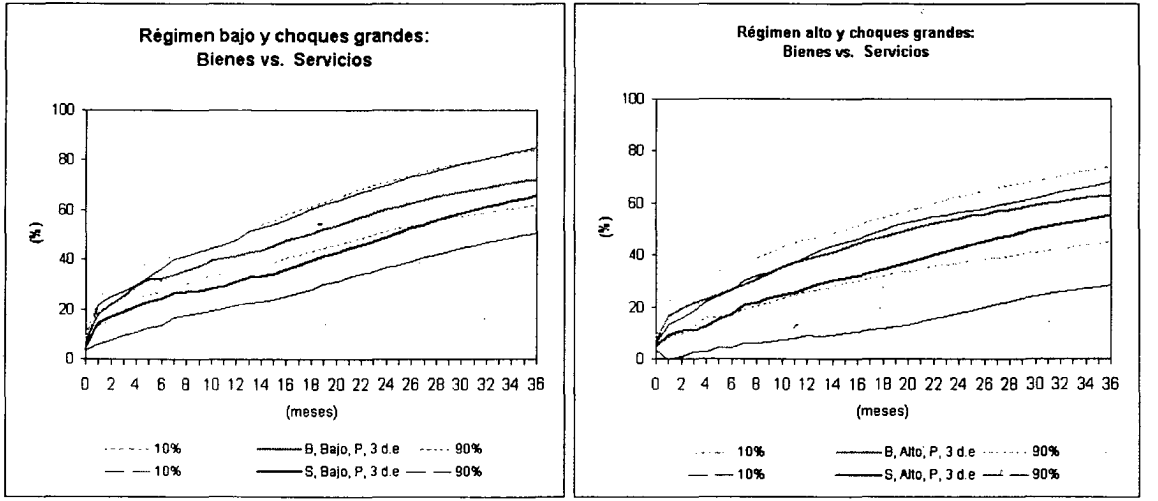
En las figuras 9 y 10 se compara el efecto transferencia, tanto en los precios de los bienes como de los servicios de acuerdo al estado de la economía. Sólo se muestra información para choques grandes, ya que en este caso las bandas de confianza son más estrechas.

FIGURA 9: EFECTO TRANSFERENCIA Y *ESTADOS DE LA ECONOMÍA* CUANDO LA VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO, DE_{t-1}, ES LA VARIABLE DE ESTADO



B= Bienes, S= Servicios, Bajo= Régimen Bajo, Alto= Régimen Alto, P= choque positivo, 1 d.e= perturbación de una desviación estándar, 3 d.e= tres desviaciones estándar.

FIGURA 10: EFECTO TRANSFERENCIA EN BIENES Y SERVICIOS CUANDO LA VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO, DE_{t-1}, ES LA VARIABLE DE ESTADO



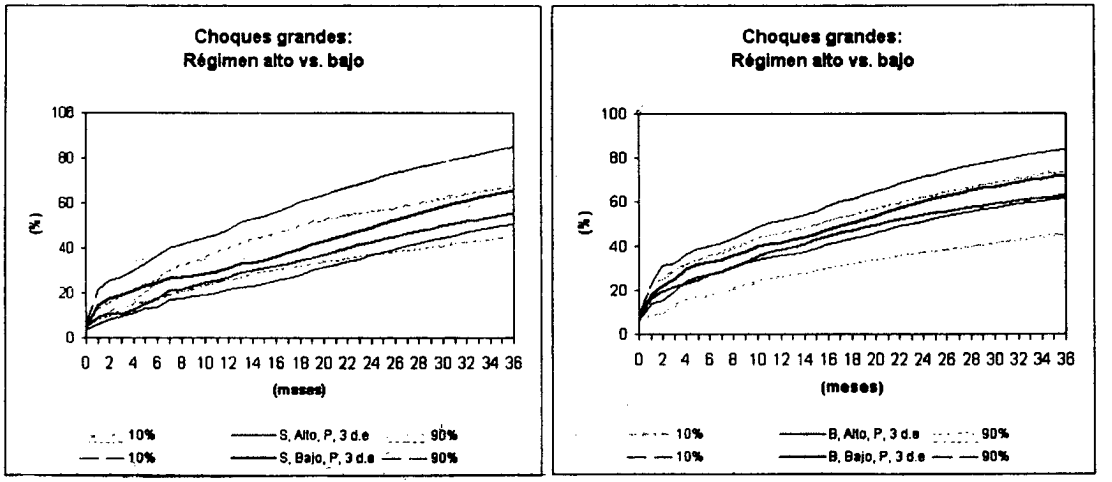
B= Bienes, S= Servicios, Bajo= Régimen Bajo, Alto= Régimen Alto, P= choque positivo, 1 d.e= perturbación de una desviación estándar, 3 d.e= tres desviaciones estándar.

5.5. Modelo LSTVEC estimado con $d\pi^{s}_{t-5}$ como variable de transición

Al igual que en las cuatro especificaciones anteriores, cuando se usa como variable de transición la variación de los precios de los servicios, $d\pi^{s}_{t-5}$, se obtiene que el efecto transferencia no es completo. No obstante, el modelo no predice asimetrías de ninguno de los tres tipos investigados (de estado, tamaño y signo) en el efecto transferencia. Este resultado, en el cual el ambiente inflacionario no pareciera explicar el comportamiento del efecto transferencia, contrasta con la teoría que predice que el efecto transferencia es un fenómeno no lineal y dependiente del comportamiento de los precios (Figura 11).

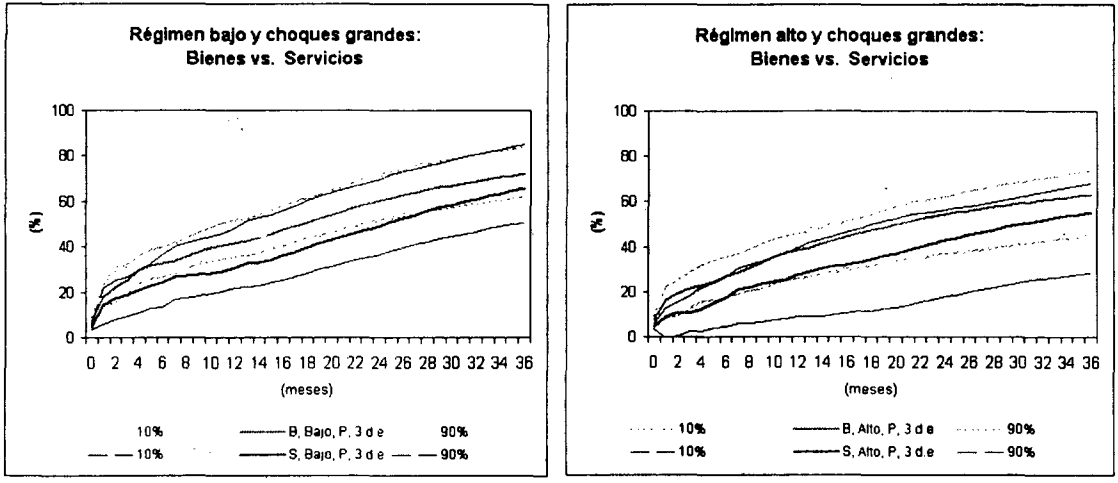
Asimismo, esta especificación no muestra evidencias de diferencias importantes entre el efecto de una perturbación cambiaria en los precios de los bienes ni de los servicios (Figura 12). Esto es, el efecto transferencia en los precios de bienes tiende a ser superior que en los precios de los servicios; no obstante, las bandas de confianza revelan que estas diferencias no son estadísticamente diferentes.

FIGURA 11: EFECTO TRANSFERENCIA Y ESTADOS DE LA ECONOMÍA
CUANDO EL CAMBIO EN LA INFLACIÓN DE LOS SERVICIOS, $d\pi^{s}_{t-5}$, ES LA VARIABLE DE ESTADO



B= Bienes, S= Servicios, Bajo= Régimen Bajo, Alto= Régimen Alto, P= choque positivo, 1 d.e= perturbación de una desviación estándar, 3 d.e= tres desviaciones estándar.

FIGURA 12: EFECTO TRANSFERENCIA EN BIENES Y SERVICIOS CUANDO EL CAMBIO EN LA INFLACIÓN DE LOS SERVICIOS, $d\pi^{\wedge}_{t-5}$, ES LA VARIABLE DE ESTADO.



B= Bienes, S= Servicios, Bajo= Régimen Bajo, Alto= Régimen Alto, P= choque positivo, 1 d.e= perturbación de una desviación estándar, 3 d.e= tres desviaciones estándar.

CONCLUSIONES

De acuerdo a los resultados obtenidos del modelo econométrico utilizado en este estudio, el efecto de las perturbaciones cambiarias es mayor en los precios de los bienes que en los servicios, lo cual estaría repercutiendo en una caída de los precios relativos de los servicios respecto a los de los bienes. Al mismo tiempo, se obtiene que el efecto transferencia no es completo en ninguno de los dos agregados de precios analizados (bienes y servicios). Este resultado es independiente del régimen, signo y tamaño de las perturbaciones cambiarias y, es consistente con la teoría que replica un efecto transferencia incompleto debido a la presencia de bienes no transables en la economía que se ajustan lentamente y con las evidencias para otras economías a través de la aplicación de modelos lineales.

El estudio separado del comportamiento de los precios de los bienes y de los servicios permite evidenciar la presencia de asimetrías de estado en el efecto transferencia. Éstas parecieran estar asociadas principalmente al comportamiento del precio del petróleo, de la liquidez monetaria (M2) y del tipo de cambio real respecto a su tendencia.

En una economía como la venezolana altamente dependiente de los ingresos petroleros, investigar el efecto de las variables petroleras es un aspecto interesante. El efecto del comportamiento de los precios del petróleo como variable que pudiese repercutir sobre el efecto transferencia o efecto de las fluctuaciones cambiarias en la inflación estaría explicado por la anticipación que los agentes económicos hacen sobre el comportamiento futuro de las variables cambiarias y fiscales y, por consiguiente, sobre los precios de los bienes y servicios demandados.

Ciertamente, se obtiene que el efecto transferencia de una perturbación cambiaria es menor (mayor) cuando se parte de una situación de precios del petróleo crecientes (en descenso). Este resultado se interpreta como que los agentes económicos podrían asociar un aumento del tipo de cambio como un fenómeno transitorio cuando esto ocurre en un momento de bonanza petrolera. En cambio, cuando la devaluación ocurre en momentos de caída de los precios del petróleo y, se espera que esta situación se mantenga, entonces posibles cambios en la política cambiaria se perciben como un fenómeno permanente. Ante una situación como ésta, más agentes económicos estarían dispuestos a no esperar y ajustar los precios de sus productos una vez que ocurre cualquier aumento del tipo de cambio, lo que se traduciría en un mayor efecto transferencia de una perturbación cambiaria en los precios de los bienes y servicios.

Por lo general, en estudios de inflación para la economía venezolana no se encuentra un efecto estadísticamente significativo entre algún agregado monetario y los precios cuando se utilizan datos de alta frecuencia. En este estudio se ha encontrado que si bien las variaciones mensuales de los agregados monetarios podrían no afectar directamente a la variación de los precios, este efecto podría verse reflejado en los coeficientes de las funciones estimadas. En efecto, se encuentra que contracciones en la liquidez monetaria podrían amortiguar el efecto de las devaluaciones en los precios. El resultado obtenido en esta desagregación de precios en bienes y servicios no fue encontrado en Mendoza (2004) donde se utilizó la variación del índice agregado de precios al consumidor.[21] Por lo tanto, sería interesante inves-

21 La agregación de datos por lo general ocasiona una pérdida de no linealidad.

tigar los efectos de los agregados monetarios en otros indicadores de precios desagregados, a los fines de contrastar la robustez de los resultados encontrados.

Por su parte, el efecto de las fluctuaciones cambiarias pareciera ser mayor en presencia de depreciaciones reales y de pequeñas apreciaciones que cuando se parte de períodos de alta apreciación real. Este resultado está en línea con la teoría, la cual predice que un aumento del tipo de cambio nominal en períodos de alta apreciación real tiende a corregir el desequilibrio en el tipo de cambio real sin afectar significativamente el comportamiento de los precios.

A pesar de que se pudo estimar un modelo no lineal con respecto a un indicador del comportamiento de la inflación, en este caso de servicios, no se encontraron resultados alineados con la teoría que pregona que los ambientes inflacionarios influyen en el efecto transferencia. A este nivel de desagregación (bienes y servicios), de la especificación estimada con las variaciones de reservas internacionales, d_4rin_{t-1} como TV, no se obtuvieron trayectorias satisfactorias de efecto transferencia. Dos elementos podrían estar influyendo: (1) que se deba efectivamente a la dinámica del modelo estimado, y (2) que los supuestos utilizados para el cómputo de impulso-respuestas y del efecto transferencia no sean los más apropiados.

Una vez más, se han encontrado evidencias de asimetrías en el efecto transferencia en Venezuela en un nivel menos agregado de precios al consumidor, lo cual motiva a investigar posibles no linealidades en cualquier estudio de inflación donde se considere el efecto de las variables cambiarias.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Albuquerque, C.; Portugal, M.S., (2004): Efecto transferencia from exchange rate to prices in Brazil: An analysis using time varying parameters from the 1980-2002 period. IX Reunión de Red de Investigadores de Banca Central del Continente Americano. CEMLA.

Bacchetta, P. van Wincoop, E.; (2002): Why do consumer prices react less than import prices to exchange rates? National Bureau Economic Research, Working Paper, N° 9352.

Bailliu, J., Fujii, E., (2004): Exchange rate efecto transferencia and the inflation environment in industrialized countries: an empirical investigation. Bank of Canada, Working Paper, N° 2004-21.

Belaisch, A. (2003): Exchange rate efecto transferencia in Brazil. IMF Working Paper, N° 03/141. Washington, International Monetary Fund.

Betts, C. Devereux, M.; (1996): The exchange rate in a model of pricing to market. *European Economic Review*, 40, 1007-1021.

_____ (2000): The exchange rate dynamics in a model of pricing to market. *Journal of International Economics*, 50, 215-244.

Bhundia, A. (2002): An empirical investigation of exchange rate efecto transferencia in South Africa. IMF Working Paper, N° 02/165. Washington, International Monetary Fund.

Burstein, A. Eichenbaum, M. y Rebelo, S. (2002): Why are rates of inflation so low after large devaluations? National Bureau of Economic Research, Working Paper, N° 8748.

_____ (2004): Large devaluations and the real exchange rate. National Bureau of Economic Research, Working Paper, N° 10986.

Burstein, A. Neves, J.; y Rebelo, S.: (2003): Distribution costs and real exchange rate dynamics during exchangerate-based stabilizations, *Journal of Monetary Economics*, 50, 1189-1214.

Camacho, M. (2004): Vector smooth transition regression models for US GDP and the composite index of leading indicators. *Journal of Forecasting*, 23, 173-196.

Campa, J.M. Goldberg, L.S.; (2004): Exchange rate efecto transferencia into import prices. Mimeo, Federal Reserve Bank of New York.

Choudhri, E.U. Hakura, D.S.; (2001): Exchange rate efecto transferencia to domestic prices: Does the inflationary environment matter? IMF Working Paper, N° 01/194. Washington, International Monetary Fund.

Devereux, M.B. Engel, C. y Storgaard, P.E. (2004): Endogenous exchange rate efecto transferencia when nominal prices are set in advance. *Journal of International Economics*, 63, 263-291.

Engel, C. (2002): The responsiveness of consumer prices to exchange rates: A synthesis of some new open economic macro models. *The Manchester School*, 70, 1-15.

Franses, P.H. van Dijk, D.; (2000): Non-linear time series models in empirical finance. Cambridge University Press, Cambridge.

Gagnon, J. Ihrig, J.; (2001): Monetary policy and exchange rate pass through. Board of Governors of the Federal Reserve System International Finance Discussion Paper, N° 704.

Goldfajn, I. Werlang, S.R.C.; (2000): The efecto transferencia from depreciation to inflation: A panel study. Working Paper Series, N° 5. Banco Central do Brasil.

Granger, C.W.J.; Teräsvirta, T. (1993): Modelling nonlinear economic relationship. Oxford University Press, New York.

Gueorguiev, N. (2003): Exchange rate efecto transferencia in Romania. IMF Working Paper, N° 03/130. Washington, International Monetary Fund.

Guerra, J. Pineda, J.; (Compiladores), (2004): Temas de política cambiaria en Venezuela. Colección economía y finanzas. Banco Central de Venezuela, Caracas.

Hviding, K. Nowak, M. Ricci, L.A.; (2004): Can higher reserves help reduce exchange rate volatility? IMF Working Paper, N° 04/189. Washington, International Monetary Fund.

Kandil, M. (2000): The asymmetric effects of exchange rate fluctuations: Theory and evidence from developing countries. IMF Working Paper, N° 00/184. Washington, International Monetary Fund.

Koop, G.; Pesaran, M.H. y Potter, S.M.; (1996): Impulse response analysis in nonlinear multivariate models. *Journal of Econometrics*, 66, 387-414.

Leigh D. Rossi, M.; (2002): Exchange rate efecto transferencia in Turkey. IMF Working Paper, N° 02/204. Washington, International Monetary Fund.

Luukkonen, R.; Saikkonen, P. y Teräsvirta, T. (1998): Testing linearity against smooth transition autoregressive models. *Biometrika*, 75 (3), 491-499.

McCarthy, J. (2000): Efecto transferencia of exchange rates and import prices to domestic inflation in some industrialized economies. Federal Reserve Bank of New York. Mimeo.

Mendoza L., O.A. (2003): Investigating the differential impact of real interest rates and credit availability on private investment: Evidence from Venezuela. Banco Central de Venezuela. Serie Documentos de Trabajo, N° 40.

_____ (2004): Las asimetrías del efecto transferencia en Venezuela. Banco Central de Venezuela, Serie Documentos de Trabajo, N° 62.

Murillo L., J. Laverde M., B. y Durán V., R.,(2002): Efecto transferencia del tipo de cambio en los precios de bienes transables y no transables en Costa Rica. Banco Central de Costa Rica, Documento de Trabajo.

Pagliacci, C.; Ochoa, E. (2004): Evaluación del Riesgo Macroeconómico de las Reservas Internacionales en Venezuela. Mimeografía, Banco Central de Venezuela.

Pedauga, L. (2004): Presión en el mercado cambiario para el caso venezolano (1984-2004). Mimeografía, Banco Central de Venezuela.

Peña, D. (2002): Análisis de datos multivariantes. McGraw-Hill, México.

Rothman, P. van Dijk, D. Franses, P.H. (2001): A Multivariate STAR Analysis of the relationship between Money and output. *Macroeconomic Dynamics*, 5, 506-532.

Sims, C. (2003): Limits to inflation targeting. Mimeo. Princeton University.

Teräsvirta, T., (1994): Specification, estimation, and evaluation of smooth transition autoregressive models. *Journal of the American Statistical Association* 89 (425), 208-218.

Taylor, J. B. (2000): Low inflation, efecto transferencia, and the pricing power of firms. *European Economic Review*, Vol. 44, 1389-1408.

Van Dijk, D. y Franses, P.H., (1999): Modeling multiple regimes in the business cycles. *Macroeconomic Dynamics*, 3, 311-40.

Van Dijk, D.; Franses, P.H. y Lucas, A. (1999): Testing for smooth transition nonlinearity in the presence of additive outliers. *Journal of Business and Economics Statistics*, 17, 217-235.

Winkelried Q., D. (2003): ¿Es asimétrico el Efecto transferencia en el Perú?: Un análisis agregado. VIII Reunión de Red de Investigadores de Banca Central del Continente Americano. CEMLA.

Zavarce, H. (2003): Inconsistencia fiscal y shock petrolero: El caso de la regla cambiaria. Banco Central de Venezuela, Serie Documentos de Trabajo, N° 42.

PRESIÓN EN EL MERCADO CAMBIARIO PARA EL CASO VENEZOLANO (1984-2003)

Luis Enrique Pedauga[1]
Carlos Noguera[2]

RESUMEN

Esta investigación presenta una propuesta para medir el indicador de presión del mercado cambiario para el caso de Venezuela, haciendo uso de análisis de componentes principales. Por su parte, se presenta un modelo monetario ampliado con la riqueza del sector no financiero y la dinámica entre las tasas de interés domésticas y foráneas, para contrastar empíricamente, a través de método econométrico de retardos distribuidos, los determinantes de la presión del mercado cambiario venezolano dentro de la dinámica de la política monetaria en Venezuela entre los años 1984 y 2003.

Palabras clave: Presión en el mercado cambiario, Intervención en el mercado cambiario, Determinantes monetarios, Análisis de Componentes Principales, Análisis de Regresión con retardos distribuidos

---

1 Oficina de Investigaciones Económicas, Banco Central de Venezuela, Av. Urdaneta. Esq. de Carmelitas, Edificio Sede, Piso 2, Caracas, Venezuela. Teléfonos: 58-212-5883; Fax: 58-212 -801-5498. E-mail: lpedauga@bcv.org.ve

2 Especialización Análisis de Datos en Ciencias Sociales, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Escuela de Estadística, Universidad Central de Venezuela. Ciudad Universitaria, Caracas, Venezuela. Teléfono: 58-212-6052517.

Las ideas y opiniones contenidas en este documento son de exclusiva responsabilidad de los autores y no necesariamente coinciden con las del Banco Central de Venezuela.

INTRODUCCIÓN

La necesidad de un indicador de presión del mercado cambiario para el caso de Venezuela, está motivada por la necesidad de disponer de indicadores que permitan describir cómo los desequilibrios monetarios han presionado al mercado de divisas en Venezuela, además de abrir la posibilidad de incorporar estos resultados a la discusión y diseño en futuras decisiones en torno a la elección y normativa de un nuevo régimen cambiario.

Como lo señala Weymark (1995), a partir del colapso del sistema de Bretton Woods en 1977 las economías del mundo se vieron en la necesidad de buscar regímenes cambiarios alternativos a los de tipo de cambio fijo, y en consecuencia, enfrentaron el problema de estudiar las nuevas dificultades que acarrearon la adopción de los esquemas de flotación (las desviaciones persistentes de la paridad del poder de compra y la excesiva volatilidad de los mercados cambiarios). Ante esta situación, surge también en esta década, un interés por conocer cómo en esquemas de mayor flexibilidad, las autoridades monetarias pueden remover a través de variaciones combinadas del tipo de cambio y de las reservas internacionales los desequilibrios en el mercado monetario (Pineda, 2003).

Este interés por conocer los desequilibrios monetarios ha dado origen a los indicadores de *presión del mercado cambiario*, concepto que bajo el enfoque del análisis de componentes principales, se pretende incorporar al estudio del mercado cambiario, ya que es reconocido que Venezuela no ha estado ajena a este problema, surgido del abandono del esquema de cambios fijos en 1983 (Belisario et al., 2000). Además, nuestro país ha servido de escenario para diversos esquemas cambiarios, los cuales pueden ser estudiados bajo este enfoque para

conocer la evolución de las variables cambiarias frente ataques a especulativos producidos por desequilibrios monetarios.

Unos de los primeros en resolver el problema de cómo estudiar los ataques especulativos sobre los mercados cambiarios fueron Girton y Roper en el año 1977, quienes propusieron una medida para la actuación de las variables claves del sector externo (reservas internacionales y tipo de cambio) ante los desequilibrios monetarios, indicador éste al que llamaron presión del mercado cambiario (*exchange market pressure*), en adelante *pmc*.

Seguidamente, en 1980 Roper y Turnovsky reconocen que las tensiones a las que se encontraban sometidos los sectores externos de los países también podían ser aliviadas por medio de intervenciones directas sobre el mercado monetario, a través de operaciones de mercado abierto, por lo que incorporan a la medida de Girton y Roper el diferencial de tasas de interés.

En Pineda (2002), se recogen las críticas a estos enfoques, que cuestionaban la dependencia de este indicador respecto al modelo monetario simple inicialmente presentado. Frente a esta debilidad, Weymark (1995) propone una definición general a la medida de presión, en la que un parámetro de elasticidad permite convertir las variaciones de las reservas internacionales equivalente a las variaciones del tipo de cambio, pero dependiendo esta elasticidad de la estructura particular de un modelo teórico de la economía.

Frente a esta primera crítica, Eichengreen, Rose y Wyplosz (1996), proponen una medida empírica no teórica, en la que haciendo uso de métodos de ponderación de volatilidades suavizadas (*volatility-smoothing weights*)

combinan las variables de *pmc* mediante las propiedades estadísticas de las series observadas en el tiempo.

Trabajos recientes como el de Pentecost, van Hooydonk y van Poeck (2001), siguiendo la línea de trabajo de Eichengreen et al. (1996), proponen usar la técnica de análisis de componentes principales como un método alternativo para ponderar las variaciones del tipo de cambio, reservas internacionales y tipos de interés, asegurando que la selección de los pesos de las variables recoge la mayor proporción de la varianza del sistema, y en el que además, ninguno de los elementos domine la determinación de la *pmc*.

Como lo resume Tanner (2000) las aplicaciones a los modelos de *pmc* ha sido ampliamente desarrollado, reportando los trabajos de Connlly y Da Silveira (1979) para Brasil; Brisimis y Leventakis (1984) en lo referente a Grecia; Wohar y Lee (1992) para Corea; y Burkeett y Richards (1993) en Paraguay. Por su parte, y más recientemente, encontramos los trabajos de Baig, Narasimhan y Ramachandram en el año 2003 para la India y el de Ahluwaia (2000) para varios países.

En cuanto al modo en que los choques externos han afectado a la economía venezolana, el trabajo de Hausmann (1990) resulta de interés, ya que introduce la dinámica petrolera en el análisis de los desequilibrios monetarios. Por su parte, estudios como los de Cartaya, Roo y Sánchez (1997) y Arreaza, Fernández y Delgado (2000), examinan los determinantes de la demanda de dinero con modelos que incluyen variables de apertura económica, pero dejando abierta la pregunta de cómo estas variables afectan el funcionamiento de los regímenes cambiarios ante ataques especulativos en Venezuela.

En este sentido, los modelos presentados por Guerra, Rodríguez y Sánchez (2000) analizan los distintos mecanismos de transmisión de la política monetaria, y Guerra y Zavarce (2000) evalúan el grado de movilidad de capitales en Venezuela, preparando el camino para estudios de presión del mercado cambiario como el de Pineda (2002), quien recurriendo a la propuesta de Weymark, estima una medida de *pmc* para la trayectoria de la política cambiaria con data anual entre 1949 y 2001. Este autor, encuentra que el uso de este índice contribuye favorablemente al análisis coyuntural y econométrico de los regímenes cambiarios acaecidos en nuestro país.

El resto de esta propuesta se organiza de la siguiente forma: en el capítulo 2 se presentan los conceptos más asociados a la presión del mercado cambiario y sus determinantes; en el capítulo 3, se exponen el modelo teórico de los determinantes de la presión en el mercado cambiario presentando un modelo monetario ampliado con la riqueza del sector no financiero y la dinámica entre las tasas de interés domésticas y foráneas; el capítulo 4 muestra los resultados de la medición de presión cambiaria así como el análisis de los resultados; en el capítulo 8 se presentan los resultados de la estimación de los determinantes que explican la presión en el mercado cambiario en Venezuela; y finalmente en la última sección se presentan las conclusiones.

PRESIÓN DEL MERCADO CAMBIARIO

Como ya se mencionó, Girton y Roper (1977) proveen para regímenes cambiarios de tipo intermedio, el término de *presión de mercado cambiario*, para presentar la magnitud de los desequilibrios en los mercados de

dinero que requieren ser removidos a través de las salidas de reservas internacionales y variaciones del tipo de cambio. De acuerdo a estos autores, esta medida resulta de la suma simple de la depreciación del tipo de cambio y de las salidas de reservas internacionales, es decir:

$$pmc = \hat{e} + \hat{r} \qquad (1)$$

donde $\hat{e}$ es la variación del tipo de cambio y $\hat{r}$ corresponde a los cambios de nivel en las reservas internacionales, escaladas estas últimas por el dinero primario.

La idea inicial de *pmc* presentada por Girton y Roper, desarrolla una idea intuitiva del problema de los ataques especulativos en el contexto de un modelo monetario simple. Ante la necesidad de contar con una expresión más amplia de esta magnitud, Weymark (1995) propone una definición más amplia que pueda ser usada en otros modelos, en la que se reconoce que la presión del mercado cambiario es el excedente total de demanda de moneda doméstica en los mercados internacionales, medido como los cambios en el tipo de cambio nominal necesarios para remover estos excesos, ante la ausencia de intervenciones en el mercado cambiario, dadas las expectativas generadas por la política cambiaria actualmente implementada.

Siguiendo la propuesta de Eichengreen et al. y de Pentecost *et al.*, la medición de presión de mercado cambiario preparada en esta investigación recoge las variaciones del tipo de cambio, los cambios en nivel de las reservas internacionales y el diferencial de tasas de interés domésticas y foráneas de corto plazo, como se representa a continuación:

$$pmc = \hat{e} + (\Box i_m - \Box i^*_m) - \hat{r} \qquad (2)$$

En esta expresión, Δi_m indica los cambios de tasas de interés domésticas y Δi^*_m los cambios en las tasas foráneas, ambas en el corto plazo. Los signos esperados en el diferencial de tasas y las variaciones del tipo de cambio son positivos, indicando que las presiones cambiarias pueden ser aliviadas mediante una combinación de depreciación, incrementos del diferencial de tasas (en el corto plazo) y pérdida de reservas internacionales, que se espera esto último resulte con signo negativo.

Dado que las tres variables recogidas por la ecuación (2) reflejen diferentes varianzas, podemos asegurar a través del análisis de componentes principales que ninguno de estos elementos domine la medición de la *pmc*. Esta técnica, que se profundizará con mayor detalle en capítulos posteriores, permite estimar tres combinaciones lineales incorrelacionadas de las variables originales, previamente estandarizadas. En términos del ACP, la primera combinación lineal o primer componente, recoge la mayor proporción de la varianza del conjunto de datos, y su interpretación, como se indicó con anterioridad corresponde a Pentecost *et al.* (2001), quien reconoce que esta medida resume la información necesaria, contenida en las variables, para conformar la medida de presión del mercado cambiario.

La información obtenida de la medida de *pmc*, como lo propone Weymark (1995), puede ser utilizada para derivar un indicador del grado de intervención por parte de la autoridad monetaria, el cual resulta de medir la proporción de la presión del mercado cambiario aliviada por las pérdidas de reservas internacionales ajustadas. Esta medida es la siguiente:

$$\varpi_t = \frac{\eta \hat{r}_t}{pmc} \qquad (3)$$

donde ϖ_t es la medida del grado de actividad de intervención en el mercado cambiario, el cual presenta un rango de $-\infty$ a $+\infty$, presentándose según lo señalado por Pineda (2002), las siguientes posibilidades asociadas a la estrategia de intervención:

a) $\varpi_t < 0$ Para estos resultados, la autoridad magnifica las tendencias impuestas por las presiones del sector privado, ya que si hay presiones a la apreciación, la autoridad reacciona vendiendo divisas (Frenkel y Froto, 1990). Encontrar estos resultados en la estrategia de intervención por parte de la autoridad monetaria resulta contraria a lo señalado por la literatura de intervención óptima en economías abiertas y pequeñas.

b) $\varpi_t = 0$ Esta situación corresponde a los regímenes de flotación pura, en los que las reservas se mantienen inalteradas ante cualquier presencia de presión en el mercado de divisas.

c) $\varpi_t = (0,1)$ Éste es el rasgo característico de los regímenes intermedios, en los que la intervención por parte del banco central sólo absorbe una parte del desequilibrio del mercado cambiario.

d) $\varpi_t = 1$ Para esta situación, es común encontrarnos en los regímenes de tipo de cambio fijo, en el que toda la presión en el mercado de divisas es absorbido por las variaciones de las reservas internacionales.

e) $\varpi_t > 1$ Por último, en este caso la autoridad monetaria mueve al tipo de cambio en contra de sus fundamentos, posiblemente para demostrarle a los agentes económicos no sólo cuál es su objetivo de tipo de cambio, sino también la capacidad de imponer su política ante choques transitorios en los fundamentos y/o pérdida de credibilidad en el sostenimiento de dichas políticas.

MODELO MONETARIO DE LA DETERMINACIÓN DE LA PRESIÓN EN EL MERCADO CAMBIARIO

La formulación del modelo se basará en los lineamientos teóricos tradicionales presentados por Eichengreen et al. (1994), en el que la presión del mercado cambiario se deriva de un modelo monetario ampliado con la riqueza del sector no financiero y la dinámica entre las tasas de interés domésticas y foráneas en el corto plazo.

La demanda doméstica de saldos de dinero real se halla directamente relacionada con el nivel de ingreso real, el *stock* de la riqueza del sector privado no financiero y del retorno mismo de los saldos de dinero nominal. Este último efecto, refleja el hecho de que la mayor parte del dinero es mantenido en la forma de depósitos bancarios que genera una baja pero positiva tasa de interés. La demanda de saldos de dinero real también depende inversamente de los rendimientos de los principales activos alternos, los cuales están conformados en este modelo por los bonos denominados en moneda local y foránea, con rendimientos nominales i e i^*, respectivamente. Esto expresado en forma logarítmica lineal queda de la siguiente manera:

$$m - p = \alpha y + \beta w + \upsilon i_m - \gamma i - \delta i^* \qquad (4)$$

donde m es el logaritmo de la oferta de dinero nominal, p es el logaritmo del nivel de precios, y es el logaritmo del nivel del producto interno bruto real, w es el logaritmo de la riqueza del sector privado no financiero y, i_m es la tasas de interés de corto plazo de los saldos de dinero nominal. La elasticidad ingreso de la demanda de dinero real corresponde a α; β es la elasticidad riqueza de los saldos de dinero; y υ, γ y δ, son las semi-elasticidades, la primera con respecto al dinero mismo, la segunda en relación con los rendimientos de los activos sustitutos en moneda local y la tercera a los rendimientos en moneda foránea.

La oferta de dinero doméstica, M, está compuesta por el crédito doméstico, D, y las reservas internacionales R, por lo tanto, asumiendo que el multiplicador monetario es constante e igual a la unidad, tenemos:

$$M = D + R \qquad (5)$$

Tomando las tasas de variación logarítmicas de las ecuaciones (4) y (5), y asumiendo equilibrio continuo en el mercado de dinero, se puede obtener:

$$\hat{m} = \hat{d} + \hat{r} = \hat{p} + \alpha\hat{y} + \beta\Delta i_m + \upsilon\hat{w} - \gamma\Delta i - \delta\Delta i^* \qquad (6)$$

donde $\hat{d} = (D/M)(\partial \log M / \partial t)$, $\hat{r} = (R/M)(\partial \log R / \partial t)$ y Δ denota la primera diferencia.

El mercado de dinero foráneo se asume que tiene una estructura idéntica al mercado de dinero doméstico, por lo tanto podemos escribir:

$$\hat{m}^* = \hat{d}^* + \hat{r}^* = \hat{p}^* + \alpha\hat{y}^* + \beta\Delta i^*_m + \upsilon\hat{w}^* - \gamma\Delta i^* - \delta\Delta i \qquad (7)$$

donde γ denota la semi-elasticidad de la demanda de dinero con respecto a la tasa de interés local, mientras que la δ denota la misma elasticidad pero con respecto a la tasa de interés foránea. Se asume que los bonos domésticos son mejores sustitutos del dinero doméstico que los bonos foráneos, por tanto se espera que $\gamma > \delta$.

Los mercados de dinero doméstico y foráneo, están vinculados por la paridad del poder de compra (PPP), tal que:

$$E = Q\left(\frac{P}{P^*}\right) \tag{8}$$

Esta expresión establece que el tipo de cambio nominal E, depende del nivel de precios relativos, pero también del tipo de cambio real Q. Este último, es determinado por factores reales y se asume exógeno en este modelo. La ecuación (8) por lo tanto puede ser escrita en términos de la paridad de poder de compra relativa:

$$\hat{e} = \hat{p} - \hat{p}^* + \hat{q} \tag{9}$$

Esta especificación permite desviaciones de la paridad de poder de compra, lo cual es consistente con la evidencia empírica encontrada por Holmes (2001) y Rodríguez *et al.* (2002) para países latinoamericanos.[1]

El suponer que el producto se halla en su tasa natural, resulta inapropiado en el caso de economías que han experimentado recesiones profundas, ya que durante estos períodos el producto puede ser determinado en gran medida por la demanda. Para permitir estos efectos, siguiendo a Pentecost et al. (2001), postulamos que las tasas de crecimiento relativo son reflejadas en el crecimiento

1 El trabajo de Holmes (2002): "Principal Components, Stationarity, and new evidence of purchasing power parity in developing countries", resulta en especial interesante, por incorporar en este tipo de estudios la técnica del análisis de componentes principales.

relativo de la demanda, lo que a su vez depende de los cambios proporcionales en el tipo de cambio real y los diferenciales de tasas de interés doméstica y foránea. De este modo tenemos:

$$(\hat{y} - \hat{y}^*) = \phi\hat{q} - \lambda(\Delta i - \Delta i^*) \qquad (10)$$

La ecuación (10) denota el impacto de una depreciación del tipo de cambio real sobre el producto, donde una mejora en la competitividad doméstica o una disminución en la tasa de interés aumentan la demanda por producto doméstico, y que se espera positivo en el mediano y largo plazo. Aunque en el corto plazo puede ser negativo si el efecto de la Curva – J resulta ser dominante. Sustituyendo las ecuaciones (6) y (7) en la ecuación (9), y utilizando finalmente la expresión (10) tenemos:

$$pm = \hat{e} + \beta(\Delta i_m - i_m^*) - \hat{r} = (\hat{d} - \hat{m}^*) + (1 - \alpha\phi)\hat{q} + (\alpha\lambda + \gamma - \delta)(\Delta i - \Delta i^*) - \upsilon(w - \hat{w}) \qquad (11)$$

El lado izquierdo de la ecuación (11) mide la presión del mercado cambiario de la economía doméstica, haciendo uso de un modelo ampliado con el efecto riqueza, la cual es medida a través de las variaciones en el tipo de cambio nominal, reservas internacionales, y en contraste con Girton y Roper (1977) y Weymark (1995), incluye además también los cambios en el diferencial de tasa de interés de corto plazo en el mercado de dinero. Esta última variable se incluye en la medición de la presión, ya que las autoridades monetarias aumentan las tasas de interés de corto plazo, con la finalidad de incrementar la demanda de saldo nominales de dinero doméstico, para con esto reducir el exceso de demanda por divisas, y por ende reducir la presión del mercado cambiario (Eichengreen et al., 1994). En la ecuación (11) el signo esperado del diferencial de tasas de interés de corto

plazo es positivo, indicando que la presión en el mercado cambiario puede ser aliviada por una mezcla de depreciación, pérdida de reservas internacionales e incrementos en el diferencial de tasas de interés internas y externas.

El resto de la ecuación (11) señala que la presión del mercado cambiario puede ser explicada por cambios en la política monetaria, a través de cambios en la tasa de interés de largo plazo, la acumulación de riqueza y modificaciones del tipo de cambio real. Así mismo se advierte que un crecimiento acelerado en la expansión monetaria incrementa las presiones, frente a los incrementos de riqueza de los sectores no financieros, que la alivian.

La justificación de usar esta formulación para Venezuela la encontramos en Arreaza et al. (2000), en los que se señala que cualquier acción de política económica orientada a afectar la dinámica del tipo de cambio, alterará también el comportamiento del dinero real. De igual modo, estos autores encuentran evidencias a favor de que las expectativas desfavorables en los agentes económicos sobre el nivel del tipo conducen a reajustes de portafolios a favor de activos externos, implicando en este sentido presiones en el mercado cambiario.

En este mismo orden de ideas, Cartaya et al. (1997) y junto con el desarrollo de Arreaza et al. encuentran que estudiar el comportamiento de la demanda de dinero en Venezuela usando el dinero real, el producto real, el tipo de cambio nominal, la inflación, la tasa de interés interna y la tasa de interés externa resulta en relaciones robustas de estos agregados, por lo que analizar bajo este enfoque las variables de apertura, tipo de cambio y tasa de interés externa resulta teóricamente coherente.

MEDICIÓN DE LA PRESIÓN EN EL MERCADO CAMBIARIO EN VENEZUELA

Los datos utilizados para la construcción del indicador de presión del mercado cambiario (*pmc*) hacen uso del tipo de cambio, medido como el precio en moneda doméstica necesario para adquirir una unidad de dólar americano; los niveles de reservas internacionales, medido en dólares americanos; y el diferencial de tasas de interés domésticas y foráneas de corto plazo. Debido a que el objetivo de esta investigación es conocer cómo los desequilibrios en el mercado de dinero son removidos por estas variables, las mismas fueron transformadas en las medidas del diferencial logarítmico natural, exceptuando el diferencial de tasas, de la cual se obtuvieron sus primeras diferencias.

Cuadro 1

Estadísticas descriptivas de las variables de medida de Presión del Mercado Cambiario (*pmc*)

Muestra: 1984:01 - 2003:12

Variable	Promedio	Desv. Estándar	Curtosis	Asimetría
Variación del tipo decambio	1,10%	4,54%	35,04	5,36
Variación del diferencial de tasas	0,04%	3,86%	5,35	0,02
Variación de reservas internacionales	0,15%	2,90%	1,06	0,32

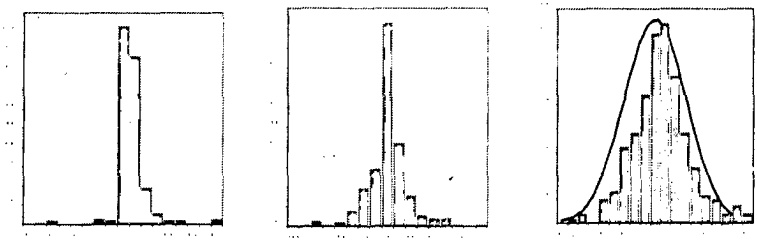
Fuente: Cálculos propios.

Del cuadro se desprende que en este lapso de tiempo, el tipo de cambio en promedio se ha depreciado a una tasa superior al uno por ciento mensual, advirtiéndose un fuerte predominio en las variaciones positivas sobre las negativas (coeficiente de asimetría igual a 5,36). Estas medidas sobre la distribución de la serie, ponen en evidencia que la pérdida de valor en el precio de la moneda y que los cambios extremos (eventos de devaluación) han sido los rasgos característicos de nuestro signo monetario. Además, la característica leptocúrtica en la distribución (curtosis igual a 35,04), es evidencia de los prolongados regímenes de control de cambios vividos luego del abandono en el año 1983 del esquema de cambios fijos (figura 1-a).

Al analizar los cambios en el diferencial de tasas de interés, se aprecia que la distribución tiende a ser similar a una normal, ya que posee una media y un coeficiente de asimetría cercano a cero, pero con un alto nivel de curtosis. Estos resultados expresan que los cambios en el diferencial de tasas de interés de corto plazo entre Venezuela y Estados Unidos en los últimos veinte años han presentado casos extremos con mayor frecuencia a lo normalmente esperado (figura 1-b).

En cuanto al nivel de reservas internacionales, la distribución de las variaciones observadas tiende en promedio a ser cercana a cero, relativamente simétrica y con un grado de curtosis que presenta una moderada concentración alrededor de sus valores centrales, por lo que las variaciones en el nivel de reservas posee una distribución parecida a la de una normal (figura 1-c).

Figura 1
Distribución de frecuencias
Variables de medida de presión del mercado cambiario
Muestra: 1984:01 - 2003:12



Variación del Tipo de Cambio | Variación en el Diferencial de Tasas de Interés | Variación en las Reservas Internacionales

Cuando realizamos el análisis descriptivo bivariado (tabla 2), encontramos que las correlaciones resultan bajas, pero las varianzas entre las variables son significativamente distintas entre ellas, por lo que construir un indicador de presión del mercado cambiario como él de Girton y Roper (1977) resultaría en un indicador dominado o sesgado por las variaciones del tipo de cambio, por ser éste el que muestra la mayor volatilidad. Este problema, como lo señalan Pentecost *et al.* (2001), se resuelve usando la técnica factorial de componentes principales, que permite obtener una ponderación para la construcción del índice que asegure que ninguna de las variables resulte dominante, los resultados de aplicar esta técnica serán mostrados en el siguiente capítulo.

Cuadro 2
Presión del Mercado Cambiario (*pmc*)
Covarianzas y Correlación
Muestra: 1984:01 - 2003:12

	Matriz de covarianzas			Matriz de correlación		
	Variación del Tipo de Cambio	Variación del Diferencial de Tasas	Variación de Reservas Internacionales	Variación del Tipo de Cambio	Variación del Diferencial	Variación de Reservas Internacionales
Variación del tipo de cambio	0,21%	0,02%	-0,001%	1	0,111	-0,077
Variación del diferencial de tasas	0,02%	0,15%	-0,02%	0,111	1	-0,186
Variación de reservas internacionales	-0,01%	-0,02%	0,08%	-0.077	-0,186	1

Fuente: Cálculos propios.

Como interesa conocer el carácter transitorio de las perturbaciones sobre el mercado cambiario, se realizó el test de Dickey-Fuller Aumentado (ADF), para contrastar la existencia de raíces unitarias en las series mensuales de las variables utilizadas para la construcción del índice de *pmc* (tabla 3). De aquí se concluye que las variables que participan en la construcción del indicador resultan estacionarias.

El interés de encontrar estos resultados se halla en la propiedad de tendencia común señalada por Stock y Watson (1988), ya que si las variables que participan en el análisis de componente principal son inicialmente estacionarias, se asegura que la medida de presión del mercado cambiario estimada también lo sea.

Del mismo modo, se realizó el test ADF a las variables utilizadas en el modelo de retardos distribuidos que busca conocer la influencia de los determinantes de presión del mercado cambiario venezolano planteadas en la ecuación (11), encontrando que todas resultan estacionarias.

Siguiendo la propuesta de Pentecost et. al. (2001), la estimación de presión de mercado cambiario se obtiene de aplicar un Análisis de Componentes Principales entre las variaciones del tipo de cambio, reservas internacionales y el diferencial de tasas de interés, encontrando que existen tres combinaciones lineales incorrelacionadas de máxima varianza. Los resultados de esta estimación se presentan en la tabla 4, donde el primer componente principal (42% de la varianza) definido como la medida de *pmc*, posee los signos esperados, es decir, las variaciones del tipo de cambio y el diferencial de tasas resultan positivas, y las variaciones de reservas internacionales negativas, tal como se muestra en las coordenadas del

primer factor en el cuadro 4. La interpretación que podemos hacer de esta variable subyacente, es que ésta mide cómo las presiones cambiarias han sido aliviadas mediante una combinación de depreciación, incrementos del diferencial de tasas (en el corto plazo) y pérdida de reservas internacionales.

Como se aprecia en las propiedades de la medida de presión cambiaria (cuadro 5 y figura 2), ésta resulta con media cero (ausencia de presión) y desviación estándar igual a uno, con relativa simetría y bajo grado en el nivel de curtosis, y aunque esta nueva variable no posee una distribución normal, la misma se halla próxima a serlo. La ventaja de encontrar estas propiedades, es que podemos incorporar a nuestro análisis el concepto de "crisis cambiarias", definidas como aquellos valores que excedan a la media de *pmc* más o menos un múltiplo de desviación estándar, que asegure que los eventos sean considerados atípicos (Pentecost, 2001). Un estándar en el análisis de dos colas es seleccionar de la tabla estandarizada de la distribución normal el valor 1,645, lo que asegura que existen diferencias significativas al 10% de confianza de que la presión cambiaria sea distinta a su media cero (ausencia de presión).

En este sentido, la figura 3 presenta la evolución del indicador de presión de mercado cambiario y el cuadro 6 contabiliza el número de "crisis cambiarias" recogidas por el indicador entre enero de 1984 y diciembre de 2003. Para facilitar su análisis, la muestra se dividió en subperíodos según los regímenes cambiarios vigentes, y se conservaron los signos de la medida de *pmc*, ya que signos positivos se refieren a presiones por depreciar la moneda y signos negativos a aquellos relacionados con presiones por apreciar la moneda (Pineda, 1999).

Cuadro 3
Variables de medida y variables determinantes de la presión del mercado cambiario
Test de Dickey-Fuller aumentado para determinación de raíces unitarias
Muestra: 1984:01 - 2003:12

Variable	Símbolo	N° de rezagos	Constante	Tendencia	Estadístico	Conclusión
Variación del tipo de cambio	$\hat{e}$	0	Sí	No	-15,86***	Estacionaria
Variación del diferencial de tasas corto plazo	$\square i_m - \square i^*_m$	2	No	No	-9,63 ***	Estacionaria
Variación de reservas internacionales	$\hat{r}$	4	No	No	-5,83***	Estacionaria
Variación del crédito doméstico	$\hat{d}$	0	No	No	-13,53***	Estacionaria
Incidencia	*inc*	4	Sí	No	-3,95***	Estacionaria
Variación del tipo cambio real	$\hat{q}$	1	No	No	-13,18***	Estacionaria
Cambios del diferencial de tasas en el largo plazo	$\square i - \square i^*$	0	No	No	-13,50 ***	Estacionaria
Déficit Fiscal (1984=100)	*def*	0	Sí	No	-14,46***	Estacionaria
Cuenta corriente	*cc*	1	No	No.	-3,30***	Estacionaria
Brecha del producto	*bre*	13	Sí	No	-4,60***	Estacionaria

Nota: 1/ En la tabla se presentan los rezagos necesarios para garantizar que el término de error de la regresión de la variable autorrezagada reflejara independencia serial.
"***" significa rechazo de la hipótesis nula "la serie no es estacionaria" al 1%.
"**" significa rechazo de la hipótesis nula "la serie no es estacionaria" al 5%.

Cuadro 4
Análisis de componente principal
Muestra: 1984:01 - 2003:12

Componente principal	Autovalor	% Varianza	Coordenadas		
			Variación del tipo de cambio	Variación del diferencial de tasas	Variación de reservas internacionales
Primero	1,25	41,67%	0.5161	0,7174	-0,6853
Segundo	0,94	31,33%	0,8479	-0,2174	0,4109
Tercero	0,81	27,00%	0,1217	-0,6619	-0,6012

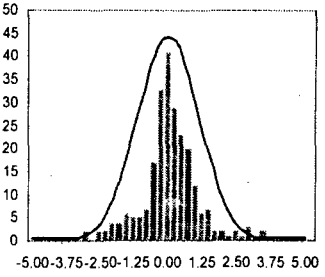
Fuente: Cálculos propios.

Cuadro 5
Estadísticas descriptivas
Presión del mercado cambiario
(Primer componente Principal)
Muestra: 1984:01 - 2003:12

Estadísticas descriptivas	Valores
Promedio	0.000
Desv. estándar	1.123
Curtosis	3.028
Asimetría	0.289

Fuente: Cálculos propios.

Figura 2
Distribución de frecuencias
Presión del mercado cambiario
(Primer componente principal)
Muestra: 1984:01 - 2003:12



En este sentido, la figura 3 presenta la evolución del indicador de presión de mercado cambiario y el Cuadro 6 contabiliza el número de "crisis cambiarias" recogidas por el indicador entre enero de 1984 y diciembre de 2003. Para facilitar su análisis, la muestra se dividió en subperíodos según los regímenes cambiarios vigentes, y se conservaron los signos de la medida de *pmc*, ya que signos positivos se refieren a presiones por depreciar la moneda y signos negativos a aquellos relacionados con presiones por apreciar la moneda (Pineda, 1999).

Cuadro 6
Regímenes y crisis cambiarias
Muestra: 1984:01 - 2003:12

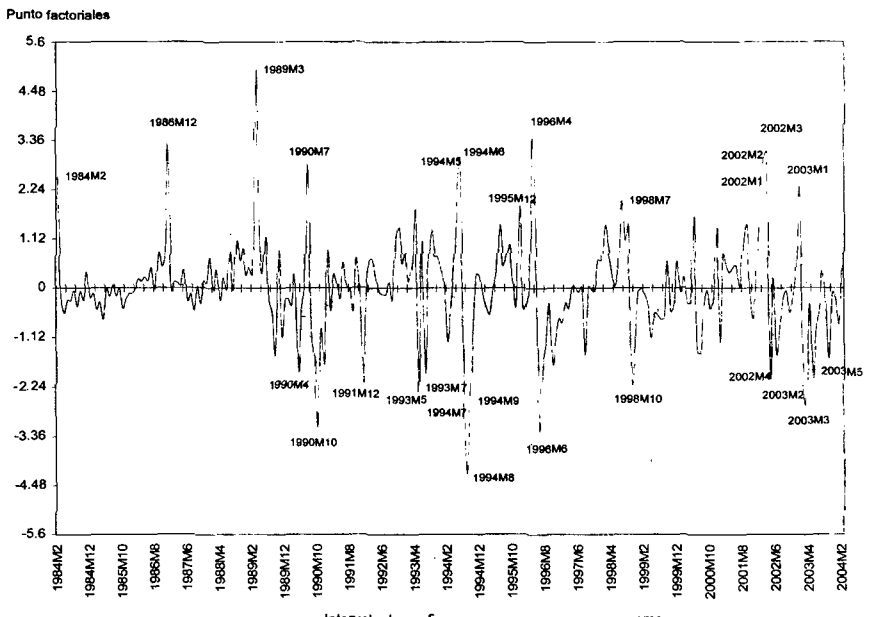
Régimen cambiario	Categoría	Período	Meses de vigencia	Crisis cambiarias (+)	Crisis cambiarias (-)
Sistema de cambio múltiple	Controlado	Feb. 83 – Feb. 89	61	2	0
Flotación Administrada	Libre	Mar. 89 – Oct. 92	46	2	3
Minidevaluaciones (*Crawling Peg*)	Libre	Oct, 92 – Abr, 94	16	0	2
Flotación administrada con subasta de divisas	Transición	Abr. 94 – Jun. 94	4	2	0
Régimen integral de control de cambio	controlado	Jul. 94 – Abr. 96	22	2	3
Libre flotación	Transición	Abr. 96 – Jul. 96	3	0	1
Sistema de bandas cambiarias	Libre	Jul. 96 – Feb. 02	68	3	1
Libre flotación con subasta de divisas	Libre	Feb. 02 – Ene. 03	12	2	1
Régimen administrado de divisas	Controlado	Desde Ene. 03	12	0	3

Fuente: BCV y cálculos propios.

Figura 3

Evolución de la presión del mercado cambiario

Período: 1984:01 - 2003:12.



DETERMINANTES DE LA PRESIÓN DEL MERCADO CAMBIARIO VENEZOLANO

1 Especificación econométrica del modelo

Para hallar la relación cuantitativa de los principales determinantes de la presión del mercado cambiario (*pmc*) planteados en la ecuación (11) y descritos en la sección anterior, se sigue un modelo de regresión lineal de retardos distribuidos. Como uno de los objetivos de este trabajo es comparar los resultados de esta investigación con los encontrados en trabajos previos se han estimado dos modelos, el primero usando como indicador de *pmc* la medida clásica de Girton y Roper (1977), el cual fue utilizado en el estudio con data trimestral de Pineda (2004). El segundo modelo usa la medida de presión cambiaria aplicando la técnica de Análisis de Componentes Principales (ACP) obtenida en la sección anterior. La información estadística mensual disponible abarca el período comprendido entre febrero de 1989 y diciembre de 2003, lapso de tiempo del cual se dispone de la información completa, tomando como fuente el *IMF's International Financial Statistics* y las bases de datos económicos preparadas por el Banco Central de Venezuela.

Las funciones para ambos modelos de *pmc* fueron estimadas en todas sus variables rezagadas en al menos un mes, empezando con una especificación general para todas las variables rezagadas en seis períodos. La estimación siguió un proceso de eliminación de aquellas variables con mayores retardos y con coeficientes no significativos con valores de probabilidad mayores a 0,90, hasta encontrar una especificación reducida con coeficiente de significancia máxima de 0,10. Luego, para obtener el modelo más parsimonioso se excluyeron aquellas variables que no aportaban mayor información según el *Akaike info criterion* (cuadro 15).

2 Análisis de los resultados de la estimación

Al examinar los resultados del modelo 1 encontramos que la medida clásica de Girton y Roper alcanza un R^2 ajustado de 0,18 al ser usado en la estimación de la ecuación (11), en la que no todas las variables propuestas resultan ser significativas. Por su parte, al diagnosticar el modelo distinguimos que la prueba de Jarque Bera rechaza la normalidad en los residuos, la prueba de White encuentra en la estimación evidencias de heterocedasticidad, sólo la prueba LM de correlación serial y el estudio del estadístico Q para los residuos y sus cuadrados no indican presencia de autocorrelación (tabla 7). En este sentido, se advierte que este indicador no permite modelar satisfactoriamente los determinantes de la presión en el mercado cambiario en el período estudiado. Una de las razones que ocasionan los problemas encontrados en la estimación radican en que esta medida se halla fuertemente sesgada por la variable de mayor volatilidad, que en nuestro caso es las variaciones del tipo de cambio.

Este problema, observado sobre la expresión clásica de presión cambiaria se resuelve usando la técnica factorial de componentes principales señalada en la sección anterior, ya que permite obtener una construcción del índice en el que ninguna de las variables es dominante. De los resultados de aplicar esta técnica, se observa al analizar el modelo 2, se halla una mejor estimación de la ecuación (11), al alcanzar éste un R^2 ajustado de 0,45, y con todas las variables propuestas teóricamente significativas. Con respecto al diagnóstico de la estimación observamos que los residuos se hallan muy próximos a estar normalmente distribuidos y se rechaza cualquier problema de heterocedasticidad y autocorrelación serial en la estimación.

CUADRO 7
ESTIMACIÓN DE LA ECUACIÓN DE PRESIÓN DEL MERCADO CAMBIARIO
PERÍODO: FEBRERO DE 1989 A DICIEMBRE DE 2003

	1 Modelo $_{GR}$			2 Modelo $_{ACP}$		
Variable	**Coeficiente**	**Estadístico**	**P-valor**	**Coeficiente**	**Estadístico**	**P-valor**
Constante	0,03887	3,68	0,00030	-9,54730	-6,21	0,0000
pmc_{t-1}				0,21856	3,37	0,00090
$\hat{d}_{t-2}$	0,07702	1,69	0,09220			
d_{t-3}				0,66148	1,71	0,08940
inc_{t-1}	-0,00504	-1,93	0,05520	12,14941	2,75	0,0067
$\hat{q}_{t-2}$				-4,02881	-4,01	0,00010
$\hat{q}_{t-4}$	0,25195	2,32	0,02140	1,97027	1,93	0,05520
$(\square^{t-}\square^{t^*})_{t-3}$				-0,09287	-5,23	0,00000
def t-5	0,00869	2,31	0.0219	0		
def t-6	-0,00823	-2,15	0,03320	0,09528	2,84	0,00510
cc_{t-1}	0,00010	4,13	0,00010			
cc_{t-2}				0,00060	2,34	0,02050
cc_{t-3}	-0,00009	-4,01	0,00010	-0,00135	-4,65	0,00000
cc_{t-4}				0,00074	2,86	0,00480
bre_{t-2}				2,62320	2,47	0,01450
bre_{t-3}				6,74938	5,72	0,00000
d_9007				3,04281	3,20	0,00170
d_9810				-2,35400	-2,52	0,01290
Test de diagnóstico						
R^2 ajustado	0,18				0,45	
Prueba normalidad Jarque-Bera	1788	0,00000		5,50	0,06400	
Prueba hetero cedasticidad White	15,11	0,00000		1,23	0,21940	
Prueba LM correlación serial	0,19	0,824155		0.07	0,93107	
Q(1) residuos	0,08	0,778000		0,05	0,82700	
Q(5) residuos	1,48	0,91500		3,89	0,56600	
Q(1) residuos al cuadrado	0,08	0,77900		1,90	0,16800	
Q(5) residuos al cuadrado	0,69	0,98400		4,65	0,46000	

Nota: La tabla presenta información relevante para la estimación de los determinantes de la presión en el mercado cambiario. Para ésta se especifican dos modelos: 1) el modelo usando la propuesta clásica de Girton y Roper (1977) y 2) un modelo que usa el indicador de presión cambiaria derivados del Análisis de Componentes Principales siguiendo la propuesta de Pentecost *et al.* (2003).

Al revisar en detalle la estimación de los coeficientes del segundo modelo, notamos que la presión cambiaria (pmc_{t-1}) pareciera tener un efecto inmediato positivo sobre la misma presión futura, ya que ésta presenta coeficientes estimados significativos y positivos para el primer rezago, característica que no recoge el modelo 1.

Por su parte, de los resultados del modelo 2 se advierte que un crecimiento acelerado en la expansión monetaria, medido a través de las variaciones del crédito doméstico ($\hat{d}_{t-n}$; $n=1,2$) incrementa las presiones en el mercado de divisas, ya que esta variable resulta significativa y positiva en el tercer rezago. Adicionalmente, al incorporar los efectos de las incidencias (inc_{t-1}), encontramos que el efecto de la expansión de la oferta monetaria resulta ser inmediata, ya que presentan coeficientes estimados significativos y positivos para el primer mes de retardo.

Así mismo, encontramos que la dinámica del tipo de cambio real, medida a través de sus variaciones resulta significativa con dos ($\hat{q}_{t-2}$) y cuatro períodos ($\hat{q}_{t-4}$) de rezago, en el que la suma de los coeficientes resulta con signo negativo, lo que permite inferir que acciones de políticas orientadas con la intención de ajustar el tipo de cambio real pueden aliviar las presiones cambiarias.

Del mismo modo, las presiones en el mercado cambiario se han visto aliviadas por los cambios en el diferencial de tasas de interés de largo plazo con tres meses de rezago ($\Box i - \Box i^*)_{t-3}$), lo que confirma la intención de la autoridad monetaria de cambiar el diferencial de tasas de interés en el largo plazo para reducir la demanda de divisas.

Por su parte, los resultados de cómo los incrementos de riqueza de los sectores no financieros afectan al mercado de divisas se ven confirmados al usar los saldos de cuenta corriente (cc_{t-n}; $n=1,2,3,4$) y déficit fiscal (def_{t-n}; $n=5,6$) propuesto por Pentecost *et al.* (2001) y la variable brecha del producto (bre_{t-n}; $n=2,6$) propuesta por Pagliacci y Ochoa (2005), ya que los signos en la suma de los coeficientes del déficit fiscal resulta con signo negativo (aliviando las presiones cambiarias), mientras que los incrementos en el saldo de cuenta corriente y en la brecha del producto condujeron a una mayor presión (signo positivo).

Por último, cabe destacar que para el modelo 2 se incorporaron variables ficticias para julio 1990 y septiembre de 1998, con la intención de controlar los efectos exógenos producto del conflicto en el Golfo Pérsico en 1990 y el ataque especulativo sobre la moneda en el año 1998 previo a las elecciones presidenciales y muy relacionadas en la crisis asiática y la crisis financiera rusa.

CONCLUSIONES

En esta investigación se presenta como método alternativo el Análisis de Componentes Principales para abordar el estudio de la presión del mercado cambiario en Venezuela. De los resultados obtenidos se desprende que el mismo resulta en un procedimiento eficiente para ponderar las variaciones del tipo de cambio, reservas internacionales y tipos de interés, ya que se recoge sin ningún sesgo de alguna de estas variables cómo las presiones cambiarias han sido aliviadas mediante una combinación de depreciación, incrementos en el diferencial de tasas y pérdidas de reservas.

Otro resultado de aplicar esta técnica factorial es que los resultados de la misma permiten además de recoger los episodios de crisis cambiarias incorporar el concepto de ausencia de presión. De este análisis se pudo conocer que entre 1984 y 2003 Venezuela ha presenciado trece episodios por depreciar la moneda y catorce por apreciarla. Del estudio de estos últimos episodios de crisis cambiaria se puede deducir que el Banco Central de Venezuela ha privilegiado la acumulación de reservas internacionales en vez de permitir la apreciación sobre el tipo de cambio.

Por su parte, la estimación a partir de un modelo monetario ampliado con la riqueza del sector no financiero y el diferencial de tasas de interés de largo plazo, resulta en una representación teórica válida para describir cómo los desequilibrios monetarios producto de ataques especulativos han presionado al mercado de divisas. Según los resultados del método de regresión lineal con retardos distribuidos podemos reconocer que un crecimiento acelerado en la expansión monetaria medida a través del crédito doméstico y los cambios en las incidencias monetarias y fiscales incrementan la presión cambiaria, así como los incrementos en los saldos de cuenta corriente y la brecha del producto, que también conducen a un aumento de presión cambiaria. Por su parte, las presiones en el mercado cambiario en el período estudiado, se han visto aliviadas por la dinámica del tipo de cambio real y por los incrementos en el diferencial de tasas de interés.

Por último, podemos recomendar la actualización y revisión continua de este indicador, para ser incorporado al análisis coyuntural y econométrico del mercado cambiario venezolano.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Arreaza, A.; Fernández, M.E. y Delgado, D. (2000): La demanda de dinero en Venezuela (1984-1999), en: Serie Documentos de Trabajo, N° 28, Banco Central de Venezuela., Caracas.

Belisario, A. y colaboradores (2000): Modalidades de participación en el mercado cambiario, Febrero 1983-Diciembre 1999. En: Serie Técnica, N° 10, Banco Central de Venezuela, Caracas.

Cartaya, V.; Roo, E. y Sánchez, G. (1997): Demanda de Dinero Mensual. En: Serie Documentos de Trabajo, N° 6, Banco Central de Venezuela, Caracas.

Baig, M.; Narasimhan V y Ramachandran M. (2003): Exchange market pressure and the Reserve Bank of India's intervention activity. En: *Journal of Policy Modeling,* N° 25 727–748.

Eichengreen, B. Rose, A,K. Wyplosz, C &. (1994): Speculative attacks on pegged exchange rates: an empirical exploration with special reference to the European Monetary System. En: NBER Working Paper N° 4898.

Fancourt, C y Principe, J.(2000): Competitive Principal Component Analysis for Locally Stationary Time Series. En: *Computational neuro Engineering Laboratory,* University of Florida.

Guerra, J y Zavarce, H. (2000): Movilidad de capital y política monetaria en Venezuela. En Serie Técnica, N° 3, Banco Central de Venezuela, Caracas.

Girton, L. & Roper, D. (1977): A monetary model of exchange market pressure applied to the post-war Canadian experience. En: *American Economic Review* 67 (4), 537–548.

Greene, W. H. (1999): *Análisis Econométrico*, Prentice Hall, México.

Hausmann, R. (1990): *Shocks externos y ajuste macroeconómico,* Banco Central de Venezuela, Caracas.

Holmes M. (2000): Exchange Rate Policy and Economic convergency in the European Union. En: Research Paper, Loughborough University, N° 2000/1, enero.

Holmes, Mark, (2001): Principal Components, Stationarity, and new evidence of purchasing power parity in developing countries. En: *The Developing Economies*, XXXIX-2, junio.

Hurtado León, I.; Toro Garrido, J. (1998): *Paradigmas y métodos de investigación en tiempos de cambio*, Episteme Consultores Asociados, Valencia, España.

Pineda, J. (2002): La presión cambiaria en Venezuela. En: *Monetaria,* Vol. XXVI, N° 3, Julio-septiembre, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos.

Rodríguez, S. y colaboradores (2000): La Paridad del Poder de Compra a partir de los Índices de Precios al Consumo. En: *Métodos Cuantitativos*, Universidad de las Palmas, España.

Pentecost, E.; van Hooydonk, Ch. y van Poeck, A. (2001): Measuring and estimating exchange market pressure in the EU. En: *Journal of International Money and Finance,* pp 401-418.

Roper, D. y Turnovsky, S. J. (1980): Optimal exchange market intervention in a simple stochastic macro model. En: *Canadian Journal of Economics,* 13, 296–309.

Snell, A. (1996): A test of purchasing power parity based on the largest principal component of real exchange rates of the main OECD economies.

Stock, J. y Watson, M. (1988): Testing for Common Trends. En: *Journal of the American Statistical Association,* Vol, 83, N° 404.

Santalla, Z. (2003): Guía para la elaboración formal de reportes de investigación. Caracas, Universidad Católica "Andrés Bello".

Sierra Bravo, R. (1992): *Ciencias sociales, epistemología, lógica y metodología, Teoría y ejercicios*, Madrid: Editorial Paraninfo.

Tanner, E. (2001): Exchange Market Pressure and Monetary Policy: Asia and Latin America in the 1990s. En: IMF Staff Papers, Vol. 47, International Monetary Fund.

Weymark, D. N. (1995): Estimating exchange market pressure and the degree of exchange market intervention for Canada. En: *Journal of International Economics* 39, 273–295.

Zavarce, H. (2003): Inconsistencia y shock petrolero: El caso de la regla cambiaria. En: Serie Documentos de Trabajo, N° 42, Banco Central de Venezuela, Caracas.

APÉNDICE

A.1 Variables

Las variables usadas en el análisis de componentes principales y en el análisis de regresión son las siguientes:

$\hat{e}$ Variación del tipo de cambio, medido como los cambios logarítmicos del precio en moneda doméstica necesarios para adquirir una unidad de dólar americano.

$\Box i_m$ Cambios en la tasa de interés interna de corto plazo, utilizando la tasa de descuento reportada con el Banco Central de Venezuela.

$\Box i^*_m$ Cambios en la tasa de interés externa de corto plazo, haciendo uso de la tasa de descuento del Tesoro Americano.

$\hat{r}$ Variación de Reservas Internacionales, medida como los cambios logarítmicos en los niveles de reservas internacionales.

$\hat{d}$ Variación del Crédito Doméstico, utilizando los cambios en el crédito doméstico en términos reales con base 1984=100.

inc Incidencias: variable que de modo similar a la variación de crédito doméstico, recoge los cambios en la oferta monetaria, la misma resulta de agregar las variaciones de las incidencias monetarias y fiscales en términos reales.

$\hat{q}$ Variación del tipo de cambio real: construido con base a los cambios del Índice Real de Cambios Efectivos (IRCE) reportado por el Departamento de Modelos Económicos del BCV.

$\Box i$ Cambios en la tasas de interés de largo plazo de Venezuela, obtenido de los rendimientos de los plazos fijos a noventa días.

$\Box i^*$ Cambios en las tasas de interés de largo plazo de Estados Unidos, obtenido de los rendimientos de los certificados de depósito a tres meses.

def Déficit del gobierno, expresado en términos reales con base 1984=100.

cc Cuenta corriente, expresado en millones de US$.

bre Brecha del Producto, que resulta de dividir al Índice General de la Actividad Económica (IGAEM) su tendencia Hodrick – Prescott.

A2. Períodos de referencia

Los datos en ser utilizados comprenden el uso de series temporales con las que se cuenta de información estadística, la cual cubre datos con periodicidad mensual entre enero 1984 y diciembre 2003.

A3. Procesamiento de los datos

Las variables recogidas en su estado original se encuentran en niveles, y debido a que los datos requeridos para esta investigación se hallan en cambios porcentuales, los datos fueron transformados en las medidas del diferencial logarítmico (natural) de sus niveles, expresados éstos como:

$$\hat{x}_t = \ln\left(\frac{x_t}{x_{t-1}}\right)\cdot 100\% \qquad (12)$$

donde x_t es el nivel de la variable en el tiempo t y $\hat{x}_t$ la variable transformada. Este procedimiento no se aplica a las variables de tasas de interés, de las cuales se obtienen sus primeras diferencias, denotadas como □ y que resultan de la siguiente expresión:

$$\square x_t = (x_t - x_{t-1}) \qquad (13)$$

A4 Fuentes de información

Para llevar a cabo este proyecto, se cuenta con las facilidades de consulta a las bases de datos de *EBSCO Business Source Premier*, *Econlit*, *PAIS International*, *JSTOR* e *Infotrac One File*, las cuales cubren una amplia variedad de fuentes bibliográficas en el tema de políticas económicas, tales como artículos de revistas, libros, informes de investigación de organismos públicos y privados. En cuanto a la información estadística, la mayoría de las series serán tomadas del *IMF's International Financial Statistics* disponibles en formato CD-Rom y de las bases de datos económicos preparadas por el Banco Central de Venezuela, presentadas en su página web: *http//www.bcv.org.ve*.



LA ENTROPÍA DEL SECTOR INFORMAL Y LA OPERATIVIDAD DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LOS DECISORES DE POLÍTICA ECONÓMICA Y SOCIAL

Lourdes Urdaneta de Ferrán

RESUMEN

El presente artículo se dedica a confrontar los conceptos y las clasificaciones estadísticas disponibles para el propósito enunciado y las necesidades especiales de las políticas involucradas con dichas actividades y sectores. Se trata de la operatividad desde el punto de vista del decisor de políticas. Con esta idea en mente el artículo presenta, en primer lugar, una breve revisión de los conceptos y las clasificaciones existentes; en segundo lugar, las consideraciones relativas a las unidades que entran en las categorías de empresas informales, micro, pequeñas y medianas; tercero, algunas políticas que se han propuesto; cuarto, una sección sobre recolección de datos; y por último una estimación resumida para Venezuela. De esta confrontación se derivan algunas propuestas para lograr una mejor adaptación de las estadísticas a las necesidades de los usuarios.

Palabras clave: Sector informal, Informalidad

INTRODUCCIÓN

Como secuela del agravamiento de las condiciones sociales que ocurrieron en el mundo entero y que golpeó con mayor fuerza a los países que desde el principio tenían medios de vida inferiores, surgieron en el mundo en desarrollo numerosos empeños en describir, explicar, medir y analizar lo que ocurría, para así adoptar una posición y determinar las medidas y las políticas para enfrentarlo.

Al separar las diferentes capas del fenómeno, se obtiene la impresión de que hay una larga lista de asuntos, una cierta cantidad de ellos son de una naturaleza establecida desde hace años, mientras otros, sin embargo, aun existiendo con anterioridad, han sido exacerbados por desarrollos recientes. La producción no mercantil y el trabajo no pagado forman parte del primer grupo, mientras que la pobreza y la producción en pequeña escala informal, aun cuando de ninguna manera son de reciente aparición, han crecido en estos últimos años en forma tal, que de un problema cuantitativo se han convertido en un grave trastorno de tipo cualitativo.

Talleres y reuniones, tanto internacionales, regionales como nacionales, realizados en distintas fechas en países de África, Asia y América Latina, han llegado a consideraciones y conclusiones de importancia considerable. En estos foros, penetrando los varios aspectos del fenómeno, tomando en cuenta la naturaleza diferente de sus componentes, así como los detalles de los problemas generales, se han analizado temas como la pobreza, la sub-utilización de recursos, las imperfecciones del mercado laboral, la informalidad, la exclusión social, la proliferación de unidades minúsculas de producción con un elevado valor

añadido, la producción fuera del mercado y el trabajo no remunerado.

Todas éstas son manifestaciones agudas y dolorosas de características particulares, asumidas por investigaciones, estudios y análisis especializados que clarifican a fondo las características de cada aspecto, sin que, la mayoría de las veces, insistan en las interconexiones que existen entre ellas.

A escala internacional se ha llevado a cabo un considerable trabajo: no sólo por organizaciones como las Naciones Unidas (NNUU), el Banco Mundial (BM) y la Oficina Internacional del Trabajo (OIT), sino también por Universidades, Institutos y Asociaciones de Investigación. Y por último, pero no menos importante, las observaciones y el conocimiento nacido del trabajo práctico de organizaciones no gubernamentales en sus campañas para la protección social de trabajadores marginados y en situación precaria, han contribuido al conocimiento de estos fenómenos.

° Las acciones compensatorias y la información

Al mismo tiempo que los gobiernos tuvieron que afrontar la creciente marea de problemas sociales; las presiones sociales reclamaron respuestas inmediatas sin esperar los resultados de los estudios científicos. La consecuencia fue un torrente de medidas provisionales, diseñadas para aliviar la mayoría de los problemas más apremiantes, mientras quedaban sin solución aquellos de naturaleza más profunda.

Siendo los recursos financieros más bien escasos, para distribuirlos tan eficazmente como sea posible en

tales circunstancias, evitando duplicaciones y vacíos y cubriendo tanto espacio como se pueda alcanzar, los decisores de política necesitan, no sólo información sobre el tamaño de la población en cuestión, sino además información detallada de la extraordinaria heterogeneidad que existe dentro de esa población.

"Informalidad" podría ser una expresión útil para designar a un grupo de gente con ciertas características en común, pero en lo que se refiere a medidas de política, una clasificación tan general no es suficiente, y tiene que ser complementada por sub-clasificaciones que se introducen en lo más profundo del amasijo de diferentes situaciones que existen en la vida real y que permitan aclarar el panorama en estudio.

La sub-clasificación, propuesta por la OIT, al igual que la Clasificación Internacional de la Situación en el Empleo (CISE), las cuales son útiles en muchas instancias, son insuficientes en lo que se refiere al diseño de medidas concretas de política sobre un sector informal tan ampliamente definido. Lo que es necesario es una clasificación más cercana a las circunstancias de la vida real y más representativa del amplio espectro de situaciones dentro del universo informal.

De hecho, un informe de OIT llama la atención hacia los defectos de la Clasificación Internacional de la Situación en el Empleo (CISE), señalando que "...se ha argumentado que,... la validez de los grupos en el presente CISE para la situación en países en desarrollo está muy limitada, tanto en el sentido de que es difícil ver dónde están en la clasificación importantes situaciones de empleo, como en el sentido de que trabajadores en tales situaciones quedan disimulados entre otros". Esto se

ha dicho en un Informe concerniente a la Revisión de la Clasificación Internacional de la Situación en el Empleo (CISE) en 1993, y aunque varias mejoras fueron introducidas desde entonces, no se han solucionado todos los problemas pendientes.

° Situaciones en conflicto

En ciertas situaciones las unidades clasificadas estadísticamente en el mismo grupo pueden tener intereses conflictivos. Ocasionalmente tales intereses contrarios conducen a acciones violentas. Los dueños de pequeñas tiendas protestan en contra de quienes consideran les hacen competencia desleal, que no tienen las autorizaciones y permisos que se les exige a ellos, que no pagan impuestos como ellos, que venden productos de origen dudoso y posiblemente no tienen documentos de identificación personal porque son inmigrantes ilegales de origen reciente. Las protestas conducen a choques entre dueños de tienda y los vendedores ambulantes o establecidos en puestos sobre la calle, algunas veces directamente delante de la tienda y ofreciendo igual o similar mercancía. Indudablemente, en esta situación, la gerencia encargada de decisiones en esta área tiene que actuar y necesita asistencia e información estadística que va más allá de la clasificación general de "sector informal".

Por otra parte, tales situaciones conflictivas pueden evolucionar en nuevas relaciones socio-económicas. El dueño de tienda afligido por la competencia desleal de mercaderes de la calle puede lograr un acuerdo con estos competidores, por el cual él tolera su presencia cerca de su establecimiento, pero a condición de que venda la mercancía que el dueño de tienda suministra, o incluso,

participar como socio o proveedor del vendedor callejero. Las condiciones del acuerdo pueden diferenciarse considerablemente (e implícitamente el estatus de la persona involucrada), pero en todo caso, considerado desde el punto de vista del administrador y decisor de políticas, ésta es una situación nueva, lo cual requiere decisiones y procedimientos diferentes.

° La eficiencia de la mini-unidad

El ejemplo dado refleja un desarrollo importante en la relación entre unidades informales y la economía formal. Y esta relación entre unidades en el sector informal y unidades formales de producción es de esencial importancia en la valoración del papel económico del sector informal. La formación de capital y la inversión en la economía en los años recientes, han generado tecnologías nuevas que casi siempre significan ahorro en técnicas laborales. Cada vez más un número creciente de trabajadores queda fuera de sus trabajos formales tradicionales y se convierten en desempleados. Además del aumento en productividad de los trabajadores que quedan en la empresa, una cierta parte del proceso de producción sale de la empresa y se encarga a unidades de producción de pequeña escala, usualmente del tipo informal. En la jerga tecnológica esto es conocido como "subcontratar" y también como tercerización ("outsourcing").

Este proceder tiene sentido económico para la empresa, porque la contratación de terceros disminuye costos de producción, ostensiblemente por pagos que de esta forma evita y que son inescapables en caso de empleados fijos, sino que también, y éste es un punto interesante que debería ser estudiado a fondo, debido a la posible mayor eficiencia de la mini-unidad. De hecho,

la eficiencia comparativa y la productividad son las claves en el micro y aun más, en la evaluación macro del sector informal.

° Importancia de la "pequeñez"

Algunos ven "pequeñez" como un elemento positivo por sí mismo *Small is beautiful* es el título de un libro que tuvo éxito editorial considerable. Un autor latinoamericano alaba la empresa pequeña e informal como una reacción racional e inteligente en contra de la interferencia ofensiva y opresiva de burócratas del gobierno, del amasijo de regulaciones que desalientan, de las innumerables reglas, impuestos y controles que se establecen y considera que el hecho de que las personas se alejen de este ambiente opresivo es una comprobación de un espíritu realmente empresarial, comparable con el de los pioneros de principios de la era industrial. Sus iniciativas crean fuentes de ingresos de la nada.

Todas estas especulaciones contienen sin duda alguna verdad y deberían ser tomadas en consideración al analizar el carácter del sector informal. Pero a fin de cuentas es el papel del sector dentro de la economía nacional total, sus relaciones con el resto de las unidades de producción y su productividad relativa, medida por la eficiencia en la utilización de recursos en comparación con otros usos posibles, los que serán los principales factores que deben orientar las decisiones de política económica.

° El ingreso, elemento crucial

Así, el enfoque se desplaza hacia las remuneraciones y el ingreso. La medición del ingreso del empleo

asalariado tiene una larga historia y comprende un conjunto de instrucciones y líneas directivas. Pero éste no es el caso en lo que se refiere al ingreso del trabajo en las condiciones informales. Y además, se reconoce que la medición del ingreso proveniente de negocios propios es una tarea compleja. En el pasado la estructura del empleo consistía de un número limitado de situaciones, claramente diferentes unas de otras, lo cual facilitaba las clasificaciones que fielmente bosquejaron la realidad existente y por lo tanto constituían una herramienta útil para la orientación de políticas. Por supuesto, aun así hubo casos peculiares de situaciones de empleo que no se acomodaban el esquema existente, pero éstas fueron excepciones no frecuentes, y que podían descartarse sin consecuencias serias. La situación actual es diferente. En lugar de una falla puntual claramente demarcada de algùnas categorías existentes, la estructura del empleo presenta un continuo de condiciones, en cuyo caso no puede hacerse a un lado de sus diferencias.

° Cuentas satélites

Cuando el Sistema de Cuentas Nacionales (SCN93) creó las cuentas satélites, generó la posibilidad de presentar descripciones, clasificaciones y mediciones de características fuera del centro del sistema y así marcó nuevos rumbos en la posibilidad de combinar una gran variedad de datos de naturaleza diferente, a fin de que los analistas y decisores de política puedan valerse de una colección amplia de información que guarda relación con los temas en estudio. La esencia del problema no es sólo incorporar tantos datos como sea posible, sino también presentarlos de un modo que revele su conexión con otras características que puedan ser de interés para

el analista. Desde el punto de vista del estadístico esto a su vez implica que las series e indicadores que elabora deberían ser utilizables en diferentes tipos de clasificación.

Así, el Sistema de Cuentas de Recursos Humanos (SCRH) integra el análisis económico del Sector Hogares (SCN93) con el análisis social de grupos familiares e individuos pertenecientes a esos grupos familiares. Lo que crea una multiplicidad e interrelación de clasificaciones debidamente coordinadas que cubren sectores, ocupaciones, industrias, niveles de educación y otros, como se explica textualmente en el sistema:

"La médula del satélite está estructurada con ayuda de un conjunto coordinado de clasificaciones de hogares por sub-sectores, trabajadores independientes por grupos ocupacionales (CIO, CISE) y por industrias en las cuales están empleados (CIIU), nivel de educación (ISCED) de estudiantes matriculados, trabajadores jefes de hogar, y los gastos de tipo social hechos por hogares y otros sectores clasificados por propósitos (COICOP, COFOG, COPNI y COPP)". Además, "Las clasificaciones de hogares e individuos identifican temas sociales seleccionados tratados por el SCRH, pero son suplementados con indicadores sociales referidos a temas que no están reflejados en las clasificaciones".

° Estadísticas de la OIT

Cuando en 1993 la OIT adoptó la resolución concerniente a las estadísticas en el sector informal, su objetivo fue mejorar estadísticas laborales y cuentas nacionales como "información de base para el análisis macroeconómico, la planificación, la formulación y evaluación

de políticas, para la integración del sector informal en el proceso de desarrollo y para su institucionalización". Con este objetivo en mente se proponía proveer información sobre la contribución del sector informal al desarrollo económico y social y la información específicamente cuantitativa en los siguientes renglones: la creación de empleo, la producción, la generación de ingreso, la formación de capital humano y la movilización de recursos financieros.

Se supuso además que el sistema de estadísticas facilitaría el monitoreo de programas de apoyo al sector informal, con el propósito de aumentar el potencial productivo y la generación de empleo e ingreso por las unidades del sector informal, al mismo tiempo que se mejoraban las condiciones de trabajo y protección social y legal de los trabajadores que lo integran.

La resolución presenta una lista de las estadísticas necesarias para este propósito en el siguiente orden:

1) número total de unidades productivas en el sector informal clasificadas por características estructurales,

2) el empleo total en tales unidades,

3) la producción y los ingresos generados y

4) otras características.

Estas otras características deben describir, en las palabras de la resolución "las condiciones bajo las cuales las unidades del sector informal son creadas y cumplen con sus actividades, incluyendo sus relaciones con otras unidades dentro y fuera del sector informal".

Las estadísticas referentes al número total de unidades informales y el empleo en tales unidades han progresado satisfactoriamente desde entonces, pero no ocurre

lo mismo con los ingresos y la producción respectiva. Esto tiene sentido: los datos de empleo representan un tipo de contabilidad sencilla, mientras que las estadísticas sobre la producción y el ingreso requieren de estimaciones basadas en al menos algún conocimiento de los procedimientos comerciales y de transacciones financieras elementales.

La OIT se dio cuenta de la situación y en la decimosexta Conferencia Internacional de Estadísticos Laborales tomó específicamente el tema de la medición del ingreso proveniente del empleo. En primer lugar, el informe correspondiente apunta hacia los cambios que han tenido lugar en la situación en el empleo y en los sistemas de remuneración. Y al referirse específicamente a la situación del trabajador por cuenta propia admite que para la mayor parte de trabajadores en el mundo que trabajan por cuenta propia hay poca información sobre la relación entre el auto empleo y el ingreso, porque, indica el informe, su ingreso está menos definido que otros tipos de ingreso. (Aun cuando el auto empleo y el sector informal no son conceptos idénticos, se traslapan considerablemente, de manera tal que los métodos y los procedimientos diseñados para uno son importantes también para el otro).

° Contabilidad

Registrar el ingreso requiere necesariamente de algún tipo de contabilidad, aun cuando pueda ser elemental. Los métodos que pueden utilizarse cumplen con distintos objetivos y producen resultados diferentes. Los más frecuentemente usados son las técnicas que se basan en el flujo de caja y devengado.

La primera mide el dinero en efectivo recibido menos el pagado durante un período de referencia. La segunda mide la ganancia devengada contrastando ingresos y gastos, sin distingo de que hayan sido realmente pagados durante el período. Estos datos pueden servir para dos propósitos diferentes, aunque relacionados: uno es el ingreso que genera capacidad de auto empleo; el otro, tiene significado para la medición del bienestar.

° Motivación

Mientras mucho ha sido dicho acerca de la necesidad de adentrarse dentro de las categorías y subcategorías del universo informal, hay una distinción que, aunque difícil de medir desde el punto de vista del estadístico, es esencial para la comprensión del comportamiento de las unidades de producción informal.

¿Por qué causa las personas que actualmente trabajan en el sector informal iniciaron sus actividades en este sector? En otras palabras, su motivación. Hay algunos, en su mayor parte artesanos y dueños de tiendas pequeñas atendidas por toda la familia que están realmente felices con su situación, que ello satisface sus preferencias personales y no lo intercambiarían por un trabajo asalariado. El atractivo de ser su propio jefe y trabajar en horas y lugares de su elección sobrepasa, para ellos, las ventajas que pueda tener un empleo asalariado. Ventajas que en el período más reciente han perdido mucho de su anterior esplendor, tales como la seguridad y la permanencia de los empleos. Y además, los pagos adicionales han desaparecido o han sido fuertemente reducidos.

En el otro extremo, encontramos personas que trabajan en el sector informal, no porque lo encuentran especialmente atractivo, sino porque no tienen otra elección: han perdido su trabajo previo, o nunca tuvieron uno, y en situaciones de alto desempleo no tienen mucha esperanza en encontrar otro tipo de trabajo. Se ha dicho que la entrada al sector informal es fácil, lo que es relativamente cierto si se compara con las dificultades para entrar en el empleo formal. Pero la incorporación no está exenta de una cierta dificultad. La persona tiene que enterarse cómo y dónde se podría incorporar y, en ciertas circunstancias, tiene que lograr acuerdos con otras personas que ya ocupan un área o realizan la misma o similar actividad.

° Tradicional versus moderno

Se puede decir que hay actividades informales "tradicionales" y "modernas". En ambos casos pueden estar presentes diferencias significativas en la productividad, debidas a las circunstancias locales, la suerte y la capacidad de la persona. Un recolector de botellas o latas vacías no necesariamente obtendrá un ingreso menor que un niño vendedor de periódicos, y los productores de software pueden obtener beneficios muy por encima del ingreso promedio. Lo que es otra razón para que los analistas y los estadísticos que investigan el sector informal examinen especialmente la creación de ingreso y la productividad. Una categoría que merece atención especial, porque el ingreso es usualmente superior y su situación es más estable, la constituyen las personas que actúan como proveedores de empresas formales.

* Una clasificación orientada hacia la política económica y social

Regresando a la pregunta de cómo subdividir y subclasificar las unidades que forman parte del sector informal, es claro, después de lo que se ha dicho, que las políticas hacia el sector tienen que comprender una panoplia amplia de medidas que se adapten a las condiciones y circunstancias de los diferentes sub-grupos. Porque lo que es necesario y útil en un caso puede, incluso, hacer daño en otro.

Para propósitos de política socio-económica hay que tomar en cuenta el universo clasificado en tres grupos principales, los cuales tienen reacciones diferentes frente a las medidas, al mismo tiempo que distintas capacidades para aprovecharse de ellas.

El *primer grupo* lo constituyen unidades productivas con potencial definido para el crecimiento. Su productividad y su ingreso no están muy distantes de los obtenidos en unidades similares en el sector formal. Poseen algún conocimiento técnico y capital, si bien limitado este último; tienen alguna experiencia con instituciones financieras y algún conocimiento del mercado en el cual actúan. En la mayoría de los casos emplean trabajadores asalariados. Su idiosincrasia empresarial está dirigida a maximizar el beneficio. Por tanto, las medidas de política dirigidas a este grupo incluirían asistencia financiera, así como también programas de cooperación e información técnica. Se supone que con el tiempo crecen y competirán con otras unidades de producción formales similares o encontrarán algunos vacíos en la estructura nacional de producción. En algunas instancias podrían sustituir productos importados.

El *segundo grupo* difiere del primero en varios aspectos. Estas unidades no están guiadas por el espíritu empresarial. Su objetivo inmediato es obtener un ingreso que les permita mantenerse ellos mismos y a su familia, posiblemente incluyendo un excedente que podría proveer asistencia médica y educación para sus hijos, pero no persiguen la maximización de ganancias. La ayuda gubernamental o de organizaciones no gubernamentales especializadas dirigida a este grupo consistiría principalmente, aunque no exclusivamente, de programas para la mejora del recurso humano, cursos técnicos para mejorar su capacidad de producción y la información de las oportunidades y los mercados. Un tema importante es el establecimiento de enlaces con la economía formal.

El *tercer grupo* es el menos eficiente, con un capital físico y humano mínimo, luchando por sobrevivir. Su característica principal es su pobreza abismal. Están en situación de emergencia que requiere una acción inmediata de rescate para afrontar problemas de desnutrición severa, de salud. Es necesario proveerles de educación primaria, así como de algunas habilidades básicas elementales que les permita producir algún bien o servicio y obtener así un ingreso mínimo.

° Ampliación del concepto de sector informal

Mientras la contribución económica del sector informal al producto nacional es de importancia relativa, hay todavía otro aspecto que debe ser decisivo al analizar la economía y el papel del sector informal. Y es que cuando se trata de resolver problemas que tienen que ver con políticas sociales o económicas, una de las consideraciones más importantes a tener en cuenta es el perfil de la población beneficiada además de las repercusio-

nes secundarias en aquellas ubicadas dentro y fuera de esa frontera. En vista del primer requisito, el encargado de tomar la decisión estudia las clasificaciones proporcionadas por el sistema de estadísticas. En lo que se refiere al segundo, el encargado deberá analizar las relaciones entre la población beneficiada y aquellos que no pertenecen a ella.

En el caso presente, la población que se beneficiaría de las políticas son las personas cuyo sustento depende de las actividades informales. Es decir, no sólo aquellas que participan activamente en las unidades de producción informal, en otras palabras, los trabajadores, sino también es preciso tomar en cuenta a todos sus familiares dependientes. Es de recordar aquí que el tamaño de la familia en este sector tiende a ser mayor que en el resto de sectores, la relación entre personas activas y los familiares dependientes será diferente al promedio nacional. Las estadísticas deben responder a esa necesidad.

El estudio presente intenta iniciar la construcción del "mapa" como se concibió allí: Un empeño que inevitablemente tiene que proceder paso a paso y a merced de las fuentes informativas disponibles. Por tanto, es la primera etapa de un proyecto que pretende examinar las entrañas del sector informal, incluyendo sus cambios a través del tiempo. Una característica innovadora del proyecto es resaltar la incidencia del nivel de educación. Sin embargo, a diferencia de lo que se ha hecho en el pasado, que se limitaba a tomar en cuenta el nivel educativo del jefe del hogar, se plantea aquí la conveniencia de extender el análisis a todos los miembros del hogar. Este enfoque es importante, puesto que el nivel de educación es diferente para los distintos miembros del hogar, especialmente para los grupos de edades distintas, usual-

mente el nivel sube de una generación a otra. Se espera encontrar un procedimiento que pueda solucionar los problemas inherentes a este enfoque.

Es evidente que la actual clasificación internacional de unidades de producción basada en ciertas características no siempre se corresponde con los requisitos de los decisores de políticas, especialmente en el caso de definiciones y clasificaciones relacionadas con unidades pequeñas. Además de su reducido tamaño y de la dificultad para localizarlas y comunicarse con ellas, sus características abarcan un grupo de actividades extremadamente amplio que puede observarse en grupos más allá de la frontera aceptada o ser exclusivos de ésta. Además, presentan un alto volumen de traspasos y cambios frecuentes de actividad. La dificultad en la comunicación puede ser producto del hecho de que la persona que no tiene domicilio fijo no puede ser localizada; otras causas son el idioma (en especial en el caso de minorías étnicas), el analfabetismo o la resistencia a revelar sus actividades a terceros que no sean sus clientes.

Por otra parte, en el pasado, los estadísticos estuvieron mayormente interesados en las grandes unidades económicas que crecían a expensas de las más pequeñas; estas últimas consideradas como los testigos a desaparecer en un sistema del que la sociedad se deshacía progresivamente. Mientras que el panorama actual, temporal o permanente, presenta una situación en la que los componentes pequeños crecen más rápidamente que los grandes, indudablemente en términos de empleo; dicha situación es menos marcada en términos de producción.

Estos cambios son un desafío para los decisores que tienen que decidir qué tipo de políticas deben aplicarse, cuáles actividades y sectores deberían beneficiarse y

cuáles son los medios y procedimientos que pueden aplicarse y se encuentran dentro de las posibilidades reales. Para poder orientarse necesitan información, tanto cuantitativa como cualitativa, que esperan encontrar en el inventario estadístico existente.

El dilema es saber si las estadísticas, conceptos y clasificaciones existentes responden a esas necesidades específicas. En una sociedad de mercado las necesidades de bienes y servicios individuales se manejan por la oferta y demanda dentro de dicho mercado; pero en el caso de bienes y servicios sociales la solución debe hallarse por medio de un consenso entre aquellos que representan la demanda y aquellos responsables de la oferta.

CONCEPTOS Y CLASIFICACIONES EXISTENTES

Los conceptos y las clasificaciones más extensamente empleados son los presentados por la Organización Internacional del Trabajo que se incorporaron en la versión del Sistema de Cuentas Nacionales del año 1993, aunque existen los que emplean los países que son ligeramente diferentes de aquellos de la OIT. Los lineamientos de la OIT para 1993 se refieren a lo que se conoce como el "Sector Informal". Más recientemente, se han realizado trabajos en las pequeñas y medianas empresas, y en el año 2002, los lineamientos del año 1993 se complementaron e incluso en algunas instancias se ampliaron. Los aspectos principales de la resolución de 1993 pueden resumirse en pocos párrafos.

El objetivo principal de las unidades del sector informal es generar empleo e ingresos para las personas involucradas. Bajo nivel de organización, poca o ninguna

división entre trabajo y capital. Pequeña escala. Los activos pertenecen a sus dueños y no a la producción como tal. Los gastos de la producción no pueden diferenciarse de los gastos domésticos. Las unidades como tales no pueden comprometerse en transacciones o entrar en contacto con otras unidades, ni tampoco incurrir en pasivos en su propio beneficio. Los dueños deben obtener el financiamiento necesario bajo su propio riesgo y son responsables personalmente y sin límites de cualquier deuda u obligación en la que incurran durante el proceso de producción. Los bienes de capital (edificios, vehículos, etc.) se utilizan indistintamente con propósitos domésticos y de negocios. No hay intención deliberada de evasión fiscal ni de violación a legislaciones o provisiones administrativas del trabajo o de otro tipo.

Se hace mención al hecho de que las actividades del sector informal deberían diferenciarse del concepto de actividades de la economía oculta o clandestina. Éste es un hecho relevante porque siempre se hace referencia a dichas actividades como parte del "empleo informal". La Conferencia de Estadísticos Europeos publicó una Guía de Estadísticas de la economía oculta, fenómeno observado con frecuencia en los países europeos.

Para propósitos operativos, la resolución se refiere a las definiciones y clasificaciones del Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas con respecto a las empresas no constituidas en sociedad de propiedad privada y que comprenden: a) "empresas informales de cuenta propia", y b) "empresas de empleadores informales".

Para propósitos de este artículo se retiene una definición: "El sector informal se define sin tomar en cuenta el tipo de lugar de trabajo donde se llevan a cabo las actividades de producción, el alcance de los acti-

vos fijos de capital empleados, la duración de la operación de la empresa (permanente, temporal u ocasional), y su operación como actividad principal o secundaria del propietario." (OIT, Décimo Quinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, *Informe de la Conferencia*, p. 53).

Las empresas de los hogares (a las que también se conoce como empresas constituidas en sociedad de propiedad privada) deben diferenciarse de las corporaciones y cuasi corporaciones con base en su organización legal y a la disponibilidad de sus cuentas. Esta última condición es muy importante porque permite hacer una separación entre lo que pertenece a la empresa como tal y lo que pertenece a los propietarios:

a) Las empresas informales de cuenta propia son propiedad de y están operadas por trabajadores privados que pueden emplear trabajadores domésticos y ocasionalmente empleados, aunque éstos no de forma continua. Una característica adicional intenta tomar en consideración las diferencias nacionales dejando a decisión de las autoridades nacionales el incluir a todas las empresas de cuenta propia o sólo a aquellas no registradas de acuerdo a las legislaciones nacionales.

b) Las empresas de empleadores informales pueden definirse de diversas formas:

   (i) en términos del tamaño de la unidad (número de personas empleadas en ella),

   (ii) en términos del registro o no de la empresa o de sus empleados.

Con respecto al criterio del tamaño, la resolución presenta una observación que relaciona la unidad informal con el resto de las unidades: "La opción del límite superior de tamaño debería tomar en cuenta la cobertura de las investigaciones estadísticas de las unidades más grandes en las divisiones correspondientes de la actividad económica, cuando existan, de manera de evitar un solapamiento". (*Op.cit.*, p. 54).

Y, finalmente, otra cita de la resolución que debe tomarse en cuenta al confrontar conceptos estadísticos y clasificaciones con las necesidades de los decisores de políticas: "Para propósitos analíticos particulares, pueden elaborarse definiciones más específicas del sector informal a nivel nacional introduciendo otros criterios en base a los datos recolectados. Tales definiciones pueden variar de acuerdo a las necesidades de los diferentes usuarios de estadísticas". *Idem.*

Desde que esta resolución fue aprobada el empleo pasó por varias mutaciones, lo que trajo a su paso varios problemas. En casi todos los países en desarrollo la parte más importante del crecimiento del empleo era la economía informal, con el consiguiente estancamiento de la productividad y el aumento de la pobreza. En 2002, se llevó a cabo una reunión del Comité de Economía Informal de la Conferencia Internacional del Trabajo. El informe de la Conferencia presentó propuestas en relación a la toma de acciones inmediatas, a corto, mediano y también a largo plazo. Como acción inmediata se consideró la mejora de las condiciones para aquellos que actualmente son parte de la economía informal. Una meta a corto y mediano plazo era permitir a aquellos que son parte de la economía informal cambiarse al sector formal de actividades y, a largo plazo, la tarea era crear una econo-

mía capaz de brindar empleo seguro y formal para todos. La reunión adoptó un conjunto de resoluciones con el título "*Trabajo Decente y Economía Informal*" que complementa algunos de los lineamientos aceptados en 1993. Algunas de estas resoluciones realzan el papel del marco legal y regulador porque "...el objetivo de reducir el déficit de trabajo decente es mayor donde el trabajo se lleva a cabo fuera del alcance o de la aplicación del marco legal e institucional". (Conferencia Internacional del Trabajo, Nonagésima Sesión, *Informe Provisional,* 2002, p. 26). Por consiguiente, se propuso sustituir la expresión "sector informal" por "economía informal", debido a que la palabra "sector" se aplica actualmente a las actividades (algo con lo que no estamos de acuerdo, porque las cuentas nacionales también utilizan la expresión para las instituciones; por ejemplo, cuando se habla del "sector institucional") y también para poder incluir dentro de la expresión a aquellos que trabajan en las empresas formales de manera algo informal (trabajo ocasional o de corta duración).

La resolución hace énfasis en el hecho de que hay conexiones entre los dos tipos de economías, en especial "conexiones entre los cambios de la organización del trabajo y el crecimiento de la economía informal... (específicamente) los acuerdos del trabajo flexible, la tercerización (outsourcing) y la subcontratación, algunos localizados en la periferia de la base de la empresa o al más bajo nivel de la cadena de producción y con un déficit de trabajo decente", (*Op. cit.* p. 25). Por supuesto, esto confirma nuestro punto de vista con respecto a la continuidad de las condiciones cambiantes a través de toda la economía.

Como una de las causas de las deficiencias de la economía informal que señala el informe se encuentra la falta de organización: "Como normalmente no está organizada, tiene muy poca o ninguna representación frente a los empleadores o autoridades públicas" (Idem). Más adelante volveremos sobre este punto.

Sobre el ingreso se indica que mientras algunas personas del sector informal reciben ingresos mayores que los trabajadores de la economía formal, en general es la pobreza la que los caracteriza, lo que conduce a la falta de poder, la exclusión y la vulnerabilidad. En este sentido, también se menciona que al no ser una actividad regulada ni registrada normalmente no pagan impuestos al gobierno ni beneficios a los trabajadores, lo que trae como consecuencia un tipo de competencia injusta para las otras empresas.

Uno de los puntos de la resolución especifica que la informalidad es principalmente un asunto de gobernabilidad. Sin embargo, esta afirmación ha sido cuestionada en algunas de las intervenciones en la discusión anterior a la resolución final. Aquellos que disputan dicha afirmación señalan que la cantidad de gente en la economía informal está altamente relacionada con el crecimiento de la población activa en ciertos grupos de edad y con el fracaso de la economía formal para absorber la demanda de trabajos.

Veamos ahora las pequeñas y medianas empresas. Para dar una definición emplearemos de nuevo una publicación de la OIT llamada "Lineamientos para el análisis de las políticas y los programas de desarrollo de las pequeñas y medianas empresas": "Se entiende por pequeña empresa el negocio que se emprende de forma independiente y en el que la gerencia administrativa y operativa

está en manos de una o dos personas, por lo general el (los) propietario(s) o gerente(s), quien(es) es (son) también responsable(s) de tomar la mayoría de las decisiones en la empresa. Se entiende por medianas empresas aquellas que ya poseen una estructura organizativa formal, en las que la responsabilidad y la autoridad están claramente definidas, y en donde existe algún tipo de especialización en las áreas funcionales de mercadeo, finanzas, producción, etc.

Sin embargo, en última instancia, el tamaño de la empresa es un concepto relativo y una empresa puede considerarse pequeña o mediana dependiendo de su estructura y de la distribución del tamaño de las empresas en el sector y país respectivos" ("Lineamientos...", etc., pp. 2-3).

Aunque estas definiciones dejan mucha libertad de acción, las utilizaremos cuando confrontemos la forma en que se presenta la información estadística y cuáles son las verdaderas necesidades de los usuarios.

EL UNIVERSO DE LAS UNIDADES INFORMALES, MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS

De lo anteriormente dicho debe aclararse que el universo al que proponemos mirar es mucho más extenso que el que se observa actualmente. Esto sucede porque argumentamos desde el punto de vista de los decisores de políticas que enfrentan un continuo de situaciones ante las cuales deben actuar de acuerdo a su política general de orientación, a las necesidades y urgencias de los diferentes componentes en su campo de acción, a la fuerza y debilidad de las unidades bajo consideración, a los instrumentos a su disposición y, por último,

pero no en orden de importancia, a sus capacidades técnicas y financieras.

La conveniencia de observar el conjunto de forma simultánea cuando se toman decisiones sobre las políticas para un segmento específico, se deducen del hecho de que las políticas que tienen a un solo grupo como objetivo afectarán inevitablemente (favorable o desfavorablemente) a otros grupos, y dichos efectos secundarios podrían llegar a ser más importantes en todo el conjunto que sólo en el grupo que era el objetivo original.

Por ejemplo, se ha dicho que tal influencia podría existir entre el empleo formal e informal hasta que los ingresos del empleo formal sean más bajos a causa de la existencia de una mano de obra informal. Este dilema salió a relucir en las discusiones sobre economía informal. En la nonagésima sesión de la Conferencia Internacional del Trabajo (CIT-1992), uno de los participantes de un país en vías de desarrollo, al referirse a la variedad de actividades de la economía informal, hizo un llamado al enfoque multifacético sobre trabajo decente y protección social. Por consiguiente, fue importante definir el concepto de economía informal y diferenciar las estrategias encargadas de hacer que los negocios sean formales de las estrategias para expandir la protección social.

Una situación paralela se presenta en lo referente a los recursos invertidos. Dado que los recursos son limitados, éstos deberán repartirse entre los diferentes objetivos y políticas, y, una vez más, ayudar a un grupo afectará la disponibilidad para los otros. De nuevo, esto nos obliga a mirar no sólo a un grupo sino a todos ellos de forma simultánea, sopesando ventajas y desventajas y calculando el resultado global. A modo de ejemplo: los recursos solían ampliar la economía formal de manera

de reducir las actividades informales (además del desempleo), y disminuir los recursos disponibles para mejorar las condiciones de las actividades informales. De manera general, lo que se hace en una parte de este universo de pequeñas y medianas unidades afecta (favorable o desfavorablemente) a otros participantes. Y para poder analizar los complejos resultados y sus consecuencias, es necesario un mapa que represente no sólo a un grupo o subgrupo en particular, sino también uno que cubra todas las áreas involucradas. En otras palabras, crear un sistema de estadísticas que permitan, al encargado de tomar las decisiones, analizar al mismo tiempo la incidencia de cualquier decisión individual en todos los grupos y los subgrupos interrelacionados. Esto abarcaría a todos los grupos que normalmente se presentan de forma independiente bajo diferentes nombres, como sector informal, micro unidades, trabajadores por cuenta propia, pequeñas empresas, medianas empresas, franquicias, trabajadores domésticos, trabajadores contratados, etc.

En conclusión, un análisis simultáneo, basado en información estadística que abarque a *todos* los grupos podría (presentando su importancia absoluta y relativa, sus características y posiblemente sus relaciones) facilitar el cálculo de los resultados globales de las medidas y decisiones políticas.

De la misma forma, como los mapas muestran, no sólo los límites de las regiones, sino también características particulares como... densidad de población, distribución de las actividades económicas, etc., nuestra estadística, además de la presentación del recuento en toda el área de interés, deberá reflejar aspectos que sean útiles de forma directa para propósitos de políticas.

POLÍTICAS

Las características que el encargado de tomar las decisiones espera encontrar en una estadística dependen del tipo de problemas que debe resolver, los objetivos que deben alcanzarse y los instrumentos disponibles, factores que en conjunto determinan el alcance de la política. Para un análisis exhaustivo de las áreas políticas en relación con la economía informal véase "Supporting Workers in the Informal Economy: A Policy Framework" (Trabajadores que Respaldan la Economía Informal: Un Marco Político) por Martha Alter Chen, Renana Jhabvala y Frances Lund (ponencia de Trabajo de la OIT sobre Economía Informal).

Lo que sigue a continuación son algunas consideraciones con respecto a este tema.

"Sector informal" vs. "Economía informal"

La institución internacional más involucrada con el tema de la informalidad es la OIT. Su interés se centra en el trabajador y por ello en ese sentido se formulan sus sugerencias y recomendaciones. La nonagésima reunión de la OIT propuso el término "economía informal" que abarca a todos los trabajadores comprometidos en "trabajos informales", incluyendo todos los trabajos de "empresas informales", así como a sus empleados aunque hubieran sido contratados por empresas formales, pues su trabajo es inseguro y no está protegido por las leyes de protección laborales ni sociales. El término "economía informal" se refiere a la actividad de producción del individuo. Por lo tanto, las conclusiones de la conferencia se relacionan con la mejora de las "condiciones de trabajo" y son encomiables.

Sin embargo, lo más importante para la mayoría de las personas con un empleo en empresas informales y del cual obtienen sus ingresos, es el nivel de vida de sus familias y no sólo su propia posición o las condiciones de trabajo. Por esto, ellos y sus dependientes constituyen un sector, el llamado "sector informal". Las medidas que el decisor de políticas proponga deben tomar en cuenta esta situación. Pensando en los términos del Sistema de Cuentas Nacionales, el sector informal es un sub-sector del sector de hogares, y es necesario conocer sus transacciones, su consumo, su ingreso y su cuenta de producción. Y si vamos más allá, la información contenida en el sector debe presentar sus características tanto económicas como sociales. Las estadísticas deben aportar una imagen clara del sector, de manera de poder brindar una información suficiente que permita diseñar medidas para mejorar su nivel de vida.

La mayoría de los problemas enumerados en el Informe de la OIT 92 como dificultades de los trabajadores informales son aquellos causados por la pobreza. En consecuencia, las medidas para superarlos se relacionan en gran medida con aquellas dirigidas a aliviar la pobreza. Por ello surge una interrogante: ¿deberían restringirse las acciones a políticas para superar la pobreza, o dichas políticas específicas están dirigidas al tema de la informalidad?

Diferencias dentro de la "economía informal"

Como se dijo en la OIT-92, la economía informal abarca a una gran variedad de trabajadores. Existe una diferencia, por ejemplo, entre los trabajadores de las empresas informales y aquellos con trabajos informales dentro de empresas formales. Obviamente, las medidas que se tomen en sus casos deben ser diferentes.

Así mismo, existe otra diferencia importante entre aquellos trabajadores comprometidos con la producción de bienes y servicios y los "vendedores ambulantes". Las políticas que se dirijan a estos grupos deben ser distintas. Los "productores" son más propensos a registrarse por su interés de recibir ayuda por capacitación. Necesitan capacitación y financiamiento para poder cubrir la demanda local. La situación cambia con los vendedores ambulantes. En algunos países, se oponen a registrarse y tal vez no tienen deseos de volverse formales, muchos prefieren la calle como lugar de trabajo porque allí es donde se encuentran sus clientes. Algunas encuestas incluyen una pregunta sobre la razón por la que están en ese empleo. A menudo, la respuesta es que les gusta la libertad y la posibilidad de ganar más de lo que harían como empleados, dados su conocimiento actual y sus capacidades técnicas. Debe tomarse en cuenta que muchos de ellos no consideran la capacitación como una posibilidad, porque toma mucho más tiempo del que están dispuestos a invertir. Con respecto a la otra parte de su respuesta, dicen que esperan ganar más, lo que implica que prefieren actuar como empresarios y aceptar el riesgo de su elección.

A. Políticas de salud

Las necesidades de las que se encargan las políticas gubernamentales son de naturaleza variada: salud, educación (general y técnica), nutrición, transporte y vivienda. Algunas de ellas deben dirigirse a la población en general, mientras que otras deben centrarse en grupos específicos. Un ejemplo es el seguro médico.

Los esquemas de seguros se basan en las contribuciones de todos los participantes: trabajadores y empleadores. En el caso del Seguro Social, también contribuye

el gobierno. Todos los trabajadores formales y sus dependientes están o deberían estar protegidos por este esquema. Por otro lado, el gobierno tiene un Sistema Nacional de Salud que, si se utiliza satisfactoriamente, debe cubrir el resto de la población.

¿Qué significado tiene un sistema de seguro de salud para la economía informal? Tal vez sea mejor hacer cumplir la funcionalidad de la Seguridad Social y del Sistema Nacional de Salud. En algunos países, los trabajadores por cuenta propia y el servicio doméstico pueden formar parte de la Seguridad Social con tal de que paguen sus contribuciones; una oportunidad que también se abre para los empleados que han perdido sus empleos.

B. Políticas de desarrollo según la Cepal

En el pensamiento latinoamericano, con frecuencia el desarrollo se concibe dentro de los conceptos de "países de la periferia" y su heterogeneidad estructural. Y los problemas de informalidad en estas teorías se examinan como parte de la heterogeneidad estructural, es decir, la coexistencia de los sectores, con una productividad alta o al menos normal, y otros sectores en donde la productividad es mucho más baja. Se sabe que la disparidad es mucho mayor en la periferia que en el centro. Esta distribución desproporcionada también se refleja en la estructura ocupacional, donde predomina el subempleo y donde lo que importa no es tanto el nivel sino su evolución.

Con el objetivo de un desarrollo económico equitativo, la absorción de la mano de obra subempleada en actividades formales debería ser una prioridad como un fin estratégico, no sólo por las consideraciones de igualdad o su significado para el sostenimiento social

y político, sino también debido a consideraciones económicas.

C. Políticas de los Sindicatos

Mientras que si bien el sector informal presenta características específicas, aunque multifacéticas, él está relacionado de una forma u otra al sector que comprende las actividades formales; y es por ello que los sindicatos no pueden ignorarlo. Así, una sesión reciente de la Conferencia Internacional del Trabajo emitió una declaración que invita a los sindicatos a desarrollar políticas para el sector informal, referidas a normas de trabajo, legislación laboral, políticas macroeconómicas y de empleo, desarrollo de la capacitación y del capital humano, protección social y desarrollo de las pequeñas empresas.

D. Políticas de bienestar y de carácter ocupacional

En la literatura hay una tendencia a restringir el debate sobre los conflictos de los trabajadores sólo en lo relativo a las condiciones de trabajo, olvidando que la preocupación principal del trabajador es el bienestar de sus hogares.

Al observar las características de los diferentes trabajos considerados como informales, se puede percibir que hay mucho relacionado con las condiciones de vida de los trabajadores. Ellos aceptan las precarias condiciones de sus empleos, no sólo porque les resuelve la subsistencia diaria, sino también porque cubre las necesidades de sus familias. Por ello, deben también considerarse las políticas dirigidas a mejorar o satisfacer las necesidades de sus hogares. Para no volver a reproducir las condiciones creadas con la situación actual, las políticas no sólo deben mejorar las condiciones de empleo de estos trabajadores, sino que deben atacar las causas;

esto quiere decir dar educación y capacitación a la futura mano de obra, para así satisfacer las necesidades de salud, nutrición y vivienda.

De allí la necesidad de supervisar frecuentemente al sector informal y sus condiciones y no solamente obtener una imagen general de la situación. Las condiciones de trabajo pueden cambiar rápidamente, aunque desafortunadamente las condiciones relacionadas con la pobreza son más difíciles de derrotar. Los resultados que se desprenden de las políticas son lentos; por ello, los cambios que afectan las causas de la pobreza deben supervisarse de la forma más continua posible.

Debido a que el concepto de informalidad aparece de manera abrupta en la literatura con el Informe de la OIT en Kenia, se ha hecho y aún se hace referencia a éste en términos de las dificultades de los trabajadores. Sin embargo, cuando se observan hoy las características que tienen los trabajos considerados informales se las percibe como relacionadas más con los problemas del bienestar que con asuntos ocupacionales. La precariedad de un trabajo es relevante siempre que afecte el nivel de vida de los trabajadores y sus dependientes. Una política de salario mínimo y trabajos estables es diferente cuando existen al mismo tiempo un grupo de políticas exhaustivas y eficaces diseñadas para satisfacer las necesidades básicas de los pobres y los menos pobres.

RECOLECCIÓN DE DATOS

El primer paso al recolectar datos es decidir sobre los conceptos y las clasificaciones que deben emplearse. Una vez que las definiciones conceptuales se han determinado, el siguiente paso es acordar una definición ope-

rativa. La definición operativa más utilizada sobre informalidad se relaciona con la clasificación sobre la Situación del Empleo, el tipo de organización y el tamaño de la unidad.

La razón de usar la Clasificación de Situación del Empleo es que esta información está disponible en la mayor parte de las encuestas y los censos. Además, resultados que se desprenden de varios estudios coinciden en el hecho de que la mayoría de las personas que trabajan en el sector informal son "trabajadores por cuenta propia". Cada definición conceptual requiere un concepto operativo específico.

Hasta hace muy poco tiempo, los estudios sobre informalidad sólo abarcaban la unidad de producción, con excepción de aquellas que incluían los Servicios Domésticos. Como el nuevo acuerdo de la reunión de junio de la Conferencia Internacional del Trabajo incluye a los empleados que trabajan en "condiciones informales", aun cuando estén contratados por empresas formales, los estudios, que intenten cumplir con esta resolución, deben cambiar su definición operativa. Una alternativa sería hacer una investigación separada de cada uno de los aspectos de toda el área: trabajadores informales contratados por empresas formales y unidades informales de producción.

La información necesaria para analizar el sector informal puede obtenerse por medio de diferentes fuentes. Las más apropiadas son tres tipos de encuestas:

° Encuestas especiales,

° Encuestas de hogares,

° Encuestas a pequeñas empresas.

Nótese que estas encuestas no son substitutivas.

Encuestas especiales. El primer problema que enfrentan es el marco para diseñar la encuesta. Debido a la misma naturaleza de la unidad informal, sea un sector o un empleo, no existen listas o registros de las unidades. Por ello, es recomendable recurrir a otra información para poder diseñar la muestra. Estas encuestas tienden a ser encuestas *ad-hoc*, son estudios de una sola vez que por lo general no se repiten a intervalos regulares. Varios países en vías de desarrollo las han llevado a cabo. La principal dificultad que presentan es que no siempre están incluidas en el programa estándar de la Oficina de Estadísticas, aunque ése sí es el caso de algunos países. Se centran básicamente en las "pequeñas empresas".

Los problemas principales que enfrentan estas encuestas es que están aisladas del resto de las estadísticas económicas y sociales. El período que abarcan tiende a ser corto, y debido a que su actividad no es tan continua como la de las empresas formales, los resultados varían de acuerdo al esquema de tiempo elegido. Una de las características principales de las unidades de producción informal, así como también de los trabajos informales, es su inestabilidad, lo que significa que la imagen cambia rápidamente.

La nonagésima Conferencia Internacional del Trabajo acordó no discutir de nuevo el concepto de informalidad. Sin embargo, existía la opinión de que

> un concepto es una herramienta poderosa que moldea percepciones, influencia acciones y por ende afecta realidades. El uso del concepto "informal" se consideraba

como de influencia negativa en esas realidades porque había sido una barrera para las soluciones, haciendo más fácil esconder al más vulnerable y marginalizar a los trabajadores ocultando sus problemas.

Esta aseveración es pertinente porque los estadísticos deben adaptar el cuestionario para satisfacer la necesidad de datos que tienen los decisores de políticas. La operatividad del concepto depende de las decisiones que tienen que ver con los usos de los datos obtenidos, y los usos a su vez están relacionados con la(s) política(s).

La resolución de ampliar las fronteras del término informalidad para abarcar muchas situaciones distintas presenta una dificultad: cómo diseñar una encuesta que cubra todas estas circunstancias.

Otra decisión que debe tomarse se refiere al alcance de la información que se necesita: ¿Sólo condiciones de trabajo? ¿Deberían los datos referirse también al nivel de vida del trabajador? Porque, si la respuesta a la segunda pregunta es afirmativa, entonces los datos deben incluir las condiciones del trabajador y la de los familiares que vivan en su misma casa. Este problema se relaciona con la decisión a tomar sobre el tema: ¿un sector informal o un trabajo informal? El diseño y alcance de la encuesta serán diferentes de acuerdo con la respuesta.

Las discusiones sobre "Trabajo Decente" en la reunión de la OIT-2002 se relacionaron en su totalidad con "empleos", como lo subrayó el representante de los trabajadores cuando señaló que "centrarse en los trabajadores por separado y en sus problemas era lo más apropiado para la OIT". Sin embargo, podría surgir una interrogante: ¿no es el bienestar de los familiares y dependien-

tes del trabajador parte inseparable de sus problemas? Si ése es el caso, entonces la información debe abarcar el nivel de vida de todo su hogar; es decir, referirse a un sub-sector del sector Hogares.

La experiencia ha demostrado que los cuestionarios deben diseñarse cuidadosamente y estar íntimamente relacionados con las características de las personas que deben entrevistarse. Éste podría considerarse un lineamiento común, pero en este caso tiene una importancia extrema porque éste es un campo donde los estándares normales no pueden aplicarse. Es más recomendable, sea cual sea el tipo de encuesta, incluir preguntas sobre el lugar de trabajo y sobre el trabajo secundario.

Encuestas de hogares. Desde hace mucho tiempo, los países de América Latina y Asia han empleado un método basado en encuestas de hogares porque aquí se encuentra la unidad de observación que revela la existencia de una unidad informal. A partir de allí es posible seguir adelante, bien sea de forma directa y llegar al operador de la unidad informal o diseñar una encuesta de seguimiento basada en este marco. En el segundo caso debe tenerse mucho cuidado y llevar a cabo esta encuesta lo más rápido posible, pues las unidades tienden a ser muy flexibles e inestables. El cambio de época está muy marcado. Las encuestas en el hogar deben hacer referencia a diferentes temas, los más comunes hablan de las características del empleo. Además de los datos del empleo, estas encuestas brindan datos sobre las características demográficas y sociales del hogar. El otro tipo de encuesta se encarga del ingreso y los gastos. Ésta es más completa, aunque más costosa, y hay que invertir más tiempo y recursos. Por lo general, las encuestas de empleo se llevan a cabo una vez al año, cada

seis meses o incluso cada tres; las encuestas sobre ingresos y gastos se repiten a lo sumo cada 5 a 10 años en los países en vías de desarrollo.

Los países andinos han iniciado un esfuerzo en común para desarrollar un programa basado en el uso de las encuestas en el hogar para diseñar una muestra de unidades informales y así obtener información sobre sus características de operación y el nivel de producción.

Encuestas a pequeñas empresas. En algunos países en desarrollo estas encuestas se han vuelto populares y se llevan a cabo a intervalos regulares. Éstas poseen un número de preguntas relacionadas con la contabilidad, redactadas de una manera sencilla y fácilmente comprensible. Esto es muy importante porque las medidas políticas relacionadas con las pequeñas empresas se refieren principalmente a características financieras como capital, volumen de ventas, valor añadido, etc. En ese caso, definir "pequeñez" por el número de trabajadores de la empresa debe suplirse con información financiera.

Estos distintos tipos de encuestas no son sustitutivas y la fuente utilizada en cada caso dependerá de la situación especial de cada país. Las conexiones y lazos entre los diferentes tipos de unidades y empleos formales e informales (tema central de este artículo) también reflejarán las estructuras nacionales económicas y sociales específicas. De ahí la necesidad de instrumentar la operatividad a la luz de las circunstancias nacionales.

Esencialmente, lo que aquí se propone es la elaboración de una cuenta satélite del Sector Informal. Una cuenta que refleje todos los aspectos relacionados con el sector informal: transacciones productivas, transaccio-

nes de ingreso y consumos, y características sociales, económicas y demográficas. Los datos que los gobiernos consultan para preparar políticas públicas son las Cuentas Nacionales. Desde esta perspectiva es posible contemplar la imagen general. Una cuenta satélite relacionada con la Cuenta de Hogares y con las Cuentas de Producción permite al decisor de políticas hacer una evaluación sobre la forma en la que las políticas generales y aquellas asociadas con el sector informal afectan a un sector en particular, así como al resto de la sociedad.

ESTIMACIÓN PARA VENEZUELA

La fuente de datos utilizada en el caso presente es la Encuesta sobre Presupuestos Familiares (EPF97) de Venezuela levantada en 1997. Una nueva encuesta (2004-05). La encuesta cubre todo el territorio de la nación, dividida en cinco áreas estadísticas comprendiendo: 1) la región capital, 2) los suburbios de la capital, 3) las ciudades principales, 4) las ciudades de tamaño mediano, y 5) los pueblos con 25.000 habitantes o menos. De ellas se presentan aquí las más urbanizadas, un área intermedia y las menos urbanizadas incluyendo áreas rurales.

Las estadísticas mostradas aquí se basan en la siguiente definición operacional de los trabajadores informales:

1) Trabajadores por su cuenta no-profesionales, y

2) Empleadores y empleados en empresas de menos de cinco trabajadores.

Algunos países (como Venezuela) incluyen en este concepto también al servicio doméstico, así como a los

trabajadores agrícolas. Ellos no se incluyen en los datos que se presentan aquí.

El hecho de que los datos provienen de una encuesta de gastos e ingresos, que incluye preguntas detalladas que tienen relación con temas demográficos, sociales y económicos, permite enfocar simultáneamente la atención en una gran variedad de problemas. Además, los datos recolectados permiten realizar estudios relacionados con personas, así como también con hogares.

Empezamos por presentar datos sobre población total y empleada dividida en cinco clases. Estas clases indican el peso representado por los trabajadores informales en la composición y el ingreso de los hogares.

Para empezar se consideraron cuatro clases. En la clase 1 la contribución de los trabajadores informales al ingreso del hogar es menor al 30%, se considera que el ingreso informal es suplementario al ingreso del hogar. En la clase 2 la contribución está entre 30 y 50%, es decir, el ingreso proveniente de actividades informales complementa el ingreso del hogar. La clase 3 se refiere a los hogares donde el ingreso de actividades informales es la fuente principal de ingreso, es decir, representa más que la mitad de ingreso total del hogar. La clase 4 representa el grupo de hogares donde no hay trabajadores informales en absoluto y por tanto ninguna parte del ingreso del hogar proviene de la actividad de trabajadores informales. Para completar la estimación se presenta un quinto grupo de hogares cuyo único ingreso viene de transferencias. Éste es un grupo más bien pequeño. Por las condiciones específicas que prevalecen en la agricultura, se ha puesto aparte la información correspondiente a los hogares cuyo ingreso depende de esta actividad y aparecen en la última línea de los cuadros.

CUADRO 1

POBLACIÓN TOTAL Y EMPLEADA POR TIPO DE EMPLEO. 1997

			POBLACIÓN EMPLEADA		
CLASE	POBLACIÓN	DEPENDIENTES	INFORMAL	OTROS	HOGARES
Col 1	Col 2	Col 3	Col 4	Col 5	Col 6
4	11.536.865	7.426.520	-	4.110.345	2.647.341
1	1.763.902	845.608	315.215	603.079	301.660
2	1.434.031	700.143	284.372	449.516	257.483
3	6.739.470	3.729.560	1.918.331	1,091.579	1.426.722
5	4.412	2.885	-	1.5227	1.570
Trabajadores agrícolas	1.307.504	479.970	-	827.534	254.378
Total	**22,786.183**	**13,184.686**	**2,517.917**	**7,083.580**	**4,889.154**

A continuación se presentan tres cuadros resumen principales referidos a la nación y luego cuadros que reflejan la situación por regiones.

La clase que aparece en la primera columna del cuadro, está determinada por la contribución de los trabajadores informales al ingreso del hogar

Clase 1 = menor de 30%

Clase 2 = entre 30 y 50%

Clase 3 = más de 50%

Clase 4 = hogares donde no hay trabajador informal (por esta razón figura en la primera fila del cuadro)

El cuadro 1 "Población Total y Empleada por Tipo de Empleo" muestra, además de la distribución por clases, a la población correspondiente, y dentro de ella el número de familiares dependientes. Además, divide a la población empleada entre aquellos que trabajan en el sector informal y en los que trabajan en otros sectores. La última fila muestra los datos para trabajadores agrícolas. La última columna indica el número de hogares en cada clase y en la agricultura.

CUADRO 2
INGRESO ANUAL SEGÚN FUENTE
(Millones de Bs.)

CLASE	SUELDOS SALARIOS*	INGRESO MIXTO	INGRESO MONETARIO	ITRANSFERENCIAS MONETARIAS Y EN ESPECIE	INGRESO TOTAL
Col 1	Col 2	Col 3	Col 4	Col 5	Col 6
4	6,551,280	1,241,571	329,442	1,912,786	10,035,079
1	844,870	342,100	26,486	190,016	1,403,473
2	438,460	328,335	13,487	140,065	920,346
3	741,797	3,429,319	94,301	599,761	4,865,177
5	-	-	-	3,320	3,320
Ttrabajadores agrícolas	433,915	405,266-	-	30,879	870,060
Total	9.010,322	5,746,591	463,716	2,876,826	18,097,455

Cuadro 2 "Ingreso Anual según Fuente", se refiere a la fuente de ingresos de cada una de las clases anteriormente citadas, discriminando entre sueldos y salarios, ingreso mixto, ingreso monetario del capital y las transferencias (en dinero y en especie).

CUADRO 3
CATEGORÍAS DE INGRESO Y TASA DE DEPENDENCIA

Clase	Ingreso *per capita*		Ingreso por trabajador por cuenta propia		Personas por hogar	Dependencia
	Bs.	Indice	Bs.	Indice		
Col 1	Col 2	Col 3	Col 4	Col 5	Col 6	Col 7
4	869,827	109,5	2,441,420.2	147,2	4,36	1,81
1	795,664	100,2	1,528,349.2	92,1	5,85	0,92
2	641,790	80,8	1,254,069.7	75,6	5,57	0,95
3	721,893	90,9	1.616,386.3	97,4	4,72	1,24
5	752,498	94,7	2,174,211.1	131,1	2,81	1,89
Trabajadores agrícolas	665,436	83.8	.,05.,388.2	63.4	5,14	0,58
Total	794,229	100.0	1,658,947.1	100.0	4,66	1,37

Cuadro 3 "Categorías de Ingreso y Tasa de Dependencia", toma los datos de los cuadros anteriores y muestra, para cada categoría, el ingreso *per capita*, el ingreso por trabajador por cuenta propia, número de personas por hogar y tasa de dependencia (número de dependientes por ocupado).

Como podría esperarse, hogares cuyo ingreso no depende de trabajadores en el sector informal tienen el ingreso per capita más alto. La clase 1, donde la contribución de trabajadores informales es insignificante o menor de 30%, tiene un ingreso per capita ligeramente inferior. Esto tiene sentido; el ingreso proveniente del empleo en el sector informal es principalmente un suplemento para estos hogares.

En la clase 2, donde el ingreso del empleo informal está entre 30 y 50 %, el ingreso per capita, otra vez, es considerablemente inferior. Sin embargo, el cuadro 2 muestra que hay algún ingreso del capital acumulándose para esta clase.

En cambio, esta tendencia no continúa para los hogares de la clase 3, los cuales derivan su ingreso total o en su mayor parte, del trabajo en el sector informal (este grupo representa el principal bastión del sector informal). El grupo no encaja dentro de la tendencia en lo que se refiere al ingreso por persona empleada, al tamaño de ingreso per capita y a la tasa de dependencia. Lo que refleja una de las características del sector informal: su heterogeneidad. En cuanto a ganancias, esta clase incluye personas cuyas ganancias podrían ser altas o muy pequeñas. Lo que se trasluce también en la curva de distribución de ingresos presentada más adelante.

Como se indicó más arriba, la clase 4 consiste de hogares sin ningún trabajador informal.

Las cifras para la agricultura muestran una situación deprimente; cercana a lo más bajo del ingreso per capita, y al ingreso mínimo por trabajador por su cuenta. La tasa de dependencia baja, sorprendentemente, probablemente debido al hecho de que todo el grupo familiar, incluyendo niños, toma parte en la producción.

Hay otra variable interesante por examinar: la tasa de dependencia. Este concepto indica el número de personas (ya estén desempleadas o económicamente inactivas) por miembro empleado del hogar. El promedio es de 1,37. Alcanza su valor más alto para la clase 4. Un resultado inesperado, porque una tasa alta de dependencia está usualmente asociada con pobreza. A menos que, como se menciona en el caso de los trabajadores agrícolas, la tasa de actividad económica en esta clase sea superior al de las otras.

En la sexta columna de este cuadro tenemos el tamaño de los hogares (número de personas por hogar).

DATOS REGIONALES

Los anteriores datos reflejan a la nación como un todo. El siguiente conjunto de cuadros muestra los resultados para las subdivisiones territoriales. La investigación dividió el territorio en cinco regiones: el Área Metropolitana de Caracas, los suburbios de Caracas, ciudades principales, ciudades de tamaño mediano y pueblos de 25.000 habitantes o menos (incluyendo áreas rurales). Aquí mostraremos sólo tres regiones: el Área Metropolitana, las ciudades de tamaño intermedio y las pequeñas (incluyendo zonas rurales).

Las categorías demográficas y de empleo son las mismas que en los primeros tres cuadros, pero se muestra un mayor detalle en las fuentes de ingresos. Además de sueldos y salario y el ingreso mixto, se presentan las categorías de alquileres, transferencias monetarias, intereses, dividendos, retiros y renta de la tierra. Los pagos de intereses comprenden intereses pagados por toda clase de depósitos, principalmente a plazo. Los

dividendos son recibidos por los accionistas, tanto por grandes como pequeños accionistas. (Esto puede explicar el hecho que aun en la clase 3, donde predomina el ingreso por trabajo en el sector informal, se recibe una cierta cantidad de dividendos. De hecho, debe recordarse que esta clase es una mezcla de unidades sumamente diferentes, y una cierta cantidad de ellas bien pueden ser accionistas). Los retiros de la renta empresarial se refieren a las cantidades retiradas de los negocios, en nuestro caso, las empresas de menos de cinco trabajadores.

Cada uno de los cuadros que siguen está dividido en parte A, "Población Total y Empleada por Tipo de Empleo", la cual se refiere principalmente a aspectos demográficos, presentando datos de población, familiares dependientes, trabajadores informales, otros trabajadores y los hogares respectivos.

En la parte B, "Ingreso Anual según Fuente", refleja los sueldos y salarios, ingreso mixto, alquileres, transferencias monetarias, intereses, dividendos, retiros de la renta empresarial, renta de la tierra e ingreso total. La división por clases sigue los mismos lineamientos utilizados en los datos nacionales, pero en la parte financiera (fuentes de ingreso) se agregaron algunos detalles.

CUADRO 4
ÁREA METROPOLITANA DE CARACAS

A) POBLACIÓN TOTAL Y EMPLEADA POR TIPO DE EMPLEO

CLASE	POBLACIÓN	FAMILIARES DEPENDIENTES	TRABAJADORES INFORMALES	OTROS	HOGARES
Col 1	Col 2	Col 3	Col 4	Col 5	Col 6
1	243,586	107,075	50,299	86,212	47,853
2	155,486	72,211	35,298	47,977	34,178
3	1,003,520	539,853	304,770	158,897	235,955
4	1,841,298	1,029,145		812,153	492,059
5	562			562	469
	3.244.452	**1.748.284**	**390.367**	**1.105.801**	**810.514**

B) INGRESO ANUAL SEGÚN FUENTE Millones de bolívares

Clase	Sueldos salarios	Ingreso mixto	Alquileres	Transferencias monetarias	Interés	Dividendos de la empesarial	Retiros de la tierra	renta	ingreso total
Col 1	Col 2	Col 3	Col 4	Col 5	Col 6	Col 7	Col 8	Col 9	Col 10
4	2,097,679	384,500	67,904	371,768	43,407	45,149			3,010,409
1	197,236	101,479	765	18,200	1,232	1,479	379		320,769
2	74,024	65,766	3,809	17,841	2,168	-			163,608
3	155,886	769,421	8,332	53,031	9,523	964	1,324		998,481
Total	2,524,825	1,321,167	80,811	460,840	56,330	47,592	1,703		4,493,267

CUADRO 5

CIUDADES DE TAMAÑO MEDIANO

A) POBLACIÓN TOTAL Y EMPLEADA POR TIPO DE EMPLEO

CLASE	POBLACIÓN	FAMILIARES DEPENDIENTES	TRABAJADORES INFORMALES	OTROS	HOGARES
Col 1	Col 2	Col 3	Col 4	Col 5	Col 6
1	384.791	177.770	69.749	137.272	68.549
2	410.592	198.207	83.531	128.854	70.350
3	1,823.752	1.028.650	498.733	296.369	382.606
4	2,762.726	1.748.872		1.013.854	610.737
5	2.896	1.931		965	965
	5.384.757	**3,155.430**	**652.013**	**1.577.314**	**1.133.207**

B) INGRESO ANUAL SEGÚN FUENTE Millones de bolívares

CLASE	SUELDOS Y SALARIOS	INGRESO MIXTO	ALQUILERES	TRANSFERENCIAS MONETARIAS	INTERÉS	DIVIDENDOS	RETIROS DE LA RENTA EMPRESARIAL	RENTA DE LA TIERRA	INGRESO TOTAL
Col 1	Col 2	Col 3	Col 4	Col 5	Col 6	Col 7	Col 8	Col 9	Col 10
4	1.270.483	248.898	19.509	272.099	19.899	3.334	-	364	1.834.588
1	231.054	54.713	5.694	39.787	130	1.673	1.000	625	334.676
2	128.807	76.027	1.099	21.567	1.598	-	-	-	229.098
3	162.234	804.579	14.865	94.432	3.476	-	-	1.087	1,080.674
Trabajadores agrícolas	108.479	101.317	-	-	-	-	-	-	209.795
Total	1.901.057	1.285.534	41.166	427.885	25.104	5.008	1.000	2.077	3.688.831

CUADRO 6

PUEBLOS CON 25.000 HABITANTES O MENOS (incluyendo áreas rurales)

A) POBLACIÓN TOTAL Y EMPLEADA POR TIPO DE EMPLEO

CLASE	POBLACIÓN	FAMILIARES DEPENDIENTES	TRABAJADORES INFORMALES	OTROS	HOGARES
Col 1	Col 2	Col 3	Col 4	Col 5	Col 6
1	389.957	210.022	52.543	127.392	53.989
2	305.469	173.417	51.147	80.905	51.864
3	1.575.547	911.678	441.155	222.714	326.372
4	3.567.028	2.365.741		1.201.287	725.894
	5.838.001	**3.660.858**	**544.845**	**1.632.298**	**1.158.119**

B) INGRESO ANUAL SEGÚN FUENTE Millones de bolívares

CLASE	SUELDOS Y SALARIOS	INGRESO MIXTO	ALQUILERES	TRANSFERENCIAS MONETARIAS	INTERÉS	DIVIDENDOS	RETIROS DE LA RENTA EMPRESARIAL	RENTA DE LA TIERRA	INGRESO TOTAL
Col 1	Col 2	Col 3	Col 4	Col 5	Col 6	Col 7	Col 8	Col 9	Co 10
4	442.152	45.403	2.647	173.508	6.893			5.716	676.319
1	101.569	44.263	458	10.729	566			-	157.595
2	66.234	40.634	912	16.204	1.809			-	125.793
3	119.194	650.593	5.460	94.325	7.502			-	877.074
Trabajadores agrícolas	325.436	303.950						-	629.386
Total	1.054.586	1.084.842	9.488	294.766	16.769			5.716	2.466.167

INGRESO Y CONSUMO

En vista de que el consumo se considera algunas veces un mejor indicador del nivel de bienestar que el ingreso, se produjo el siguiente cuadro de visión general con datos sobre el consumo (cuadro 7). En este cuadro las cifras en cada columna representan porcentajes de los correspondientes totales de la columna.

CUADRO 7

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL CONSUMO Y DEL INGRESO DE HOGARES CON INGRESOS PROVENIENTES DEL SECTOR INFORMAL

DECILES	EMPLEADO EN EL SECTOR INFORMAL	HOGARES	CONSUMO	INGRESO DE EMPLEO INFORMAL	INGRESO TOTAL
Col 1	Col 2	Col 3	Col 4	Col 5	Col 6
primer 5 %	1,8	2,3	0,7	0,5	0,5
1	5,0	6,0	1,9	1,5	1,5
2	6,4	6,9	3,5	3,4	4,0
4	9,5	9,2	6,8	4,7	5,7
5	10,3	9,8	7,1	6,3	6,8
6	11,4	10,9	9,0	8,2	8,3
7	11,1	11,4	9,9	8,5	9,4
8	12,3	11,8	12,9	12,8	12,8
9	13,8	13,7	17,2	18,2	17,8
10 último 5 %	12,6	12,4	27,3	33,6	30,7
	5,6	6,0	16,2	21,2	19,4
Total	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

El cuadro 7 "Distribución porcentual del consumo y del ingreso de hogares con ingresos provenientes del sector informal" se refiere a todos los hogares con al menos un trabajador en el sector informal. Este universo es subdividido en deciles (según ingreso per capita) ordenados desde el más pobre hasta el más rico. La primera fila muestra a los más pobres (1er. cinco por ciento) y la última fila el otro extremo (último cinco por ciento). columnas 2 y 3 muestran las personas ocupadas en el sector informal y los hogares existentes. La columna 4 presenta el consumo de cada decil. Las últimas columnas representan el ingreso proveniente de actividades informales y el ingreso total (Columnas 5 y 6).

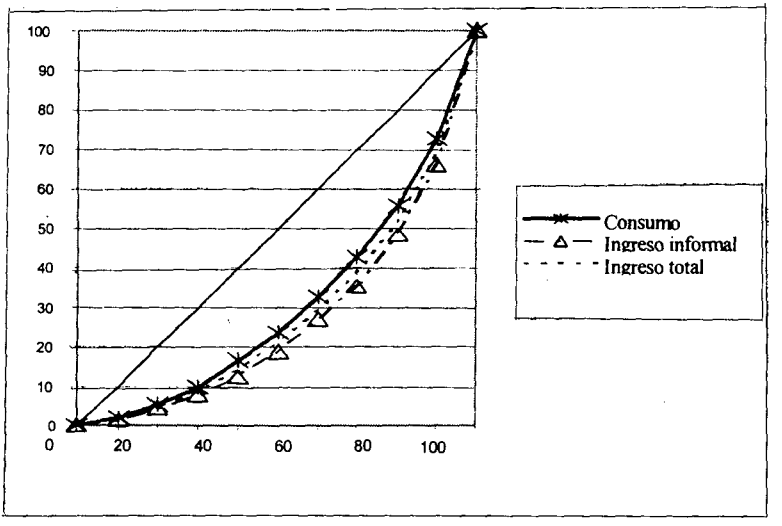
Es de resaltar una característica que surge de este cuadro: el 10% de personas más pobres de este universo corresponde al 6% de los hogares, y su ingreso total alcanza sólo al 1,5% del ingreso del universo y consumen el 1,9% del consumo total. Esta disparidad entre su participación en el ingreso y el consumo continúa hasta el octavo decil y sólo en los últimos dos deciles (los ingresos más altos) cambia esta relación. Una observación que podría favorecer el uso del consumo al analizar la pobreza. No se tiene información de cómo financian la diferencia, puesto que no se solicitó información de las cuentas financieras, es decir, se supone que incurrieron en un desahorro. También es muy posible que hayan subestimado ingresos de origen ocasional, los cuales son usuales en este grupo de hogares.

El gráfico 1 utiliza los datos del cuadro 7 e ilustra, utilizando una curva de Lorenz, la distribución acumulativa del consumo, ingreso informal e ingreso total. El eje vertical se refiere a las personas; el horizontal representa al consumo, al ingreso informal y al ingreso total, tal

como lo indica el gráfico. Como podría esperarse de lo anteriormente citado, la distribución del consumo es menos desigual que las otras dos distribuciones.

GRÁFICO 1

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL CONSUMO Y DEL INGRESO DE HOGARES CON INGRESOS PROVENIENTES DEL SECTOR INFORMAL. VENEZUELA, 1997



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BCV, Encuesta sobre Presupuestos Familiares (EPF97). Mimeografiado, BCV, Caracas.

Chen, Martha; Jhabvala, Renana; Lund, Frances. "Supporting Workers in the Informal Economy: A Policy Framework". Ponencia de Trabajo de la OIT sobre Economía Informal, Ginebra, 2002.

OIT, Clasificación Internacional de la Situación en el Empleo (CISE). Resolución adoptada por la XV Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo ILO, Ginebra, enero 1993.

OIT, "Decent Work and the Informal Economy", Report VI. International Labour Conference 90th Session ILO, Ginebra, 2002.

Sistema de Cuentas Nacionales. Naciones Unidas, Nueva York, 1993.

Sistema de Cuentas de Recursos Humanos (SCRH).



ALBERTO ADRIANI
(1936-2006)

El encuentro con Alberto Adriani

Una noche de 1965 nos reunimos, como fue usual hacerlo durante los años estudiantiles, en la biblioteca pública de la calle Independencia, distante a un par de cuadras de la Universidad de los Andes. El invitado del día era un hombre mucho mayor que todos nosotros. Quería probar, ante la audiencia juvenil que formábamos, el tino de su pluma.

Unos días más tarde, así comenzó hablando, iba a crearse un nuevo distrito en el estado Mérida. Le iban a dar el nombre de un coterráneo. Nuestro invitado había escrito unas notas que deseaba compartir con el grupo, y que tenían un propósito directo vinculado con el acto administrativo por cumplirse. Fue una lectura larga la de aquella noche de octubre, con mil detalles del ir y venir de una vida. Supimos entonces, los cuatro o cinco que éramos, de Alberto Adriani. Había muerto joven, cuando le servía a la patria.

Cuarenta años han transcurrido desde la noche de 1965. Setenta años han pasado desde la muerte prematura de aquel merideño, o mejor, de aquel venezolano. En

1999 la patria lo llevó a reposar para siempre donde lo hacen algunos de sus hombres más ilustres. ¡Honra para Alberto Adriani! ¡Honra para la República que sabe algunas veces cómo reconocer el esfuerzo de los suyos!

"Todo individuo es un hijo de su tiempo"

En una frase memorable, propia de la poderosa idea que con ella se expresa, escribió Hegel en su *Filosofía del Derecho* "que todo individuo es un hijo de su tiempo". Quería el genio alemán por esta vía asegurar un argumento que le era fundamental: al pensar genuino no le es dado trascender las limitaciones de la época en que florece. Al fin y al cabo, tanto el pensamiento como nosotros mismos somos seres de unas circunstancias, y el anhelo de sobrepasarlas encara oposiciones radicales.

Nos la habemos aquí, así pareciera, con una barrera surgida de la misma naturaleza de las cosas. ¿Qué se puede decir sobre ella? Con el recuerdo puesto en un hombre a quien movió el empeño vital de acelerar su propio tiempo, y de cuyo pensamiento y acción se derivaron consecuencias perdurables para la existencia de la nación, ¿qué lección cabe desprender de la aparente contradicción entre la inmensa sabiduría encerrada en la afirmación del gran filósofo, y el ejemplo vivo de este venezolano contemporáneo a quien hoy honramos?

Adriani el inmigrante

Durante las cuatro décadas cuando corre la vida concedida a Alberto Adriani se estableció el derrotero del siglo XX de Venezuela. Éste fue su tiempo, pero también, y con apenas distancias de alguna significación,

ha sido en gran medida el nuestro. Pero decir su tiempo, y sobre todo, pensar en lo que el joven merideño fue, es aludir a la dimensión de lo que aún no ha acontecido, a lo que acaso conjeturamos, o a lo que se busca con afán apremiar para que acontezca. La madera de la que estaba hecho Adriani era el futuro. Si hubiera que preguntarse qué lo constituía, la respuesta carece de equívocos: ni agua ni fuego; ni tierra ni aire. Sólo tiempo, pero además, tiempo por venir.

Los ojos de Adriani tuvieron frente a sí un mundo extraordinario. Pero no olvidemos la más elemental de las lecciones: cada generación, y así tendrá que ser siempre, tiene frente a sí un mundo extraordinario. Será sin embargo la tarea de cada una hacerlo pleno. Y es esta responsabilidad la que marca la diferencia entre las unas y las otras.

Adriani es hijo de inmigrantes, de los que Gerbasi modeló en palabras:

> Yo vengo de los puertos, de las casas oscuras,
> donde el viento de enero destruye niños pobres,
> donde el pan ha dejado de ser para los hombres,
> Yo vengo del llanto, de la guerra, de la cruz.

Sean cuales fueren las condiciones bajo las cuales hubieron de fructificar las familias recién llegadas a la nueva tierra, el desarraigo es un jirón del alma que no cicatriza jamás. Me apropio del lamento que Shakespeare pone en los labios desconsolados de uno de sus personajes en *Ricardo II*:

> El habla que he aprendido debo olvidar ahora.
> El uso de mi lengua no me es de más utilidad
> que una viola, o que un arpa, sin cuerdas.

La condición humana inmigrante se hace de un temple especial. Pero no son los Adriani-Mazzei los únicos. Legiones de hombres y mujeres dejaron sus lares en la procura de oportunidades que en Europa estaban vedadas. Las décadas finales del siglo XIX atestiguan el movimiento de enormes masas poblacionales que van llenando espacios abiertos en todas partes. Unas pocas se allegaron al corazón de los Andes venezolanos.

No son unos cualesquiera los ojos del inmigrante. Se debe a un mundo escindido. Ello los hace penetrantes, atentos, precavidos. A la postre, para Adriani, convertirse desde muy joven en un ciudadano del mundo no era sino el resultado de seguir sus impulsos naturales. Las estrechas fronteras de su Zea natal, amadas como sin duda lo habrán sido, tenían que ser muy pronto desbordadas.

La declinación de Occidente

Los años finales del siglo XIX contemplarán la irrupción de una idea sobrecogedora. Adriani viene a la vida cuando en el seno del pensamiento adquiere consistencia de palabra escrita la certidumbre de que Occidente ha alcanzado su clímax. Se la entenderá de múltiples maneras: en el desfallecimiento de la capacidad creadora en el terreno de la matemática; en el cese de los impulsos artísticos; en la más radical descreencia, ésa que llega hasta a afirmar la revelación de la muerte de Dios; en la pérdida de todo principio y sostén para la moralidad individual; en la ausencia de nuevos velos para continuar enmascarando por más tiempo la hipocresía del poder. Y sin embargo, hay también un acontecimiento nuevo en el orden material de las cosas: la explosión del crecimiento del bienestar de las naciones. Un contemporáneo, de

finísima inteligencia, se sentirá con arrestos para decir que, de seguir las cosas como iban, el agobio del problema económico habría de cesar en no más de dos o tres generaciones.

Para un joven abierto al mundo es difícil imaginar un conflicto de tendencias más opuestas. Mueve a pensar en una versión rediviva, para lo que es un tiempo ya secularizado, de la lucha eterna de la que hablaban los persas en su dualismo religioso. ¡Época de impensables extremos! Baste sólo recordar el júbilo festivo con el que las familias iban a despedir los combatientes del 14 en los andenes de las estaciones ferrocarrileras. ¡Gran fiesta colectiva, la que precede a los horrores de Ypres y de Verdún! Una humanidad que nace, dirán algunos. La humanidad que se hunde, exclamarán los otros. Y no se olvide nunca la pretensión de alterar, en la Revolución del 17, lo que acaso luce más estable entre los acervos acumulados por la sociedad moderna: la religión, las bases de la propiedad, el dominio sobre la tierra, las formas de gobierno y las jerarquías de las clases.

Claves tras Alberto Adriani

Ésta es la encrucijada vital de Alberto Adriani. Y es de aquí de donde habrá de emerger la orientación más fundamental de su existencia. Cuando el joven Adriani escriba las primeras notas de las que hay testimonios, en el final de su misma pubertad, ya estarán allí las directrices primordiales que signarán sus reflexiones todas. Una de ellas, en especial, recogida en las pacientes labores de biógrafos, científicos sociales e historiadores a lo largo de los años, sobresale por su importancia. La forma de expresarla se la proveerán Goethe y su *Fausto*, pero el contenido es práctica misma de la vida:

"En el principio era la acción".

Aquí está la clave de Alberto Adriani. No puede ser otra. El hondo discernimiento del que era capaz no tenía por incentivos la naturaleza de la realidad que lo circundaba. Enfrentado a la conocida diferenciación aristotélica se sabía perteneciendo, sin ningún género de dudas, a la vida política y no a la vida contemplativa, al *bios politikos* antes que al *bios theoretikos*. Pero, al mismo tiempo, alguna apostilla importante él mismo aquí habría añadido. Y es esa apostilla, precisamente, la que servirá para enfrentar la aparente contradicción que antes nos llamó a rebato.

Adriani era un hombre de acción. Su pensamiento no tenía más norte que la política, es decir, que la participación en los asuntos públicos, que la activa intervención en sus arreglos. Fascinante como es el viaje solitario que emprende el espíritu desnudo en pos de las cosas, buscando aprehenderlas en su concepto incondicionado, allí no reposaba la motivación final de su vocación. Se trataba de cambiar, de ajustar, de alterar, de conducir, mas nunca sólo de entender. La advertencia para todo tiempo por venir de Marx sobre el insoslayable compromiso del pensamiento con la acción, reverberaba cual claro eco en el joven de Zea, sin importar que los caminos personales que se lo hagan patente no transcurran por los ámbitos de la tradición que funda el gran pensador alemán.

En el principio, pues, era la acción. Pero principio es aquí, y al unísono, comienzo y fundamento. En la acción se inicia el curso de la vida. Sobre ella, más adelante, habrán de asentarse las labores de madurez, y al final, cuando tempranamente se rinda la existencia, será en el medio del fragor del esfuerzo cuando ocurra

la entrega. Éste, así lo creo, es el retrato íntimo de Alberto Adriani Mazzei.

Se es hombre de un tiempo. El tiempo personal de este merideño es el tiempo de un trozo de tierra. Es, acaso, década y media, y no se le concedió más. Década y media, sin embargo, cuando al hilo de la historia venezolana lo sacude una tensión excepcional, que en no pocos aspectos y por la violencia de lo sucedido, insinúa más bien la rara singularidad de una ruptura histórica. Es un complejo tránsito entre dos Venezuelas. Adriani pertenece a ambas, pero se deberá sólo a una de ellas: hombre de acción al fin y al cabo, le corresponde encarnar, como a nadie más hubo de corresponderle, el tránsito mismo. Ésta, así lo creo, es la suprema expresión de su papel histórico.

El tiempo vital de Alberto Adriani

La Venezuela que amanece en torno a 1920 es una sociedad misérrima. Baste un solo criterio. Éramos, en aquel entonces, algo menos de unos treinta millones de venezolanos. De ellos, números más números menos, habría unos 250 estudiantes universitarios. Es decir, un estudiante de educación superior por cada 12.000 habitantes. La cifra equivalente para los Estados Unidos de Norteamérica, en los mismos años, era a su vez de un estudiante universitario por cada 425 habitantes. Éstas son unas magnitudes escalofriantes.

Sobre este país nuestro, sin embargo, de seculares atrasos económicos, de desarreglos y contiendas políticas casi innúmeras, sobrevendrá un enorme impulso material. Las estructuras económicas, fosilizadas no hay duda, pero con sus propios equilibrios internos, van a enfrentar

súbitamente una dramática sacudida. Cambian no las magnitudes, que siempre lo hacen. Son sus mismos órdenes cuantitativos los que se alterarán. Los diez años que siguen a 1920 marcan unos años prodigiosos, o mejor, únicos, en la vida económica de Venezuela. Sus efectos se extendieron por décadas, y de ellos somos herederos. En una significativa medida, el parto de lo que se denomina la modernidad venezolana toma lugar entonces.

El país se va a hacer otro. Desde luego, y así es la naturaleza de las cuestiones históricas, no serán los contemporáneos en general quienes así lo aprecien. Salvo, desde luego, algunos de mirada muy aguda. Y entre éstos, el acento predominante habrá de recaer sobre lo que se va rápidamente quedando atrás. Una notable excepción la constituye Alberto Adriani.

Así escribirá:

> Si Venezuela quiere mantener su autonomía económica, que es la condición de su independencia política, es imprescindible que se prepare a controlar las actividades de los hombres y de los capitales que acudirán a sus playas

Y la natural rúbrica:

...Debemos adoptar una política económica.

Alberto Adriani está mirando hacia lo porvenir, en un tiempo cuando no era lo usual hacerlo. Hoy honramos la dirección de esa mirada. En juego se hallaba, ¡gran discernimiento!, nada menos que la independencia política de la nación. La supervivencia estaba en la autonomía, no en la autarquía; en el control, no en el movimiento anárquico de las fuerzas concurrentes. Que las normas emanaran del propio seno nacional: de eso trataba la

autonomía. Darnos las pautas para regular la acción; dárselas a quienes aquí vinieran. Éste, así lo creo, es el perfil de Alberto Adriani, del intelectual, del político.

Un tema tras otro se irán situando en el escrutinio de su fino juicio. Así se va conformando una visión del país por construir. Ciertos aspectos sobresaldrán, que aún perduran; otros, como es natural, cesarán en su significación por la práctica misma. Y no dejará de haber algunos, especialmente sensitivos, cuyo significado sólo se hace manifiesto cuando, rectamente, se los coloca bajo las condiciones propias de la época. En todo caso, los argumentos sostenidos, por la materia a la que se refieren, serán fértil ámbito para la controversia. Pero ha de ser otra la oportunidad para su consideración.

Queda así una imagen del país deseado. Y lo que es más, unas directrices fundamentales para la acción. Todo se plasmará en un programa de gobierno, redactado, bien lo sabemos, en circunstancias dramáticas; o en las bases doctrinarias de una organización política. Textos, estos últimos, por necesidad breves; verdaderos compendios de un pensamiento trajinado a lo largo de muchos años. Frases que recogen posiciones conquistadas a fuerza de reflexiones y debates interiores. Propuestas que aspiran revelar las complejidades de la práctica vivida y sentida. Fieles expresiones de un incedible compromiso personal.

La vida, sin embargo, tenía sus propios designios.

El siglo que termina. El siglo que se inicia

Los años posteriores a 1936 verán desarrollarse fuerzas, apenas embrionarias durante el tiempo vital de Alberto Adriani. La realidad del petróleo, nunca unívoca, que llenará el resto del siglo XX venezolano y cuya presencia se extiende hasta la más cercana actualidad, no podían sus ojos verla en su íntegra plenitud. Querámoslo o no, se es hijo de un tiempo. Con todo, algún trozo de un escrito suyo dará siempre pie para una exégesis que imponga sobre el pensamiento ir más allá de sus naturales límites. Pero allí no yace su grandeza.

Las cuatro décadas siguientes contemplarán el ascenso de una de las dimensiones que el petróleo lleva consigo. Su significación económica será tal, como para sentar las bases de un modo de vida. Se lo llamará, para así denotar la especificidad de su naturaleza, el capitalismo rentístico venezolano. Éste, sin embargo, es ya parte de nuestra existencia vital, mas no de la de Adriani.

El siglo XX cerrará con el signo de una indubitable singularidad histórica en marcha: el colapso del modo de vida recién nombrado. Hay señas en el calendario que, rectamente entendidas, marcan hitos que no pasan inadvertidos frente al escrutinio científico, tal es su significación, y que son puntos nodales de la trama del tiempo venezolano de los últimos cien años. 1920, 1943, 1959, 1977. De ese tramado emerge una realidad que es ya incontrovertible: el fenecimiento de un tiempo histórico. Las conjeturas adelantadas hace unas décadas, que de llamarlas pronósticos se las desdibujaría, el paso del tiempo ha terminado por hacerlas hechos cristalizados.

Las estructuras sociales todas, surgidas al amparo del capitalismo rentístico pero que luego le servirán de sustento, yacen inertes. Se les fue su vitalidad en un complejo proceso que, en los detalles, llena páginas fascinantes de la vida nacional. Seguirán, como tiene que ser, tiempos revueltos; de vacíos; indefinidos, confusos, presagiosos. A ellos se unirán variadas y poderosas corrientes históricas universales que, surgidas de las contradicciones que el curso de la humanidad lleva en su interior, han de hallar también su albergue propio en la práctica venezolana.

Así es como se configura en nuestro mundo nacional presente un sobrecogedor ámbito de experimentación social. Para empezar, y como asunto primordial, un Estado cuya inmensa riqueza del subsuelo se valoriza en el mercado mundial, lo cual lo hace entonces económicamente autónomo respecto de la economía doméstica. Por ende, una sociedad civil nacional con una capacidad económica limitadísima, que sólo puede asumir papeles subordinados, de vasallaje y dependientes. De allí, más aún, la ausencia de una base material que sustente las prácticas políticas que son propias de la democracia liberal y que requieren de relaciones muy particulares de ciudadanía. A todo ello se sobrepone, finalmente, una orientación ideológica del liderazgo político en el poder, que concede a lo colectivo clara primacía sobre lo individual en áreas que el desarrollo económico moderno reserva con especial celo para la iniciativa más privada.

El propio Hegel, para dar énfasis a esa idea suya que hemos tomado en compañía el día de hoy, refiere con aprobación un viejo adagio del mundo greco-romano.

Su interpretación entre quienes lo leen es casi un pasatiempo. Pero vengamos a lo que sin duda quiso decir:

Hic Rhodus. Hic Saltus

Voy a leerlo a mi manera: *Este es el tono de los tiempos. En él debemos concentrar nuestra atención.*

La labor de la Economía Política, crítica como de suyo ha de ser siempre, no puede sino tener como fundamento el contenido de la realidad que se expresa materialmente en ese tono de los tiempos. Allí está el crisol de su prueba; allí, la señal de su pureza científica. La aceptación de las cosas como son y como vienen, para los fines del buen pensamiento y la atinada reflexión, jamás deberá verse como el plegamiento a su imperio. De no procederse así el pensamiento cede su lugar privilegiado al desvarío, al anhelo hecho palabras o fórmulas, y termina por perderse en el vacío. Pero esa aceptación, valga decir, la satisfacción de este primer momento, y por primero insoslayable, da acceso de seguida al espacio del saber emancipador, del conocimiento liberador, de la ciencia que puede superar lo finito y ahistórico a favor de lo plenamente histórico.

Si sólo fueran por el poderoso incentivo que representan para el conocimiento científico, los tiempos convulsos que rodean nuestra existencia cotidiana presente son un genuino don. Ellos no hacen más que poner al descubierto la naturaleza última de los resortes que sostienen la vida en sociedad, nuestra particular vida en sociedad. Roto el velo de las apariencias hoy podemos ver realidades de otro modo soterradas u ocultas. ¡Qué privilegio, queridos amigos, qué privilegio para unos ojos afanados por el conocimiento!

Andan por ahí seres extraordinarios...

Andan por ahí seres extraordinarios. Pero ninguno como el hombre...

Unas veces le toca el fracaso, otras, el éxito. Pero si cumple con el juramento prestado y se atiende a las leyes de la ciudad, la justicia de los dioses le concederá ser un ciudadano eminente...
(Palabras del coro de *Antígona*).

Adriani. Hombre a quien se dio un tiempo breve. Ser casi efímero, que hizo cosas grandes por la patria. Hijo de una pareja venida de lejos, que entregó el patrimonio de su lengua a cambio de la nuestra. Habitante de un mínimo rincón andino, tierra de hombres y mujeres de bien.

La patria te tiene bajo la mirada atenta de su historia. Agradecida está por tus esfuerzos, que echaron raíces y fructificaron. Setenta años luego de tu muerte debe decirse: honra a tu existencia. Larga honra a tu corta existencia.

RESEÑAS

Baptista, Asdrúbal

Bases cuantitativas de la economía venezolana 1830-2002

Caracas: Fundación Empresas Polar, pp. 2006, 943.

La tercera edición ampliada y revisada de este libro escrito por Asdrúbal Baptista, reputado profesional de la economía, individuo de número de la Academia de Ciencias Económicas, docente-investigador de proyección internacional, hombre público y celebrado intelectual, permitirá a especialistas e investigadores contar con una importante y valiosa fuente para el estudio de la composición estructural de la economía venezolana y su evolución en el tiempo, desde su formación como entidad independiente hasta nuestros días. Pudiendo observarse en el largo plazo no sólo el comportamiento de las variables en el acontecer económico sino también, en el largo plazo, la modificación de ciertos datos, que en el corto plazo aparecen como condiciones dadas.

Ya las primeras ediciones de este texto significaron un aporte de gran utilidad no sólo para los economistas sino también para otros profesionales de las disciplinas sociales, para las cuentas nacionales y para los acervos estadísticos.

El rigor y la seriedad que ha caracterizado la obra del Dr. Baptista, se muestra una vez más en la tarea de recopilación, tratamiento estadístico y procesamiento de las series numéricas, así como también en las explicaciones metodológicas que guían al lector.

Como se afirma en la presentación: "El análisis económico requiere de unos sólidos elementos cuantitativos..." que refuercen la precisión y objetividad del diagnóstico, avalando las bases de las preediciones y el avizoramiento de los rumbos y derroteros que conducirán al desarrollo anhelado y propuesto como meta.

De allí que estas fuentes son además una herramienta inapreciable para el diseño de políticas económicas, tanto públicas como privadas. Al revisarlas el autor, tuvo la oportunidad, como él mismo lo apunta en la Introducción, de

> ... enmendar errores de diferente significación...y [de entregar] depuradas las bases cuantitativas de la economía venezuelona para beneficio del análisis y comprensión del desenvolvimiento económico... [así mismo] el carácter peculiar de la estructura económica de Venezuela, al que hubo llamárselo en rigor capitalismo rentístico, tiene aquí una clara expresión cuantitativa.

También advierte Baptista, que se introdujeron modificaciones significativas en los supuestos que apoyan las estimaciones de la distribución familiar del ingreso disponible. De igual manera procedió con los cálculos del acervo neto de capital, por otra parte los patrones de depreciación se ajustaron a un enfoque actualizado y de mayor idoneidad.

En síntesis, la nueva versión de las Bases cuantitativas de la economía venezolana 1830-2002 es de consulta obligada y resulta una fuente fundamental para estudiantes, investigadores y estudiosos. Saludamos su aparición, seguros de su éxito.

JMC

Frank Bracho, Chico Whitaker, Irene León, Sergio Ferrari, Michael León, Janeth Conway, Equipo Radio-Tierra –Chile, Edgardo Lander (coautores).

El Foro Social Mundial, camino a un mundo nuevo

Caracas: Agencia Latinoamérica de Información y Análisis (Alia 2)

Para Fondo Editorial Question. Primera edición, 2006, 122 pp.

El Foro Social Mundial surge como una reacción al *Foro de Davos*. Al contrario de este último se caracteriza por su informalidad, su apertura sin límites y su organización sin organizaciones, aun cuando parece imposible que no se institucionalice. Es un foro abierto a todos los disidentes y contestatarios. Davos por el contrario, es un foro de dirigentes, empresarios y representantes del pensamiento

del estatus. *El Foro Social Mundial (FSM)* creado en el 2001 fue el producto del proceso creciente de cuestionamiento social al orden económico mundial capitalista y nació en medio de las protestas populares contra la globalización y la Organización Mundial de Comercio, que tuvieron efecto en la ciudad de Seattle, Estados Unidos en 1999.

El FSM, se consolidó alrededor de los postulados de la *Carta de Principios,* adaptada en el 2001, luego de la celebración del Primer Foro en ese mismo año. En el año 2006 se celebró la VI[a] edición en Caracas, Venezuela, simultáneamente con eventos similares en el continente americano y en otras partes del globo.

El libro que se reseña en esta nota, reúne un conjunto de trabajos escritos por fervientes activistas del Foro, que provienen de distintas partes del continente americano. Los textos son de naturaleza informativa y de tinte militante. El primero de ellos, que da titulo al libro tiene como autor a Frank Bracho, científico social venezolano y luchador político. El artículo de su autoría nos ilustra acerca de los antecedentes del FSM, sus propósitos y métodos, su significación, las críticas que se les han hecho, las réplicas a ellas, su naturaleza autorresponsable y autogestionaria, la historia de su evolución y su propuesta de "cambio civilizacional".

Le sigue un breve trabajo cuyo título es "Carta de Principios del Foro Social Mundial", redactado por Francisco "chico" Whitaker, de quien no se presentan datos, pero es posible inferir su nacionalidad brasilera por cierta bibliografía que se le atribuye en otra parte del libro.

Whitaker, introduce al artículo con referencia a los tres foros simultáneos que en el 2006 se efectúan en Caracas, en Bamako, Mali y en Karachi, Paquistán e inmediatamente informa cómo se genera la Carta de Principios, sus orientaciones, las discusiones y la reafirmación en las reuniones sucesivas y termina aseverando que... "la metodología utilizada en la organización de los Foros está...en coherencia con la lógica implícita en los principios de la Carta".

El tercer ensayo "FSA: la otra América Posible", lo firma Irene León, socióloga, especializada en asuntos internacionales, miembro del Consejo Internacional del FSM y de la Comisión Organizadora del I Foro Social América. El documento hace la historia críticamente del nacimiento y la trayectoria del Foro Social América,

que tiene como objetivo servir de espacio reflexivo acerca del reto de la región para pensarse a sí misma en la coyuntura mundial actual de asedio de las políticas neoliberales, según la autora.

Sergio Ferrari, periodista argentino residente en Suiza, se identifica como militante social y sindical, miembro del grupo coordinador del FSS. Es autor del ensayo *Los Foros Europeos y el Desafío de Revitalizar la Lucha Social*, en el cual nos habla del nacimiento, evolución y perspectivas de los movimientos sociales que genera el Foro y la búsqueda de alternativas en Europa.

Michael León Guerrero encabeza un grupo de coautores que examina "El proceso del Foro Social Mundial desde una perspectiva estadounidense", presentando un análisis sobre la importancia del FSM y las expectativas del futuro Foro Social Estadounidense.

La problemática en Canadá, sus especifidades y el Foro Social Mundial, es el tópico que desarrolla Janet Conway, de quien no se suministra información personal pero sí de su bibliografía que aparece al final del artículo titulado "La Difusión Global del Foro Social Mundial: La Política de Lugar y Escala vista desde Canadá".

"Comunicación y ciudadanía", preparado por el equipo Radio Tierra –Chile, se refiere a la experiencia chilena del Foro Social, y da cuenta de sus esfuerzos de ampliación de la democracia a través de las comunicaciones: "Democratizar las comunicaciones para democratizar la sociedad", es su lema.

El texto firmado por el sociólogo venezolano Edgardo Lander, bajo el título "Hacia el Foro Social Mundial 2006", aparte de reiterar el valor del foro, sus peripecias y desarrollo, lo caracteriza de la siguiente manera "... a pesar de no ser una organización sino un amplio espacio de intercambio de experiencias, encuentro, diálogo y coordinación de luchas... es de hecho un potente instrumento político organizativo".

La obra se cierra con un apéndice informativo y la reproducción de la *"Carta de Principios del Foro Social Mundial"*.

El contenido del libro es más descriptivo que analítico, pero suministra noticias y pareceres que son de interés para quienes siguen la evolución del acontecer mundial.

JMC

Policarpo A. Rodríguez

Petróleo en Venezuela ayer, hoy y mañana. Cinco décadas de historia económica venezolana.

Caracas: Los libros de El Nacional. Colección Minerva. Manuales Universitarios. 2006, 238 pp.

Un meduloso prólogo del doctor D. F. Maza Zavala precede al libro ***Petróleo en Venezuela ayer y mañana,*** original del economista Policarpo A. Rodríguez, dedicado desde hace muchos años al estudio de los temas petroleros, graduado en la Universidad Central de Venezuela (1963), Maestría en la Universidad de Texas (1966), funcionario del Ministerio de Minas e Hidrocarburos desde 1961 hasta 1972, delegado por Venezuela ante la Comisión Económica de la OPEP en Viena (1985-1990), funcionario del Banco Central de Venezuela (1972-1996) y docente investigador en la Universidad Central de Venezuela y la "Santa María".

Rodríguez escribió y publicó en 1977 *Petróleo en Venezuela ayer y hoy*, veintinueve años después retoma el contenido esencial de la obra, la amplía y actualiza con el nuevo título para "...incorporar los resultados obtenidos durante más de un cuarto de siglo y elaborar un apéndice estadístico, de modo que se pueda ofrecer una actualización completa de lo relacionado con los indicadores macroeconómicos que evidencian el significado del petróleo en la economía y la sociedad venezolana.

Se examinan desde la óptica de una economía signada por el petróleo, la naturaleza de la inversión, las exportaciones, divisas e ingresos fiscales, el régimen de concesiones y los contratos de servicios durante la era de la explotación directa; el cambio del régimen de concesiones y la etapa de la reversión; la nacionalización del petróleo; el papel de la tecnología y los recursos humanos en la comercialización; la política de apertura petrolera y, finalmente, al desarrollo de los acontecimientos ocurridos en la llamada Quinta República y las perspectivas del mundo de los hidrocarburos en el ámbito nacional e internacional.

El desarrollo de la obra se estructura en nueve capítulos que preceden a un índice de siglas, un glosario de términos y frases, el apéndice estadístico y al final la bibliografía especializada.

Venezuela desde el siglo XX está impregnada de petróleo, nuestra economía y la sociedad está condicionada por la significación y peso de los hidrocarburos en la cultura nacional. Para bien o para mal habremos de vivir mucho tiempo más bajo su influencia y sobredeterminación, así que un libro dedicado al estudio de ese tejido socioeconómico, escrito con la perspicacia, experiencia y sapiencia de Policarpo Rodríguez es de lectura obligada para todos los ciudadanos de nuestro país.

Su autor, consciente de esta circunstancia, nos dice

> ...probablemente su público ideal son los estudiantes universitarios de carreras afines al tema petrolero, [pero también es] un libro para todos aquellos que desean acercarse a la compleja lógica e historia que llevan las riendas de Venezuela desde hace más de medio siglo.

JMC

REGISTRO DE AUTORES

LUIS MATA MOLLEJAS

Economista egresado de la Universidad Central de Venezuela. Master en Planificación y Doctor en Ciencias Sociales de la misma Universidad. Investigador del Centro de Estudios del Desarrollo (CENDES) de la UCV. Premio de la Academia Nacional de Ciencias Políticas (1983). Jefe del Área de Economía del CENDES. Coordinador de la Maestría en Teoría y Política Económica de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la UCV.

LUIS E. RIVERO M.

Profesor Titular de la Universidad de los Andes (ULA), Venezuela. Posgraduado en la Universidad de Oregon y el Instituto para el Desarrollo Económico de Nápoles. Asistente de Investigación en la Universidad de Oregon. Jefe de distintas secciones del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales de la ULA desde 1970. Director del mismo Instituto en el período 1979-1982. Miembro del Consejo de Fomento de la ULA, 1981-1984. Ex-presidente de la Junta Directiva y del Tribunal Disciplinario del Colegio de Economistas del Estado Mérida. Jefe de la Cátedra de Teorías y Políticas Económicas de la ULA, desde 1988. Coordinador de la revista *Economía* (ULA), 1969-1971. Profesor Visitante (Fulbright) en las Universidades de Iowa y Rochester (EE.UU). Director a dedicación exclusiva del Banco Central de Venezuela, 1992-1997. Asesor a la Presidencia del Banco Central de Venezuela, desde 1997, en calidad de Vicepresidente. Vicepresidente del Consejo de Economía Nacional. Publicaciones en temas de Teoría y Política Monetaria, Finanzas y Teoría Económica.

VÍCTOR FAJARDO CORTEZ

Economista y Magister de la Universidad Central de Venezuela. Docente de postgrado Universidad del Zulia, profesor invitado de la Escuela de Ciencias y Técnicas de Gobierno adscrita al Instituto Venezolano de Planificación. Fue profesor en las cátedras de Política Económica, Problemas Económicos, y Teoría y Política Monetaria (UCV); Investigador y jefe del Departamento de Economía del Centro de Estudios del Desarrollo-UCV; profesor de postgrado del Instituto de Altos Estudios Diplomáticos del Ministerio de Relaciones Exteriores.

LUIS RAZETO MIGLIARO

Profesor de Filosofía, Licenciado en Filosofía y Educación, y Magister en Sociología. Vicerrector Académico de la Universidad Bolivariana (Chile), Director del Magister en Economía Solidaria y Desarrollo Sustentable, de la U. Bolivariana (Chile). Profesor del Magister de Ética Social y Desarrollo, de la Universidad Jesuita "Alberto Hurtado" (Chile). Ha sido profesor e investigador en la Università degli Studi di Roma. Ha dictado numerosos cursos y conferencias sobre los temas de su especialidad en Universidades, Centros de Estudio y ONG de Argentina, México, Brasil, Colombia, Venezuela, Uruguay, Perú, Canadá, España, Italia, Alemania, Francia, Bélgica y otros países europeos y latinoamericanos. Es autor de una numerosa literatura sobre la Economía Social.

ANDRÉS SANTELIZ GRANADILLO

Economista, candidato a Doctor en Ciencias Sociales, profesor de Política Económica (Escuela de Economía UCV), Finanzas Públicas (Maestría de Teoría y Política Económica UCV). Ex Director de la Escuela de Economía de la UCV, Ex Gerente de Estudios Económicos y Tributarios del SENIAT, Ex Subdirector de la Oficina de Asesoría Económica y Financiera de la Asamblea Nacional (OAEF).

ALEJANDRA CARRILLO ROA

Economista (Magna cum laude) UCV, 2003. Cursante de la Maestría en Seguridad Social, UCV. Economista en la División de Evaluación Económica de la Dirección de Investigación y Asesoría Económica y Financiera de la Asamblea Nacional. Asistente del trabajo de investigación "Descripción y Perfiles de Desigualdad de Ingresos en Venezuela: 1975-2003" del Dr. Daniel E. Ortega publicado por el PNUD. Coordinadora y coautora del trabajo "*Análisis de las Leyes Aprobadas por la Asamblea Nacional. Beneficios Económicos, Sociales y de Incentivos a la Participación Protagónica de la Población. Período 2005.*

VANESSA ALVIAREZ

Economista UCV (2006). Mención Summa cum laude (primer promedio de la promoción). Tesis de grado mención publicación. Premio al mérito estudiantil, año 2004 y 2005.

ISBELIA SEQUERA TAMAYO

Doctora en Economía, Licenciada en Ciencias Económicas y Sociales y en Geografía. Especialista en Economía Agraria. Profesora Titular UCV y UCAB. Numerosa producción bibliográfica en economía, agricultura, geografía, espacio, entre otros, y en la creación literaria. Fundadora y Directora de revistas científicas y culturales. Colaboradora de importantes enciclopedias mundiales. Presidenta de la Academia Nacional de Ciencias Económicas y del Consejo Nacional de las Academias. Premio Nacional de Ciencias, Doctora Honoris Causa de la Universidad "Simón Bolívar", Colombia y otras distinciones.

MARIANELLA GENATIOS SEQUERA

Arquitecta, Magister Scientiarum en Arquitectura Paisajista, candidata a Doctor. Profesora Asociada UCV. Presidenta de la Sociedad Venezolana de Arquitectos Paisajistas. Coordinadora del Proyecto de Restitución del Jardín Botánico a la UCV. Presidenta de la Fundación Instituto Botánico de Venezuela. Fundadora y Coordinadora de Cátedra y línea de investigación. Conferencista en eventos nacionales e internacionales. Más de 40 artículos y libros publicados. Acreedora de becas, premios y distinciones.

OMAR MENDOZA

Economista egresado de la Universidad de Carabobo (1991). Ph.D en Economía de Texas A&M University (2001). Investigador de Economía adscrito a la Oficina de Investigaciones Económicas del Banco Central de Venezuela. Profesor de Macroeconomía y del Seminario de Asesoría de Trabajo de Grado de la Escuela de Economía de la Universidad Católica "Andrés Bello"

LUIS PEDAUGA

Economista egresado de la Universidad de los Andes (2000). Especialista en Análisis de Datos en Ciencias Sociales de la Universidad Central de Venezuela (2006). Analista Económico adscrito a la Oficina de Investigaciones Económicas del Banco Central de Venezuela.

CARLOS NOGUERA

Licenciado en Computación de la Universidad Central de Venezuela. Magister en Investigación de Operaciones, UCV. Estudios de Doctorado en Estadística, UCV. Coordinador de Postgrado de la Especialización en Análisis de Datos en Ciencias Sociales. Escuela de Estadísticas de la UCV y Director de Investigaciones y Estudios Poblacionales de Fundacredesa.

LOURDES URDANETA DE FERRÁN

Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Central de Venezuela. Estudios en el Institute of Social Studies de La Haya. Profesor Titular. Investigaciones y publicaciones en distribución del ingreso, sector informal, medición de la contribución de la mujer al desarrollo. Presidenta de la Academia Nacional de Ciencias Económicas (Período 2006-2007).

LA PRESENTE EDICIÓN DE 500 EJEMPLARES
SE IMPRIMIÓ EN PAPEL TAMCREAMY
EN LOS TALLERES DE GRÁFICAS TAO, S.A.
TELFS. 461.81.35 - 977.07.98
EN CARACAS, VENEZUELA,
EN EL MES DE DICIEMBRE DE DOS MIL SEIS

Academia Nacional de Ciencias Económicas

COMITE DIRECTIVO 2005-2007

Presidente
Lourdes Urdaneta de Ferrán

Vicepresidente
Asdrúbal Baptista

Secretario
Jesús María Rísquez

Tesorero
José Chi Yi Chen

Bibliotecario
Francisco Mieres

JUNTA DE INDIVIDUOS DE NUMERO

Tomás E. Carrillo Batalla
Rafael José Crazut
Francisco Mieres
Domingo F. Maza Zavala
Carlos Rafael Silva
Isbelia Sequera Tamayo
José Chi Yi Chen
Pola Ortiz
Antonio Aguirre
Pedro Palma Carrillo
Asdrúbal Baptista Troconis
Sarah Orestes de Pareles
Haydeé Castillo de López
Lourdes Urdaneta de Ferrán
Luis Enrique Oberto
Bernardo Ferrán
Jesús María Risquez
Héctor Malavé Mata
Armando Córdova

07, 16:07



ACADEMIA
NACIONAL
DE CIENCIAS
ECONÓMICAS