

CEPAL

REVISTA

COMISIÓN
ECONÓMICA PARA
AMÉRICA LATINA
Y EL CARIBE



NACIONES UNIDAS

CEPAL

¿Cómo algo tan pequeño terminó siendo algo tan grande? Crisis financiera, mecanismos de contagio y efectos en América Latina DANIEL TITELMAN, ESTEBAN PÉREZ-CALDENTEY Y RAMÓN PINEDA	7
Reducción de la pobreza en América Latina: incidencia de los factores demográficos, sociales y económicos JAIME ROS	35
Juventud y sentidos de pertenencia en América Latina: causas y riesgos de la fragmentación social GONZALO A. SARAVÍ	47
Apertura comercial y pobreza en Centroamérica: logros y desafíos MARCO V. SÁNCHEZ	67
Impactos de las remesas sobre la estabilidad macroeconómica: los casos de México y Centroamérica ELISEO DÍAZ GONZÁLEZ	87
Determinantes de las exportaciones mundiales de manufacturas a China, 1990-2006 ROBERTO ÁLVAREZ E., EUGENIO FIGUEROA B., MARÍA PÍA FIGUEROA Z. Y MACARENA PALMA E.	107
Análisis de la implementación del Sistema de Cuentas Nacionales 1993 en América Latina ROBERTO OLINTO, GONZALO PASTOR Y LISBETH RIVAS	121
Prestaciones sociales en Uruguay: ¿por qué hay beneficiarios que no las solicitan? GABRIEL BURDÍN Y GIOIA DE MELO	147
Caracterización socioeconómica y espacial de la criminalidad en Chile MAURO GUTIÉRREZ, JAVIER NÚÑEZ Y JORGE RIVERA	165
Estructuralismo latinoamericano y teoría económica ARMANDO DI FILIPPO	181
Publicaciones recientes de la CEPAL	204

CEPAL

REVISTA

COMISIÓN
ECONÓMICA PARA
AMÉRICA LATINA
Y EL CARIBE



NACIONES UNIDAS

CEPAL

CEPAL

REVISTA

COMISIÓN
ECONÓMICA PARA
AMÉRICA LATINA
Y EL CARIBE

ALICIA BÁRCENA
Secretaria Ejecutiva

OSVALDO SUNKEL
Presidente del Consejo Editorial

ANDRÉ HOFMAN
Director

MIGUEL TORRES
Editor Técnico



NACIONES UNIDAS

CEPAL

La *Revista CEPAL* —así como su versión en inglés, *CEPAL Review*— se fundó en 1976 y es una publicación cuatrimestral de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, de las Naciones Unidas, con sede en Santiago de Chile. Goza, ello no obstante, de completa independencia editorial y sigue los procedimientos y criterios académicos habituales, incluyendo la revisión de sus artículos por jueces externos independientes. El objetivo de la *Revista* es contribuir al examen de los problemas del desarrollo socioeconómico de la región, con enfoques analíticos y de políticas, en artículos de expertos en economía y otras ciencias sociales, tanto de Naciones Unidas como de fuera de ella. La *Revista* se distribuye a universidades, institutos de investigación y otras organizaciones internacionales, así como a suscriptores individuales.

Las opiniones expresadas en los artículos firmados son las de los autores y no reflejan necesariamente los puntos de vista de la organización. Las denominaciones empleadas y la forma en que aparecen presentados los datos no implican, de parte de la Secretaría, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites.

La suscripción anual (tres números) a la *Revista CEPAL* en español cuesta 30 dólares y la suscripción por dos años, 50 dólares. Los precios de la *Revista* en inglés son de 35 y 60 dólares, respectivamente. El precio del ejemplar suelto en español o inglés es de 15 dólares, incluidos los gastos de envío.

El texto completo de la *Revista* puede también obtenerse en la página web de la CEPAL, (www.cepal.org) en forma gratuita.



Esta Revista, en su versión en inglés CEPAL Review, es indizada en el Social Sciences Citation Index (SSCI) publicado por Thomson ISI y en el Journal of Economic Literature (JEL), publicado por la American Economic Association



Para suscribirse, envíe su solicitud a Publicaciones de la CEPAL, Casilla 179-D, Santiago de Chile, o al fax (562) 210-2069 o a publications@eclac.cl. El formulario de suscripción puede solicitarse por correo postal o electrónico o descargarse de la página web de la *Revista*: <http://www.cepal.org/revista/noticias/paginas/5/20365/suscripcion.pdf>.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN impreso 0252-0257 - ISSN electrónico 1682-0908

ISBN 978-92-1-323292-7

LC/G. 2404-P

Copyright © Naciones Unidas, agosto de 2009. Todos los derechos están reservados

Impreso en Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción. En todos los casos, las Naciones Unidas seguirán siendo el titular de los derechos de autor y así deberá hacerse constar en las reproducciones mediante la expresión “© Naciones Unidas 2008”, o el año correspondiente.

Í N D I C E

¿Cómo algo tan pequeño terminó siendo algo tan grande? Crisis financiera, mecanismos de contagio y efectos en América Latina	7
<i>Daniel Titelman, Esteban Pérez-Caldentey y Ramón Pineda</i>	
Reducción de la pobreza en América Latina: incidencia de los factores demográficos, sociales y económicos	35
<i>Jaime Ros</i>	
Juventud y sentidos de pertenencia en América Latina: causas y riesgos de la fragmentación social	47
<i>Gonzalo A. Saraví</i>	
Apertura comercial y pobreza en Centroamérica: logros y desafíos	67
<i>Marco V. Sánchez</i>	
Impactos de las remesas sobre la estabilidad macroeconómica: los casos de México y Centroamérica	87
<i>Eliseo Díaz González</i>	
Determinantes de las exportaciones mundiales de manufacturas a China, 1990-2006	107
<i>Roberto Álvarez E., Eugenio Figueroa B., María Pía Figueroa Z. y Macarena Palma E.</i>	
Análisis de la implementación del Sistema de Cuentas Nacionales 1993 en América Latina	121
<i>Roberto Olinto, Gonzalo Pastor y Lisbeth Rivas</i>	
Prestaciones sociales en Uruguay: ¿por qué hay beneficiarios que no las solicitan?	147
<i>Gabriel Burdín y Gioia de Melo</i>	
Caracterización socioeconómica y espacial de la criminalidad en Chile	165
<i>Mauro Gutiérrez, Javier Núñez y Jorge Rivera</i>	
Estructuralismo latinoamericano y teoría económica	181
<i>Armando Di Filippo</i>	
Publicaciones recientes de la CEPAL	204

Notas explicativas

En los cuadros de la presente publicación se han empleado los siguientes signos:

- ... Tres puntos indican que los datos faltan o no están disponibles por separado.
- La raya indica que la cantidad es nula o despreciable.
Un espacio en blanco en un cuadro indica que el concepto de que se trata no es aplicable.
- Un signo menos indica déficit o disminución, salvo que se especifique otra cosa.
- , La coma se usa para separar los decimales.
- / La raya inclinada indica un año agrícola o fiscal, p. ej., 2006/2007.
- El guión puesto entre cifras que expresan años, p. ej., 2006-2007, indica que se trata de todo el período considerado, ambos años inclusive.

Salvo indicación contraria, la palabra “toneladas” se refiere a toneladas métricas, y la palabra “dólares”, a dólares de los Estados Unidos. Las tasas anuales de crecimiento o variación corresponden a tasas anuales compuestas. Debido a que a veces se redondean las cifras, los datos parciales y los porcentajes presentados en los cuadros no siempre suman el total correspondiente.

PALABRAS CLAVE

Estados Unidos
Crisis financiera
Instituciones financieras
Valores
Producto interno bruto
Crédito
Desempleo
Inversiones
Movimientos de capital
Exportaciones
Indicadores económicos
América Latina

¿Cómo algo tan pequeño terminó siendo algo tan grande?

Crisis financiera, mecanismos de contagio y efectos en América Latina

Daniel Titelman, Esteban Pérez-Caldentey y Ramón Pineda

Este trabajo tiene dos objetivos. El primero intenta explicar cómo la crisis de un sector relativamente pequeño (el mercado estadounidense de préstamos hipotecarios *subprime*) ha tenido un efecto sistémico en la economía mundial. La combinación de prácticas de financiamiento fuera del balance y la gestión procíclica del apalancamiento financiero explicarían este hecho. El segundo objetivo consiste en analizar los posibles efectos y mecanismos de transmisión de la crisis actual a las economías latinoamericanas. Los efectos de crisis anteriores fueron generalizados, profundos y duraderos y sus principales mecanismos de transmisión el acceso restringido al financiamiento externo y la reducción de los flujos comerciales. A pesar de sus especificidades, el episodio actual y sus manifestaciones no constituyen una excepción a esta norma. El resultado final dependerá del tipo de recuperación que ocurra en el mundo desarrollado y de la efectividad de las políticas anticíclicas aplicadas en América Latina.

Daniel Titelman

Jefe, Sección de Estudios del Desarrollo
CEPAL

✉ daniel.titelman@cepal.org

Esteban Pérez-Caldentey

Oficial de Asuntos Económicos,
Sección de Estudios del Desarrollo
CEPAL

✉ esteban.perez@cepal.org

Ramón Pineda

Oficial de Asuntos Económicos,
Sección de Estudios del Desarrollo
CEPAL

✉ ramon.pineda@cepal.org

I

Introducción

La crisis financiera internacional actual, considerada la más grave desde la Gran Depresión, se enmarca en un contexto de desbalances globales sin precedentes y elevados niveles de liquidez internacional. La acumulación de liquidez se canalizó al sector inmobiliario a través del sistema bancario —incluyendo a prestatarios con un perfil de elevado riesgo—, lo que, en una primera instancia, pujó al alza los precios de las viviendas y, eventualmente, los de otros activos. Esto fue facilitado y potenciado por un proceso de innovación financiera en un contexto de mercados no regulados.

La crisis internacional comenzó en un segmento relativamente pequeño del mercado inmobiliario de los Estados Unidos, el mercado de los préstamos hipotecarios de alto riesgo (el mercado *subprime*), que representaba alrededor del 4% de los activos financieros totales de ese país. Sin embargo, la crisis no quedó circunscrita sólo a ese mercado y los efectos de contagio, que se dejaron sentir en los sectores reales y financieros del mundo desarrollado, superaron con creces las pérdidas iniciales. Además los efectos de la crisis se expandieron geográficamente afectando a las regiones de mercados emergentes, incluyendo a América Latina.

Este trabajo tiene dos objetivos. En primer lugar, procura arrojar luz sobre una de las interrogantes más importantes de esta crisis, a saber, ¿cómo puede un choque a un segmento tan pequeño del mercado inmobiliario de los Estados Unidos provocar tal debacle mundial?¹ En otras palabras, ¿cómo algo tan pequeño puede terminar siendo algo tan grande? En segundo lugar, y teniendo en cuenta el carácter sistémico de la crisis, este trabajo identifica los posibles efectos y mecanismos de transmisión de la crisis a las economías latinoamericanas. De acuerdo a esta lógica, el documento se estructura en dos partes.

En la primera parte se argumenta que la desproporción entre el tamaño relativamente pequeño del sector de los préstamos hipotecarios *subprime* y la importancia de

la magnitud de sus efectos en el valor de los activos, así como el contagio sistémico mundial tienen su origen en la combinación de operaciones de financiamiento fuera del balance con una gestión procíclica del apalancamiento financiero. Mientras que la primera de estas prácticas sentó las bases para la crisis, la segunda actuó como el mecanismo amplificador. Esta combinación se tradujo en un proceso de contagio caracterizado por la deflación generalizada y acumulativa de los precios de los activos, que derivó en una contracción significativa de las hojas de balance de las instituciones financieras. A su vez, esto redujo la capacidad de préstamo de dichas instituciones financieras y preparó el terreno para una crisis crediticia mundial.

En la segunda parte se analizan los efectos y mecanismos de transmisión de la crisis actual a las economías latinoamericanas, utilizando como punto de referencia episodios seleccionados de crisis anteriores, incluyendo la crisis de la deuda (1980-1983), la crisis de ahorro y préstamo de los Estados Unidos (1987-1991), la crisis mexicana (1994-1995), la crisis asiático-rusa (1997-1999) y la crisis argentina (2001-2002).²

El análisis revela que en general las crisis financieras internacionales tienen efectos negativos profundos y duraderos en las economías de la región. También la evidencia presentada muestra que los principales canales de transmisión, aunque no actúen de manera conjunta, incluyen el acceso restringido al financiamiento externo y la contracción de los flujos de comercio internacionales. Ambos mecanismos están presentes en el episodio actual aunque los efectos iniciales de la crisis no han sido tan severos como en episodios previos. Por último,

□ Los autores agradecen a Cecilia Vera y Pablo Carvallo por su apoyo, y sus valiosos comentarios y sugerencias.

¹ Blanchard (2008) plantea una pregunta similar: “¿cómo puede un pequeño desencadenante tener efectos tan enormes?”, la que constituye a nuestro juicio la cuestión básica con respecto a la crisis actual. Para otros análisis con un enfoque similar véanse Eichengreen (2009) y Greenlaw y otros (2008).

² Eichengreen, Rose y Wyplosz (1996), De Gregorio y Valdés (1999), Calvo y Mendoza (2000), Forbes y Rigobon (2001), Rigobon (2001), Edwards (1999) y Kaminsky, Reinhart y Végh (2002) han determinado varios momentos críticos en los mercados financieros internacionales que podrían considerarse crisis sistémicas. Estos episodios incluyen la crisis de la deuda a comienzos de los años ochenta, la crisis mexicana de 1994, la crisis asiática de 1997, la crisis rusa de 1998, la crisis brasileña de 1999, la crisis de la administración de capital a largo plazo de 2000, la crisis argentina de 2001 y la crisis turca de 2002. Otros autores que se ocupan de las crisis financieras, entre ellos Laeven y Valencia (2008) y Reinhart y Rogoff (2008a), han identificado episodios como la crisis de ahorro y préstamo de mediados de los años ochenta y las crisis escandinava y japonesa de inicios de la década de 1990 como parte de las cinco crisis financieras más graves debido a su costo financiero.

los resultados económicos negativos así como el acceso limitado al financiamiento externo han afectado a un gran número de países de la región, con independencia de sus condiciones iniciales. En síntesis, los datos empíricos disponibles muestran que en el caso de América Latina el episodio actual y sus manifestaciones no constituyen una excepción a los patrones de crisis anteriores y, como

sugieren Pineda, Pérez-Caldentey y Titelman (2009), bien podría tratarse de un caso de “vino añejo en odres nuevos”.

Con todo, la potencia de los efectos esperados vendrá mediada por la duración e intensidad de la crisis en las economías desarrolladas y por la efectividad de las políticas anticíclicas anunciadas por los gobiernos latinoamericanos.

II

Gestación y propagación de la crisis financiera global

1. El contexto macroeconómico de la crisis financiera

La crisis actual ocurrió en un contexto de desequilibrios globales, entendidos por tales el déficit de la cuenta externa de los Estados Unidos —el mayor y más persistente de su historia económica— y su contrapartida, un considerable superávit de la balanza por cuenta corriente de algunas economías asiáticas —en particular la China— y en menor medida de países del Medio Oriente.

La mayor demanda de dólares, que derivó en una primera instancia en la apreciación de dicha moneda, y la concomitante acumulación de liquidez permitieron al Banco de la Reserva Federal de los Estados Unidos adoptar una política monetaria expansiva y mantener, a la par, la inflación a raya. La política expansiva duró hasta 2005, como lo refleja la reducción del tipo de interés de los fondos federales del 6,1% al 1,0% en el período de enero de 2000 a mayo de 2004. A partir de esa fecha la política monetaria se volvió menos expansiva. Los mercados financieros mundiales también experimentaron un aumento de la liquidez, tal y como lo muestra la evolución de la tasa interbancaria de Londres (LIBOR) cuya variación reflejó los movimientos del tipo de interés de los fondos federales.³

La acumulación de liquidez sentó las bases para el aumento de la concesión de préstamos por parte del sistema financiero al sector inmobiliario residencial,

inclusive a los prestatarios de alto riesgo (*subprime*), lo que provocó un alza rápida de los precios de las propiedades inmobiliarias generando la formación de una burbuja.⁴ La evidencia empírica muestra que en los cinco años previos a la crisis la relación del crédito al sector privado con respecto al producto interno bruto (PIB) aumentó del 169% al 209%. Del mismo modo, el aumento de la liquidez fue acompañado por un incremento acumulativo en el valor de las propiedades inmobiliarias que alcanzó el 184% para el mismo período.

El aumento de los préstamos a los prestatarios *subprime* fue facilitado y estimulado por un proceso de desregulación e innovación financiera en el contexto de mercados no regulados, que permitió la toma de riesgos excesivos como resultado de cambios en la estructura de incentivos y el relajamiento e incumplimiento virtual de las regulaciones financieras existentes y de las normativas prudenciales.⁵

⁴ El mercado de los préstamos hipotecarios *subprime* cobró importancia a mediados de los años noventa y en especial a partir de 2003. Los datos relativos al período 2001-2006 muestran que los nuevos préstamos de este tipo aumentaron de 120.000 millones de dólares a 600.000 millones de dólares. Mientras que hace una década el 5% de los préstamos hipotecarios securitizados eran *subprime*, en el año 2005 esa cifra se había incrementado alrededor del 20%. En la actualidad hay préstamos *subprime* sin amortizar por 1,3 billones de dólares, de los cuales más de 600.000 millones de dólares corresponden a nuevos préstamos *subprime* originados en 2006.

⁵ La posibilidad de los intermediarios financieros de conceder y pedir préstamos se amplió mediante varios mecanismos, entre ellos la reducción de las limitaciones geográficas y de acción a las empresas propietarias o controladoras de uno o más bancos y nuevas interpretaciones reglamentarias de las leyes en vigor. También comprenden la expansión de las actividades de las instituciones de depósito para permitirles actuar como bancos comerciales, la revocación de la separación de la banca comercial y de inversión impuesta en la Ley de las Actividades Bancarias de 1933 y la creación de nuevas entidades

³ Estas condiciones macroeconómicas y financieras no son exclusivas de la situación actual, pues también se observaron en otros episodios, entre ellos la crisis de la deuda latinoamericana, la crisis de ahorro y préstamo, la crisis de los países nórdicos, la crisis japonesa, la crisis asiática y la crisis de las empresas “punto.com”, como se indica en el cuadro 11 del apéndice.

2. ¿Cómo pudo un impulso tan pequeño desencadenar una debacle a escala mundial?

La burbuja inmobiliaria llegó eventualmente a ceder cuando los precios de las viviendas residenciales registraron una reducción considerable entre 2006 y 2008 (30%). Los primeros incumplimientos de pagos y pérdidas subsiguientes se limitaron sobre todo a préstamos y títulos-valores hipotecarios *subprime*. El sector hipotecario *subprime* es un pequeño componente del sector residencial, conformado sobre todo por prestatarios de bajos ingresos. En 2007, este tipo de préstamos representaba alrededor del 20% de la totalidad de los préstamos hipotecarios y el 4% de los activos financieros totales de los Estados Unidos. Las pérdidas relativas a los préstamos y títulos *subprime* sumaron apenas unos 400.000 millones de dólares.⁶

Sin embargo, los efectos derivados de la crisis generada en este sector han superado con creces las pérdidas iniciales. De hecho, se estima que las reducciones acumuladas del patrimonio inmobiliario y de la capitalización de la bolsa del mercado de valores de los Estados Unidos alcanzaron, un año después de la crisis, aproximadamente un billón y siete billones de dólares, respectivamente.

Lejos de permanecer focalizada en el sector *subprime* de los Estados Unidos, la crisis se expandió ampliamente afectando a algunas de las instituciones financieras más importantes de ese país y del mundo desarrollado. Además los efectos de contagio también alcanzaron a distintas regiones de mercados emergentes y en la actualidad se estima que la disminución acumulada del PIB mundial en relación a su tendencia supera los tres billones de dólares.⁷

La desproporción entre el relativamente pequeño segmento *subprime* del mercado hipotecario de Estados Unidos y la importancia de la magnitud de sus efectos

dentro del sector financiero, entre ellas empresas privadas y fondos de cobertura. La Ley de modernización del mercado de futuros de productos básicos de 2000 que precedió a la crisis de 2007 constituye un ejemplo importante. Si bien esta ley establecía una serie de disposiciones que afectaban el papel regulador y supervisor de la Comisión de comercialización de futuros de productos básicos y la comisión de vigilancia y control del mercado de valores (*Securities and Exchange Commission*), a nivel práctico protegía al mercado de derivados de la reglamentación federal y por ende conducía inevitablemente a prácticas financieras más riesgosas.

⁶ Esta estimación corresponde a Blanchard (2008) y se refiere a las pérdidas de préstamos y títulos *subprime* a octubre de 2007. Se trata de la misma estimación proporcionada por Greenlaw y otros (2008). La estimación de Hatzius (2008) es ligeramente mayor, de alrededor de 500.000 millones de dólares.

⁷ Estas estimaciones se basan en Blanchard (2008).

en los valores de los activos, la capitalización de la bolsa de valores y el contagio sistémico en todo el mundo demandan una respuesta a la pregunta planteada en el subtítulo de este apartado.⁸

La respuesta se halla en la adopción generalizada de la financiación fuera del balance, combinada con una gestión procíclica del apalancamiento financiero, aspectos que se analizan respectivamente en las dos secciones siguientes. Como se indica, estas prácticas permitieron proveer un mecanismo para el contagio financiero por medio de reducciones generalizadas de los precios de los activos y contracción de los balances financieros. El resultado final fue la contracción crediticia y la desaceleración del crecimiento económico a nivel mundial.

a) *Las operaciones de financiamiento fuera de balance*

El financiamiento fuera del balance o extracontable es una forma de financiación que permite a una empresa obtener fondos: i) sin mostrar al mismo tiempo una deuda en su balance general y ii) mediante la emisión de títulos de alta calificación crediticia contra un fondo colateral de activos riesgosos (i.e., la securitización).⁹ Esta modalidad permite a las instituciones financieras obtener liquidez, mejorar sus indicadores de endeudamiento —que los analistas utilizan para evaluar el riesgo financiero de una empresa— y expandir su capacidad de endeudamiento.¹⁰

⁸ Véanse Eichengreen (2009), Greenlaw y otros (2008), Blanchard (2008), Hatzius (2008), Adrian y Shin (2008 a/, 2008 b/, 2008 c/) para un análisis de los efectos de la crisis que recalcan la desproporción entre el factor desencadenante y sus repercusiones. Antes de la crisis Bernanke y otros (1996) plantearon una pregunta similar, a saber, ¿cómo pueden pequeños impulsos causar grandes fluctuaciones globales en la actividad económica? Estos autores denominaron dicho mecanismo “el acelerador financiero”. El Fondo Monetario Internacional formula una pregunta similar en el informe *Perspectivas de la economía mundial* publicado en abril de 2009, página 2, capítulo 1.

⁹ Una definición más general es “toda forma de financiación que evita colocar capital, obligaciones o activos del propietario en el balance general de una empresa”. Por el contrario, utilizar financiación dentro del balance significa que toda forma de financiación, ya sea capital o deuda, figura en el balance general (véase <http://www.riskglossary.com>).

¹⁰ Hasta la explosión de la crisis de los préstamos de alto riesgo de 2007-2008 los principales bancos de inversión de los Estados Unidos incluían Bear Sterns, Merrill Lynch, Lehman Brothers, Goldman Sachs y Morgan Stanley. Bear Sterns se derrumbó en 2008 y fue vendido a JP Morgan Chase. A pesar de haber sobrevivido a la Gran Depresión, Merrill Lynch también se desplomó durante la crisis de 2007 y fue vendido en 2008 a Bank of America. Lehman Brothers se declaró en quiebra en 2008 y fue comprado por Barclays plc. Por último, Morgan Stanley y Goldman Sachs sobrevivieron a la crisis pero se convirtieron en instituciones bancarias comerciales en 2008.

En la crisis *subprime*, las operaciones de financiamiento fuera de balance se instrumentaron mediante la creación de nuevas entidades legales independientes o vehículos de titulización y mediante la venta a dichas entidades de una cartera de activos designada, que comprendía, entre otros, préstamos hipotecarios residenciales.

Contra dicha cartera de activos los vehículos de titulización emitían obligaciones (deuda) bajo la forma de títulos de renta fija que se vendían a los inversionistas. Estos valores, que pasaron a representar una proporción significativa del patrimonio neto de importantes bancos en el mundo desarrollado, se conocen como títulos-valores respaldados por activos (o más precisamente en el episodio *subprime* como títulos respaldados por una garantía hipotecaria) (véase el cuadro 1). Las obligaciones de deuda garantizadas son un tipo especial de este tipo de títulos respaldados por activos.¹¹

Los vehículos de titulización transferían los ingresos obtenidos de la venta de títulos a la institución originaria, que de ese modo incrementaba el valor de sus activos sin mostrar en su balance un aumento concomitante de sus obligaciones (deuda).

El valor del principal y de los intereses devengados por los valores emitidos por los vehículos de titulización dependía del flujo de caja producido por la cartera de activos designada, es decir, por los préstamos hipotecarios residenciales. El vehículo de titulización garantizaba sus obligaciones de pago desvinculando la calidad crediticia de los títulos que emitía del estado de cuentas y posición de solvencia de la institución financiera originaria (es decir, que el estado de bancarrota era una posibilidad muy lejana para el vehículo de titulización).

El vehículo de titulización ofrecía una protección adicional a los inversionistas contra posibles pérdidas sobre los activos subyacentes dividiendo los títulos emitidos en paquetes de distintas categorías clasificadas *grosso modo* como prioritaria, intermedia y subordinada. En el caso de las hipotecas *subprime* los títulos clasificados en la categoría subordinada fueron sobrecolateralizados.¹² Este proceso de fraccionamiento supuso que los pagos relativos a los títulos debían realizarse primero a los paquetes prioritarios, luego a los intermedios y por último a los subordinados, de modo que las pérdidas fueron absorbidas en primer lugar por estos últimos, seguidos por los intermedios y en última instancia por los prioritarios.

Este proceso de subordinación funcionó como una forma de protección e incremento crediticio al proteger a los paquetes de activos prioritarios contra la suspensión

¹¹ En la literatura se hace referencia a esto como securitización. Se define como el proceso de agrupación de activos de diferente calidad y riesgo para su conversión en diversos paquetes de valores que difieren en liquidez, plazo de vencimiento, contingencia y riesgo, cada uno de los cuales resulta atractivo a una determinada clientela de inversionistas. La securitización comenzó en la década de 1970 como una forma que permitió a las sociedades e instituciones financieras encontrar nuevas fuentes de financiación, ya sea trasladando activos fuera de sus balances o solicitando préstamos contra estos para refinanciarse a menores tasas de mercado.

¹² Se dice que un paquete ha sido colateralizado en forma excesiva cuando "el saldo de capital de los préstamos hipotecarios supera el saldo de capital de todos los títulos (deuda) emitidos por la sociedad instrumental". Véase Ashcraft y Schuermann (2008, pág. 29).

CUADRO 1

Porcentaje de títulos-valores respaldados con garantía de activos con respecto al patrimonio neto en instituciones financieras seleccionadas

Institución financiera	País o región	Títulos-valores respaldados con garantía de activos (en miles de millones de dólares)	Patrimonio neto (en miles de millones de dólares)	Títulos-valores respaldados con garantía de activos con respecto al patrimonio neto (en porcentajes)
Citibank	Estados Unidos	93	120	77,4
ABN Amro	Europa	69	34	201,1
Bank of America	Estados Unidos	46	136	33,7
HBO	Europa	44	42	105,6
JP Morgan Chase	Estados Unidos	42	116	36,1
HSBC	Europa	39	123	32,1
Société Générale	Europa	39	44	87,2
Deutsche Bank	Europa	38	44	87,8
Barclays	Europa	33	54	61,5
WestLB	Europa	30	9	336,6

Fuente: Acharya y Richardson (2009).

de pagos garantizando el cumplimiento de las obligaciones adquiridas con una probabilidad muy alta. La subordinación aseguró que, como señalan Nadauld y Sherlund (2008, pág. 9), “el incumplimiento de pagos destruirá en primer lugar el balance del principal de los activos sobrecolateralizados antes de alcanzar a los activos de las fracciones prioritarias. Solo después de haberse agotado el balance del principal de los activos sobrecolateralizados, la suspensión de pagos afectará a la categoría de activos superior siguiente. De ese modo, los paquetes de acciones prioritarias se benefician de las mayores provisiones en las fracciones de acciones subordinadas y la subordinación funciona así como una forma de protección crediticia”.

Siguiendo la lógica de esta estructura de asignación de prioridades aquí descrita los paquetes de títulos prioritarios eran también los que recibían la calificación crediticia más alta, seguidos por los paquetes intermedios y luego los subordinados.

El diseño del vehículo de titulización suponía que incluso si los paquetes de títulos prioritarios eran respaldados por colaterales riesgosos (como los préstamos hipotecarios *subprime*) recibirían de todos modos una calificación crediticia alta, es decir, que serían considerados títulos preferenciales. Esto se debe, en parte, a que la calificación crediticia de los títulos emitidos por el vehículo de titulización es —en virtud de su creación— independiente o está desvinculada de la calidad crediticia del emisor original del activo (o garantía prendaria) en cuestión.¹³ También, el vehículo de titulización brindaba protección adicional a los paquetes de acciones prioritarias contra las pérdidas sobre los activos subyacentes al garantizar el pago de las obligaciones sobre principal e intereses.

En el caso de la crisis actual, la estructura de securitización representativa de las hipotecas *subprime* concentraba el grueso de la inversión en los paquetes de activos prioritarios. La evidencia empírica correspondiente al período 1997-2007 indica que el balance total del principal de los paquetes de activos preferenciales representaba en promedio el 81% de las transacciones referidas al principal.¹⁴

En síntesis, la práctica referida a las operaciones fuera de balance permitió la transformación de activos riesgosos (como las hipotecas *subprime*) en “títulos seguros y de alta calificación crediticia”. A su vez, la

deconstrucción de una institución financiera en instituciones que operaban dentro del balance (la institución en sí) y fuera del balance (el vehículo de titulización) permitía a la primera (mediante la transferencia de ingresos procedentes de la institución fuera del balance) tener acceso a una fuente no explotada de financiación y liquidez sin mostrar al mismo tiempo la deuda correspondiente en su balance.

Este procedimiento dificultó mucho la posibilidad de juzgar y evaluar el riesgo porque derivó en una estructura de propiedad poco transparente que impedía identificar a los agentes que detentaban el riesgo subyacente. La falta de transparencia también contribuyó a falsear los precios de los valores de los activos. El proceso del financiamiento fuera del balance y securitización así como sus principales consecuencias para la evaluación del riesgo se resumen en el cuadro 2.

En los Estados Unidos, el proceso de financiamiento fuera del balance y securitización se aplicó exitosamente a los flujos financieros derivados de los préstamos hipotecarios *subprime*, mientras el precio presente y futuro (valor) del activo subyacente (colateral) mostraron una tendencia al alza, que fue lo que ocurrió durante la fase de auge. En el cuadro 3 se observa que de 2001 a 2006 el porcentaje de los préstamos hipotecarios *subprime* sujetos al proceso de securitización en relación al total de los préstamos *subprime* aumentó del 50% al 81%.

No obstante, en la fase de declive, cuando los precios de los activos inmobiliarios se derrumbaron, resultó evidente que —mediante la separación del riesgo real del riesgo financiero y la protección de los inversionistas mediante el fraccionamiento de los títulos— el modelo de financiamiento fuera del balance había fomentado la toma excesiva de riesgos, aumentando la vulnerabilidad y fragilidad de los balances de las instituciones financieras. En otras palabras, se comprobó que del mismo modo en que los títulos y valores podían rápidamente adquirir la calificación de “preferencial o *prime*” durante el auge, también podían bajar de categoría con la misma rapidez en la fase de declive para pasar a ser considerados títulos y valores *subprime*.

b) *Apalancamiento financiero procíclico como el mecanismo amplificador*

Las pérdidas derivadas de la disminución de los precios en el sector inmobiliario no se limitaron al segmento de las hipotecas *subprime*, sino que expandieron su cobertura hasta incluir a algunas de las instituciones financieras más importantes de los Estados Unidos y del mundo entero. Esto se puede explicar por la adopción generalizada de elevados niveles de apalancamiento

¹³ Es decir, el vehículo de titulización que hay en una posición financiera remota a la quiebra.

¹⁴ Véase Gorton (2008).

CUADRO 2

Etapas del proceso de financiación fuera del balance, securitización y sus consecuencias para la evaluación del riesgo

Etapas del proceso de financiación fuera del balance combinada con la securitización	Consecuencias para la evaluación del riesgo
<p>Etapa 1: Un prestamista hipotecario, por ejemplo un banco por intermedio de un corredor o agente, concede un préstamo al propietario de una casa.</p>	<p>Los corredores y agentes reciben el pago por adelantado de una comisión no ajustada a la calidad del prestatario. El crecimiento del negocio se recompensa mediante pagas extraordinarias. Los corredores y agentes no forman parte del personal del banco y por ende están fuera de la reglamentación.</p>
<p>Etapa 2: El prestamista hipotecario vende el préstamo a una de las agencias o empresas patrocinadas por el gobierno o a una entidad privada, por ejemplo un banco o empresa financiera (banco de inversión).</p>	<p>Los prestamistas hipotecarios no tenían incentivos para verificar cuidadosamente la calidad del prestatario pues sabían que los productos serían reconvertidos y vendidos. Los prestamistas hipotecarios no mantenían los activos hasta su vencimiento. Las ganancias creaban incentivos para que los prestamistas hipotecarios obtuvieran nuevos préstamos. El prestamista podía pagar la hipoteca, haciendo que este proceso fuera invisible para el prestatario.</p>
<p>Etapa 3: La agencia o entidad privada, por medio de un vehículo de titulización agrupa varios de los préstamos hipotecarios que ha comprado en un fondo común (el número de hipotecas individuales puede variar de unos pocos a miles de préstamos).</p>	
<p>Etapa 4: El vehículo de titulización vende activos financieros sobre el flujo de efectivo generado por el fondo de hipotecas —en forma de títulos— a inversionistas. Después de la venta inicial, estos títulos se comercializan en el mercado abierto.</p>	<p>Los títulos respaldados con garantía hipotecaria se crean mediante entidades financieras llamadas vehículo de titulización (<i>Special Purpose Vehicles</i>) que no están bajo el control de los bancos y no figuran en las operaciones contables de los balances financieros. El fraccionamiento en paquetes con distinta calidad crediticia permite la construcción de productos con calificaciones adecuadas solo para ciertos tipos de inversión. Las agencias calificadoras obtienen gran parte de sus ganancias de la calificación de estos productos “agrupados”. Los administradores del fondo reciben pagas extraordinarias por incrementar el rendimiento de la cartera.</p>
<p>Los pagos hipotecarios, que comprenden capital e interés, pasan por toda la cadena, desde quien paga la hipoteca al que detenta los títulos-valores.</p>	

Fuente: elaboración propia sobre la base de Gorton (2008) y Ashcraft & Schuermann (2008).

CUADRO 3

Origenación de hipotecas y securitización *subprime*

Año	Origenación total de hipotecas (en miles de millones de dólares)	Origenación <i>subprime</i> (en miles de millones de dólares)	Proporción de origenación <i>subprime</i> en relación a la origenación total (porcentaje del valor en dólares)	Títulos garantizados con hipotecas <i>subprime</i> (en miles de millones de dólares)	Porcentaje de hipotecas de alto riesgo titulizadas (porcentaje del total del valor en dólares)
2001	2 215	190	8,6	95	50,4
2002	2 885	231	8,0	121	52,7
2003	3 945	335	8,5	202	60,5
2004	2 920	540	18,5	401	74,3
2005	3 120	625	20,0	507	81,2
2006	2 980	600	20,1	483	80,5

Fuente: Gorton (2008).

—mostrando una elevada dependencia en financiamiento por medio de deuda—, junto con prácticas de gestión procíclica de dicho apalancamiento financiero.¹⁵

El apalancamiento refleja la medida en la cual los intermediarios financieros utilizan el endeudamiento para financiar la adquisición de sus activos. Cuanto mayor sea el apalancamiento mayor será su nivel de endeudamiento. Depender en gran medida del financiamiento crediticio puede tener efectos negativos en la calificación de un intermediario financiero y dificultar la obtención de fondos en el futuro.

Además, dado que el capital funciona como amortiguador contra la insolvencia, cuanto mayor sea la dependencia del financiamiento crediticio menor será la capacidad del intermediario financiero para amortiguar cambios imprevistos en el valor de los activos. En pocas palabras, la marcada dependencia de la financiación mediante endeudamiento supone que un intermediario financiero asume un riesgo mayor al quedar más expuesto y vulnerable a la iliquidez y, aún más importante, a la insolvencia.

No obstante, al mismo tiempo que niveles de apalancamiento que reflejen una elevada dependencia del financiamiento crediticio conllevan mayores riesgos, también crean considerables oportunidades para realizar ganancias debido a que cuanto mayor sea el nivel de apalancamiento mayor será la rentabilidad del capital.¹⁶ En este sentido, la expectativa de una mayor

rentabilidad ofrece un gran incentivo para el apalancamiento excesivo.

De conformidad con esto, la evidencia empírica de los niveles de apalancamiento de las instituciones financieras en distintas regiones y países indica que estas dependen en gran medida de la financiación mediante endeudamiento. En 2007, los bancos comerciales de los Estados Unidos registraban niveles de apalancamiento promedio en un rango de 10 a 12, mientras que para los bancos de inversión estos llegaban a situarse en un rango de 20 a 30. En el caso del Japón, el apalancamiento alcanzaba un valor de 18 y en el de Europa llegaba a 34 (véase el gráfico 1).¹⁷

Asimismo, los datos empíricos disponibles también indican que en el período 1990-2007 el coeficiente de correlación entre el apalancamiento promedio de los bancos más importantes de los Estados Unidos y la rentabilidad con respecto al capital era de 0,69, una cifra significativa desde el punto de vista estadístico al nivel de confianza del 95%.

Las instituciones financieras no solo registran elevados niveles de apalancamiento, sino que además se caracterizan por llevar a cabo una gestión procíclica de su nivel de apalancamiento. En otras palabras, los bancos ajustan su apalancamiento de acuerdo con el aumento o la disminución del valor de sus activos del balance. Más precisamente, tienden a ajustar al alza su nivel de apalancamiento cuando la economía atraviesa por un momento de auge y los precios de los activos aumentan. De manera contraria tienden a ajustar a la

¹⁵ Obviamente los niveles de apalancamiento son más elevados en las instituciones financieras, como los bancos de inversión, que no están sujetas a la reglamentación aplicada a los bancos comerciales.

¹⁶ Si un banco de inversión tiene una razón de apalancamiento de 30:1, puede pedir prestados 3.000 dólares por cada 100 dólares de capital. Si se asume que la tasa de interés sobre el préstamo es del 5% y que el banco gana el 6% sobre su nuevo capital total (3.000 dólares + 100 dólares = 3.100 dólares), puede obtener una ganancia de 129 dólares (o una tasa de rentabilidad del 29% sobre el capital original de 100 dólares). A un nivel más formal, esto puede observarse mediante una simple identidad de la rentabilidad bancaria, también conocida como descomposición de la rentabilidad del capital de Du Pont de Nemours and Company, que establece que la relación entre ganancias y capital equivale al producto de la razón de las ganancias con respecto a los activos y los activos respecto del capital. Es decir:

$$\frac{\text{Ganancias}}{\text{Capital}} = \left(\frac{\text{Ganancias}}{\text{Activos}} \right) * \left(\frac{\text{Activos}}{\text{Capital}} \right)$$

en donde $\frac{\text{Activos}}{\text{Capital}} = \text{Apalancamiento}$ y de ese modo,

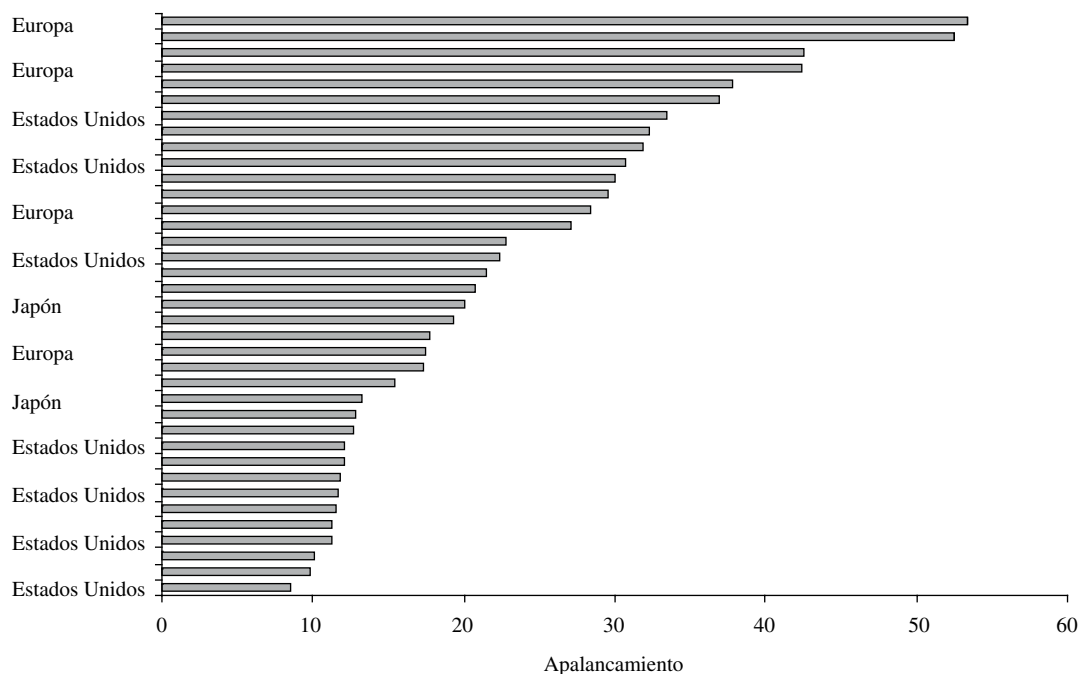
$$\frac{\text{Ganancias}}{\text{Capital}} = \frac{\text{Ganancias}}{\text{Activos}} * \text{Apalancamiento}$$

Como resultado, dada una relación entre activos y capital, cuanto mayor sea el apalancamiento mayores serán las oportunidades de rentabilidad captadas por la relación entre ganancias con respecto al capital. Sin embargo, los elevados niveles de apalancamiento también pueden derivar en grandes pérdidas. Si por cualquier motivo se registra una reducción del 10% del valor de la inversión total de 3.100 dólares, el valor total de la inversión deducidos los impuestos equivaldrá a 2.940 dólares. No obstante, la deuda será de 3.000 dólares y como resultado el banco tiene una pérdida de 60 dólares. En este caso la inversión del banco se basa en una deuda de más del 100%. En cierta medida, esto es similar al caso de algunos de los bancos de inversión como Lehman, cuya cartera de inversiones se basaba en un capital accionario del 3% y un 97% de fondos prestados. Véase Haughey, J. (2008).

¹⁷ Para poner las cosas en perspectiva, si la relación entre endeudamiento y capital propio es igual a 10, la financiación mediante endeudamiento y capital representa el 90% y el 10% de la adquisición de activos del intermediario financiero, respectivamente. Con un nivel de apalancamiento de 34, las razones de endeudamiento y capital son del 97% y el 3%, respectivamente. En el gráfico 1 se incluyen 37 instituciones financieras, 14 de las cuales son europeas, 5 japonesas y 16 estadounidenses. Las dos instituciones restantes son de Oriente Medio y Asia, respectivamente. Las instituciones financieras estadounidenses comprenden bancos comerciales, instituciones de ahorro, cooperativas de crédito, empresas patrocinadas por el gobierno y casas de corretaje/fondos de cobertura.

GRÁFICO 1

Apalancamiento de instituciones financieras seleccionadas, 2007



País/Región	Promedio	Desviación estándar
Estados Unidos	15,5	7,2
Japón	18,0	3,6
Europa	34,3	10,9

Fuente: sobre la base de Bloomberg (noviembre de 2008).

baja su nivel de apalancamiento (desapalancamiento) cuando la economía sufre una recesión y los precios de los activos disminuyen.¹⁸

La gestión procíclica del apalancamiento financiero se explica por consideraciones de riesgo. Las instituciones financieras y otras empresas ajustan sus hojas de balances de acuerdo con el riesgo esperado de pérdidas en sus carteras de activos. En condiciones de auge, el riesgo esperado de pérdida para las instituciones financieras y otras empresas es bajo y como consecuencia tienden

a aumentar su apalancamiento mediante la adquisición de activos por medio del financiamiento crediticio. Por el contrario, en condiciones de depresión el riesgo esperado de pérdida para las instituciones financieras y otras empresas es alto y como consecuencia tienden al desapalancamiento mediante la venta de activos con el objetivo de reducir su deuda.

Los datos empíricos disponibles relativos a los bancos de inversión de los Estados Unidos indican que estas instituciones financieras aumentaron su apalancamiento financiero de 21 a 30 entre noviembre de 2001 y noviembre de 2007, período que corresponde a una fase expansiva del ciclo. Por el contrario, disminuyeron su apalancamiento (o pasaron al desapalancamiento) a partir de 2007, cuando la recesión comenzó a afectar a la economía estadounidense.

Esto significa que en el período noviembre de 2001-noviembre de 2007 los bancos de inversión comenzaron a depender en mayor medida de la financiación mediante endeudamiento. En promedio, dichos

¹⁸ Adrian y Shin (2008a/, pág. 3) definen la gestión procíclica del apalancamiento financiero de la siguiente manera: "...existe una relación positiva entre los cambios en el apalancamiento y los cambios en el tamaño de las hojas de balance. Lejos de ser pasivos, los intermediarios financieros ajustan sus balances en forma activa y lo hacen de modo que el apalancamiento es alto en los períodos de auge y bajo en los períodos de depresión. En este sentido el apalancamiento es procíclico". Esta práctica supone curvas de demanda con pendiente positiva y de oferta con pendiente negativa y, en consecuencia, equilibrios de mercado inestables.

bancos aumentaron la proporción de activos financiados mediante deuda del 95% al 98%.¹⁹ Al aumentar la proporción de sus activos financiados con deuda los bancos se volvieron más riesgosos pero al mismo tiempo más rentables. Los datos empíricos revelan que en esos seis años las ganancias netas de la mayoría de los bancos de inversión se duplicaron con creces.²⁰

Del mismo modo que elevados niveles de apalancamiento pueden producir grandes ganancias en la fase ascendente del ciclo, el cambio a niveles de apalancamiento más bajos en la fase descendente puede provocar pérdidas considerables. Esto se debe a que el crecimiento de las hojas de balance sobre la base de préstamos y endeudamiento excesivos supone que en los períodos de recesión las instituciones financieras procurarán pagar sus deudas mediante la venta de activos. Las pérdidas pueden volverse sistémicas cuando la venta de activos para reducir la deuda se transforma en una práctica generalizada.

La acción individual de una institución puede ser exitosa en la reducción de la deuda y no producir efectos sistémicos. Sin embargo, la misma acción realizada por muchas de las instituciones financieras más importantes y otras empresas puede producir efectos sistémicos al desencadenar un proceso acumulativo de deflación de los activos a medida que los cambios en la financiación mediante endeudamiento (o el ajuste del apalancamiento) y en los precios de los activos “se retroalimentan recíprocamente en una amplificación del ciclo financiero”.²¹ De este modo, las prácticas de gestión procíclica del apalancamiento suponen la propagación del contagio mediante la deflación acumulativa de los precios de los activos en la fase del declive.

Este perverso proceso acumulativo provee un mecanismo explicativo para el contagio financiero en el episodio de crisis actual. De hecho, en el caso de la crisis *subprime* el contagio tuvo lugar mediante la disminución de los precios de los activos y la contracción de las hojas de balance. Estas fueron causadas por la marcada disminución del valor de los títulos respaldados mediante activos, en este caso hipotecas inmobiliarias detentadas en grandes cantidades por las instituciones financieras.²² La dinámica de este mecanismo supuso la

disminución del valor de los títulos respaldados mediante hipotecas igualada por caídas de magnitudes similares en el precio de los activos y seguidas de ajustes en los niveles de apalancamiento mediante la reducción de la deuda por medio de la venta de activos.

Los datos empíricos revelan que desde el comienzo de la última recesión en noviembre de 2007, en los Estados Unidos —a medida que el valor de los activos bajaba debido a la drástica reducción de los precios de los inmuebles— el sector financiero comenzó un proceso de desapalancamiento. En promedio, entre noviembre de 2007 y abril de 2008 los bancos de inversión estadounidenses redujeron su nivel de apalancamiento de 30 a 24. El proceso de desapalancamiento fue acompañado por una contracción media del valor de los activos del 20% en el caso de los bancos de inversión.²³

En este sentido, al contrario de lo que ocurrió en otros episodios de crisis financiera, los mecanismos de contagio de la crisis *subprime* no consistieron solo en el efecto dominó provocado por la suspensión de los pagos.²⁴ Como señalan Adrian y Shin (2008 b/, pág. 2): “si el efecto dominó del contagio financiero fuera el más importante...entonces la mora relacionada a las hipotecas *subprime* habría tenido un impacto limitado.”²⁵ Esto se debe a que la exposición al sector *subprime* es relativamente pequeña en comparación con el tamaño del balance general y el capital de las instituciones financieras en sí. El incumplimiento de pago de los prestatarios *subprime* podría fácilmente haber sido absorbido por el capital total del sector financiero”.

En síntesis, la gestión procíclica del apalancamiento financiero generalizada puede conducir a la difusión de la práctica de reducir la deuda, que deriva en una oferta

títulos hipotecarios y de los vehículos de titulización que los bancos establecieron específicamente con el objetivo de llevar las operaciones de los títulos hipotecarios y sus respectivas obligaciones de deuda garantizadas”. Los datos del Banco de la Reserva Federal indican que al finalizar el tercer trimestre de 2007 estas instituciones financieras poseían el 37% de la deuda hipotecaria.

¹⁹ Cálculos propios sobre la base de Bloomberg (2008).

²⁰ Véanse, por ejemplo, Adrian y Shin (2008a/ b/); Blanchard (2008); Greenlaw y otros (2008); Hatzius (2008). Por una opinión contundente pero crítica de este mecanismo de contagio del balance véase Mishkin (2008).

²¹ El efecto dominó del contagio financiero se refiere a la situación en que “el banco A ha obtenido un préstamo del banco B y el banco B ha obtenido un préstamo del banco C, y así sucesivamente. Entonces, si A sufre un revés y no cumple con el pago, el banco B sufrirá una pérdida. Si la pérdida es lo suficientemente grande para aniquilar el capital de B, B se declarará en suspensión de pagos. El banco C sufrirá entonces un revés. A su vez, si la pérdida es lo suficientemente grande el banco C suspenderá los pagos y así continúa el ciclo. Podríamos llamar a este proceso el modelo “dominó” del contagio financiero” (Adrian y Shin, 2008 b/pág. 2).

¹⁹ Véase nota al pie número 16.

²⁰ Cálculos propios sobre la base de Bloomberg (2008).

²¹ Greenlaw y otros (2008), pág. 30.

²² Como afirman Greenlaw y otros (2008, pág. 31): “...grandes cantidades de hipotecas y títulos respaldados mediante activos construidos sobre la base de activos hipotecarios están en manos de las instituciones apalancadas —de los mismos agentes en la etapa de acumulación en el proceso de securitización, de los *hedge funds* especializados en

excesiva de activos y ejerce una presión a la baja sobre su precio. A su vez, una nueva reducción de los precios de los activos lleva a nuevos ajustes en los niveles de apalancamiento, lo que puede reducir aún más el precio de los activos.

La deflación del precio de los activos puede tener efectos considerables en la liquidez, pues las reducciones del capital y las contracciones de las hojas de balance socavan la capacidad de los bancos de conceder préstamos. De ese modo se sientan las bases para una restricción crediticia, pues, como señalan Greenlaw y otros (2008, pág. 30), la liquidez a nivel agregado se refiere a la tasa de crecimiento de las hojas de balances.

De acuerdo con un ejercicio analítico realizado por Greenlaw y otros (2007), en la crisis actual *subprime* una pérdida de 200.000 millones de dólares (como la que sufrió el sector apalancado en los Estados Unidos) puede provocar una contracción total de los activos equivalente a 2 billones de dólares, suponiendo una

reducción del apalancamiento del 5%. En forma análoga, una reducción del apalancamiento del 10% puede causar una contracción del balance total del sistema financiero de 3 billones de dólares. En otras palabras, mientras que una reducción del apalancamiento del 5% multiplica las pérdidas iniciales del balance por 10, una reducción del 10% multiplica por 15 veces las pérdidas iniciales.

La crisis de los préstamos *subprime* derivó en considerables contracciones de los precios de los activos y de las hojas de balance de las instituciones financieras y afectó a más de 63 de las instituciones financieras más importantes del mundo. Recientemente se ha estimado que esta conmoción se tradujo en una pérdida de riqueza financiera en todo el mundo que llegó a 50 billones de dólares en 2008, es decir, casi el equivalente del PIB mundial ese año.²⁶ A su vez, la disminución del valor de los activos y balances de las instituciones financieras provocó una significativa reducción de la disponibilidad de crédito (contracción crediticia).

III

Posibles efectos de la crisis financiera mundial en las economías latinoamericanas

El proceso de deflación de los precios de los activos descrito anteriormente resultó en una considerable reducción del patrimonio financiero de hogares y empresas en el mundo desarrollado. Esto derivó en una contracción del gasto que a su vez provocó una reducción del consumo privado y de la inversión y, en consecuencia, en una contracción de la demanda agregada. Se estima que para 2009 este patrón común de las economías desarrolladas implicaría una reducción del producto mundial cercana al 1,5% y una contracción del comercio internacional mundial de 9,0%. La contracción simultánea del PIB mundial y del comercio internacional es un fenómeno sin precedentes en la historia reciente. A su vez, como consecuencia de la contracción del patrimonio financiero y la mayor necesidad de recursos financieros por parte de las economías desarrolladas, los mercados financieros internacionales podrían sufrir una considerable falta de liquidez en 2009.

La magnitud y el alcance global sin precedentes de la crisis financiera han llevado a los responsables de formular las políticas públicas en América Latina a concentrarse en anticipar las posibles repercusiones en las economías de la región. El principal elemento de preocupación es entonces respecto de la intensidad y

duración de este doble impacto. No obstante, cabe recalcar que la mayoría de los gobiernos de la región han anunciado políticas de demanda agregada para mitigar los efectos de la crisis, una reacción que en cierta medida difiere de las posiciones adoptadas en episodios de crisis anteriores y que podría tener resultados diferentes.

Sobre la base de los datos recientes y de la experiencia pasada, a continuación se examina el posible desempeño futuro de las economías latinoamericanas como consecuencia de la crisis financiera internacional actual y como resultado de las políticas gubernamentales aplicadas.

1. Efectos de la crisis financiera mundial en América Latina: ¿un caso de “vino añejo en odres nuevos”?

Los datos disponibles revelan que los países latinoamericanos no son inmunes a los efectos de contagio de la

²⁶ Véase Loser (2009).

crisis financiera mundial. De hecho, las manifestaciones de este episodio en las economías de la región y su interpretación a la luz del análisis de episodios pasados sugieren que sus efectos se conformarían de modo similar a los patrones de crisis anteriores.

Al igual que las crisis pasadas, el episodio actual está teniendo un impacto negativo generalizado, profundo y, probablemente, duradero en la evolución económica de los países de la región. De acuerdo con los datos regionales preliminares y del desempeño de las economías desarrolladas, las proyecciones de crecimiento para América Latina se han revisado a la baja en forma sistemática y drástica desde el comienzo de la crisis. Por otra parte, y dado que la crisis está en pleno desarrollo, es muy probable que se realicen revisiones adicionales.

De igual forma, y como en episodios anteriores, los efectos profundos y duraderos de la crisis se vinculan fuertemente a las restricciones financieras externas que enfrentan los países y a la contracción de los flujos comerciales. Por último, y nuevamente como en el pasado, los resultados económicos negativos y el limitado acceso a la financiación externa están afectando a un gran número de países de la región, independientemente de las características específicas de los países, tales como el grado de desarrollo de sus mercados financieros, el nivel de integración a los mercados financieros internacionales, el grado de apertura al comercio, el sesgo exportador, de las condiciones iniciales al comienzo de las crisis y de su respuesta a éstas mediante la formulación de políticas, entre otras cosas.

2. Los efectos en la actividad real

Los datos disponibles acerca de la crisis actual muestran que la región se dirige hacia un nuevo período de considerable contracción de la actividad económica. Hasta ahora, la mayoría de las siete economías más grandes de la región, LAC(7), conformado por Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y la República Bolivariana de Venezuela, han registrado tasas de crecimiento anuales negativas en la producción industrial (índices mensuales), una tendencia que en algunos casos se ha mantenido durante varios meses (véase el gráfico 2).

Adicionalmente, algunos indicadores adelantados de la actividad económica, como el crédito al sector privado y las importaciones, convalidan las expectativas negativas sobre el comportamiento de la dinámica de la actividad real. Las tasas de crecimiento del crédito ofrecido por las instituciones financieras al sector privado permanecen en valores positivos en casi todo el conjunto de países

de referencia.²⁷ No obstante, estas han disminuido y en algunos casos —como el de Argentina, Colombia y México— en forma considerable (véase el gráfico 3).

Estos datos limitados y las previsiones relativas al crecimiento de la región en 2009 son coherentes con el comportamiento de las variables reales registrado en episodios de crisis anteriores.

Las crisis examinadas en este documento tuvieron efectos profundos y duraderos en la actividad económica, pues en todos los casos considerados produjeron una recesión en los países afectados. La contracción media del PIB per cápita en todos estos países, teniendo en cuenta la muestra completa de episodios de crisis, fue del 6,2%.

Un análisis más detallado caso por caso revela que la crisis de la deuda fue la más costosa en términos de contracción del PIB per cápita y también en cuanto a la extensión de sus efectos de contagio. De hecho, esta crisis afectó sin excepción a todos los países de la muestra. Durante ese episodio la mediana de la disminución del PIB per cápita alcanzó al 12,6%. Los datos relativos a los demás episodios también muestran una reducción del PIB en toda la región, con la mediana de la contracción entre 1,2% en el caso argentino al 5,4% en el caso asiático-ruso (véase el cuadro 4).²⁸

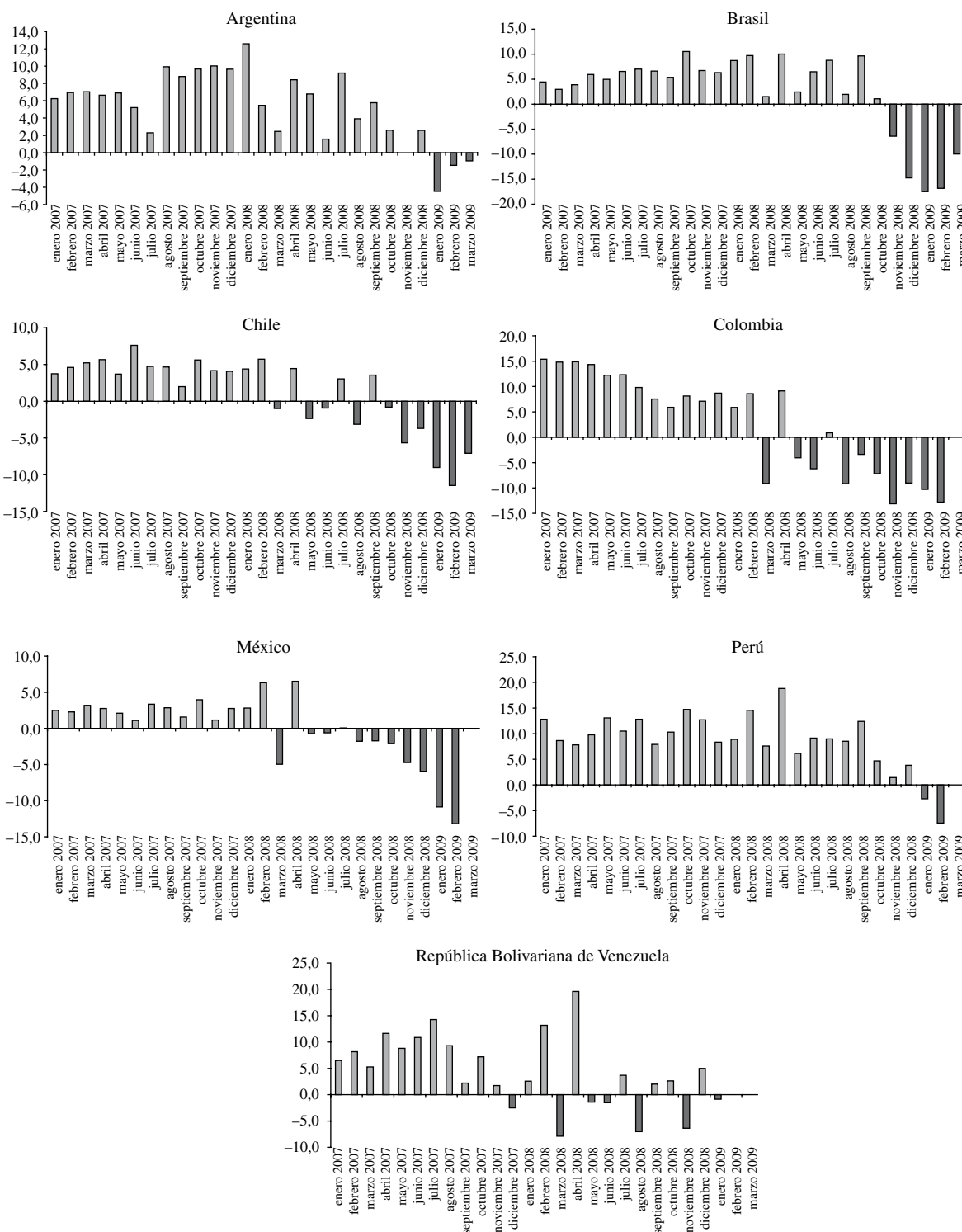
Los efectos negativos de estas crisis no solo han sido considerables sino también persistentes. La duración de la crisis (definida como el número de años necesarios para recuperar el nivel de PIB previo a la crisis) fue de 13 años en el caso de la crisis de la deuda, cinco años en el de la de ahorro y préstamo, dos años en el de la

²⁷ En el caso venezolano, el crédito al sector privado ha disminuido desde septiembre de 2008.

²⁸ Las reducciones máxima y mínima fueron del 22,2% (Estado Plurinacional de Bolivia) y del 0,5% (República Dominicana) durante la crisis de la deuda, del 28,1% (Perú) y del 0,24% (Costa Rica) durante la crisis de ahorro y préstamo, del 7,8% (México) y del 0,13% (Ecuador) durante la crisis mexicana, del 21,7% (Argentina) y del 1,6% (Costa Rica) durante el episodio asiático-ruso y del 18,9% (República Bolivariana de Venezuela) y del 0,12% (Guatemala) durante la crisis argentina, respectivamente. La contracción del PIB per cápita en Argentina durante la crisis argentina fue del 16,5%. Autores como Cerra y Chaman-Saxena (2007) afirman que los altos y permanentes costos de producción provocados por las crisis políticas y financieras podrían explicar por qué en la región latinoamericana no se ha podido reducir la brecha de ingresos con respecto a las economías desarrolladas. Otros autores como Calvo y Mendoza (2000), Calvo, Izquierdo y Talvi (2006), Edwards (2007) y Reinhart y Rogoff (2008b) han demostrado la manera en que la interrupción repentina de las corrientes entrantes de capital ha provocado el derrumbe de la actividad económica en los emergentes y en particular en las economías latinoamericanas.

GRÁFICO 2

Dinámica de la producción industrial durante la crisis financiera actual
(Cambio porcentual con respecto al mismo período del año anterior)

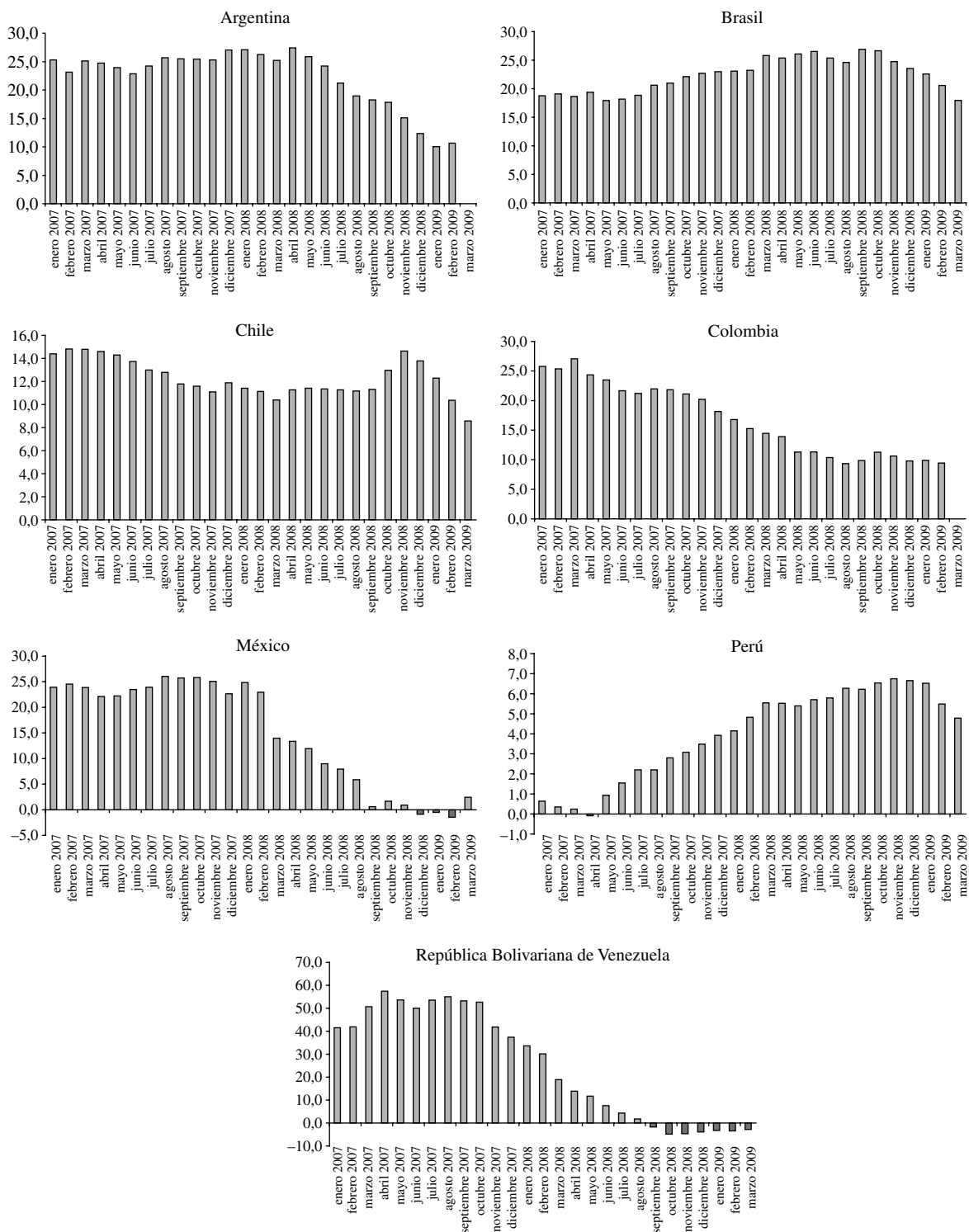


Fuente: cálculos propios sobre la base de información de fuentes nacionales (2009).

GRÁFICO 3

Dinámica del crédito al sector privado (sistema bancario) durante la crisis financiera actual

(Cambio porcentual con respecto al mismo período el año anterior - términos reales)



Fuente: cálculos propios sobre la base de información de fuentes nacionales (2009).

CUADRO 4

Dinámica del PIB durante episodios de crisis financieras internacionales anteriores
(Cambio en el porcentaje per cápita)

Episodios de crisis	Países que registraron contracción (número de países)	Mediana de la duración de la fase de contracción (número de años)	Mediana de la contracción (Cima - Valle) (porcentaje)	Años para recuperar el nivel previo a la crisis (mediana) (número de años)
1980-1983: de la deuda	17	2	12,6	13
1987-1991: de ahorro y préstamo	14	1	2,3	5
1994-1995: mexicana	10	1	2,0	2
1997-1999: asiático-rusa	12	2	5,4	5
2001-2002: argentina	13	1	1,2	3

Fuente: cálculos propios sobre la base de estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas (base de datos de cuentas nacionales, 2009).

mexicana, cinco años en el de la asiático-rusa y tres años en el caso del episodio argentino.²⁹

De conformidad con la evolución del producto, el desempleo tendió a aumentar durante esos episodios. En general, los países incluidos en la muestra registraron un incremento de la tasa de desempleo, el que osciló entre el 1,5% en la crisis mexicana y el 4,0% en la crisis asiático-rusa. El aumento medio de la tasa de desempleo de toda la muestra fue del 3,9% (véase el cuadro 5).

Al igual que en el caso del PIB, las repercusiones de las crisis en el desempleo fueron muy persistentes y registraron una duración mediana (medida según el número de años necesarios para recuperar los valores registrados antes de las crisis) de seis años en el caso de la crisis de la deuda, 18 años en el caso de la crisis de ahorro y préstamo y la crisis asiática, 11 años en el de la crisis mexicana, ocho años en el de la crisis asiático-rusa y cinco años en el de la crisis argentina.

Por otra parte, también se registró una reducción drástica y persistente de la inversión en toda la región. Cabe destacar que la reducción de la inversión per cápita fue considerablemente mayor y más duradera que la del producto. Durante la crisis de la deuda, la contracción de la inversión, el episodio crítico más grave de todos los aquí analizados, fue casi cuatro veces mayor a la

del producto. En términos de duración, en el mismo episodio se necesitaron 15 años para recuperar los niveles de inversión per cápita previos a la crisis, es decir, dos años más que en el caso de la del producto (véase el cuadro 6).

3. Condiciones de acceso a la financiación externa

Los efectos de la crisis actual y de los episodios anteriores en la actividad económica tienen un denominador común, pues están vinculados en gran medida con el limitado acceso de la región a los mercados financieros y la interrupción de los flujos comerciales que tiene lugar en los períodos de dificultad económica. Ambos aspectos se abordan en las próximas dos secciones.

El nivel de la restricción a los mercados financieros externos se evaluará mediante el análisis de la evolución de los cambios en los flujos de entrada y salida de capital, que reflejan las condiciones imperantes en dichos mercados.³⁰

Los datos disponibles hasta ahora sobre la dinámica de los flujos de capital (medidos como la razón de los flujos financieros distintos a inversión extranjera directa

²⁹ La duración máxima de la fase de contracción del PIB per cápita que comenzó durante la crisis de la deuda fue de seis años (Estado Plurinacional de Bolivia y Guatemala) y la mínima de un año (República Dominicana). Durante la crisis de ahorro y préstamo esos valores fueron de tres años (Argentina y Perú) y un año, respectivamente (Estado Plurinacional de Bolivia, Brasil, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Uruguay y República Bolivariana de Venezuela). En el episodio asiático-ruso la duración máxima de la fase de contracción fue de cinco años (Paraguay) y la mínima de un año (Estado Plurinacional de Bolivia, Chile, Ecuador y Honduras), durante la crisis argentina la duración máxima fue de dos años (Argentina, México, Paraguay, República Dominicana, Uruguay y la República Bolivariana de Venezuela).

³⁰ En las últimas tres décadas, América Latina ha sufrido diversos reveses financieros y comerciales, cuya importancia relativa ha variado según los países y períodos de tiempo. Sin embargo, a pesar de las dificultades para aislar un episodio de otro, los datos indican que las variaciones del PIB de la región han tenido un vínculo estadístico mayor con los cambios en las condiciones financieras externas que en la demanda externa global. Por ejemplo, el coeficiente de correlación entre el ciclo del PIB y las corrientes financieras es positivo y estadísticamente significativo a un nivel del 5% en las décadas de 1980 y 1990, cuando llegó a 0,52 y 0,54 respectivamente. Por otra parte, el coeficiente de correlación entre el ciclo del PIB y el de la relación de intercambio también fue positivo y estadísticamente significativo, aunque a un nivel del 10% en los años noventa. Véase Titelman, Pérez-Caldentey y Minzer (2008).

CUADRO 5

Dinámica del desempleo durante episodios de crisis financieras internacionales anteriores
(Cambio en el porcentaje)

Episodios de crisis	Países que registraron incremento (número de países)	Mediana de la duración del incremento (número de años)	Mediana del incremento (Cima-Valle) (porcentaje)	Años para recuperar el nivel previo a la crisis (mediana) (número de años)
1980-1983: de la deuda ^a	11	1	3,1	6
1987-1991: de ahorro y préstamo ^b	16	2	2,4	18
1994-1995: mexicana ^c	17	2	1,5	11
1997-1999: asiático-rusa ^c	15	2	4,0	8
2001-2002: argentina ^c	17	2	1,9	5

Fuente: cálculos propios sobre la base de Indicadores Mundiales de Desarrollo, Banco Mundial 2009.

^a 11 países en la muestra.

^b 16 países en la muestra.

^c 17 países en la muestra.

CUADRO 6

Dinámica de la inversión durante episodios de crisis financieras internacionales anteriores
(Cambio en el porcentaje per cápita)

Episodios de crisis	Países que registraron contracción (número de países)	Mediana de la duración de la fase de contracción (número de años)	Mediana de la contracción (Cima-Valle) (porcentaje)	Años para recuperar el nivel previo a la crisis (mediana) (número de años)
1980-1983: de la deuda	17	2	46,6	15
1987-1991: de ahorro y préstamo	17	2	16,7	5
1994-1995: mexicana	15	1	13,7	4
1997-1999: asiático-rusa	16	2	24,4	6
2001-2002: argentina	16	1	13,7	4

Fuente: cálculos propios sobre la base de estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas (base de datos de cuentas nacionales, 2009).

respecto del PIB) son variados. En el gráfico 4 se observa un cambio en la situación de Argentina y Colombia entre 2007 y 2008, pues de receptores netos de flujos financieros que no constituían inversión extranjera directa pasaron a ser exportadores netos de recursos financieros. En algunas economías, como Brasil, México y la República Bolivariana de Venezuela, no se registraron variaciones significativas en cuanto a su condición de receptoras netas de flujos financieros. Otros países como Perú inclusive mejoraron su posición relativa en el mismo período. No obstante, a nivel agregado para los representados en el LAC(7) la relación entre corrientes financieras que no constituían inversión extranjera directa y PIB disminuyó un 2% entre el tercer trimestre de 2007 y el tercer trimestre de 2008 (véase el gráfico 4).

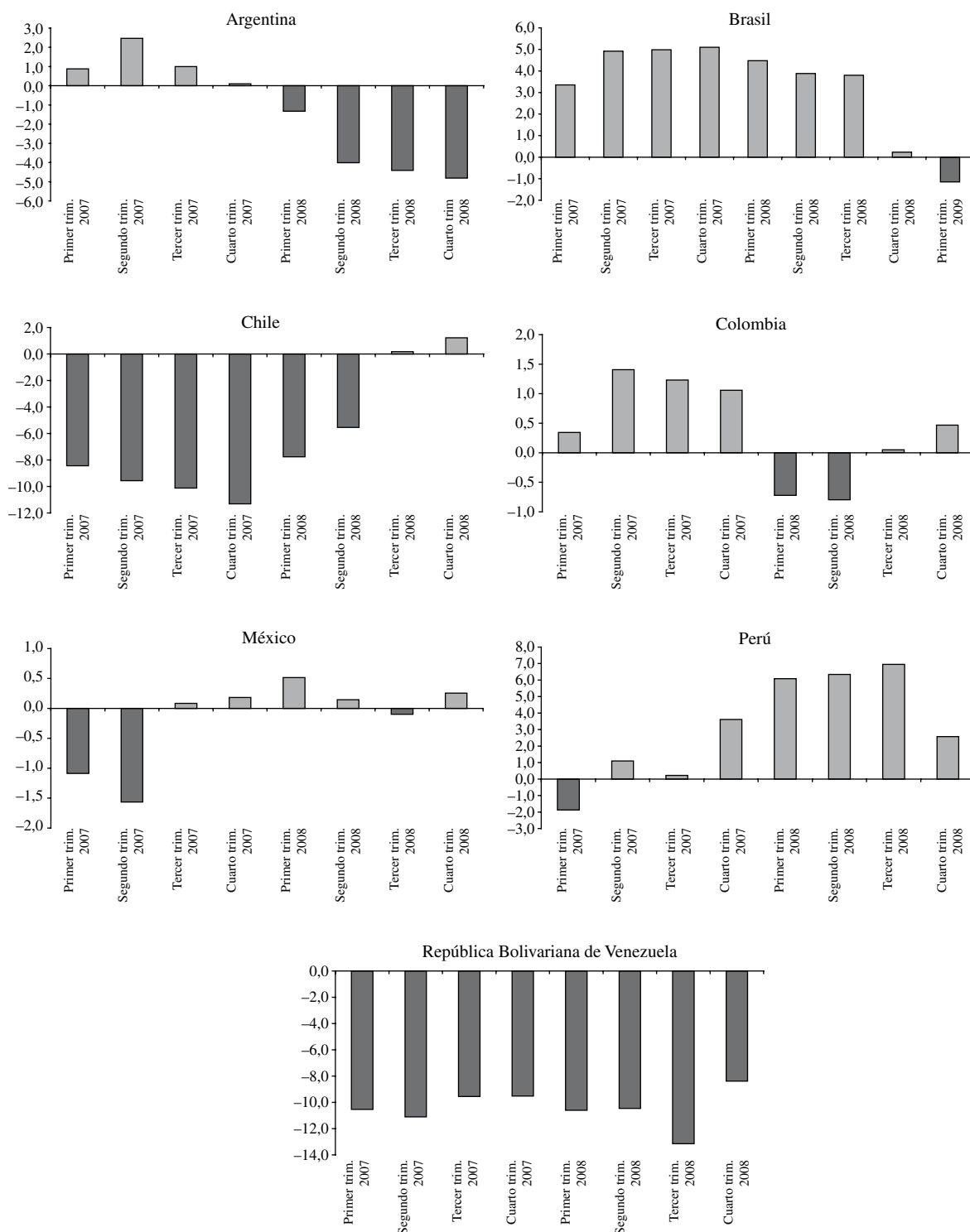
La limitación del acceso a los flujos financieros no es exclusiva del episodio actual. De hecho, constituye una característica destacada de todas las crisis financie-

ras examinadas en este trabajo. La mayoría de las crisis financieras que afectaron a la región se caracterizaron por la "interrupción repentina" de los flujos entrantes de capital y el aumento considerable de los flujos de salida de capital.³¹ La mediana de la reducción de las entradas de capital, Cima-Valle del episodio (*peak-to-trough*), fue del 8,4% del PIB durante la crisis de la deuda, del 2,7% durante la crisis de ahorro y préstamo, del 2,9%

³¹ Se han propuesto varias hipótesis para explicar la dinámica de los flujos de capital. Mientras Kaminsky, Reinhart y Végh (2002), Calvo y Talvi (2005) han sugerido que intermediarios financieros comunes desempeñarían un papel en la interrupción repentina y generalizada de los flujos financieros, Calvo y Reinhart (1996) señalaron los efectos indirectos que los grandes países podrían tener en las economías limítrofes más pequeñas y Calvo y Mendoza (1996) y Chari y Kehoe (2002) argumentaron que el comportamiento de rebaño de los inversionistas financieros también explica por qué los recursos dejan de dirigirse a las economías de los mercados emergentes.

GRÁFICO 4

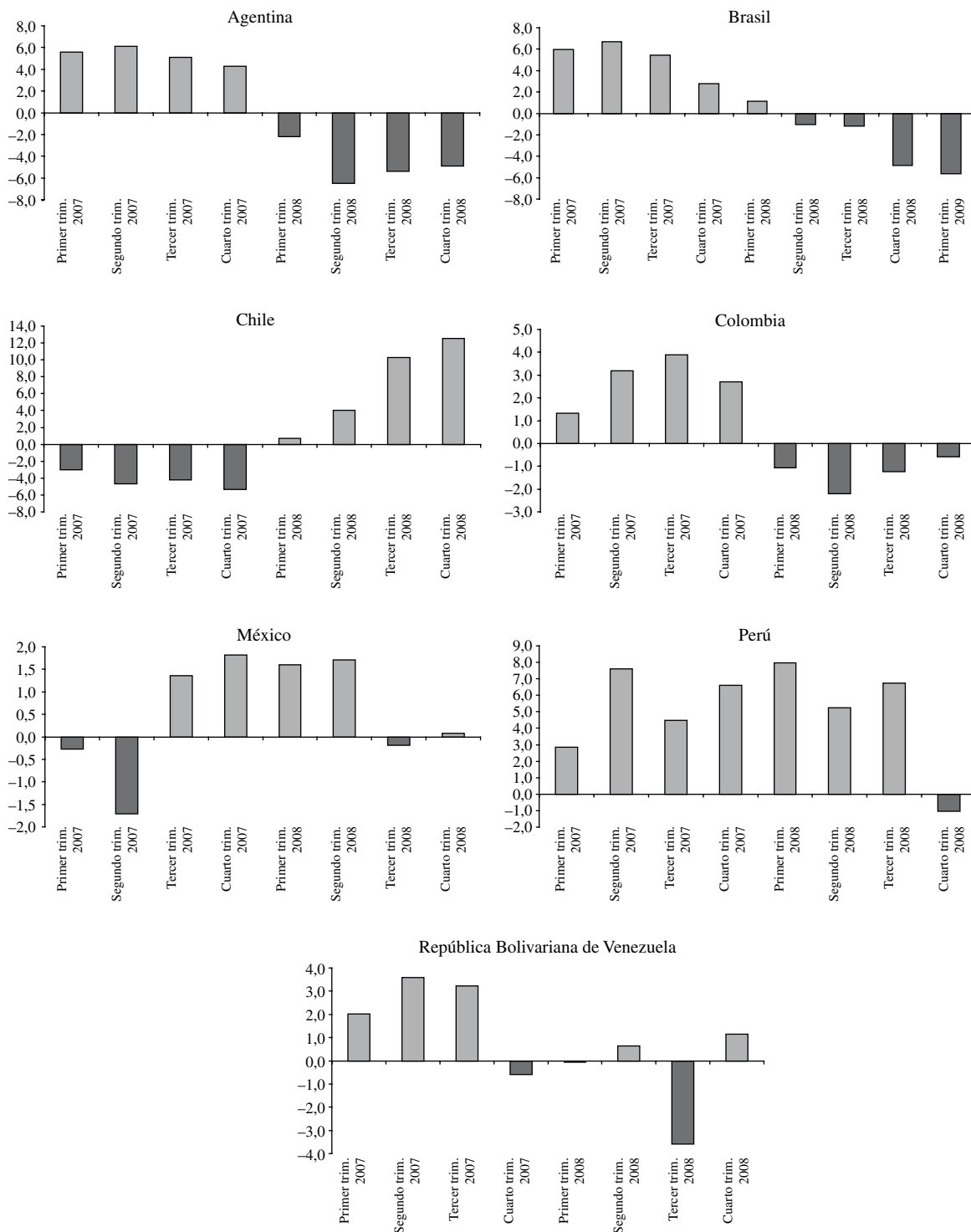
Dinámica de las corrientes financieras excluyendo inversión extranjera directa durante la crisis financiera actual
(Valor acumulado de un año como porcentaje del PIB)



Fuente: cálculos propios sobre la base de información de fuentes nacionales (2009).

GRÁFICO 5

Dinámica de las corrientes financieras excluyendo inversión extranjera directa durante la crisis financiera actual
(Cambios anuales en el valor acumulado a un año en términos de PIB)



Fuente: cálculos propios sobre la base de información de fuentes nacionales (2009).

durante la crisis mexicana, del 4,4% durante la crisis asiático-rusa y del 4,5% durante la crisis argentina (véase el cuadro 7).³²

³² También se observan diferencias en la duración de la reducción de la entrada de flujos de capital. La duración máxima de la fase de contracción durante la crisis de la deuda fue de seis años (El Salvador) y la mínima de un año (Guatemala y República Bolivariana de Venezuela). En la crisis de ahorro y préstamo estos períodos fueron de tres años (Argentina y Honduras) y un año (Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Perú y República Dominicana) respectivamente. En la crisis mexicana la duración máxima fue de dos años (Argentina, Guatemala, Honduras, México, Panamá, Paraguay y República Bolivariana de Venezuela) y la mínima de un año (Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Perú y República Dominicana), mientras que en el caso de la crisis asiático-rusa la duración máxima fue de cinco años (Argentina, en superposición con otros episodios de crisis) y la mínima de un año (Brasil, Chile, Costa Rica, Guatemala, Honduras, México, Panamá, República Dominicana). Por último, en el episodio de la crisis argentina, la fase de contracción de las entradas de capital tuvo una duración máxima de cuatro años (Estado Plurinacional de Bolivia) y una duración mínima de un año (Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Panamá, Perú, Uruguay y República Bolivariana de Venezuela).

La reducción de las entradas de capital estuvo acompañada por grandes salidas de capital en la mayoría de los países. El incremento medio de dichas salidas varió del 1,2% al 2,9% del PIB en los diferentes episodios de crisis (véase el cuadro 8).³³ En síntesis, la reducción regional media de las corrientes financieras netas en la muestra completa de países fue de alrededor del 5,8% del PIB.

Las drásticas reducciones de las corrientes financieras netas no se limitaron a un pequeño grupo, sino que afectaron a todos los países de la región independientemente del lugar de origen de la crisis, del nivel de desarrollo financiero de los países

³³ Algunos autores, entre ellos Cuddington (1986), Dooley (1986) y Pineda (1998), han sugerido que las salidas de capital, y en particular las salidas de capital por parte de instituciones privadas no financieras, constituyen la reacción de individuos en respuesta al cambio en el riesgo interno, que podría obedecer a un aumento del riesgo de expropiación, de devaluación, de inflación o cualesquiera otros cambios en la rentabilidad esperada de los activos nacionales, además de los cambios en otros fundamentos.

CUADRO 7

Dinámica de las entradas de capital durante episodios de crisis financieras internacionales anteriores
(Como porcentaje del PIB)

Episodios de crisis	Países que registraron contracción (número de países)	Mediana de la duración de la contracción (número de años)	Mediana de la contracción (Cima-Valle) (porcentaje del PIB)
1980-1983: de la deuda	17	2	8,4
1987-1991: de ahorro y préstamo	17	1	2,7
1994-1995: mexicana	14	2	2,9
1997-1999: asiático-rusa	17	2	4,4
2001-2002: argentina	16	2	4,5

Fuente: cálculos propios sobre la base de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2009).

CUADRO 8

Dinámica de las salidas de capital durante episodios de crisis financieras internacionales anteriores
(Como porcentaje del PIB)

Episodios de crisis	Países que registraron incremento (número de países)	Duración media del incremento (número de años)	Incremento medio (Cima-Valle) (porcentaje del PIB)
1980-1983: de la deuda	15	1	1,2
1987-1991: de ahorro y préstamo	17	2	1,8
1994-1995: mexicana	17	1	2,1
1997-1999: asiático-rusa	17	1	1,4
2001-2002: argentina	17	1	2,9

Fuente: cálculos propios sobre la base de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2009).

(o condiciones iniciales) o del grado de integración en los mercados financieros internacionales. La contracción de los flujos financieros netos y las exportaciones empeoró la posición de la balanza de pagos y derivó en ajustes de las reservas internacionales y de la tasa de cambio real.

Como en el caso de las crisis anteriores, y consistente con las condiciones externas actuales menos favorables, el acceso aún más restringido a flujos financieros está acompañado de un incremento del costo para acceder a la financiación externa. El índice de bonos de mercados emergentes (EMBI) de la mayoría de las economías de la región registró un marcado aumento entre agosto de 2008 y marzo de 2009, cuyo punto máximo fue en octubre de 2008. Esta dinámica es común a todos los países pero con distinta intensidad (véase el gráfico 6).³⁴

³⁴ La dinámica del indicador EMBI en algunos países de la región, entre otras variables, ha revelado no solo el deterioro de sus condiciones externas, sino también el aumento del riesgo vinculado con consideraciones políticas idiosincrásicas que explican las diferencias de nivel en el caso de los indicadores EMBI argentino y venezolano.

4. Dinámica de las exportaciones en la crisis actual y en los episodios anteriores

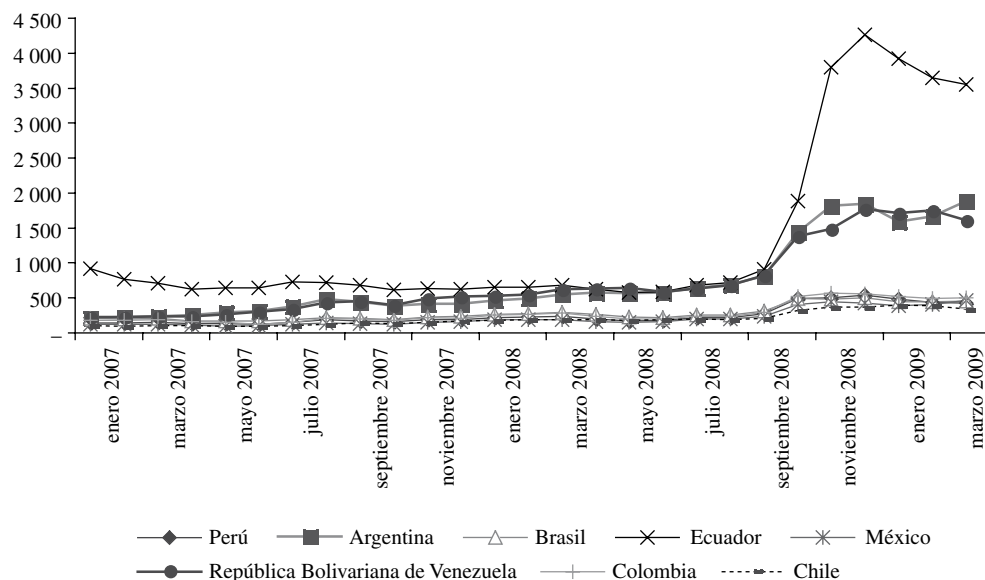
Además de relacionarse en gran medida con la restricción de los flujos financieros en términos de volumen y costo, los efectos de la crisis actual y de los episodios anteriores en la actividad económica también se vinculan en forma considerable con la interrupción de los flujos comerciales. Más precisamente, al igual que en las crisis anteriores, la dinámica de las exportaciones desempeña un papel importante en la transmisión de los efectos de la crisis financiera actual en la región.

La grave recesión que ha afectado al mundo desarrollado y la desaceleración de las principales economías emergentes han derivado en una reducción considerable del comercio internacional mundial, que se prevé disminuirá más del 9% en 2009 (OMC, 2009). La consecuente contracción de la demanda general mundial se tradujo en una marcada disminución de los precios de los productos básicos y las proyecciones indican la predominancia de condiciones similares en el futuro cercano.³⁵

³⁵ Entre marzo de 2008 y abril de 2009 los precios del petróleo disminuyeron un 53% en el caso del West Texas Intermediate (WTI), cerca de 50 dólares por barril. En el mismo período el índice colectivo de

GRÁFICO 6

Evolución reciente del diferencial del indicador EMBI en ocho países de América Latina (En puntos básicos)



Fuente: cálculos propios sobre la base de datos del Banco Central de Reserva de Perú (2009).

Asimismo, la contracción de la demanda externa de bienes manufacturados también afectará la capacidad de los países latinoamericanos para contener la caída de las exportaciones que no corresponden a productos básicos. En el gráfico 7 se muestra la dinámica de las exportaciones en la muestra de referencia del LAC(7) en 2007 y 2008 y se observa que la tasa de crecimiento anual de las exportaciones³⁶ en todos ellos ha sido negativa o se ha desacelerado en forma considerable desde el segundo semestre de 2008.³⁷

En las crisis financieras anteriores también se registró una contracción de la demanda agregada externa en la región, que se reflejó en la disminución de las exportaciones durante dichos episodios.³⁸ En todos los países y los episodios de crisis de la muestra la contracción media de las exportaciones fue del 19,1%. Las mayores reducciones se registraron durante la crisis de la deuda y la crisis asiático-rusa, cuando la mediana de la reducción de las exportaciones fue del 38,2% y del 13,9%, respectivamente (véase el cuadro 9).³⁹

productos básicos de JP Morgan indica una contracción del 40%. En 2009, el FMI estima una reducción del 31,8% en los precios del petróleo y de 18,7% de los productos básicos no combustibles.

³⁶ Cambio porcentual con respecto al mismo período del año anterior.

³⁷ En los países en los que disminuyeron las exportaciones (Argentina, Chile, Colombia, México y Perú) la contracción media fue del 29,3% entre el cuarto trimestre de 2007 y el cuarto trimestre de 2008, mientras que la diferencia en la tasa de crecimiento en el país que registró una desaceleración de las exportaciones (Brasil) fue superior al 12,7% en el mismo período.

³⁸ La importancia del comercio internacional como canal de propagación de la crisis ha sido recalcada por Eichengreen, Rose y Wyplosz (1996).

³⁹ Durante la crisis de la deuda la máxima reducción de las exportaciones, máximo a mínimo, fue del 72% (Estado Plurinacional de Bolivia) y la mínima del 14% (México), mientras que en la crisis de ahorro y préstamo estos valores fueron del 39% (Brasil) y el 0,6% (Guatemala), respectivamente. Durante la crisis mexicana la reducción

Los efectos negativos en las exportaciones también fueron muy persistentes en todos los episodios de crisis. La mediana del período necesario para recuperar los niveles de exportaciones previos a la crisis fue de 10 años en la crisis de la deuda, siete años en la crisis de ahorro y préstamo, tres años después de la crisis mexicana, cuatro años después del episodio asiático-ruso y tres años en el episodio argentino.

Como en las crisis financieras anteriores, la contracción de los flujos financieros y la caída de las exportaciones derivaron en una reducción de las reservas internacionales en la mayoría de las economías (véase el gráfico 8).

La disminución de las reservas internacionales en la crisis actual está en línea con las registradas en los episodios anteriores, que oscilaron entre el 19% durante las crisis mexicana y asiático-rusa y el 43% en la crisis de la deuda (véase el cuadro 10).⁴⁰

En general, las crisis financieras internacionales estuvieron acompañadas por el deterioro de los mercados de valores y la depreciación de la tasa de cambio nominal de los países de la región. En la crisis financiera actual, por lo menos en sus etapas iniciales, se observó una desvinculación aparente o temporal en la dinámica de estos mercados regionales y los del mundo desarrollado. Mientras los mercados de valores y las tasas de cambio nominales de los países de la región se apreciaban, los

máxima fue del 29% (Paraguay) y la mínima del 3,13% (Guatemala) y en el episodio asiático-ruso la reducción acumulativa máxima de las exportaciones fue del 42% (República Bolivariana de Venezuela) y la mínima fue del 2,9% (Chile). Por último, durante la crisis argentina la contracción máxima de las exportaciones fue del 29,9% (Ecuador) y la mínima del 1% (Argentina).

⁴⁰ Cabe señalar que la adopción de regímenes cambiarios más flexibles en algunos países ha reducido su necesidad de mantener reservas internacionales como fondo de regulación para defender paridades o bandas cambiarias.

CUADRO 9

Dinámica de las exportaciones durante episodios de crisis financieras internacionales anteriores

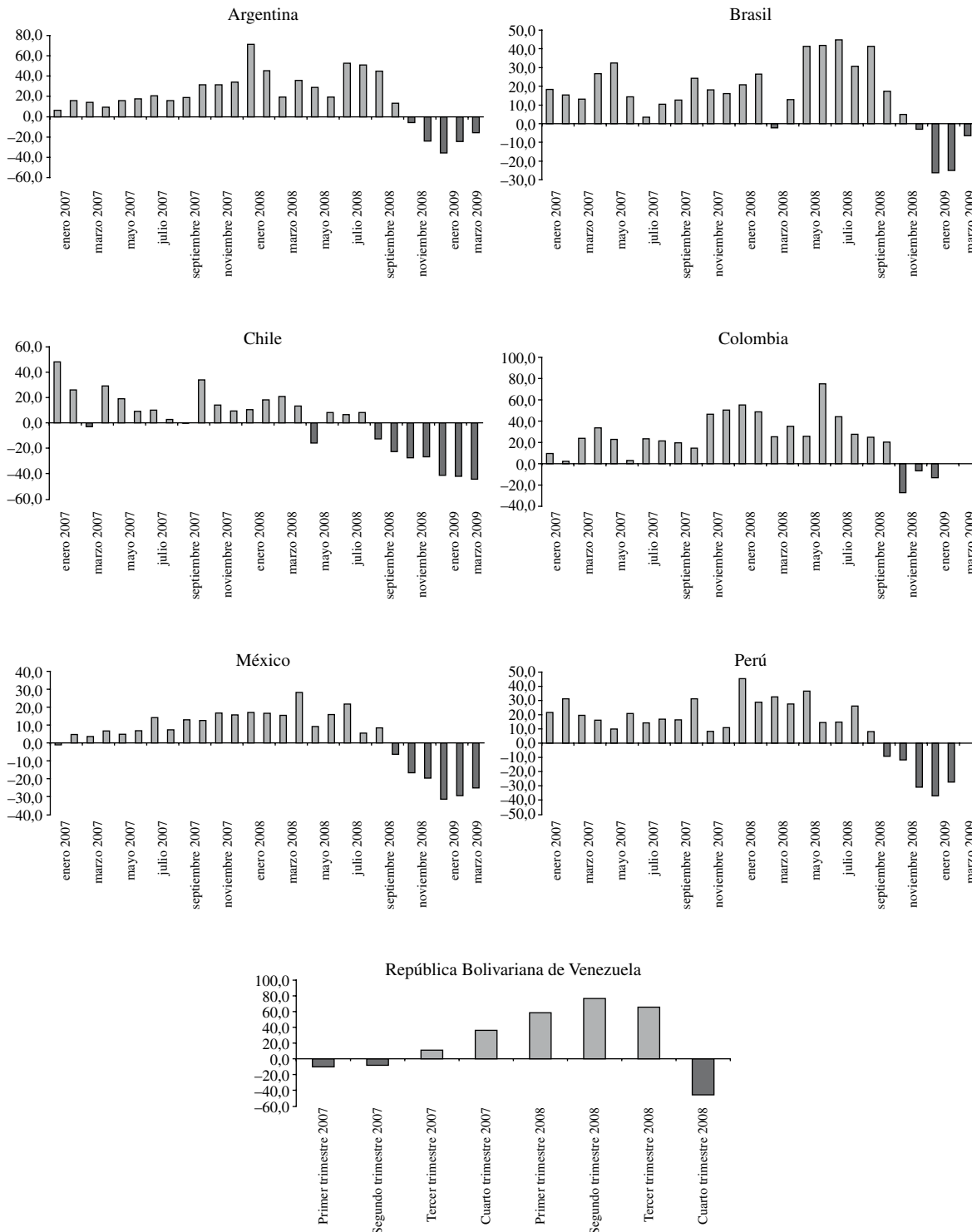
(Cambio en el porcentaje per cápita)

Episodios de crisis	Países que registraron contracción (número de países)	Mediana de la duración de la contracción (número de años)	Mediana de la contracción (Cima-Valle) (porcentaje)	Años para recuperar el nivel previo a la crisis (mediana) (número de años)
1980-1983: de la deuda	17	3	38,2	10
1987-1991: de ahorro y préstamo	17	1	10,7	7
1994-1995: mexicana	10	1	4,1	3
1997-1999: asiático-rusa	14	1	13,9	4
2001-2002: argentina	14	1	10,7	3

Fuente: cálculos propios sobre la base de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2009).

GRÁFICO 7

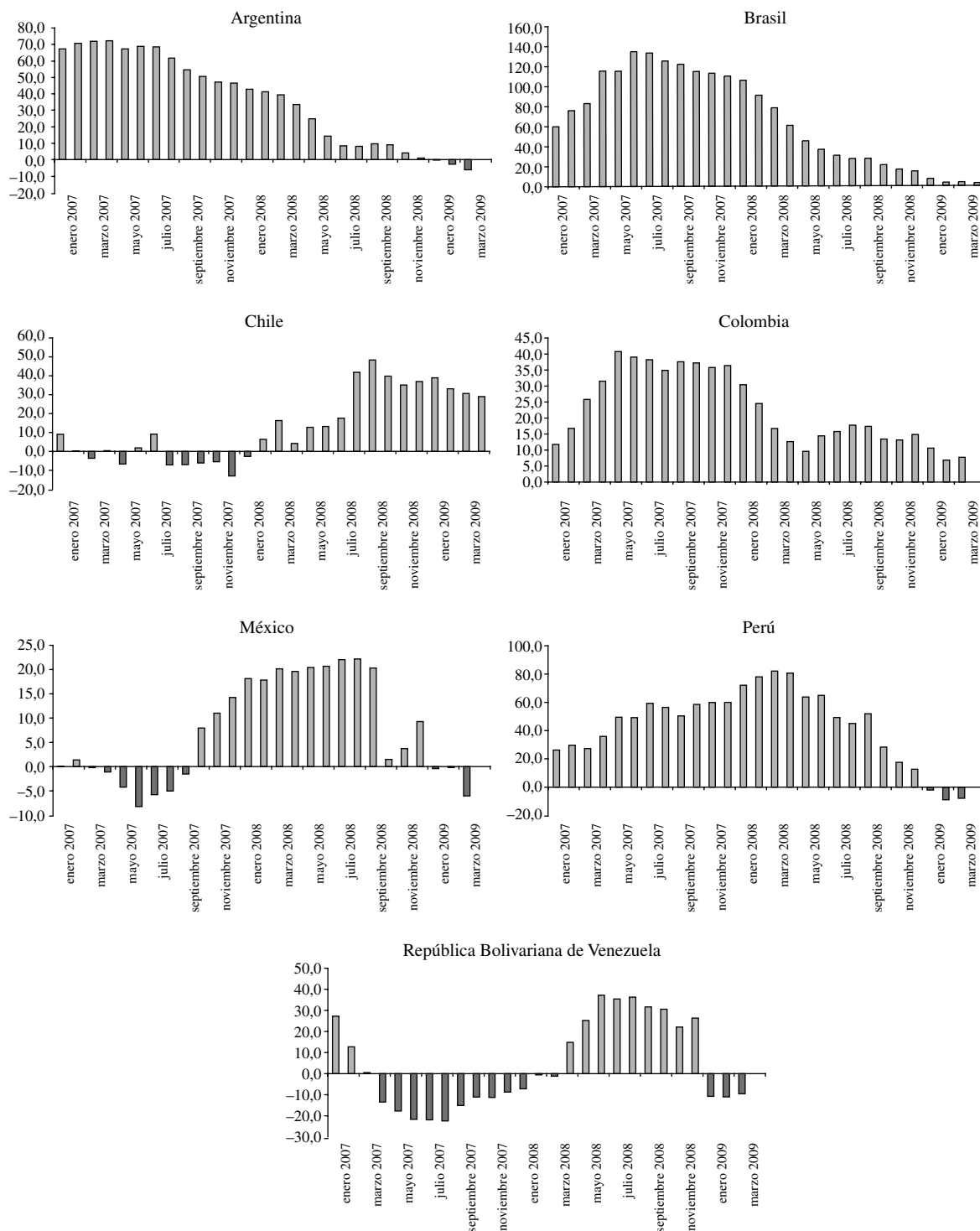
Dinámica de las exportaciones durante la crisis financiera actual
(Cambio porcentual del valor exportado con respecto al mismo período del año anterior)



Fuente: cálculos propios sobre la base de información de fuentes nacionales (2009).

GRÁFICO 8

Dinámica de las reservas internacionales durante la crisis financiera actual
(Cambio porcentual con respecto al mismo período del año anterior)



Fuente: cálculos propios sobre la base de información de fuentes nacionales (2009).

CUADRO 10

Dinámica de las reservas internacionales durante episodios de crisis financieras internacionales anteriores
(En dólares)

Episodios de crisis	Países que registraron contracción (número de países)	Duración media de la contracción (número de años)	Contracción media (Cima-Valle) (porcentaje)
1980-1983: de la deuda	17	1	42,7
1987-1991: de ahorro y préstamo	15	1	40,5
1994-1995: mexicana	9	1	19,1
1997-1999: asiático-rusa	15	1	18,7
2001-2002: argentina	11	2	37,3

Fuente: cálculos propios sobre la base de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2009).

del mundo desarrollado retrocedían fuertemente. Este comportamiento parece haber llegado a su fin en el segundo semestre de 2008, pues a partir de junio de ese año los mercados de valores en los siete países de referencia registraron una tendencia a la baja.

Con respecto a la dinámica de la tasa de cambio nominal en dicho grupo de países durante la crisis actual, se han observado dos fases distintas. Hasta julio de 2008 la mayoría de las tasas de cambio nominales en la región tendieron al alza. Sin embargo, a partir de agosto de ese mismo año, en la mayoría de los países

se han registrado depreciaciones considerables, de más del 30% en el caso de México y el Brasil.⁴¹

En este contexto de reducción de las exportaciones y desaceleración de las entradas de capital netas, a partir del segundo semestre de 2008 también se ha desacelerado considerablemente la tasa de crecimiento de las reservas internacionales de las economías representadas en LAC(7). La mediana de la desaceleración de la tasa de crecimiento de las reservas internacionales entre el segundo semestre de 2007 y el segundo semestre de 2008 llegó al 6,9%.

IV

Conclusiones

Los significativos efectos de la crisis financiera mundial actual se pueden explicar por la combinación del financiamiento fuera del balance con la gestión procíclica del apalancamiento financiero por parte de las instituciones financieras.

Las prácticas de financiamiento fuera del balance sentaron las bases para la gestación de la crisis, pues aparentemente permitían separar el riesgo de invertir en un activo o en un título respaldado con garantía de activos (riesgo financiero) del riesgo vinculado con el promotor de la securitización del activo o del título e inclusive del riesgo del activo o del título en sí mismos (riesgo real). Además, estas prácticas permitieron desdibujar la distinción entre los riesgos relativos de un amplio espectro de activos mediante técnicas de incremento y mejoramiento del crédito. Como consecuencia, la percepción de los riesgos de los activos tendió a acompañar las fases de auge y depresión de la crisis. En la fase de

auge los activos se consideraban “preferenciales (*prime*)”, mientras que por el contrario en la fase de depresión se degradaban a la categoría de *subprime*.

Los efectos de la financiación fuera del balance se vieron amplificados por las prácticas de gestión procíclica del apalancamiento financiero. Esto supuso que las instituciones financieras procuraran expandir su base de activos mediante el financiamiento crediticio en la fase de auge y, por el contrario, procuraron reducir su nivel de endeudamiento en la fase de depresión. La práctica generalizada del apalancamiento procíclico derivó en incrementos acumulativos de los precios de los activos en la fase de auge y en reducciones acumulativas en la fase de depresión.

⁴¹ La tasa de cambio oficial venezolana no se ha modificado desde marzo de 2005.

La deflación generalizada y continua de los precios de los activos en la fase de depresión provocó la contracción de los balances generales de las instituciones financieras y de su capacidad para conceder préstamos, preparando el terreno para una contracción crediticia mundial y para la consiguiente desaceleración a nivel global.

Los efectos de la crisis no solo se sienten en los países desarrollados sino también en los países en desarrollo. En el caso de América Latina, el análisis y los datos empíricos sugieren que el episodio actual y sus manifestaciones probablemente se ajustarán a los patrones de las crisis financieras anteriores, por lo que se trataría de un caso de “vino añejo en odres nuevos”.

Los episodios anteriores de crisis se caracterizaron por efectos negativos profundos y duraderos en el desempeño económico de la región, que se explican sobre todo por la medida en que los países sufren un acceso limitado a la financiación externa y la interrupción de los flujos de comercio internacional. Asimismo, de acuerdo con lo ocurrido en episodios anteriores, los resultados económicos negativos y el acceso limitado a la financiación externa son comunes a un gran número de países en toda la región, independientemente de la considerable heterogeneidad con respecto al nivel de desarrollo de los mercados financieros, grado de integración a los mercados financieros internacionales, el grado de apertura al comercio, sesgo exportador, las condiciones económicas al comienzo de las crisis y las respuestas normativas aplicadas por los gobiernos.

En la crisis actual también se ha restringido el acceso al financiamiento externo y se observan graves

interrupciones de los flujos comerciales. Desde el segundo semestre de 2008 se ha registrado una desaceleración —y en algunos países incluso una reversión— de los flujos financieros privados. La mediana de la reducción de los flujos financieros que no constituyen inversión extranjera directa entre el tercer trimestre de 2007 y el tercer trimestre de 2008 fue del 2% del PIB. Por otra parte, se estima que los flujos financieros de capital privado a la región disminuirán considerablemente con respecto a 2008 (50%) y que el comercio mundial disminuirá más del 9% en 2009. En algunos países de la región estas reducciones ya se observan desde el segundo semestre de 2008.

En general, las condiciones macroeconómicas y fiscales de las economías de la región eran mejores cuando comenzó la crisis actual que en los casos referidos a episodios anteriores. Esto se traduce en altos niveles de activos externos y bajas tasas de desempleo e inflación. Este mejor contexto macroeconómico ha permitido la adopción de políticas anticíclicas para mitigar, por lo menos de manera inicial, los efectos negativos de la grave contracción de la demanda global externa y la posible reducción de los flujos financieros internacionales.⁴²

En consecuencia, la gravedad de los efectos previstos de la crisis en las economías latinoamericanas dependerá, en última instancia, de la duración e intensidad de la crisis en las economías desarrolladas y de la efectividad de las políticas anticíclicas anunciadas por los gobiernos de la región.

⁴² Véase CEPAL (2009).

APÉNDICE
Cuadro A.1
Episodios de crisis anteriores

País/Región (Episodio de crisis)	Período	Mayores niveles de liquidez	Política monetaria expansiva	Desregulación financiera y cambio institucional
Suecia (crisis nórdica)	1991-1994	La relación entre el crédito bancario y el PIB aumentó del 43% al 63% entre 1985 y 1990.	La tasa del mercado monetario disminuyó del 17% al 11% entre 1984 y 1988, para luego aumentar al 15% en 1991.	Abolición de los coeficientes de liquidez para los bancos (1983). Supresión de las pautas de crédito oficiales por el Banco Central (1985). Eliminación de los límites máximos de tasa de interés y crédito para los bancos (1985).
Finlandia (crisis nórdica)	1991-1994	La relación entre el crédito bancario y el PIB aumentó del 64% al 92% entre 1985 y 1990.	La tasa del mercado monetario disminuyó del 15% al 10% entre 1984 y 1988, para luego aumentar al 15% en 1990.	Eliminación de los límites máximos de la tasa de interés (1986) y liberalización del crédito empresarial desde el extranjero (1987).
Noruega (crisis nórdica)	1991-1994	La relación entre el crédito bancario y el PIB aumentó del 71% al 80% entre 1985 y 1990.	La tasa del mercado monetario disminuyó del 14,2% al 6,5% entre 1986 y 1990, para luego aumentar al 20% en 1993.	Eliminación de la reglamentación cuantitativa de los topes de crédito y tasas de interés sobre la concesión de préstamos de los bancos (1984-1985).
América Latina	1982-1983	Los flujos financieros netos aumentaron del 3,4% al 7,4% del PIB entre 1973 y 1981.		Tasa de interés variable o préstamos de interés variable "concebidos para proteger a los bancos contra variaciones adversas de la tasa de interés sobre sus depósitos a corto plazo".
Tailandia (crisis asiática)	1997-1998	La relación entre el crédito bancario y el PIB aumentó del 98% al 147% entre 1992 y 1996.	La tasa del mercado monetario disminuyó del 11,2% al 6,5% entre 1991 y 1993, para luego aumentar al 16% en 1997 y bajar al 13% en 1998.	Desregulación de la inversión extranjera directa y liberalización de las transacciones financieras transfronterizas (décadas de 1980 y 1990).
Corea del Sur (crisis asiática)	1997-1998	La relación entre el crédito bancario y el PIB aumentó del 61% al 72% entre 1992 y 1996.	La tasa del mercado monetario disminuyó del 17% al 12% entre 1991 y 1993, para luego aumentar al 13,2% en 1997 y al 15% en 1998.	Supresión de las restricciones a la cuenta de capital a inicios de los años noventa. Liberalización de la inversión extranjera entrante. Se permite a los bancos pedir préstamos en el extranjero. Aumento de los límites de endeudamiento externo para los bancos locales.
Malasia (crisis asiática)	1997-1998	La relación entre el crédito bancario y el PIB aumentó del 143% al 187% entre 1992 y 1996.	La tasa del mercado monetario disminuyó del 7,1% al 4,2% entre 1993 y 1994, para luego aumentar al 7,6% en 1997 y al 8,5% en 1998.	Desregulación de la inversión extranjera directa y liberalización de las transacciones financieras transfronterizas (décadas de 1980 y 1990).
Japón	1991-2001	La relación entre el crédito bancario y el PIB aumentó del 158% al 197% entre 1985 y 1990.	La tasa de interés disminuyó del 7,3% al 3,8% entre 1985 y 1989, para luego aumentar a un nivel máximo del 7,5% en 1991.	Liberalización de las tasas de depósito y supresión de los controles de capital de los bancos. Falta de distinciones regulatorias entre las instituciones financieras. Establecimiento del mercado extraterritorial.
Estados Unidos (de ahorro y préstamo)	1986-1995	La relación entre el crédito bancario y el PIB aumentó del 92% al 100% entre 1980 y 1985.	El tipo de interés de los fondos federales disminuyó del 12,3% en 1982 al 6,7% en 1987, para luego aumentar a niveles comprendidos entre el 8% y el 9% en el período 1989-1990.	Ley de control monetario y desregulación de las instituciones de depósito (Ley Gam-St Germain) (1982). Eliminación de las disposiciones inicialmente concebidas para prevenir excesos crediticios y minimizar los incumplimientos.
Estados Unidos (de las empresas puntocom)	2001	La relación entre el crédito bancario y el PIB aumentó del 135% al 170% entre 1994 y 2000.		Ley de modernización de los servicios financieros de 1999.
Estados Unidos (de los préstamos de alto riesgo)	2007-2008	La relación entre el crédito bancario y el PIB aumentó del 169% al 209% entre 2002 y 2006.	El tipo de interés de los fondos federales disminuyó del 6% al 1% entre 2001 y 2003. A esto siguió un cambio de posición en la política monetaria y el tipo de interés de los fondos federales aumentó al 5% en 2006.	Ley de modernización del mercado de futuros de productos básicos de 2000.

Fuentes: las fuentes utilizadas para el estudio de la crisis nórdica incluyen: Hansen (2003); Barot y Takala (1998); Kennedy y Andersen (1994); Girouard y Blöndal (2001); La fuente utilizada para el estudio de la crisis en América Latina es Lamfalussy (2000). Las fuentes utilizadas para el estudio del caso japonés incluyen: Kennedy y Andersen (1994); Herring y Wachter (1999); Honda (2003). Las fuentes utilizadas para el estudio de la crisis asiática incluyen: Quigley (1999); Senhadji, A., y Collyns Ch. (2002). Las fuentes utilizadas para el estudio de la crisis de ahorro y préstamo incluyen: Kennedy y Andersen (1994).

Bibliografía

- Acharya, V.V. y M. Richardson (2009), "Restoring Financial Stability: How to Repair a Failed System", documento presentado en la reunión "Financial Crisis and its Impact on Developing Countries' Growth Strategies and Prospects" (Cambridge, Massachusetts, 20 y 21 de abril).
- Adrian, T. y H.S. Shin (2008a), "Liquidity and financial contagion", *Financial Stability Review*, N° 11 (número especial), París, Banque de France.
- _____ (2008b), "Financial Intermediaries, Financial Stability and Monetary Policy", documento preparado para el Federal Reserve Bank of Kansas City Symposium at Jackson Hole (21 al 23 de agosto).
- _____ (2008c), "Liquidity and Leverage", inédito.
- Ashcraft, A.B. y T. Schuermann (2008), "Understanding the securitization of subprime mortgage credit", *Federal Reserve Bank of New York Staff Reports*, N° 318, Nueva York, Federal Reserve Bank of New York.
- Bello, O., R. Heresi y O. Zambrano (2008), "The present decade boom of commodity prices in historical perspective and its macroeconomic effects in Latin America", Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), inédito.
- Bernanke, B., M. Gertler y S. Gilchrist (1996), "The financial accelerator and the flight to quality", *Review of Economics and Statistics*, vol. 78, N° 1, Cambridge, Massachusetts, MIT Press.
- Blanchard, O. (2008), "The financial crisis: Initial conditions, basic mechanisms, and appropriate policies", *Munich Lecture*.
- Calvo, G., A. Izquierdo y L. Mejía (2008), "Systemic sudden stops: The relevance of balance-sheet effects and financial integration", *NBER Working Paper*, N° 14026, Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research.
- Calvo, G., A. Izquierdo y E. Talvi (2006), "Phoenix miracles in emerging markets: recovering without credit from systemic financial crises", *NBER Working Paper*, N° 12101, Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research.
- Calvo, G. y E. Mendoza (2000), "Capital-markets crises and economic collapse in emerging markets: An informational-frictions approach", *American Economic Review*, vol. 90, N° 2, Nashville, Tennessee, American Economic Association.
- _____ (1996), "Reflections on Mexico's balance of payments crisis: a chronicle of death foretold", *Journal of International Economics*, vol. 41, N° 3-4, Amsterdam, Elsevier.
- Calvo, S. y C. Reinhart (1996), "Capital flows to Latin America: Is there evidence of contagion effects?", *Policy Research Working Paper Series*, N° 1619, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Calvo, G. y E. Talvi (2005), "Sudden stop, financial factors and economic collapse in Latin America: learning from Argentina and Chile", *NBER Working Paper*, N° 11153, Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2009), "La reacción de los gobiernos de las Américas frente a la crisis internacional: una presentación sintética de las medidas de política anunciadas hasta el 31 de marzo" (LC/L.3025), Santiago de Chile, marzo.
- Cerra, V. y S. Chaman (2007), "Growth dynamics: the myth of economic recovery", *Working Paper*, N° 226, Basilea, Banco de Pagos Internacionales.
- Chari, V. y P. Kehoe (2002), "On the robustness of herds", *Working Paper*, N° 622, Minneapolis, Federal Reserve Bank of Minneapolis.
- Chari, V.V., L.J. Christiano P.J. Kehow (2008), "Facts and myths about the financial crisis of 2008", *Working Paper*, N° 666, Minneapolis, Federal Reserve Bank of Minneapolis.
- Cuddington, J. (1986), "Capital flight: estimation, issues, and explanations", *Princeton Studies in International Finance*, N° 58, Princeton, Princeton University.
- De Gregorio, J. y R. Valdés (1999), "Crisis transmission: evidence from the debt, tequila and Asian flu crises", *Documento de trabajo*, Santiago de Chile, Banco Central de Chile.
- Dooley, M. (1986), "Country-specific risk premiums, capital flight and net investment income payments in selected developing countries" (DM/86/17), Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional.
- Edwards, S. (2007), "Crisis and growth: a Latin American perspective", *NBER Working Paper*, N° 13019, Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research.
- _____ (1999), "Crisis prevention: lessons from Mexico and East Asia", *NBER Working Paper*, N° 7233, Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research.
- Eichengreen, B. (2009), "How the subprime crisis went global: evidence from bank credit default swap spreads", *NBER Working Paper*, N° 14904, Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research.
- Eichengreen, B., A. Rose y C. Wyplosz (1996), "Contagious currency crises", *NBER Working Paper*, N° 5681, Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research.
- Evans, C. (2008), *Economic Update*, Chicago, Federal Reserve Bank of Chicago.
- Ffrench-Davis, R. (2009), "Crisis global, flujos especulativos y financiación innovadora para el desarrollo", *Revista de la CEPAL*, N° 97 (LC/G.2400), Santiago de Chile, abril.
- FMI (Fondo Monetario Internacional) (2009), *World Economic Outlook. Crisis and Recovery*, Washington, D.C.
- Forbes, K. y R. Rigobon (2002), "No contagion, only interdependence: measuring stock market co-movements", *Journal of Finance*, vol. 57, N° 5, Berkeley, American Finance Association.
- Girouard, N. y S. Blondal (2001), "House prices and economic activity", *OECD Economics Department Working Papers*, N° 279, París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).
- Gorton, G.B. (2008), "The panic of 2007", *NBER Working Paper*, N° 14358, Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research.
- Greenlaw D. y otros (2008), "Leveraged losses: lessons from the mortgage market meltdown", *U.S. Monetary Policy Forum Report*, N° 2, Chicago, U.S. Monetary Policy Forum.
- Hansen, J. (2003), "Financial cycles and bankruptcies in the Nordic countries", *Working Paper Series*, N° 149, Estocolmo, Banco Central de Suecia.
- Hatzius, J. (2008), "Beyond leveraged losses: the balance sheet effects of the home price downturn", *Brookings Papers on Economic Activity*, Washington, D.C., Brookings Institution Press.
- Haughey, J. (2008), "How did \$600-800 billion of US mortgage defaults cause a worldwide economic crisis?", Market Insights [en línea] <http://www.reedconstructiondata.com/jim-haughey/post/how-did-600-800-billion-of-us-mortgage-defaults-cause-a-worldwide-economic/>
- Herring, R.J. y S. Wachter (1999), "Real estate booms and banking busts: An international perspective", *Center for Financial Institutions Working Papers*, N° 99-27, Filadelfia, Wharton School Center for Financial Institutions.
- Honda, E. (2003), "Financial deregulation in Japan", *Japan and the World Economy*, vol. 15, N° 1, Amsterdam, Elsevier.
- Ivashina, V. y D. Scharfstein (2008), "Bank Lending during the financial crisis of 2008", inédito.
- Izquierdo, A. y E. Talvi (2008), *All That Glitters May Not Be Gold: Assessing Latin America's Recent Macroeconomic Performance*, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo.
- Kaminsky, G. y C. Reinhart (2000), "On crisis, contagion and confusion", *Journal of International Economics*, vol. 51, N° 1, Amsterdam, Elsevier.

- Kaminsky, G., C. Reinhart y C. Végh (2002), "Two hundred years of contagion", *MPRA Working Paper*, N° 13229, Munich, University Library of Munich.
- Kennedy, N. y P. Andersen (1994), "Household saving and real house prices: an international perspective", *BIS Working Papers*, N° 20, Basilea, Banco de Pagos Internacionales.
- Kwan, S. (2009), "Behavior of Libor in the current financial crisis", *FRBSF Economic Letter*, N° 2009-04, San Francisco, Federal Reserve Bank of San Francisco.
- Laeven, L. y F. Valencia (2008), "Systemic banking crises: a new database", *IMF Working Paper*, N° 08/224, Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional.
- Lamfalussy, A. (2000), *Financial Crisis in Emerging Markets*, New Haven, Yale University Press.
- Loser, C.M. (2009), "Global Financial Turmoil And Emerging Market Economies: Major Contagion and a Shocking Loss of Wealth?", Manila, Banco Asiático de Desarrollo.
- Orlowski, L. (2008), "Stages of the 2007/2008 global financial crisis: Is there a wandering asset-price bubble", *MPRA Working Paper*, N° 12696, Munich, University Library of Munich.
- Machinea, J. (2009), "La crisis financiera internacional: su naturaleza y los desafíos de política económica", *Revista de la CEPAL*, N° 97 (LC/G.2400), Santiago de Chile, abril.
- Mishkin, F.S. (2008), "Monetary Policy, Flexibility, Risk Management, and Financial Disruptions", Discurso en el Banco de la Reserva Federal de Nueva York, 11 de enero.
- Nadauld, T.D. y Sh. Sherlund (2008), "The Role of the Securitization Process in the Expansion of Subprime Credit", Board of Governors of the System/Ohio State University, septiembre, inédito.
- Ocampo, J. (2009), "Impactos de la crisis financiera mundial sobre América Latina", *Revista de la CEPAL*, N° 97 (LC/G.2400), Santiago de Chile, abril.
- OMC (Organización Mundial del Comercio) (2009), "WTO: 2009 Press Releases", PRESS/554, 23 de marzo [en línea] http://www.wto.org/english/news_e/pres09_e/pr554_e.htm
- Pérez-Caldentey, E., D. Titelman y R. Pineda (2009), "The current global financial crisis: What was really 'purely prime'?", Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), abril, inédito.
- Pineda, R. (1998), "Capital flight and changes in the domestic risk: the role of agents' preferences", Michigan, Michigan State University, inédito.
- Pineda, R., E. Pérez-Caldentey y D. Titelman, D. (2009), "The current financial crisis: old wine in new goatskins or is this time different for Latin America?", Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 20 de marzo, inédito.
- Quigley, J.M. (1999), "Real estate and the Asian crisis", *Berkeley Program on Housing and Urban Policy Working Paper Series*, N° 1011, Berkeley, Berkeley Program on Housing and Urban Policy.
- Reinhart, C. y K. Rogoff (2008a), "This time is different: a panoramic view of eight centuries of financial crises", *NBER Working Paper*, N° 13882, Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research.
- _____ (2008b), "The aftermath of financial crises", *NBER Working Paper*, N° 14656, Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research.
- Rigobon, R. (2001), "Contagion: how to measure it?", *NBER Working Paper*, N° 8118, Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research.
- RiskGlossary [en línea] [www.http://www.riskglossary.com](http://www.riskglossary.com)
- Senhadji, A. y Ch. Collins (2002), "Lending booms, real estate bubbles and the Asian crisis", *IMF Working Paper*, N° WP/02/20, Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional.
- Titelman, D., E. Pérez-Caldentey y R. Minzer (2008), "Comparación de la dinámica e impactos de los choques financieros y de términos de intercambio en América Latina en el período 1980-2006", *serie Financiamiento del desarrollo*, N° 203 (LC/L.2907-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.08.II.G.43.

PALABRAS CLAVE

Crecimiento económico
Mitigación de la pobreza
Evaluación
Distribución del ingreso
Gastos públicos
Tendencias demográficas
Indicadores económicos
Indicadores sociales
Análisis de regresión
América Latina

Reducción de la pobreza en América Latina: Incidencia de los factores demográficos, sociales y económicos

Jaime Ros

El desarrollo socioeconómico reciente de América Latina plantea un enigma. Este radica en que si bien es cierto que en los últimos 25 años el crecimiento económico de la región ha sido muy lento y los resultados muestran un rezago en relación al pasado y al resto del mundo, las tasas de pobreza han continuado bajando significativamente y los indicadores sociales han seguido mejorando. En el presente artículo se evalúa el papel de diferentes factores —distribución del ingreso, gasto social y cambios demográficos— en esta paradoja. La conclusión principal, un tanto inquietante, es que salvo contadas excepciones —Chile en particular—, el factor que más ha contribuido a la reducción de la pobreza ha sido el dividendo demográfico producto de la transición demográfica registrada en la región en este período.

Jaime Ros

Profesor, Departamento de Economía
y Estudios Públicos,
miembro del Instituto Kellogg
de Estudios Internacionales
en la Universidad de Notre Dame

✉ ros@nd.edu

I

Introducción

El desarrollo socioeconómico reciente de América Latina plantea un enigma. Este radica en que si bien es cierto que en los últimos 25 años el crecimiento económico de la región ha sido muy lento y los resultados muestran un rezago en relación al pasado y al resto del mundo, las tasas de pobreza han continuado bajando significativamente y los indicadores sociales han seguido mejorando. En algunos países, este avance de los indicadores sociales parece incluso haberse acelerado en comparación con las tendencias anteriores. En el presente artículo se evalúa el papel de diferentes factores —distribución del ingreso, gasto social y cambios demográficos— en esta paradoja. ¿Han contribuido los cambios en la distribución del ingreso a la reducción de la pobreza? El aumento del gasto social y los programas más focalizados de reducción de la pobreza, ¿han posibilitado una disminución de esta pese a la lentitud del crecimiento económico? ¿Cuál ha sido el papel de la transición demográfica y del dividendo demográfico conexas en la reducción de la pobreza?

El presente artículo está organizado de la siguiente manera. En la sección II se presenta el marco analítico y se documenta el enigma del progreso social en un contexto de crecimiento lento en América Latina. Las secciones III y IV contienen un análisis de regresión formal sobre el rol del crecimiento, la distribución del ingreso, el gasto social y los cambios demográficos de las variaciones observadas de la tasa de pobreza y muestran cómo contribuye cada uno de estos factores a la baja de esta última. Se concluye que la transición demográfica ha sido el factor que más ha contribuido a la reducción de la pobreza. La sección V finaliza con una advertencia: cuando la transición demográfica se haya completado, desaparecerá el dividendo demográfico y para lograr un mayor progreso social será preciso acelerar el crecimiento económico. En el apéndice 1 se aborda el tema de la causalidad recíproca entre reducción de la pobreza y cambio demográfico, mientras que en el apéndice 2 se muestran la definición de las variables y las fuentes de información utilizadas.

II

La reducción de la pobreza y sus factores determinantes

El marco analítico adoptado es sencillo. Consiste en hacer que la tasa de pobreza dependa del nivel de PIB por trabajador, del grado de desigualdad de la distribución del ingreso, del gasto social y de la estructura por edades de la población. El papel de los tres primeros factores está claro: en igualdad de condiciones, un aumento del PIB por trabajador, una menor desigualdad y un incremento del gasto social darán lugar a una reducción de la tasa de pobreza. El rol de la estructura etaria requiere mayor explicación. Dados los demás factores determinantes, ella puede afectar

la tasa de pobreza mediante las siguientes vías.¹ Primero, un aumento de la población en edad de trabajar respecto de la población total (o un descenso de la relación de dependencia) y el consiguiente incremento de la tasa de actividad producen el tradicional dividendo demográfico, es decir, implican que el aumento del ingreso per cápita es mayor de lo que hubiera sido en otras circunstancias. En segundo lugar, una reducción apreciable de la tasa de crecimiento del número de niños genera un crecimiento

□ El autor agradece los comentarios de Martín Puchet y de un evaluador anónimo, así como de los participantes en diversos seminarios realizados en el Colegio de la Frontera Norte, la Universidad Autónoma Metropolitana (Azcapotzalco) y la Universidad de Nápoles donde se presentaron versiones anteriores de este trabajo.

¹ En relación con los efectos de los cambios de la estructura etaria en el crecimiento económico y las consecuencias de la transición demográfica en la pobreza, véanse Bloom y Canning (2001), Bloom, Canning y Sevilla (2003), Eastwood y Lipton (2001) y Kelley y Schmidt (2001). Para una revisión de los estudios sobre población y pobreza, véase Merrick (2001).

inercial —como resultado de las inversiones pasadas en educación— de las matrículas y de la razón entre maestro y estudiante en los niveles primario y secundario. Como ejemplo de este tipo de aumento, en los primeros años de la década de 1980 cerca del 20% de los niños en edad escolar del Brasil no asistía a la escuela, mientras que en 2000 la cifra había bajado al 3%.² Tercero, el cambio de la estructura etaria de la población tiene un efecto positivo en la composición de la tasa de pobreza, ya que la incidencia de esta es más alta entre los niños que en la población total. Cabe señalar que esta enumeración de vías no considera las repercusiones del cambio demográfico mediante el comportamiento del ahorro o de la desigualdad, que ya se controlaron al incluir entre las causas determinantes de la pobreza el PIB por trabajador y la distribución del ingreso. El artículo se centra, por consiguiente, en el papel del cambio demográfico como factor directo de la pobreza.

En lo que resta de esta sección, se examina la evolución de la pobreza en América Latina desde alrededor de 1990 hasta 2006, así como de cada uno de sus factores determinantes. La muestra de países de que se dispone de información sobre ambos aspectos incluye los siguientes: Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica, Ecuador, Estado Plurinacional de

Bolivia, Honduras, México, Panamá, Paraguay, República Bolivariana de Venezuela y Uruguay.

Tras la década perdida de los años ochenta y desde alrededor de 1990, en América Latina se reanudó la tendencia a largo plazo de reducción de la pobreza que caracterizó las cuatro o cinco décadas antes de la crisis de la deuda. Según estimaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), la tasa de pobreza de la región disminuyó del 48% en 1990 al 35% en 2007, mientras que la de extrema pobreza pasó de aproximadamente un 22% a cerca del 13% en el mismo período. Este avance en materia de descenso de la pobreza se dio por igual en las áreas urbanas y rurales. Tal como lo muestra el cuadro 1, la reducción de la tasa de pobreza urbana es un fenómeno que se registró en la mayoría de los países de la región de que se dispone de información sobre el período comprendido entre principios de 1990 y 2006. La disminución de la pobreza ha sido significativa —un promedio simple de casi 9 puntos porcentuales en los 12 países analizados—, sobre todo en los países más grandes, ya que en el Brasil se redujo más de 11 puntos porcentuales y en México más de 15 puntos. Solo hay tres excepciones a este patrón: Uruguay, Estado Plurinacional de Bolivia y especialmente Paraguay que, como se verá, experimentó una baja del PIB por trabajador durante este período, así como un marcado aumento de la desigualdad.

Junto con la reducción de la pobreza, los indicadores sociales han seguido mejorando (véase el cuadro 2). Desde el período comprendido entre 1980 y 1985, la esperanza de vida aumentó durante casi ocho años y la mortalidad

CUADRO 1

**América Latina (12 países):
tasa de pobreza urbana, 1990-2006**
(En porcentajes)

País	1990	2006	Variación
Chile	38,5	13,9	-24,6
Ecuador	62,1	39,9	-22,2
México	42,1 ^c	26,8	-15,3
Brasil	41,2	29,9	-11,3
Panamá	32,7 ^b	21,7	-11,0
Honduras	70,4	59,4	-11,0
Venezuela, Rep. Bol. de ^a	39,8	30,2	-9,6
Costa Rica	24,9	18,0	-6,9
Argentina	21,2	19,3	-1,9
Uruguay	17,9	18,8 ^d	0,9
Bolivia, Estado Pl. de	52,6 ^c	53,8 ^e	1,2
Paraguay	43,2	48,5 ^d	5,3
<i>Promedio</i>	<i>40,6</i>	<i>31,7</i>	<i>-8,9</i>

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Panorama social de América Latina, 2007* (LC/G.2351-P), Santiago de Chile, 2007, Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.07.II.G.124.

^a Tasa nacional de pobreza.

^b 1991.

^c 1989.

^d 2005.

^e 2004.

² Banco Mundial, *Indicadores del desarrollo mundial*, citado en Fraga (2004).

CUADRO 2

**América Latina y el Caribe:
indicadores de salud y educación**

	1980-1985	2000-2005
Esperanza de vida al nacer	65,4	73,1
Tasa de mortalidad infantil ^a	57,5	24,2
Tasa de analfabetismo (%)	24,2	12,8
	Alrededor de 1990	Alrededor de 2004
Tasa bruta de matrícula		
Nivel primario ^b	103,1	112,2
Nivel secundario ^b	49,4	74,6
Nivel terciario ^c	19,1	30,5

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y Banco Mundial, EdStats.

^a Por cada 1.000 nacimientos.

^b Promedio simple de 17 países de América Latina.

^c Promedio simple de 16 países de América Latina.

infantil se redujo más del 50%. El analfabetismo disminuyó a la mitad y en la actualidad alcanza menos del 13%, mientras que la matrícula escolar se incrementó en todos los niveles educacionales y muy significativamente en los niveles secundario y terciario. Cabe señalar que la tasa de matrícula en la escuela primaria ya era muy elevada a comienzos del período.

Al mismo tiempo, los resultados en materia de crecimiento han sido decepcionantes. Como se observa en el cuadro 3, desde 1981 la tasa de crecimiento del PIB total y del PIB per cápita disminuyó a menos de la mitad de la registrada en el período 1960-1981 (en el caso del PIB, un 2,5% en comparación con el 5,2%). A partir de 1990, una vez terminada la crisis de la deuda, el desempeño presenta una leve mejora, aunque todavía inferior al registrado entre 1960 y 1981 (3,2% en comparación con un 5,2%). En cuanto al PIB por trabajador, los resultados han sido incluso peores, puesto que creció a una tasa del -0,3% anual durante el período 1981-2006 y del 0,6% desde 1990 hasta 2006. América Latina va a la zaga del resto del mundo: en 1981, su PIB per cápita se encontraba un 20% por encima del promedio mundial, y en 2006, un 11% por debajo de este (véase el cuadro 4).

En la muestra de países existe solo una excepción al comportamiento generalizado de escaso dinamismo

CUADRO 3

América Latina: tasas de crecimiento económico
(En porcentajes, dólares constantes de 2000)

Tasa de crecimiento anual	1960-1981	1981-2006	1990-2006
Crecimiento del PIB	5,2	2,5	3,2
PIB per cápita	2,6	0,8	1,6
PIB por trabajador	-	-0,3	0,6

Fuente: elaboración propia sobre la base de Banco Mundial, "World Development Indicators" (base de datos en línea).

CUADRO 4

América Latina: PIB per cápita^a como razón del PIB per cápita de otras regiones del mundo

Región	1981	1990	2006
Asia oriental y el Pacífico	6,00	3,31	1,34
Sudeste asiático	5,41	3,75	2,62
África subsahariana	3,37	3,46	4,29
Oriente Medio y África del Norte	1,69	1,48	1,38
Mundo	1,20	0,97	0,89
Europa y Asia central ^b	-	0,79	0,91
Países de alto ingreso de la OCDE	0,36	0,26	0,25

Fuente: elaboración propia sobre la base de Banco Mundial, "World Development Indicators" (base de datos en línea).

Nota: OCDE = Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos.

^a PIB per cápita expresado en dólares internacionales de 2000.

^b Países en desarrollo.

del PIB por trabajador: Chile, cuya tasa de crecimiento anual fue cercana al 4% durante el período 1990-2006. En los demás países, ella alcanzó como máximo el 1,6% y, de hecho, el PIB por trabajador disminuyó en cuatro de ellos: Ecuador, Honduras, Paraguay y República Bolivariana de Venezuela (véase cuadro 5).

El coeficiente de Gini medio de la muestra de 12 países permaneció casi constante desde 1990 hasta 2006 (una baja de 0,3 puntos porcentuales, véase el cuadro 6).

CUADRO 5

América Latina (12 países): tasa de crecimiento anual del PIB^a por trabajador, 1990-2006
(En porcentajes)

País	Tasa de crecimiento ^b
Chile	3,8
Panamá	1,6
Argentina	1,6
Costa Rica	1,4
Uruguay	0,7
México	0,7
Bolivia, Estado Plurinacional de	0,2
Brasil	0,2
Ecuador	-0,6
Honduras	-0,9
Venezuela, República Bolivariana de	-1,1
Paraguay	-1,4
Promedio simple	0,5

Fuente: elaboración propia sobre la base de Banco Mundial, "World Development Indicators" (base de datos en línea).

^a PIB medido según la paridad del poder adquisitivo (PPA) en dólares internacionales de 2000.

^b La tasa de crecimiento de cada país corresponde a la del período de que se dispone de información sobre tasas de pobreza urbana (véase el cuadro 1).

CUADRO 6

América Latina (12 países): coeficiente de Gini
(En porcentajes)

País	Alrededor de 1990	Alrededor de 2006	Variación
Paraguay	44,7	50,4	5,7
Costa Rica	41,9	46,9	5,0
Ecuador	46,1	50,5	4,4
Argentina	50,1	51,9	1,8
Bolivia, Est. Pl. de	53,8	55,4	1,6
Brasil	60,6	59,3	-1,3
Chile	54,2	51,7	-2,5
Panamá	53,0	50,1	-2,9
Venezuela, Rep. Bol. de	47,1	44,1	-3,0
Honduras	56,1	52,7	-3,4
Uruguay	49,2	45,2	-4,0
México	53,0	47,8	-5,2
Promedio	50,8	50,5	-0,3

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Panorama social de América Latina, 2007* (LC/G.2351-P), Santiago de Chile, 2007, Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta S.07.II.G.124.

La concentración del ingreso aumentó en cinco países, especialmente en el Paraguay, Costa Rica y el Ecuador, y disminuyó en siete, sobre todo en Honduras, el Uruguay y México. Al parecer, existiría una correlación inversa entre la variación del coeficiente de Gini y la reducción de la pobreza: México, que registra la baja más significativa de la desigualdad, es uno de los países de mayor reducción de la pobreza, mientras que el Paraguay, que presenta un marcado aumento de la desigualdad, es a su vez el país de mayor crecimiento de la tasa de pobreza. Sin embargo, la estabilidad general en materia de concentración del ingreso indica que es poco probable que la evolución de la desigualdad haya sido un factor suficientemente explicativo de la disminución de la pobreza.

El porcentaje del PIB que corresponde al gasto social ha aumentado en la región, posiblemente debido a la restauración o instauración de regímenes democráticos en América Latina.³ El gasto social ha crecido en forma generalizada en los 12 países del cuadro 7, con excepción del Ecuador, y el incremento medio (simple) alcanzó 2,6 puntos porcentuales. No obstante, este aumento parece demasiado modesto como para explicar la reducción de la pobreza. Además, cosa bastante desconcertante, no hay un patrón claro de correlación entre más gasto social y menos pobreza. El Estado Plurinacional de

Bolivia, cuyo incremento del gasto social ha sido el más significativo, es uno de los pocos países que registraron un aumento de la tasa de pobreza, mientras que el Ecuador, en que el gasto social disminuyó, ocupa el segundo lugar de importancia en materia de tasa de reducción de la pobreza.

Asimismo, cabe destacar los datos relacionados con la transición demográfica, que en la mayoría de los países de América Latina empezó antes de 1990 (véase el cuadro 8). Entre fines de los años 1960 y mediados de los años 2000, la tasa de fecundidad disminuyó del 5,6% a cerca del 2,4% y la tasa de crecimiento demográfico,

CUADRO 7

América Latina (12 países): gasto social como porcentaje del PIB

País	1990-1991	2004-2005	Variación
Bolivia, Est. Pl. de	9,0	18,6	9,6
Paraguay	3,2	7,9	4,7
Honduras	7,5	11,6	4,1
Brasil	18,1	22,0	3,9
México	6,5	10,2	3,7
Venezuela, Rep. Bol. de	8,8	11,7	2,9
Costa Rica	15,6	17,5	1,9
Panamá	16,2	17,2	1,0
Uruguay	16,8	17,7	0,9
Chile	12,7	13,1	0,4
Argentina	19,3	19,4	0,1
Ecuador	7,4	6,3	-1,1
<i>Promedio simple</i>	<i>11,8</i>	<i>14,4</i>	<i>2,6</i>

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Panorama social de América Latina, 2007* (LC/G.2351-P), Santiago de Chile, anexo estadístico, cuadro 43. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.07.II.G.124.

³ En cuanto a los efectos del dividendo democrático de América Latina en el gasto social, véase Ocampo (2004). En general, en relación con las repercusiones positivas de la democracia en el gasto social, véanse Lindert (1994) y Brown y Hunter (1999). Una opinión contrapuesta, según la cual las democracias gastan lo mismo o algo menos en programas sociales que los países de características económicas y demográficas similares, pero no democráticos, se encuentra en Mulligan y Gil (2002).

CUADRO 8

La transición demográfica en América Latina

	1965-1970	1975-1980	1985-1990	1995-2000	2005-2010
Tasa global de fecundidad	5,6	4,5	3,4	2,7	2,4
Tasa de crecimiento demográfico (en porcentajes)	2,6	2,4	1,9	1,6	1,3
	1970	1980	1990	2000	2005
Población menor de 15 años ^a	42,4	39,7	36,1	31,7	29,6
Relación de dependencia ^b	87,3	78,9	68,9	58,8	55,0
Razón de participación en la fuerza laboral (en porcentajes)	N.D.	34,7	39,1	44,1	45,9

Fuente: Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (CELADE) – División de Población de la CEPAL, *Boletín demográfico. América Latina y el Caribe: estimaciones y proyecciones, 1950-2050*, N° 69 (LC/G.2152-P), Santiago de Chile, 2002; Banco Mundial, “World Development Indicators” (base de datos en línea).

^a Como porcentaje de la población total.

^b (Población de 0-14 años + población de 65 años o más)/población de 15-64 años*100.

del 2,6% al 1,3% anual. Desde 1970 hasta 2005, el porcentaje de menores de 15 años de la población total se redujo del 42,4% al 29,6% como resultado de una baja considerable del crecimiento de este segmento poblacional, que del 2,6% anual en las tres décadas anteriores a 1980 pasó al 0,1% por año en la actualidad. Como resultado de estos cambios demográficos, entre 1970 y 2005 la relación de dependencia disminuyó del 87,3% al 55%. Al bajar la tasa de fecundidad, creció la participación femenina en la fuerza laboral, lo que contribuyó aún más al aumento de la tasa de actividad general a que dio lugar el descenso de la relación de dependencia.

Sin embargo, bajo el panorama general se disimulan importantes diferencias entre los países de la región. A fin de visualizarlas, en el cuadro 9 se muestra la evolución de la relación de dependencia y de la proporción de población menor de 15 años en los 12 países de la muestra. Por una parte, hay un grupo de cinco países (Brasil, Ecuador, Honduras, México y República Bolivariana de Venezuela) que desde 1990 han registrado una reducción de más de 15 puntos porcentuales de la relación de dependencia y una baja superior a los 7 puntos en la proporción de menores

de 15 años. Salvo el Brasil, se trata de países que a comienzos del período tenían poblaciones muy jóvenes, por lo que la relación de dependencia era relativamente elevada al principio y ofrecía la posibilidad de que se redujera en forma considerable a causa de la transición demográfica. En el extremo opuesto tenemos un grupo de cuatro países (Argentina, Chile, Estado Plurinacional de Bolivia y Uruguay) con una baja relativamente pequeña de la relación de dependencia, sobre todo Chile y el Uruguay, así como de la proporción de menores de 15 años. Con excepción del Estado Plurinacional de Bolivia, estos son los países que a principios del período tenían las poblaciones más viejas y en los que la transición demográfica se encontraba ya avanzada. Por lo tanto, ofrecían menos posibilidades de reducir la relación de dependencia que los del primer grupo. Entre los demás países de la muestra, Costa Rica y Panamá presentan un nivel inicial medio de la relación de dependencia, así como una reducción regular de esta durante el período. Al igual que el Estado Plurinacional de Bolivia, el Paraguay constituye una excepción, con una relación de dependencia bastante elevada en 1990, pero una disminución significativamente inferior al promedio del primer grupo de países.

CUADRO 9

América Latina (12 países): relación de dependencia y proporción de población menor de 15 años, 1990-2006
(En porcentajes)

	Relación de dependencia			Población menor de 15 años de edad		
	Alrededor de 1990	Alrededor de 2006	Variación ^a	Alrededor de 1990	Alrededor de 2006	Variación ^a
México	76,2	55,6	-20,6	39,3	30,3	-9,0
Honduras	93,0	73,3	-19,7	45,2	38,5	-6,7
Ecuador	75,7	56,8	-18,9	38,9	31,0	-7,9
Brasil	64,1	47,6	-16,5	34,7	26,3	-8,4
Venezuela, Rep. Bol. de	71,8	56,7	-15,1	38,2	31,2	-7,0
Paraguay	84,1	69,9	-14,2	42,0	37,4	-4,6
Costa Rica	68,6	55,0	-13,6	36,5	29,8	-6,7
Panamá	66,5	53,2	-13,3	34,9	28,6	-6,3
Argentina	65,5	57,3	-8,2	30,6	26,5	-4,1
Bolivia, Est. Pl. de	81,8	74,4	-7,4	41,4	38,5	-2,9
Chile	56,7	52,0	-4,7	30,1	26,3	-3,8
Uruguay	60,2	59,6	-0,6	26,0	24,3	-1,7
<i>Promedio</i>	<i>72,0</i>	<i>59,3</i>	<i>-12,7</i>	<i>36,5</i>	<i>30,7</i>	<i>-5,8</i>

Fuente: Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (CELADE) – División de Población de la CEPAL, *Boletín demográfico. América Latina y el Caribe: estimaciones y proyecciones, 1950–2050*, N° 69 (LC/G.2152–P), Santiago de Chile, 2002.

^a Los porcentajes de variación de cada país se calculan sobre la base del período de que se dispone de información sobre las tasas de pobreza urbana (véase el cuadro 1).

III

Estimaciones empíricas

En esta sección se ofrecen los resultados de un análisis de regresión del modelo introducido en la sección anterior respecto de los 12 países de la muestra. En cada uno de ellos hay observaciones disponibles sobre cuatro períodos: alrededor de 1990, alrededor de 1995, alrededor de 2000 y alrededor de 2006.

En el modelo a utilizar, ya explicado, la tasa de pobreza urbana depende del nivel de PIB por trabajador (PPA en dólares constantes, PIB/trabajador), del grado de desigualdad de la distribución del ingreso medido según el coeficiente de Gini (GINI), del nivel de gasto social (GS) y de la estructura por edades de la población (EDAD). Para medir el nivel de gasto social se utilizan dos indicadores: la proporción del PIB que corresponde a gasto social (GS en % del PIB) y el nivel de gasto social per cápita (GS per cápita). Como indicadores de la estructura de edad se han considerado dos indicadores: la relación de dependencia (DEP) y la proporción de población menor de 15 años (POB <15). Por consiguiente, tenemos cuatro ecuaciones de regresión por calcular (véase el cuadro 10).

CUADRO 10

América Latina (12 países): factores determinantes de la tasa de pobreza urbana (estimaciones MCO)^{a b}

	(1)	(2)	(3)	(4)
Constante	-20,7 (1,29)	-21,09 (1,30)	-32,03 ^c (1,79)	-35,17 ^c (1,89)
PIB/trabajador	-1,03 ^e (5,39)	-0,96 ^e (4,82)	-0,54 ^c (1,83)	-0,77 ^d (2,63)
GINI	1,08 ^e (5,03)	0,92 ^e (4,23)	0,86 ^e (3,59)	0,70 ^e (2,94)
GS en % del PIB	-1,20 ^e (5,21)	-0,99 ^e (3,84)		
GS per cápita			-0,016 ^d (3,35)	-0,007 (1,19)
DEP	0,51 ^e (4,06)		0,62 ^e (4,51)	
POB <15		1,14 ^e (4,01)		1,51 ^e (4,43)
R ² ajustada	0,85	0,84	0,80	0,80

Fuente: elaboración propia sobre la base de ejercicios de regresión a partir de las fuentes citadas en los cuadros 1, 5, 6, 7, 8 y 9.

^a Número de observaciones = 48.

^b Los valores absolutos t se muestran entre paréntesis.

^c Significativo al 10%.

^d Significativo al 5%.

^e Significativo al 1%.

El cuadro 10 muestra las estimaciones del modelo según el método de mínimos cuadrados ordinarios (MCO). Como puede apreciarse, todos los coeficientes presentan el signo esperado y, con excepción del gasto social per cápita en la ecuación 4, son estadísticamente significativos en los niveles normales. En particular, el aumento del PIB por trabajador contribuye a reducir la pobreza, el aumento de la desigualdad la incrementa, un mayor gasto social la disminuye y un incremento de la relación de dependencia o de la población menor de 15 años la acentúa.

En el cuadro 11 se muestran las estimaciones de un modelo de efectos fijos en que no se incluyó el término constante y se agregó un vector de variables ficticias de los países a fin de controlar los efectos propios de cada uno de ellos. Además de las cuatro especificaciones antes descritas, se calcularon dos ecuaciones en que no se incluyeron las variables de gasto social, dado que estas no fueron significativas en las demás especificaciones. Como puede apreciarse

CUADRO 11

América Latina (12 países): factores determinantes de la tasa de pobreza urbana (modelo de efectos fijos)^{a b}

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
PIB/trabajador	-1,24 ^e (3,32)	-1,08 ^e (2,80)	-1,38 ^d (2,55)	-1,23 ^d (2,30)	-1,25 ^e (3,40)	-1,08 ^e (2,83)
GINI	0,71 ^d (2,06)	0,66 ^c (1,91)	0,74 ^d (2,15)	0,69 ^c (2,00)	0,73 ^d (2,15)	0,68 ^c (1,99)
GS en % del PIB	-0,16 (0,38)	-0,22 (0,51)				
GS per cápita			0,004 (0,33)	0,005 (0,40)		
DEP	0,51 ^e (3,48)		0,58 ^e (3,60)		0,54 ^e (4,36)	
POB <15		1,16 ^e (3,39)		1,35 ^e (3,49)		1,25 ^e (4,25)
R ² ajustada	0,96	0,96	0,96	0,96	0,96	0,96

Fuente: elaboración propia sobre la base de ecuaciones de regresión a partir de los datos obtenidos de las fuentes citadas en los cuadros 1, 5, 6, 7, 8 y 9.

^a Número de observaciones = 48.

^b Los valores absolutos de t se muestran entre paréntesis.

^c Significativo al 10%.

^d Significativo al 5%.

^e Significativo al 1%.

en el cuadro 11, los resultados son muy similares a los del cuadro 10, con excepción de la falta de significación de los indicadores de gasto social. Los demás

coeficientes presentan el signo esperado y en todos los casos son estadísticamente significativos en los niveles normales.

IV

La contribución de los diversos factores a la reducción de la tasa de pobreza

¿En qué medida la reducción de las tasas de pobreza en América Latina obedece a cada uno de los diferentes factores analizados? En los cuadros 12 y 13 se aborda esta pregunta, utilizando los modelos estimados en la sección anterior. El cuadro 12 muestra la contribución de los diversos factores a la reducción prevista de la tasa de pobreza en cada país —así como el promedio simple de América Latina en su conjunto—, calculada mediante la ecuación de regresión (5) del cuadro 11, que considera el papel del crecimiento del PIB por trabajador, la variación de la desigualdad y el cambio de la relación de dependencia. Los resultados no se alteran

significativamente al utilizar la ecuación 6 del cuadro 11, que considera la variación de la proporción de población menor de 15 años. Por ejemplo, la segunda columna del cuadro 12 muestra cuánto habría disminuido la pobreza como resultado de un aumento del PIB por trabajador si los demás factores determinantes de la tasa de pobreza se mantienen inalterados.

Del cuadro 12 se desprenden algunas conclusiones importantes. En primer lugar, en los 12 países de la muestra en promedio, el cambio demográfico medido según la disminución de la relación de dependencia es con mucho el factor que más contribuye a mitigar la tasa de pobreza. De una reducción media prevista de 9,7 puntos porcentuales —que en la práctica fue de 8,9 puntos porcentuales—, el aporte que corresponde al descenso de la relación de dependencia representó 6,9 puntos porcentuales (71% del total), mientras que el del crecimiento del PIB por trabajador fue apenas 2,6 puntos porcentuales (27%) y el de la disminución de la desigualdad 0,2 puntos porcentuales (2%). La contribución absoluta del cambio demográfico es particularmente notable en los países en que la relación de dependencia presentó una baja más pronunciada. En Brasil, Ecuador, Honduras, México y la República Bolivariana de Venezuela, la disminución de la relación de dependencia representó más de 8 puntos porcentuales de la reducción de la tasa de pobreza. Por el contrario, el cambio demográfico es mucho menos determinante en el Estado Plurinacional de Bolivia y en los países que a principios del período ya habían avanzado mucho en la transición demográfica (Uruguay, Chile y Argentina). En estos últimos la tasa de pobreza se incrementó (Estado Plurinacional de Bolivia y Uruguay) o, cuando disminuyó, tuvo como principal factor contribuyente al crecimiento del PIB por trabajador (Argentina y Chile). Esto se observa especialmente en el caso de Chile, país que registró el porcentaje más elevado de reducción de la pobreza gracias a que la contribución del crecimiento

CUADRO 12

América Latina (12 países): contribución de diversos factores a la reducción de la tasa de pobreza^a

(Puntos porcentuales, basado en modelo de efectos fijos)

	Crecimiento ^b	Desigualdad ^c	Cambio demográfico ^d
México	3,4	3,8	11,1
Honduras	-1,4	2,5	10,6
Ecuador	-1,1	-3,2	10,2
Brasil	0,5	0,9	8,9
Venezuela, Rep. Bol. de	-3,1	2,2	8,2
Paraguay	-2,7	-4,1	7,7
Costa Rica	5,4	-3,6	7,3
Panamá	4,1	2,1	7,2
Argentina	8,1	-1,3	4,4
Bolivia, Est. Pl. de	0,2	-1,2	4,0
Chile	15,2	1,8	2,5
Uruguay	2,1	2,9	0,3
<i>Promedio</i>	<i>2,6</i>	<i>0,2</i>	<i>6,9</i>

Fuente: elaboración propia sobre la base de los resultados de la ecuación de regresión (5), cuadro 11.

^a Ecuación: $UPOB = -1,25 \text{ PIB/trabajador} + 0,73 \text{ GINI} + 0,54 \text{ DEP}$.

^b Medido según aumento del PIB por trabajador.

^c Medida según disminución del coeficiente de GINI.

^d Medido según reducción de la relación de dependencia.

alcanzó más de 15 puntos porcentuales. También en Costa Rica y Panamá el crecimiento ha tenido efectos significativos en materia de mitigación de la pobreza, aunque no tan sobresalientes como el cambio demográfico. El Paraguay, país de mayor aumento de la tasa de pobreza, se encuentra en una categoría aparte, puesto que el aporte negativo relativamente apreciable de la disminución del PIB por trabajador y del incremento de la desigualdad se compensó en parte mediante el marcado efecto positivo del cambio demográfico.

Como contrapartida de la importancia del cambio demográfico en la reducción de la pobreza tenemos, desde luego, la influencia limitada del crecimiento económico y de las variaciones en materia de desigualdad. La tasa media de pobreza habría disminuido 2,6 puntos porcentuales como resultado del crecimiento del PIB por trabajador —en ausencia de cambios de los demás factores determinantes— y 0,2 puntos porcentuales debido a la reducción de la desigualdad. Como se muestra en la segunda columna del cuadro 12, la disminución de la pobreza en función del crecimiento solo parece haber sido significativa en los casos de Chile —donde el aporte alcanzó 15,2 puntos porcentuales— y la Argentina. Incluso en este último, la contribución aparentemente elevada del crecimiento obedeció en realidad a que en la ecuación se sobrestima la pobreza durante el período estudiado. En consecuencia,

con excepción de Chile, el descenso de la pobreza en un contexto de crecimiento lento es, en efecto, un enigma del desarrollo socioeconómico reciente de América Latina. En cuanto a la variación de la desigualdad, cuyas cifras se muestran en la tercera columna, puede concluirse sin excepción alguna que ella ha tenido un papel menor en la reducción de la pobreza.

El cuadro 13 muestra cuánto contribuye cada factor a la reducción prevista de la tasa de pobreza en cada país —así como el promedio simple de América Latina en su conjunto—, utilizando la ecuación de regresión (1) del cuadro 10, la de mejor ajuste, que considera el papel del crecimiento del PIB por trabajador, los cambios en materia de desigualdad, la variación del gasto social como porcentaje del PIB y los cambios en la relación de dependencia.

Las principales conclusiones se asemejan a las del cuadro 12: la contribución del cambio demográfico a la reducción de la tasa de pobreza es bastante elevada en comparación con la escasa pertinencia del incremento del PIB por trabajador y, en especial, de las variaciones en materia de desigualdad. La diferencia más importante, desde luego, es que en esta ecuación el aumento del gasto social tiene un efecto significativo en el descenso de la pobreza, incluso superior al del crecimiento y la desigualdad, pero inferior al del cambio demográfico.

CUADRO 13

América Latina (12 países): contribución de diversos factores a la reducción de la tasa de pobreza^a
(Puntos porcentuales, basado en estimaciones MCO)

	Crecimiento ^b	Desigualdad ^c	Gasto social ^d	Cambio demográfico ^e
México	2,8	5,6	4,4	10,5
Honduras	-1,2	3,7	4,9	10,1
Ecuador	-0,9	-4,8	-1,3	9,6
Brasil	0,4	1,4	4,7	8,4
Venezuela, Rep. Bol. de	-2,6	3,3	3,5	7,7
Paraguay	-2,2	6,2	5,6	7,2
Costa Rica	4,4	-5,4	2,3	6,9
Panamá	3,4	3,1	1,2	6,8
Argentina	6,7	-2,0	0,1	4,2
Bolivia, Est. Pl. de	0,1	-1,7	11,5	3,8
Chile	12,6	2,7	0,5	2,4
Uruguay	1,8	4,3	1,1	0,3
<i>Promedio</i>	<i>2,1</i>	<i>0,3</i>	<i>3,2</i>	<i>6,5</i>

Fuente: elaboración propia sobre la base de los resultados de la ecuación de regresión (1), cuadro 10.

^a Ecuación: $UPOB = -20,7 - 1,03 \text{ PIB/trabajador} + 1,08 \text{ GINI} - 1,20 \text{ GS\%PIB} + 0,51 \text{ DEP}$.

^b Medido según aumento del PIB por trabajador.

^c Medida según baja del coeficiente de GINI.

^d Medido según aumento del gasto social como porcentaje del PIB.

^e Medido según disminución de la relación de dependencia.

Cabe señalar que la contribución media del gasto social tiende a elevarse debido al monto de este en el Estado Plurinacional de Bolivia y el Paraguay, dos de los tres países donde se incrementó la tasa de pobreza urbana.

Sin tomar en cuenta a ambos países, la contribución media del factor gasto social disminuye a 2,1 puntos porcentuales, cifra equivalente al aporte medio del aumento del PIB por trabajador.

V

Conclusiones

Los resultados que se presentan en este artículo tienen implicaciones para el presente y el futuro de la reducción de la pobreza en América Latina. Para el presente, porque indican que de no ser por el dividendo demográfico ella habría sido mucho más lenta de lo que fue, y para el futuro, porque la transición demográfica está prácticamente terminada. La tasa de fecundidad se encuentra en torno al 2,4, muy cerca del nivel de reemplazo del 2,1, y no se prevé que disminuya por debajo de este nivel en el futuro, mientras que la relación de dependencia no

se reducirá más allá de algunos puntos porcentuales y, en definitiva, empezará a incrementarse (hacia 2025) a medida que aumente la proporción de ancianos respecto de la población total. Así pues, en adelante irán desapareciendo los efectos del dividendo demográfico en la tasa de pobreza. Por lo tanto, a fin de que la región continúe registrando tasas significativas de reducción de la pobreza será indispensable retomar un rápido crecimiento del PIB por trabajador, reducir la desigualdad del ingreso y, probablemente, aumentar el gasto social.

APÉNDICE 1

Causalidad recíproca entre el cambio demográfico y la tasa de pobreza

En este apéndice se explora la posibilidad de que exista una causalidad inversa entre los cambios demográficos y de la tasa de pobreza, es decir, que una variación de los niveles de pobreza produzca cambios demográficos mediante sus efectos en la tasa de fecundidad, en vez de a la inversa. Al hacerlo, seguimos un procedimiento similar al adoptado por Eastwood y Lipton (1999). Se trata de incluir en la ecuación de la tasa de pobreza, como variables predictoras, el cambio contemporáneo de la tasa de fecundidad junto con la variación de esta desfasada en 10 años. Luego, si la dirección de la causalidad se da sobre todo de la pobreza a la tasa de fecundidad, la variación de la pobreza debería vincularse más estrechamente al cambio contemporáneo de la tasa de fecundidad que al cambio desfasado de ella. Pero si la pobreza varía de manera más marcada debido al cambio desfasado de la fecundidad, podemos concluir que la causalidad corre principalmente de la fecundidad a la pobreza mediante los cambios demográficos provocados por la variación de la fecundidad.

En el cuadro A.1 se muestran los resultados de este procedimiento en un corte transversal de 17 países de América Latina de los cuales se dispone de información sobre pobreza urbana, tasa de fecundidad y PIB por trabajador.⁴ El cambio

contemporáneo de la tasa de fecundidad afecta positiva y significativamente la pobreza cuando en la ecuación no se considera el cambio desfasado de la fecundidad. Ahora bien,

CUADRO A.1

América Latina (17 países): ecuaciones de pobreza y fecundidad (estimaciones MCO)^{a b}

	(1)	(2)
Constante	5,14 (1,32)	7,82 ^c (2,60)
Δ PIB/trabajador	-32,12 ^d (3,60)	-31,34 ^d (4,70)
Δ Tasa de fecundidad	11,54 ^c (2,69)	1,96 (0,36)
Δ Tasa de fecundidad desfasada 10 años		9,54 ^d (3,48)
R ² ajustada	0,44	0,69

^a Número de observaciones = 17. La variación de la tasa de pobreza urbana desde alrededor de 1990 hasta alrededor de 2005 es la variable dependiente.

^b Valores absolutos de t se muestran entre paréntesis.

^c Significativo al 5%.

^d Significativo al 1%.

⁴ Se trata de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Estado Plurinacional de Bolivia, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, República Bolivariana de Venezuela, República Dominicana y Uruguay.

al incluir ambas variables como predictoras, encontramos que la relación más estrecha y estadísticamente significativa solo ocurre entre la variación de la pobreza y el cambio desfasado

de la fecundidad, lo que indica claramente que la dirección de causalidad se da sobre todo del cambio demográfico a la pobreza.

APÉNDICE 2

Fuentes de información y definiciones

En este apéndice se presentan las definiciones y fuentes de información sobre las variables utilizadas en el análisis econométrico.

Relación de dependencia: ((población de 0-14 + población >65)/población de 15-64)*100. Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (CELADE) – División de Población de la CEPAL, *Boletín demográfico. América Latina y el Caribe: estimaciones y proyecciones, 1950-2050*, N° 69 (LC/G.2152-P), Santiago de Chile, 2002, cuadro 10.

Tasa de fecundidad: tasa total de fecundidad. Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (CELADE) – División de Población de la CEPAL, *Boletín demográfico. América Latina y el Caribe: estimaciones y proyecciones, 1950-2050*, N° 69 (LC/G.2152-P), Santiago de Chile, 2002, cuadro 3.

PIB por trabajador: PIB en PPA (dólares internacionales de 2000) dividido por la fuerza de trabajo total. Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators*, Washington, D.C.

Gini: coeficiente de Gini de concentración del ingreso. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Panorama social de América Latina, 2007* (LC/G.2351-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.07.II.G.124.

Población <15 años (en porcentajes). Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (CELADE) – División de Población de la CEPAL, *Boletín demográfico. América Latina y el Caribe: estimaciones y proyecciones, 1950-2050*, N° 69 (LC/G.2152-P), Santiago de Chile, 2002, cuadro 9.

Gasto social per cápita o como porcentaje del PIB. Comprende el gasto público en educación, salud y nutrición, seguridad social, empleo y asistencia social, vivienda, agua y sistemas de alcantarillado. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Panorama social de América Latina, 2007* (LC/G.2351-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.07.II.G.124. Los datos del Estado Plurinacional de Bolivia correspondientes a 1989 se basan en estimaciones del autor.

Pobreza urbana: población del área urbana que vive bajo la línea de pobreza (en porcentajes). Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Panorama social de América Latina, 2007* (LC/G.2351-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.07.II.G.124. En el caso de la República Bolivariana de Venezuela, la tasa de pobreza corresponde a la tasa global de pobreza.

Bibliografía

- Bloom, D. y D. Canning (2001), "Cumulative causality, economic growth, and the demographic transition", *Population Matters. Demographic Change, Economic Growth, and Poverty in the Developing World*, N. Birdsall, A. Kelley y S. Sinding (comps.), Oxford, Oxford University Press.
- Bloom, D., D. Canning y J. Sevilla (2003), *The Demographic Dividend: A New Perspective on the Economic Consequences of Population Change*, RAND.
- Brown, D. y W. Hunter (1999), "Democracy and social spending in Latin America, 1980-1992", *American Political Science Review*, vol. 93, N° 4, Cambridge, Cambridge University Press, diciembre.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2007), *Panorama social de América Latina, 2007* (LC/G.2351-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.07.II.G.124.
- Eastwood, R. y M. Lipton (2001), "Demographic transition and poverty: effects via economic growth, distribution, and conversion", *Population Matters. Demographic Change, Economic Growth, and Poverty in the Developing World*, N. Birdsall, A. Kelley y S. Sinding (comps.), Oxford, Oxford University Press.
- (1999), "The impact of changes in human fertility on poverty", *Journal of Development Studies*, vol. 36, N° 1, Londres, Routledge, octubre.
- Fraga, A. (2004), "Latin America since the 1990s: rising from the sickbed?", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 18, N° 2, Nashville, Tennessee, American Economic Association.
- Kelley, A. y R. Schmidt (2001), "Economic and demographic change: a synthesis of models, findings, and perspectives", *Population Matters. Demographic Change, Economic Growth, and Poverty in the Developing World*, N. Birdsall, A. Kelley y S. Sinding (comps.), Oxford, Oxford University Press.
- Lindert, P. (1994), "The rise of social spending, 1880-1930", *Explorations in Economic History*, vol. 31, N° 1, Amsterdam, Elsevier.
- Merrick, T. (2001), "Population and poverty in households: a review of reviews", *Population Matters. Demographic Change, Economic Growth, and Poverty in the Developing World*, N. Birdsall, A. Kelley y S. Sinding (comps.), Oxford, Oxford University Press.
- Mulligan, C. y R. Gil (2002), Social spending and democracy: some evidence from South America, *Estudios de economía*, vol. 29, N° 1, Santiago de Chile, Universidad de Chile, junio.
- Ocampo, J. (2004), "Latin America's growth and equity frustrations during structural reforms", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 18, N° 2, Nashville, Tennessee, American Economic Association.

PALABRAS CLAVE

Problemas sociales
Juventud
Educación
Empleo
Integración social
Movilidad social
Migración internacional
Indicadores económicos
Indicadores sociales
América Latina

Juventud y sentidos de pertenencia en América Latina: causas y riesgos de la fragmentación social

Gonzalo A. Saraví

En las últimas décadas, las sociedades latinoamericanas experimentaron transformaciones estructurales y seculares que dieron lugar a una profunda fragmentación social, difundida en múltiples esferas de la vida social. Cabe preguntarse, entonces, si esta ha alcanzado a los sentidos socialmente compartidos que definen una pertenencia común. ¿Qué ha sucedido con ellos y cómo se han transformado al calor de los cambios observados en la región? En este artículo se analiza el debilitamiento de la escuela y del trabajo en su capacidad de interpelar a los sujetos y de generar percepciones, voluntades y valores compartidos que antaño las convirtieron en instituciones clave de integración y cohesión social. En este contexto, se exploran además las experiencias y el sentido de ambas instituciones entre los jóvenes de los sectores menos favorecidos, así como la presencia paralela de nuevos competidores de creciente capacidad de interpelación y significación.

Gonzalo A. Saraví
Profesor-investigador,
Centro de Investigaciones y Estudios
Superiores en Antropología Social
(CIESAS), México

✉ gsaravi@ciesas.edu.mx

I

Introducción

La fragmentación social constituye uno de los factores clave de una nueva cuestión social que se cierne sobre la sociedad contemporánea de América Latina. Se trata de un aspecto relacionado con otros de similar nivel e importancia, tales como los procesos de exclusión social y la creciente desigualdad socioeconómica. Sin embargo, aunque emparentada, la fragmentación social tiene connotaciones específicas. En cuanto proceso *ad infinitum* puede imaginarse como un camino hacia la dilución de lo social o, mejor dicho, una individualización de lo social (en términos de Beck, un individualismo institucionalizado). Pero, al menos en el caso de América Latina, ella está profundamente entrelazada con los procesos de exclusión y desigualdad socioeconómica. Nos encontramos ante estilos de vida y experiencias biográficas parceladas, con espacios urbanos, ámbitos de sociabilidad y campos de interacción igualmente fragmentados. Podríamos seguir enumerando ejemplos de este mismo fenómeno en otros ámbitos de la vida social, pero en todos los casos se trata de fragmentaciones atravesadas por la desigualdad y los riesgos de la exclusión.

Durante los últimos años, tal vez décadas, América Latina ha venido experimentando transformaciones profundas y silenciosas. Paralelamente con la transición política, las crisis económicas y el viraje del rol del Estado y del mercado, en nuestra región se han registrado cambios sociales menos marcados, pero tanto o más relevantes que los anteriores. En la actualidad, ellos se expresan en una sociedad de características muy diferentes a las de hace pocos años y, sobre todo, en una nueva estructura social. La pobreza de hoy no es la misma de ayer. Las ciudades contemporáneas afrontan nuevos desafíos, especialmente la inseguridad, pero también otros vinculados a la segregación urbana, la estigmatización territorial, el miedo y la sociabilidad con “los otros” (Kaztman y Wormald, 2002; Portes, Roberts y Grimson, 2005; Saraví, 2007). El consumo ha adquirido una centralidad antes desconocida, tanto en el orden social como en la subjetividad de los individuos (Bauman, 2007). Por último, la desigualdad social ha alcanzado niveles no imaginados en el pasado reciente, penetrando incluso en sociedades de amplia clase media que parecían alejarse del patrón latinoamericano (Reygadas, 2008).

Como resultado de estos y otros procesos, vivimos hoy día en sociedades profunda y crecientemente

fragmentadas. Fragmentación que no solo se expresa en las condiciones materiales de existencia, sino que también —como trataré de argumentar en este artículo— permea el sentido de las instituciones, un aspecto menos estudiado e incluso poco valorado hasta hace muy poco. La preocupación creciente por el problema de la cohesión social, en nuestra región y en otras, no puede entenderse sin reconocer como trasfondo un proceso de desintegración de los sentidos de pertenencia. ¿Cuáles son los valores compartidos que permiten definir un sentido de pertenencia común? ¿Qué ha sucedido con ellos y cómo se han transformado al calor de los cambios estructurales y seculares que ha experimentado la región en las últimas décadas? La profundización de la desigualdad y la nueva presencia de procesos de exclusión, ¿están conduciendo a la fragmentación de algunos aspectos clave para el orden social? ¿Es posible construir acuerdos sobre ciertos valores y normas de convivencia sin una base compartida generada a partir de un sentido de pertenencia común?

En este contexto, resulta pertinente plantearse si en los sectores más desfavorecidos de nuestras sociedades, sujetos a una pesada y larga concentración de desventajas, no habrán perdido fuerza los sentidos de pertenencia antaño socialmente compartidos, debilitándose ante la aparición de nuevos marcos de referencia. A fin de contribuir a esta discusión más general y ambiciosa, el presente artículo se centra exclusivamente en el análisis del sentido que los jóvenes de sectores urbanos desfavorecidos o vulnerables le atribuyen a la escuela y al trabajo.

Dirigir la mirada hacia la educación y el mercado laboral no es una elección azarosa ni antojadiza, sino que responde al hecho de que durante buena parte del siglo pasado ambas instituciones fueron mecanismos clave de movilidad social en nuestra región y, en consecuencia, también de integración —con mayor o menor intensidad en los distintos contextos nacionales— (véase por ejemplo Bayón, 2006). Esto no debe interpretarse como una idealización del pasado reciente, ni suponerse que por esos años la educación fuese una vía de movilidad social accesible a todos por igual o que la pobreza y los trabajos precarios eran un fenómeno desconocido entre los jóvenes de los sectores populares. Significa que ambas instituciones gozaban de un reconocimiento

social compartido como mecanismos clave de movilidad e integración social. Este reconocimiento podía expresarse a nivel de las experiencias o simplemente de las aspiraciones, pero en todos los casos se convertía de una u otra forma en el eje fundamental de la vida personal y social.

La pregunta inicial que me planteo al respecto es sencilla: los jóvenes de los sectores populares, y en particular aquellos en condiciones de mayor desventaja y vulnerabilidad, ¿continúan percibiendo a la escuela y el trabajo como mecanismos de movilidad social y vías de integración? La respuesta no se agota en un sí o un no, sino que invita a una exploración profunda de la crisis de sentido que aqueja a estas instituciones, de su actual capacidad para construir subjetividades sociales y de las consecuencias que de ello puedan desprenderse. No se trata de una mutación social espontánea, sino de los resultados de un intenso proceso de precariedad social; tampoco se trata de nuevas construcciones subjetivas, antojadizas y posmodernas del sentido, sino de una crisis

producto de la cual las instituciones son incapaces de interpelar a los sujetos y construir subjetividades.

El análisis y los argumentos que se desarrollan a continuación se basan en diversas fuentes de información. Las más importantes son los resultados de mis propias investigaciones sobre juventud y transiciones vulnerables realizadas en México y la Argentina a partir de un intenso trabajo cualitativo con jóvenes en desventaja,¹ pero también he intentado sistematizar las numerosas referencias dispersas en estudios sobre la juventud y otros temas efectuados en distintos países de América Latina que resultarían compatibles con mis propios hallazgos e hipótesis. No cabe duda de que en nuestra región hay una amplia diversidad y que en las generalizaciones siempre se pasarán por alto algunos matices relevantes. En este sentido, el análisis está focalizado en México y las observaciones sobre otros países solo tienen la finalidad de contribuir al fortalecimiento de un argumento que podría dar cuenta de tendencias comunes en la región.

II

Las experiencias y el sentido de la escuela

En las dos últimas décadas, América Latina ha experimentado un sostenido avance en materia de acceso a la educación y logros educativos. El porcentaje de niños y jóvenes que asisten a la escuela se ha incrementado de manera significativa en todos los niveles educacionales, sobre todo la primaria, en que se alcanzó acceso universal. En cuanto a los logros, prácticamente todos los jóvenes de hoy concluyen la escuela primaria y un gran número de ellos también la secundaria (véase CEPAL, 2007).² Sin embargo, esta última continúa planteando importantes desafíos, porque si bien el acceso se ha masificado, sigue siendo un nivel escolar de escasa

capacidad de retención y con las cifras más elevadas de deserción escolar. En la región en su conjunto, aun en la actualidad más de la mitad de los jóvenes de 20 a 24 años no completa los 12 años de educación, el mínimo de escolaridad que ya hacia fines de la década pasada la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) consideraba necesario para evitar la pobreza. En el caso de la Argentina, en un informe reciente patrocinado por el Banco Mundial se señala incluso que los jóvenes nacidos en el período 1975-1980 tenían más probabilidades de concluir la escuela secundaria que los nacidos 10 años después, entre 1986 y 1990 (Giovagnoli y Verner, 2008).

Esta diferencia en materia de logros educativos no es ajena a la desigualdad de la estructura social. En todos los países de la región, el porcentaje de jóvenes que accede y que concluye la enseñanza secundaria se reduce marcadamente a medida que disminuye el nivel de ingresos y el clima educativo de los hogares de origen. El caso de México es un ejemplo paradigmático: en 2002, el 63,2% de los jóvenes de 20 a 24 años de los hogares pertenecientes al quintil de más altos ingresos había concluido el nivel secundario, pero el porcentaje descendía tan solo al 12,0% entre

¹ En ambas investigaciones se combinaron el análisis cuantitativo y un intenso trabajo de campo. El estudio sobre Argentina se basó en la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) y en 60 entrevistas semiestructuradas con jóvenes de 15 a 29 años realizadas en dos localidades del Gran Buenos Aires (Lanús y Florencio Varela). En el caso de México, se utilizó la Encuesta Nacional de Juventud (2000 y 2005) y un total de 38 entrevistas semiestructuradas con jóvenes de la misma edad realizadas en algunas colonias populares de Ciudad de México (Iztapalapa, Nezahualcoyotl y Valle de Chalco).

² En adelante se utilizará "secundaria" como sinónimo de educación media o nivel medio de educación (es decir, 12 años de educación formal).

los jóvenes del quintil más pobre. Más preocupante aún es que esta desigualdad persiste, pese a los logros en materia de expansión del sistema educacional, y que la brecha educativa entre los más ricos y los más pobres ha ido creciendo. En México, en el período 1989-2003 la razón entre los jóvenes de 20 a 24 años de ambos quintiles de ingresos que concluyeron la secundaria no solo se mantuvo, sino que mostró una tendencia a incrementarse (de 5,1 a 5,3). En el caso de la Argentina, el informe antes citado señala que en la última década la escolaridad de los tres quintiles más ricos aumentó entre 1 y 1,2 años, mientras que los dos quintiles más pobres ganaron solamente entre 0,7 y 0,8 años de escuela, con lo cual la brecha educativa continuó ampliándose (Giovagnoli y Verner, 2008). En América Latina en su conjunto, en el período 1990-2006 la razón entre el porcentaje de estudiantes rezagados de 15 a 19 años del primero y quinto quintiles de ingreso per cápita se incrementó de 2,5 a 3,8 veces (CEPAL/OIJ, 2008).

Cabe preguntarse entonces cuáles son los factores que ayudarían a entender por qué, pese a los esfuerzos realizados, aún hoy día más de la mitad de los jóvenes no logra concluir el nivel secundario de educación. Dado que la mayoría de ellos proviene de los hogares más pobres y de menor clima educativo, la interrogante podría focalizarse específicamente en el grupo de jóvenes que se encuentra en situación de mayor desventaja social. ¿Por qué la escuela secundaria tiene tan escasa capacidad de retenerlos? En los términos en que se ha planteado la pregunta, una de las respuestas parece casi inevitable y evidente: las necesidades económicas de los hogares explicarían su deserción y abandono escolar. En efecto, se trata de un factor que contribuye a explicar este fenómeno y que representa uno de los principales obstáculos a la expansión y aumento de los logros educativos en este sector de la población. Sin embargo, paralelamente deberían considerarse otros aspectos que apuntan al “sentido” de la escuela y a la importancia de la educación formal en las expectativas de este tipo de jóvenes. En algunos estudios ha comenzado a reconocerse la posible centralidad de ambos aspectos. Así, por ejemplo, un pequeño informe del Sistema de Información de Tendencias Educativas en América Latina (SITEAL, 2007, p. 4) concluye preguntándose si los jóvenes “interrumpen sus trayectorias educativas porque necesariamente deben salir a trabajar, o [si] será que se inclinan por el mundo laboral luego de percibir que la escuela no cubre sus expectativas, o simplemente los excluye”. En esta misma línea, a partir del análisis de la Encuesta Nacional de Juventud del año 2005 realizada en México, Reguillo (2007, p. 81)

señala que “más allá de las dificultades estructurales, la escuela se muestra cada vez menos capaz de retener a los jóvenes”.

Una investigación reciente sobre jóvenes vulnerables de las zonas periféricas de Ciudad de México reveló que las experiencias y el sentido de la escuela están absolutamente permeados por un estado de ánimo que podría sintetizarse bajo la idea de aburrimiento. En la adolescencia, y más aún en relación con la escuela, el tedio adolescente puede parecer un dato de sentido común que se infiere fácilmente a partir de la interacción cotidiana con jóvenes de esta edad, pero como lo señalara Cristina Corea en *Pedagogía del aburrido*, también puede interpretarse como un dedo que señala, como un indicio, entre otras cosas, de que algunas experiencias están agotadas (Corea y Lewkowicz, 2008). En otras palabras, el aburrimiento que impregna la experiencia escolar de los jóvenes más desfavorecidos puede ayudarnos a indagar en el sentido que ha adquirido la escuela en este grupo de la población.

El aburrimiento parece ser un estado de ánimo particularmente significativo (en) y casi exclusivo del nivel secundario de enseñanza que, de hecho, constituye el período crítico de deserción escolar. Además, no se trata de un calificativo que estos jóvenes le asignan a una actividad determinada —no es que estudiar, leer, hacer tareas, permanecer sentado en clases o cualquier otra ocupación relacionada con la escuela sea aburrida—, sino de un atributo que consideran propio de la institucionalidad escolar. Como puede apreciarse en las siguientes citas de dos jóvenes que abandonaron la escuela a los 14 años, al comenzar la secundaria, el aburrimiento de la escuela se relaciona con la pérdida de interés por el estudio.

¿Por qué empezaste a tener un poquito más de problemas? Sí, un poquito más de problemas. ¿Por qué? Pus sí, me aburría un poco más la escuela, los compañeros, el desastre, ya no me importaba mucho estudiar, sino hacer desastre, para “des-aburrirme” (Martín, 18 años, Valle de Chalco, México).

¿Me decías entonces que la razón principal para dejar de estudiar fue económica...? Pues la verdad no tanto, porque digamos que... o sea, sentía que ya no me llamaba mucho el estudio, entonces por lo mismo ya no le echaba ganas. Ya no estaba muy bien motivado y, además, tenía muchos problemas también en la escuela. ¿Qué tipo de problemas tenías? O sea, ya no contaba con mis tareas, bajé mucho las calificaciones, mi conducta subió pésima... (Rubén, 22 años, Iztapalapa, México).

Detrás del aburrimiento encontramos un conjunto de sensaciones tales como impaciencia, abulia, pérdida de tiempo o estar sin saber para qué. Es decir, no se trata de un hacer que resulta aburrido, sino de una finalidad no valorada que de alguna manera justifica el aburrimiento. La idea de tedio transmitida por estos jóvenes se refiere principalmente, aunque no de manera exclusiva, al sinsentido del hacer y el estar (en la escuela). En las páginas iniciales de *Chicos en banda. Los caminos de la subjetividad en el declive de las instituciones*, los autores se preguntan en qué medida pasar por la escuela supone salir transformado, es decir, si ella es en efecto un lugar capaz de marcar a los sujetos (Duschatzky y Corea, 2002). El aburrimiento expresado por los jóvenes entrevistados puede interpretarse como una respuesta a esta interrogante, puesto que revela su percepción de que la escuela es incapaz de generar transformación alguna, de dejar aunque sea una huella en su construcción como sujetos.

Esta crisis del sentido de la escuela a nivel secundario, con variantes y matices, se ha observado también en otros estudios realizados en distintos contextos nacionales. En un informe reciente sobre jóvenes en situación de vulnerabilidad del Perú, el autor afirma que muchos de ellos han perdido el interés por estudiar o trabajar, con lo cual las expectativas depositadas en ambas instituciones son muy bajas y conducen a un estado de incertidumbre e inactividad caracterizado por el no saber qué hacer (Benavides, 2008). Entre los jóvenes de las favelas de Río de Janeiro, al parecer ocurre algo similar. Un estudio sobre las transformaciones ocurridas en los últimos 30 años en estos barrios pobres del Brasil señala que luego de observar el subempleo y desempleo de amigos y hermanos mayores que permanecieron por más tiempo en la escuela [estos jóvenes] concluyen que la educación no tiene sentido (Perlman, 2006, p. 170). En mi propia investigación sobre jóvenes en situación de riesgo realizada en la Argentina a principios de la presente década, también constaté una crisis de sentido análoga, que se conjugaba con una escasa capacidad de interpelación por parte de la escuela y otros actores. En aquel entonces señalaba: “lo que encontramos en los jóvenes con exclusión institucional es precisamente la ausencia de cualquiera de estos posibles lazos [con la escuela]: no está la expectativa de ingresar al próximo nivel universitario, no hay un compromiso con los padres o estos carecen de influencia sobre la decisión de los jóvenes, no se percibe un logro potencial en la medida que aparece como un objetivo muy distante e incierto, y en muchos casos perciben que la escuela tampoco tiene interés en retenerlos” (Saraví, 2006, p. 111).

Por lo general, el aburrimiento en la escuela parece estar vinculado a lo que los jóvenes de sectores populares suelen llamar “desastre” en México o “bardo” en la Argentina. Si bien “el desastre” implica una forma de diversión mediante el quebrantamiento o transgresión de ciertas reglas establecidas, en esencia mantiene una clara comunión con el aburrimiento. Más que opuestos, ambos son dos formas de manifestar un mismo estado de ánimo: mientras que el aburrimiento expresa el sinsentido desde la pasividad, el desastre lo hace por medio de la acción, del hacer. Comprende, entre otros, contestar y desautorizar a los maestros, ausentarse de clases, no entregar las tareas, divertirse y tomar con los amigos durante las horas en que deberían estar asistiendo a la escuela. Como lo señala Martín en la entrevistada antes citada, el desastre aparece como un mecanismo para “des-aburrirse” frente al sinsentido de la escuela. Esta última pierde su capacidad significativa y “performativa”.

No, le echaba ganas, pero ya en tercero [de secundaria] ya me descarrié, porque le entrábamos al desastre. *¿En qué sentido?* Porque en primero y en segundo año le ponía más interés a las cosas y en tercero ya no, luego me salía de las clases... (Mariana 16 años, Valle de Chalco).

Pues dejé de estudiar porque me corrieron. Bueno, la primera vez me corrieron, ya la segunda realmente... yo le pedí la oportunidad a mi mamá, que me dejara otra vez entrar a la secundaria, y me dijo “sí, por qué no, yo te apoyo”, pero pues desde el principio lo hice con el pensamiento de que nada más iba a ir a cotorrear y a echar desmadre, y pus no más duré unos meses y me salí, pero no fue porque... Fue porque yo ya no quería ir, no fue otra cosa, más que nada no me gustaba ir a la escuela. *¿No te gustaba?* Me gustaba, pero pues a ir a hacer lo que a mí... lo que yo quisiera (Alex, 18 años, Iztapalapa).

¿Por qué te saliste? Lo que pasa es que... se puede decir que como todo joven que se le complica la escolaridad y cae en decadencia. *¿A qué te refieres con caer en decadencia?* Cuando yo estaba más este... más metido en lo que es el estudio, pus nunca faltaron los amigos que “vente, vamos allá, vamos acá”, o sea la mala influencia, y probando una vez el cotorreo y el desastre pus te gusta y “entons” pus me la agarré de cotorrear. Ya ni iba a la escuela, iba a echar cotorreo, y entonces pus... por eso te digo que caí en decadencia, porque me vine abajo (Javier, 20 años, Valle de Chalco, México).

Este conjunto de prácticas tiene mucho en común con lo que Paul Willis, en su clásico *Learning to Labour: How Working Class Kids get Working Class Jobs*, definió como la cultura contraescolar de los jóvenes británicos de la clase trabajadora. Sostuvo que más allá de la forma y especificidad que adquiriera en la práctica, ella implica un profundo escepticismo sobre el valor de las calificaciones que podrían obtenerse en relación con los sacrificios necesarios para lograrlas: un sacrificio no simplemente de tiempo perdido, sino de calidad de las actividades, compromisos e independencia. El sacrificio podría entonces ser exorbitante, pero también es posible que el fin de este carezca de sentido (Willis, 1977, p. 126). El aburrimiento y el desastre expresarían la intrascendencia que en la percepción de estos jóvenes tiene la escuela secundaria en su vida o, cuando menos, su escepticismo al respecto. Las calificaciones obtenidas no alterarán significativamente sus oportunidades laborales y tampoco parecen necesarias para el tipo de trabajo al que accederán.

¿Realmente crees que la escuela o estudiar son importantes? Pues sí, ¿no? Pues sí es importante, pero como te digo para mucha gente no, no lo toma así y ya piensa que... no sé, tener un buen empleo; y sí es cierto. Una vez me puse a platicar con un amigo que es maestro de albañilería, y me pregunta: “¿y tú por qué estudias?” Y yo: “no puse quiero ganar mucho dinero sin tanto esfuerzo”. Y él decía: “pero puse si yo no estudié y yo na’ más no sé... superviso las obras, veo que las hagan bien y sin hacer nada estoy ganando buen dinero”. Y luego como que te pones a pensar “no puse sí es cierto, uno aquí esforzándose para salir adelante y otros ahí nada más por saber pegar un tabique bien y ya” (Emilio, 17 años, Valle de Chalco).

La diferencia sustancial con el planteamiento de Willis es que en la Inglaterra de aquel entonces este proceso contribuía a la reproducción de una clase obrera a la cual se integrarían estos jóvenes, iniciando y desarrollando desde temprano una carrera laboral. Como se verá en el apartado siguiente, las condiciones actuales del mercado de trabajo son muy distintas y el trabajo debe enfrentar su propia crisis. Dicho de otra manera, este mismo proceso hoy día ya no conduce a una categoría colectiva homogénea y previsible, sino a un destino incierto y múltiple. Tal como lo señala Reguillo:

La preocupación —como una constante— sobre la falta de trabajo, refiere un desajuste importante

entre los imaginarios juveniles, las expectativas sociales dominantes (de incorporación a través del trabajo) con la realidad que los jóvenes están percibiendo, una realidad donde la escuela no es más el tradicional trampolín para la incorporación productiva, y aunque mantiene un aura de lugar de conocimientos, éstos en la percepción juvenil parecen desconectados de la posibilidad de movilidad social (Reguillo, 2007, p. 105).

El aburrimiento que permea las experiencias y el sentido de la escuela secundaria no es un estado de ánimo exclusivo de los jóvenes en situación de mayor desventaja; tampoco se sugiere que sea la causa principal de deserción escolar. Como se dijo, se trata de un indicio que, al combinarse con otros, revela las transformaciones que ha experimentado el sentido que se le atribuye a la escuela. Sin embargo, también es preciso reconocer que esta combinación puede tener efectos acumulativos que contribuyen a explicar por qué la escuela es incapaz de atraer, retener o ambos a algunos jóvenes de los sectores más vulnerables.

La importancia de la escuela en el hogar de origen es otro de los indicios que apuntan a esas transformaciones, aunque al mismo tiempo puede ser un aspecto que potencia el sinsentido de la secundaria o, por el contrario, un factor de resiliencia frente a la apatía o duda de los jóvenes. Las expectativas cifradas en la educación, el respaldo emocional e incluso la presión para continuar estudiando por parte de la familia o de algún “otro” significativo pueden convertirse en un elemento crítico, más allá de la capacidad de retención de la institución escolar. Para los jóvenes de las clases medias y altas, el hecho de completar la secundaria constituye una premisa consolidada e indiscutida del orden familiar; para muchas familias de los sectores populares, es un gran desafío depositario de grandes esfuerzos y expectativas. En ambos casos, esta situación puede contrarrestar las dudas e incertidumbre de los propios jóvenes. Schoon y Bynner (2003, p. 24) han destacado la importancia que adquieren el interés y el compromiso de los padres en materia de desempeño escolar, al señalar que uno de los factores vinculados al ajuste positivo de los estudiantes es un entorno familiar estable, en que los padres brindan apoyo y muestran interés por los estudios de sus hijos y desean que continúen más allá del nivel básico de educación. Cuando se le preguntó a Rubén por su desmotivación para continuar en la escuela, se refirió espontáneamente al escaso interés manifestado por sus padres al respecto.

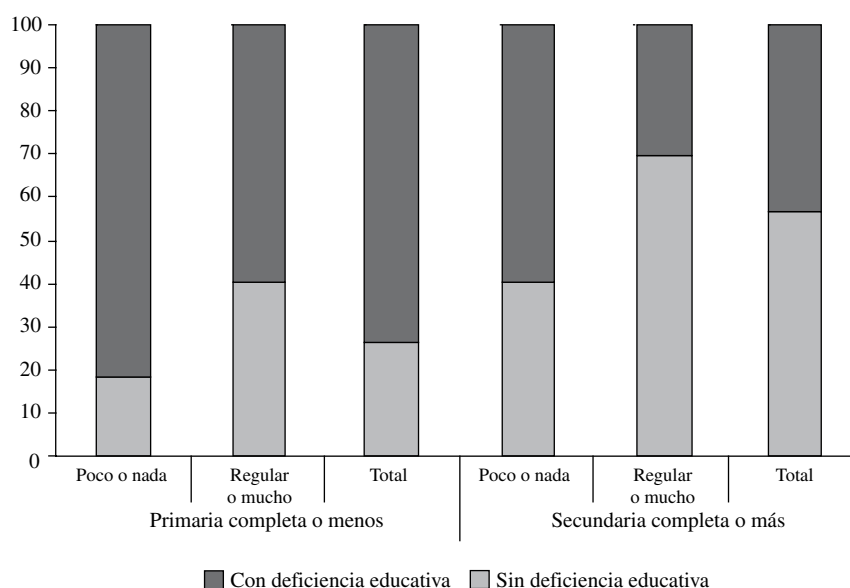
Pues no sé, la verdad, pienso que también es por comunicación con los padres, ¿no? Que los padres no te dan una muy buena comunicación contigo y no están atrás de ti, apoyándote y todo eso. Yo siento que fue así, que nunca tuve un apoyo de digamos una mamá que [dijera] “oye, a ver qué estás haciendo, qué te dejaron, o te doy para tu material” o alguna cosa; la verdad no. *¿Qué sentías?* Pues... te sientes muy solo, o sea como que sí te baja los ánimos, ¿no? Tú dices “pus por más de que pus yo quiera echarle ganas, pero pus si no me apoyan” (Rubén, 22 años, Iztapalapa, México).

Numerosos comentarios como este, incluso marcadamente similares, expresaron los jóvenes entrevistados a principios de la presente década en la Argentina (véase Saraví, 2002), todos los cuales dejaron ver que su propio desinterés por la escuela se veía reforzado ante la falta de compromiso y de respaldo que percibían de sus padres. El grado de importancia que tenga la escuela entre las preocupaciones, expectativas e intereses de los miembros del hogar constituye un elemento clave para la permanencia en el sistema escolar. Algunos datos estadísticos confirman y dan “confiabilidad” a

los hallazgos que los análisis cualitativos y el diálogo directo con los jóvenes vulnerables permiten captar en toda su profundidad. Así, por ejemplo, en la Argentina las probabilidades de comenzar la educación secundaria entre los jóvenes que sentían que sus padres estaban muy involucrados en su educación ascendieron al 93%, mientras que en el caso de quienes no percibían el mismo interés disminuyeron al 78%; pero el contraste resultó aún más notorio en cuanto a la probabilidad de completar dicho nivel de estudios, la cual resultó ser mucho más elevada entre los jóvenes que sentían el apoyo de sus familias (73%) que en el caso de los que no percibían el mismo respaldo (16%) (Giovagnoli y Verner, 2008). En México, los datos de la Encuesta Nacional de Juventud (ENJ) 2000 muestran una relación similar entre la continuidad escolar y el grado de comunicación que tienen los jóvenes con sus padres respecto de la escuela, una variable que denota indirectamente el interés paterno por los estudios de sus hijos. Aun tomando en cuenta el clima educativo del hogar de origen, cuando se habla menos sobre la escuela el porcentaje de jóvenes cuyo desempeño escolar es más pobre tiende a aumentar. Como puede apreciarse en el gráfico 1, en los hogares de menor clima educativo la

GRÁFICO 1

México (áreas urbanas): jóvenes de 25 a 29 años, con y sin deficiencia educativa, según escolaridad de la madre y grado de comunicación con la madre sobre los estudios
(En porcentajes)



Fuente: elaboración propia sobre la base de la Encuesta Nacional de Juventud 2000.
Nota: Áreas urbanas de 15.000 habitantes o más.

proporción de jóvenes sin deficiencia educativa³ crece del 18% cuando se conversa poco con la madre sobre los estudios al 40% cuando se habla mucho, mientras que en los hogares de mayor clima educativo el incremento es del 40% al 70%, respectivamente.

La escuela no solo pierde centralidad en muchos hogares, sino que su valor (o utilidad) empieza incluso a ponerse en duda en determinados contextos sociales. La educación como vía de movilidad e integración social enfrenta la competencia de rutas alternativas que han adquirido reconocimiento y aceptación ante las escasas expectativas depositadas en la escuela. En efecto, aun en la actualidad el trabajo es, inicialmente, uno de estos competidores.⁴

³ La “deficiencia educativa” se define, entre los jóvenes que ya abandonaron la escuela, como no haber completado 12 años de educación; entre quienes continúan estudiando, por tener un rezago de un nivel en relación con la edad.

⁴ Otro de los competidores de la escuela en el caso de las jóvenes mujeres es el inicio temprano de una trayectoria familiar, sea mediante la unión conyugal, la maternidad o ambos. En este trabajo no se abordará el tema de la familia como “competidor” potencial de la

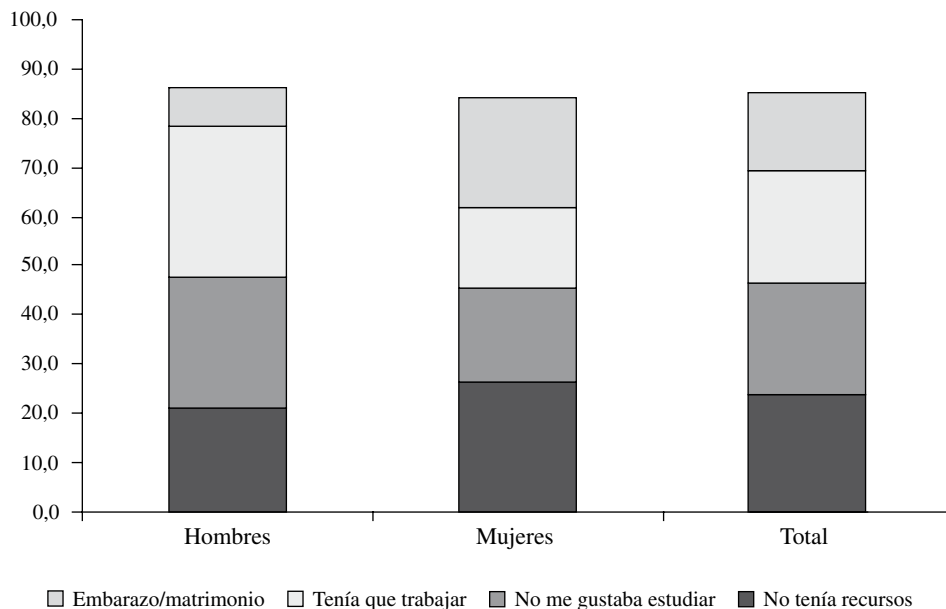
¿Y para ti qué era más importante: estudiar o trabajar? Me ha gustado siempre más trabajar. ¿Por qué? Porque así siento que estás más... ¿Cómo te diré? Ganas tu propio dinero, inviertes en cosas que a lo mejor te hagan falta, ganas más para ayudar a cooperar en tu casa. De hecho, a mí siempre me ha gustado más la entrada de dinero que el estudio, desde niña, o sea siempre me gustó más hacer otra cosa que estudiar. Porque nunca fui una excelente alumna, nunca fui una alumna reconocida por eso (Karla, 20 años, Valle de Chalco, México).

Como puede verse en el gráfico 2, la “falta de recursos” es uno de los motivos más importantes a la hora de justificar el abandono escolar entre los jóvenes que no concluyeron los 12 años de educación. Sin embargo, tan relevantes como este son la pérdida de interés por seguir estudiando (22,7%) y la necesidad de trabajar (22,9%), aspectos que en cierta medida —y tal como se desprende de la entrevista a Karla antes citada— son

escuela, puesto que el objetivo es mostrar un proceso de sucesivos “desencantos” que se encadenan entre la escuela y el trabajo.

GRÁFICO 2

México (áreas urbanas): motivos de abandono escolar de los jóvenes de 20 a 24 años con deficiencia educativa
(En porcentajes)



Fuente: elaboración propia sobre la base de la Encuesta Nacional de Juventud 2000.
Nota: Áreas urbanas de 15.000 habitantes o más.

complementarios. Entre los hombres, ambos factores son incluso más importantes que la falta de recursos (26,7% y 30,5%, respectivamente, en comparación con un 21,0%).⁵

Estos datos sugieren, por una parte, una pérdida de interés paulatina por la educación y, al mismo tiempo, una valoración creciente del trabajo. La importancia de este último radica fundamentalmente en su capacidad de facilitar el acceso al consumo, para satisfacer tanto las necesidades económicas (familiares y personales) como las de tipo simbólico e “identitario” que también son importantes en el proceso de tránsito a la adultez. Pero así como el sentido del trabajo se ha restringido a la esfera del consumo, el de la escuela también ha experimentado un proceso de acotamiento producto del cual se ha tornado equiparable con el trabajo.

El sentido que se le atribuye a la educación posprimaria se relaciona casi de manera exclusiva con su potencial de generar mejores ingresos en el futuro. En otras palabras, tanto la secundaria como los demás niveles educativos se evalúan fundamentalmente sobre la base del valor agregado a la capacidad de generar ingresos, esto es, si el hecho de tener más “credenciales” académicas se traducirá en una mayor retribución económica. Esta percepción acotada de la escuela y dominada por una visión mercadocéntrica plantea nuevos dilemas, puesto que la hacen confrontable y conmensurable con el trabajo. En primer lugar, la recompensa a largo plazo que promete la escuela entra en conflicto con los ingresos inmediatos —por bajos que sean— que ofrece el trabajo, aun siendo informal y precario. No se trata de un aspecto menor, porque por reducidos que sean los ingresos, lo que está en juego al optar por la escuela no es solamente una inversión de recursos y esfuerzos durante varios años, sino también tener que lidiar durante todo ese tiempo con una identidad indefinida o incluso cuestionada en ciertos contextos sociales, como es la de ser estudiante.

Segundo, el problema no se reduce simplemente a esperar unos cuantos años para cosechar los frutos del mayor nivel educativo, ya que se trata de un camino plagado de incertidumbres. Como lo han expresado

varios de los jóvenes entrevistados, a causa de diversos factores económicos, familiares y personales no existe certeza de que podrán concluir un proceso tan largo de formación. Por eso, ante el temor de fracasar a medio camino, existe cierta tendencia socialmente respaldada a pensar que la mejor opción es no iniciar el recorrido. “Perder el tiempo” o “tirar el dinero” son expresiones frecuentes con las que me he encontrado en referencia directa a esta tensión.

En tercer lugar, si aún después de estas dudas se optara por la escuela, el golpe final es que en la actualidad tampoco está claro que un mayor nivel educativo garantice, efectivamente, la posibilidad de obtener más y mejores ingresos. Más años de escolaridad, con frecuencia considerada la panacea de los hacedores de las políticas públicas, no han mejorado sustancialmente el acceso al empleo en una economía cambiante, sostiene Janice Perlman (2006, p. 176). Esto no solo lo perciben y evalúan los propios jóvenes, sino también un entorno familiar y comunitario que puede inclinar las preferencias en uno u otro sentido. Tal como lo señalan Schoon y Bynner (2003, p. 25), debido a las diferentes oportunidades y restricciones que enfrentan los jóvenes provenientes de familias más y menos privilegiadas, ellos y sus padres realizan diferentes cálculos de los posibles costos y beneficios de optar por distintas estrategias educativas. La experiencia de familiares, amigos o conocidos es un argumento poderoso que conduce a cuestionar las virtudes de la escuela cuando esta se valora únicamente por sus potencialidades económicas. Según la última Encuesta Nacional de Juventud realizada en México, en 2005, solo el 38% de los jóvenes afirmó que la educación servía para ganar más dinero y un 44% que permitía conseguir trabajo. Otra forma de leer estos datos es decir que alrededor de un 60% de los jóvenes entrevistados no percibía que más escolaridad implicaba ingresos más elevados y obtener un empleo. Estos porcentajes, de por sí preocupantes, resultan aún más críticos en los estratos socioeconómicos más bajos: solo el 21% y el 25% de los jóvenes, respectivamente, manifestó que estaba de acuerdo con las dos afirmaciones antes citadas. Esto quiere decir que mientras el consumo adquiere cada vez mayor preeminencia como valor y eje de la vida individual y social, e incluso como factor clave de integración-exclusión, al mismo tiempo los jóvenes —en particular los más desfavorecidos— perciben que la escuela no presta utilidad en este sentido.

⁵ Los resultados de una encuesta reciente realizada en Argentina fueron similares: un 52% de los jóvenes que abandonaron la escuela mencionó el empleo como el motivo principal de esta decisión, mientras que el 16% lo atribuyó al bajo rendimiento académico y el 8% al embarazo (Giovagnoli y Verner, 2008).

III

Las experiencias y el sentido del trabajo

En el apartado anterior se mencionó que los dos principales motivos por los cuales los jóvenes dicen abandonar la escuela son “la necesidad de trabajar” y “el desinterés por continuar estudiando”. En México, uno de cada cuatro jóvenes entre 15 y 19 años que dejaron de estudiar afirmó haberlo hecho por la necesidad de trabajar, mientras que en la Argentina la mitad de los desertores señaló como causa el empleo. ¿Cuáles son las necesidades que satisface el trabajo? ¿Qué le aporta a los jóvenes en su tránsito hacia la adultez? ¿Cuáles son los factores que lo promueven y favorecen?

Decir que la necesidad de trabajar está directamente relacionada con los ingresos puede parecer una respuesta evidente y de sentido común. Sin embargo, por trivial que parezca, de ella se desprenden algunos elementos que convendría examinar más en detalle. El primero es que al darle prioridad a los ingresos, al dinero, se dejan de lado otros aspectos que a menudo se asocian con el trabajo. La “vocación”, o la noción de “llamado” a desempeñar una actividad determinada, no se encuentra presente en el imaginario de los jóvenes entrevistados. También parece haberse desterrado la idea del trabajo vinculado a un oficio, ocupación o gremio de pertenencia, tal como se presentó tradicionalmente para la “clase obrera”, así como la de iniciar una carrera laboral. El trabajo no constituye una fuente de identidad en ninguno de los aspectos señalados. El primer elemento, entonces, es que en los sectores populares el sentido del trabajo se ha movido desde la esfera de la producción para insertarse en el ámbito del consumo.

¿Esa fue la única razón para dejar la escuela? No, y aparte un poco que me gustó también el dinero. ¡Ah!, ¿por qué? ¿Trabajabas ya desde antes? O sea, ya trabajaba desde antes, yo trabajaba y estudiaba. Entonces, ya cuando dejé de estudiar empecé a trabajar diario y pus ganaba más y luego pus intenté volverme a meter, pero ya no ganaba lo mismo, me acostumbré al dinero. Sí, sí, ahí empecé a ganar más y pus empecé a ver la vida de diferente manera, por lo mismo de que tiendes a ganar más y pus ya uno se siente importante cuando empieza a ganar más (Francisco, 18 años, Valle de Chalco, México).

El trabajo ya no constituye un fin en sí mismo, sino un medio, y su valor radica en esta condición de medio para lograr otros fines. Es en esta esfera, más próxima al consumo que a la producción, en la que el trabajo adquiere relevancia tanto en términos económicos como simbólicos. Por una parte, la contribución de los hijos al ingreso del hogar produce importantes efectos económicos directos, pero también tiene repercusiones en materia de identidad, puesto que desencadena un reacomodo de los roles al interior del hogar —una reconfiguración de las relaciones de autoridad— y abre la posibilidad de ir ganando autonomía, independencia e individualidad. Por otra, el hecho de obtener dinero también es valorado porque permite satisfacer no solo las necesidades familiares, sino las personales propias de la condición juvenil que, además, difieren claramente según el género (Pérez Islas y Arteaga, 2001). Es decir, la incorporación al consumo por medio del trabajo genera importantes repercusiones en la construcción de identidad que tiene lugar durante el proceso de transición a la adultez.

No es desde la esfera de la producción, sino desde el ámbito del consumo, que se logran la reconfiguración de roles, los espacios de autonomía e independencia, el reconocimiento “identitario” entre los pares y otros. Sin embargo, el trabajo encierra aquí una pesada trampa para amplios sectores de jóvenes, en especial los que se encuentran en situación de mayor desventaja y vulnerabilidad. Las expectativas que han depositado en el trabajo comienzan a diluirse rápidamente en el curso de los primeros años de experiencia laboral, puesto que a causa de su juventud las condiciones de los primeros empleos tienden a homogeneizarse: sin grandes diferencias ni contrastes intracohortes, la precariedad tiñe todo el mercado de trabajo juvenil. No obstante, a medida que transcurren los años, los jóvenes en mejor situación suelen avanzar hacia mejores empleos, mientras que los que concentran más desventajas comienzan a quedar atrapados en un sector del mercado de trabajo caracterizado por la precariedad, la inestabilidad y los bajos ingresos (Saraví, 2008). Lo que para algunos será un recuerdo del inicio de una carrera laboral, para otros se convertirá en un rasgo permanente de su experiencia en este ámbito.

Mediante la Encuesta Nacional de Juventud, en México se consultó a los jóvenes respecto de las características que más apreciaban de su empleo actual,

CUADRO 1

México (áreas urbanas): expectativas depositadas en el trabajo, según grado de deficiencia educativa y grupo de edad
(En porcentajes)

	Deficiencia educativa		Total
	Sin	Con	
Grupo de edad: 15 a 19 años			
Aspectos relacionados con la satisfacción de necesidades materiales	11,0	12,9	12,2
Aspectos relacionados con la carrera laboral	46,5	54,2	51,3
Aspectos relacionados con lo extralaboral	39,3	29,6	33,2
Otros aspectos	3,2	3,3	3,3
<i>Total</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>
Grupo de edad: 20 a 24 años			
Aspectos relacionados con la satisfacción de necesidades materiales	11,0	15,1	13,7
Aspectos relacionados con la carrera laboral	60,1	48,0	52,3
Aspectos relacionados con lo extralaboral	25,5	33,8	30,7
Otros aspectos	3,4	3,1	3,3
<i>Total</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>
Grupo de edad: 25 a 29 años			
Aspectos relacionados con la satisfacción de necesidades materiales	8,4	16,4	13,3
Aspectos relacionados con la carrera laboral	66,1	47,1	54,3
Aspectos relacionados con lo extralaboral	18,9	30,9	26,4
Otros aspectos	6,6	5,6	6,0
<i>Total</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Fuente: elaboración propia sobre la base de la Encuesta Nacional de Juventud 2000.

Nota: Áreas urbanas de 15.000 habitantes o más.

lo cual nos permite tener una idea aproximada de las expectativas cifradas por distintos grupos de jóvenes en el trabajo, así como de su evolución en el tiempo. Las distintas respuestas pueden clasificarse en las tres categorías siguientes: i) aspectos relacionados con la satisfacción de necesidades materiales, ii) aspectos relacionados con el desarrollo de una carrera laboral y iii) aspectos no relacionados directamente con el trabajo, sino con las actividades extralaborales que este permite o favorece (véase el cuadro 1).⁶

Considerando el total de respuestas de cada grupo de edad, en las tres categorías se mantiene aproximadamente la misma relación: poco más de la mitad de los jóvenes priorizan los aspectos relacionados

con la carrera laboral, alrededor del 30,0% los extralaborales y el resto la satisfacción de necesidades. Sin embargo, al examinar y comparar los resultados obtenidos según la condición educativa se aprecia, en primer lugar, que hay diferencias significativas en las respuestas de cada grupo de edad y, segundo, que estas varían sustancialmente a medida que aumenta la edad.

Entre los adolescentes de 15 a 19 años sin deficiencia educativa, el porcentaje de respuestas en favor de los aspectos relacionados con la carrera laboral (46,5%) es similar al de los relacionados con lo extralaboral (39,3%). No obstante, entre los adolescentes del mismo grupo etario con deficiencia educativa, la brecha entre ambos tipos de respuestas se amplía de manera sustancial (54,2% y 29,6%, respectivamente). Es decir, la mayoría de los jóvenes que a edad temprana muestran cierto rezago escolar, o que ya han abandonado la escuela, parecen cifrar sus expectativas en las posibilidades que ofrece el trabajo de seguir una carrera laboral, mientras que las preferencias de quienes continúan sus estudios se centran en los factores extralaborales.

⁶ Las respuestas agrupadas en cada una de las tres categorías mencionadas fueron las siguientes: i) aspectos relacionados con la satisfacción de necesidades materiales: "salario o sueldo"; ii) aspectos relacionados con la carrera laboral: "que aprendes", "que adquieres experiencia", "que puedes ascender", "que haces lo que te gusta", "que estás aplicando lo que estudiaste"; y iii) aspectos relacionados con lo extralaboral: "que hay buen ambiente", "que tienes tiempo para estudiar", "que tienes tiempo para estar con tu familia".

Sin embargo, a medida que aumenta la edad, estas preferencias van experimentando variaciones sustantivas. Tanto es así que ya en el grupo de 20 a 24 años, y más aún en el siguiente, las categorías que reúnen el mayor porcentaje de respuestas de los jóvenes con y sin deficiencia educativa se invierten. Una proporción claramente mayoritaria de los jóvenes de 20 a 24 años con más educación (60,1%) valora los aspectos relacionados con la carrera laboral, tendencia incluso más notoria en el grupo de 25 a 29 años, en que dos de cada tres jóvenes sin deficiencia educativa (66,1%) centran sus expectativas en esta faceta del trabajo. En cambio, a medida que aumenta la edad y, por ende, la experiencia en el mercado de trabajo, la carrera laboral comienza a perder peso en las expectativas de los jóvenes con menos educación y se privilegian en forma creciente los aspectos extralaborales (33,8% y 30,9% en los grupos de 20 a 24 y de 25 a 29 años, respectivamente) y los ingresos (15,1% y 16,4%).

Nuevamente observamos, ahora entre los jóvenes de mayor edad, que el aspecto que más les gusta de su trabajo difiere significativamente según su condición educativa, lo cual deja ver que este tendrá una centralidad diferente en su futura trayectoria. Es más, con el paso del tiempo las preferencias de cada grupo de jóvenes se van invirtiendo. Los de mayor continuidad y nivel educativo valoran tempranamente las oportunidades que pueda brindarle su trabajo de realizar actividades extralaborales, en particular tener tiempo para estudiar. A medida que aumenta su edad y que (de acuerdo con lo previsto) comienzan a concluir sus estudios, privilegian la posibilidad de desarrollar una carrera laboral por sobre los factores de índole extralaboral. En cambio, las percepciones y expectativas que depositan en el trabajo los jóvenes con deficiencia educativa siguen el patrón inverso: gradualmente, la carrera laboral va perdiendo centralidad, tal vez como resultado de una rápida decepción, y en su lugar empiezan a valorarse el salario y algunos aspectos extralaborales como el ambiente de trabajo o el tiempo para estar con la familia.

En efecto, los jóvenes cuya situación es más desventajosa transitan rápidamente desde el entusiasmo al desencanto, lo que se manifiesta en un desplazamiento paralelo de las expectativas cifradas en el trabajo. Luego de las primeras experiencias laborales, comienzan a percibir la precariedad de su empleo y las escasas posibilidades de obtener otros mejores. No es que al principio no hayan estado conscientes de ella, sino de que una situación que parecía transitoria se visualiza ahora como una condena. Comprueban tempranamente

lo que consideran un futuro inevitable: una carrera laboral truncada y estancada en la precariedad; desde el entusiasmo al desencanto. Las expectativas se desplazan fuera del trabajo en sí, que se convierte casi en un mal necesario, y comienzan a valorarse otros aspectos relacionados con este.

En las entrevistas realizadas, los jóvenes hacen recurrentes referencias al hecho de que en su trabajo no hay posibilidades de “crecer”, “desarrollarse” o “avanzar”, lo que los mueve a cambiarse y buscar nuevos empleos, en los cuales vuelven a afrontar la misma frustración. Muchos otros describen esta experiencia laboral en términos de “aburrimiento”. Tal como sucedía con la escuela, el aburrimiento expresa ahora la pérdida de sentido del trabajo.

¿Y por qué cambiabas y dejabas los trabajos?
Porque no sabía lo que yo quería, o sea no agarraba conciencia, no tenía bien, no estaba cimentado. Me aburría, me aburría sí, simplemente [decía] “ya no quiero saber nada” (Marcos, 27 años, Nezahualcoyotl, México).

El trabajo pierde sentido, deja de interpelar a los sujetos y se convierte en un mal necesario. Es lógico, entonces, prever que en la valoración que hagan de él los jóvenes de sectores populares primarán inicialmente los aspectos relacionados con la carrera laboral, pero a medida que avance su experiencia se inclinarán por los extralaborales. La alta rotación laboral, o más específicamente los continuos cambios de empleo, reflejan estas sensaciones y percepciones. En un artículo reciente sobre los nuevos desafíos que plantea la inserción laboral de los jóvenes en América Latina, Weller (2007, p. 73) llega a conclusiones similares. El autor se refiere a esta trampa del trabajo como una de las principales tensiones que enfrentan los jóvenes de hoy y la plantea en los siguientes términos.

Los jóvenes otorgan una alta valoración al trabajo en sí, pero sus experiencias con empleos concretos suelen ser frustrantes. Si bien *se aprecia una creciente percepción funcional del trabajo principalmente como fuente de ingreso*—que en algunos casos *tiene que competir con otras que prometen ganancias mayores y más fáciles*—, para muchos jóvenes este sigue siendo la piedra angular en el desarrollo de su identidad personal, a lo que contribuye el logro de nuevas relaciones sociales en el lugar de empleo. Sin embargo, *muchas experiencias de trabajo iniciales no cumplen con las expectativas*

cifradas en ellas, ya que son muchos los jóvenes que informan de ingresos bajos, poca acumulación de conocimientos y habilidades, amenazas de despido, malos tratos, acoso sexual o relaciones personales desagradables; en fin, condiciones que no estimulan a aprovechar el potencial que promete el trabajo para el desarrollo individual y social de los jóvenes (cursivas agregadas).

En la cita anterior, Weller menciona dos aspectos que a nuestro juicio son centrales: uno al que ya se hizo referencia y otro que será tema del próximo apartado. El primero es la “percepción funcional” del

empleo, es decir, tal como se planteaba en párrafos anteriores, que las expectativas depositadas en el trabajo se desplazan hacia la esfera del consumo, lo que se traduce en experiencias de frustración. El segundo aspecto es que este desplazamiento del sentido del trabajo y su reducción a un carácter exclusivamente instrumental permite la aparición de vías alternativas o competidoras, sobre todo entre algunos grupos de jóvenes desfavorecidos. Es en el hecho de que hayan surgido alternativas y, más aún, en las situaciones en que los jóvenes deben afrontarlas, que se demuestra la crisis del trabajo y de la escuela como instituciones clave en esta etapa de la vida.

IV

Las alternativas frente a las instituciones en crisis

En efecto, la crisis de sentido de ambas instituciones ha habilitado la presencia de nuevas alternativas que se sitúan a la par de la escuela y del trabajo y que comienzan a fungir como espacios de integración y significación. Las opciones para los jóvenes más desfavorecidos no se agotan dentro del mercado laboral; así como el trabajo aparecía inicialmente como una alternativa al sinsentido de la escuela, ahora surgen alternativas al sinsentido del trabajo: la migración, la evasión, la criminalidad, todas las cuales son formas de una situación común de exclusión.

La migración a los Estados Unidos, sobre todo para los jóvenes de México y Centroamérica, representa una posibilidad de alcanzar las expectativas de consumo y movilidad social que se habían cifrado inicialmente en el trabajo. Diversos estudios han revelado una reactivación de las corrientes migratorias. Según datos disponibles correspondientes a 1997, un 17,5% de los residentes en los Estados Unidos nacidos en algún país de América Latina o el Caribe eran jóvenes de 15 a 24 años de edad. Sin embargo, entre los nacidos en México la proporción era aún más significativa y representaba una quinta parte (20,3%) del total de migrantes de origen mexicano (CELADE, 2000). Esta misma tendencia es subrayada por Canudas (2004), quien demuestra que la probabilidad de que los mexicanos migren hacia los Estados Unidos se incrementa sensiblemente en los años de adolescencia y juventud temprana; el riesgo tiende a acentuarse alrededor

de los 18 años en el caso de los hombres y entre los 16 y 26 años en el de las mujeres. Esto queda de manifiesto a partir de los datos más recientes, que muestran un peso sustancial de los jóvenes entre quienes deciden migrar: cada año salen de México unos 400.000 migrantes, de los cuales se calcula que poco más de la mitad (cerca de 225.000) son jóvenes (García Alonso, 2006).

Pues mi papá me decía “oye pus, ya hueles mal aquí, ya ponte a ver qué haces, por allá aunque sea a lavar carros, ¿no? A ver qué “carajos” haces por allá” [...] Ya después había un tiempo en que yo quise, me quise comer el mundo ¿*Por qué te fuiste a... allá?* Porque yo quería tener todo, quería tener un carro, quería tener una casa y pus ya esa fue mi idea. Eso quería tener y ya, a fuerzas quería tener un carro y mi segunda opción era la casa [...] ¿*Tenías experiencia, o sea conocimiento de Estados Unidos, de gente que estuviera allá?* Sí, sí porque por ejemplo estuvo mi tío pero... o sea ya llegaba de allá y nos platicaba y uno pus alucinaba, ¿no? ¿*Ah sí!, ¿qué cosa te llamaba la atención?* Pus digamos las casas, ¿no? ¿*Aquí?* No, allá en el estado de Puebla, o sea construían sus casas. Y bueno, yo decía “pus si ellos pueden, por qué yo no”, o sea por eso decía, ¿no? Entonces para poderme ir pus... ya sabes, junté una lana y le pedí un poco a mi papá y sí, sí me la dio, pero “pus me la vas a pagar”...

¿Qué edad tenías cuando te fuiste? Diecinueve años (Marcos, 27 años, Nezahualcoyotl, México).

¿Por qué te fuiste a los Estados Unidos? O sea, una era que ya tenía un poco de familia más allá y que venían y que pus la verdad venían con ropa “chida”, o sea muchas cosas así, ¿no? Cosas que a lo mejor en aquellas ocasiones la verdad mucha gente [no tenía], más bien los del barrio que no se habían ido... Entonces pus yo quise experimentar, “¿a ver pus qué onda?”, como que yo era bien aventurero. O sea, a pesar de que mi mamá ya no vivía, pus yo digo “bueno, pus qué chingados, ¿no?” O sea “qué hago aquí” en cierta manera, ¿no? “Voy a ver si puedo pus salir adelante allá”. Mi papá fue el que me dijo “pus sabes qué onda, si quieres irte pus yo te voy a echar la mano”, y fue por eso que yo me fui a los Estados Unidos. *¿Qué edad tenías?* Tenía... 14 años, iba a cumplir 15 años (Lucas, 28 años, Nezahualcoyotl, México).

A partir de los casos citados, queda claro que la migración empieza a ser depositaria de las expectativas cifradas inicialmente en el trabajo, pero que la experiencia en este ámbito demostró que eran inviables. En México, se calcula que de cada 10 jóvenes que se insertan en el mercado laboral a los 18 años, solo cuatro encuentran un empleo formal, otros tres ingresan a la economía informal y los tres restantes intentan cruzar ilegalmente hacia los Estados Unidos (García Alonso, 2006). Marcos y Lucas forman parte de este último contingente y, como se desprende de sus comentarios, el consumo aparece nuevamente como una de las motivaciones más importantes de la migración, pues permite obtener reconocimiento entre los pares (de ambos géneros), ganar independencia y autonomía, adquirir bienes e incluso progresar y “salir adelante”. Es ahora la migración la que permitirá, por medio del consumo, dar respuesta a las mismas y viejas expectativas económicas y simbólicas; en realidad, ella supone seguir apostando por el trabajo, pero más allá de las fronteras. La migración es además una vía que, como queda de manifiesto en los relatos anteriores, no solo goza de reconocimiento y aceptación social, sino que en ciertos contextos comunitarios y familiares es estimulada.

Tal como lo señala la CEPAL, en la migración internacional, sobre todo hacia los Estados Unidos, predominan los migrantes jóvenes en riesgo de vulnerabilidad, que se caracterizan por presentar “condiciones desventajosas de logros educativos e inserción laboral y un tránsito probablemente rápido hacia la vida adulta” (CEPAL/OII,

2004, p. 66). En esta misma línea, Reguillo (2001, p. 13) afirma que “el movimiento migratorio, más allá de su signo de época, está directamente vinculado a la exclusión creciente que experimentan (y padecen) millones de jóvenes en el continente”. En las entrevistas realizadas fue emergiendo de manera recurrente un patrón de migración que coincide con este cuadro de vulnerabilidad de los jóvenes migrantes: un contexto familiar que propicia la salida del hogar; un temprano abandono escolar, una inserción laboral precaria y un futuro incierto; un proyecto migratorio sin definir o planificar claramente, motivado en gran medida por deseos de consumo, sentimientos de aventura y búsqueda de reconocimiento de los pares en la comunidad de origen.

Sin embargo, la migración no es la única respuesta a las promesas incumplidas de la escuela y el trabajo; hay otras que también se orientan hacia las fronteras, pero no las geográficas, sino las de integración social. Al igual que los jóvenes migrantes que por su condición de tales “ya no están”, existe una proporción muy significativa de jóvenes que tampoco está, aunque no hayan abandonado sus países de origen. Como lo señala el SITEAL (2008), “no es exclusivamente el mercado laboral quien ha absorbido a aquellos adolescentes que la escuela no supo captar, retener, o simplemente expulsó; una proporción variable pero considerable de adolescentes se encuentra al margen de la escuela y el trabajo, agudizando de este modo su vulnerabilidad social”. Se trata de un sector de la población juvenil cuyos lazos de afiliación institucional se encuentran profundamente debilitados, a quienes la pérdida de sentido de las principales vías tradicionales de integración social ha dejado casi a la deriva.

El cuadro 2 muestra que no se trata de un grupo poco significativo. En la mayoría de los países de la región, considerando solo las “áreas urbanas”,⁷ cerca del 10% de los adolescentes de 15 a 17 años de edad no estudian y al mismo tiempo son económicamente inactivos. En otras palabras, no solo no trabajan, sino que tampoco buscan trabajo. La proporción de jóvenes en esta situación de desafiliación institucional se incrementa de manera sustancial en el grupo de 18 a 24 años. Los porcentajes tienden a ser superiores en el caso de las mujeres, lo cual puede atribuirse a una temprana introducción en las tareas domésticas (véase la nota 4). Sin embargo, esta situación no disminuye la gravedad del problema; sea

⁷ A partir de los países que cuentan con datos nacionales, se observa que el porcentaje de jóvenes en esta situación tiende a incrementarse cuando se considera el país en su conjunto y no solamente las áreas urbanas. El aumento suele ser inferior en los países del Cono Sur, pero muy relevante en los centroamericanos.

CUADRO 2

América Latina (países seleccionados): jóvenes que no estudian y son económicamente inactivos, según sexo, ingresos y clima educacional del hogar, 2006
(En porcentajes, áreas urbanas)

País	Edad	Total	Sexo		Ingresos del hogar		Clima educacional	
			Hombre	Mujer	Deciles 1-3	Deciles 7-10	Bajo	Alto
Argentina	15-17	8,2	7,0	9,4	10,9	2,2	20,2	1,5
	18-24	15,1	7,3	22,2	23,2	4,7	31,5	5,6
Brasil	15-17	7,3	5,3	9,2	10,5	2,5	11,0	1,7
	18-24	14,1	7,1	20,9	23,6	6,3	21,3	5,2
Colombia	15-17	11,4	9,8	12,9	15,7	5,0	18,1	3,3
	18-24	13,2	6,6	18,6	19,2	6,0	21,3	4,9
Chile	15-17	5,8	4,5	7,1	8,4	1,7	13,4	2,0
	18-24	16,3	9,1	23,6	25,6	9,5	32,3	10,8
Ecuador	15-17	6,6	3,8	9,5	10,5	3,0	11,5	2,4
	18-24	13,9	3,4	24,4	22,9	7,4	23,6	6,7
El Salvador	15-17	13,7	7,7	19,7	19,7	5,3	20,0	5,6
	18-24	22,3	11,3	31,2	33,6	12,9	29,9	12,5
Guatemala	15-17	11,2	4,6	17,2	14,1	8,5	14,7	1,4
	18-24	19,1	3,6	32,7	24,4	13,9	22,3	6,8
Honduras	15-17	12,8	9,9	15,3	18,2	6,1	18,8	5,6
	18-24	17,4	5,9	26,9	27,5	9,2	26,1	5,7
México	15-17	11,7	5,4	18,8	18,5	6,8	18,1	3,9
	18-24	17,7	3,1	31,2	29,0	9,5	26,5	9,2
Panamá	15-17	6,8	6,9	6,7	10,8	1,8	20,6	1,8
	18-24	13,9	3,4	23,2	25,0	4,4	31,2	6,0
Paraguay	15-17	7,2	3,6	10,6	12,3	1,3	13,1	2,4
	18-24	13,2	5,7	19,6	15,9	7,1	21,3	12,8
Uruguay	15-17	12,3	11,5	13,2	18,5	2,7	25,8	2,2
	18-24	11,1	5,1	17,0	18,6	3,7	25,8	2,3

Fuente: elaboración propia sobre la base de tabulados del Sistema de Información de Tendencias Educativas en América Latina (SITEAL).

Nota: Ingresos del hogar indica la ubicación en la distribución del ingreso per cápita del hogar; clima educacional del hogar se refiere al promedio de años de escolaridad de los miembros mayores de 18 años (bajo = menos de 6 años, medio = 6 a 12 años, alto = más de 12 años).

en el espacio privado del hogar o en el espacio público de la calle, las condiciones de exclusión pueden ser igualmente dramáticas para hombres y mujeres.

Nuevamente, al igual que en el caso de la migración, aunque ahora de manera mucho más marcada, los jóvenes con desafiliación institucional tienden a concentrar una serie de desventajas que no solo acentúan su condición de vulnerabilidad, sino de exclusión. En todos los países analizados, sin excepción, el porcentaje de jóvenes en esta situación de los hogares más pobres supera con creces el de quienes provienen de los hogares mejor posicionados en la distribución del ingreso. En la Argentina, asciende al 11% en comparación con el 2,2%; en Chile, al 8,4% y al 1,7%; en México, al 18,5% y al 6,8% y en el Uruguay, al 18,5% y al 2,7%,

respectivamente, por mencionar solo algunos ejemplos de la brecha entre los hogares más pobres y más ricos en cuanto a proporción de adolescentes excluidos de la escuela y del trabajo. Estas diferencias se repiten, pero de manera mucho más marcada, al considerar el clima educativo del hogar de origen (véase el cuadro 2). Algunos trabajos sobre países específicos han revelado que en los últimos años los adolescentes y jóvenes que se encuentran fuera de la escuela y del trabajo tienden a caracterizarse por una mayor concentración de otras desventajas sociales en materia de educación, pobreza y composición de sus hogares (Saraví, 2004 y 2006). En un estudio del SITEAL sobre la Argentina, el Brasil, Chile y México se observó esta misma tendencia, tras lo cual se concluyó que “el hecho de que los excluidos sean

cada vez más homogéneos socialmente, hace suponer que se enfrentarán mayores dificultades al momento de implementar políticas de inclusión” (SITEAL, s/f).

¿Y qué haces ahora, me refiero con tus amigos, en la colonia? Pues nada, la neta... la gente del barrio... bueno, la juventud, la de mi generación, están clavados en estos desmadres de las drogas... Tal vez unos menos que otros, pero todo tiene que ver “ahorita” con las drogas. *¿Y han robado?* Sí. *¿Y el dinero es para eso?* Para eso, para el vicio, o sea, no robamos así diariamente, así que digamos “vamos a robar diario para ir a conseguir para el vicio”, pero sí hay veces que... Bueno, tampoco me disculpo, ¿no? Porque ya tan solo con el hecho de robar pues ya es una mala acción pero... pero no, hasta la fecha “ahorita” ya no lo hemos hecho [...] *¿Se iban a robar a otros lugares?* No, aquí en la misma colonia. No a los propios vecinos, no, pero... pero sí a gente que nos conocía, porque pus de todos modos sean o no amigos son conocidos, porque pus nos conocen, aquí mismo nos criamos nosotros (Jesús, 18 años, Iztapalapa, México)

¿Y es inseguro el barrio? ¿Hay muchos problemas acá? Sí, ¡¡¡juy!!!, sí, un montón. Los chicos están perdidos ahora. Yo no sé, yo digo por el hambre o por la droga. Más por la droga, porque ellos... Uno dice que sí no tienen trabajo van a ir a robar para comprarse unas zapatillas de marca, unas Adidas. Y van a robar, se compran la ropa, todo, y a las tres horas roban otra vez, y ya tienen ropa y todo, y van a la droga. Y así es. *¿Tus amigos están en esa?* Sí. *¿Y vos cómo... por qué no estás en esa?* ¿Por qué no salgo a robar? Porque me da miedo, porque digo si salgo y me pegan un tiro... Yo... a mí a veces no me faltan ganas tampoco, de ir a robar, pero no para ir a comprar un par de zapatillas, para estar bien, ¿entendés? Para ayudar más a mi familia, ¿viste? *¿Pensás qué podés vivir mejor o ganar más si salís a robar que trabajando?* No, porque un día perdés, un día perdés, ¿entendés? Un día ya estuve preso (Matías, 21 años, Lanús, Argentina).

En efecto, los problemas de inclusión social se acentúan de manera notable entre los jóvenes que se encuentran involucrados en actividades ilícitas. La situación de desafiliación institucional suele estar relacionada con el desarrollo de actividades ilícitas y la creciente violencia que caracteriza a las grandes ciudades latinoamericanas, y en particular con sus

“nuevos” enclaves de exclusión (CEPAL, 1998; Perea, 2007; Rodríguez, 2004; Saraví, 2004). Dado el aumento que han registrado en los últimos 15 años los índices de delincuencia y de violencia en las grandes ciudades de nuestra región, la inseguridad se ha convertido en uno de los principales temas de la agenda pública regional. Además, diversos estudios sobre el tema muestran que los jóvenes varones de familias empobrecidas, sin trabajo o con empleos precarios, y de bajo nivel educativo, tienen una mayor presencia que los de otros grupos sociales en este tipo de actividades (véanse Kessler, 2007; Perea, 2007, y los volúmenes colectivos editados por ERIC/IDESO/IDIES/IUDOP, 2004; Azaola, 2004; Moro, 2006).⁸ Detrás de la creciente participación de los jóvenes en estas actividades delictivas y violentas, se encuentran las transformaciones del sentido que se le atribuyen a las vías tradicionales de movilidad social, la frustración que han experimentado a partir de sus experiencias en estas instituciones y un nuevo escenario sociocultural fuertemente dominado por el consumo.

En un análisis sobre la reconfiguración de la estructura de clases en América Latina, Portes y Hoffman (2003) observan que, junto con otras estrategias como la migración, las actividades delictivas se han consolidado como una alternativa más de adaptación. En ciertos contextos y actividades, particularmente las vinculadas al narcotráfico, el hecho de participar en ellas puede convertirse incluso en fuente de reconocimiento y de movilidad social, puesto que favorecen las posibilidades de consumo. Tal como lo señala Benvenutti (2003) en el caso de Río de Janeiro, en una ciudad donde las tasas de pobreza son extremadamente altas y donde 36% de los adolescentes de los estratos socioeconómicos más bajos no estudian ni trabajan, las oportunidades de ingresos ofrecidas por las bandas de “narcos” pueden ser extraordinarias. Sin embargo, no se trata simplemente de una estrategia de supervivencia o adaptación al estilo de la “desviación” mertoniana. Como se vio en las secciones anteriores, el sentido tanto de la escuela como del trabajo ha experimentado una profunda depreciación o, dicho de otra manera, ambas instituciones se han visto embargadas por una lógica mercantil que ha reducido su valor al potencial de generar ingresos. En consecuencia, como lo plantea Kessler (2007) en el caso de los “pibes chorros” de la Argentina, se impone una lógica del proveedor que borra las fronteras y equipara el trabajo con

⁸ Como consecuencia de ello, se ha desencadenado un proceso de estigmatización y criminalización de los jóvenes pobres, lo que representa una nueva desventaja para los jóvenes más vulnerables y desfavorecidos de nuestras sociedades.

el delito en cuanto mecanismo alternativo de provisión de ingresos. La siguiente cita del estudio ya mencionado de Janice Perlman revela que entre los jóvenes de las favelas cariocas ocurre un proceso similar.

Ese sentimiento de ya no creer en la posibilidad de hacer una diferencia e incluso no intentarlo más, era algo que simplemente no estaba presente en la primera generación de migrantes del campo a la ciudad. Su idea era la de hacer todo lo necesario para sobrevivir en la ciudad. Otra historia que permanece en mi mente es la de un joven que fue a ver un empleo como asistente de chofer de colectivos. Comenzó por decir que ese tipo de trabajo le parecía humillante. Estaba bien para la generación de su padre, pero él esperaba algo mejor. Cuando le dijeron cuál sería su sueldo, y descontó los gastos de transporte y comida que tendría, y los costos de la ropa y los zapatos que necesitaría comprar, sus ganancias netas resultaron tan bajas que eran casi insignificantes. Terminaría

viajando tres o cuatro horas al día y trabajando otras doce por una mínima ganancia. En consecuencia, me contaba su padre, decidió quedarse en la casa, “remontando barriletes como si fuese un niño.” Si le reclamara, el joven le respondería “no me presiones o me meto en el tráfico de drogas” (Perlman, 2006, pp. 170-71, traducción del autor).

La participación de los jóvenes en actividades delictivas y violentas nos habla de un escenario de sentidos en crisis e instituciones incapaces de interpelar a los sujetos. En este contexto surgen vías alternativas que no solo se equiparan con la escuela y el trabajo, sino que para los grupos más desfavorecidos comienzan a tener ciertas virtudes. Como lo señala Reguillo (2008, p. 221) en el caso del narcotráfico en México, y en referencia a la creciente presencia de jóvenes en esta actividad, su empoderamiento en diferentes ámbitos de la vida social responde a “la compensación de un vacío, de una ausencia y de una crisis de sentido”.

V

Conclusiones

Los sentidos de pertenencia, que comprenden un conjunto de percepciones, valores y voluntades compartidos, constituyen un factor esencial de la cohesión social. Al respecto, la educación y el trabajo ocuparon un rol protagónico en la historia reciente de las sociedades latinoamericanas; ambos formaban parte de un imaginario colectivo que acompañó los procesos de modernización e industrialización del siglo pasado, representando las vías de movilidad social por excelencia. Ello no significa que así sucediera siempre y para todos, aunque también es cierto que la experiencia respaldaba esta imagen con múltiples ejemplos. Sin embargo, no era solamente en las experiencias donde residía la fuerza de estas dos instituciones y el sentido que se les atribuía, sino en su capacidad de influir y moldear las subjetividades, “en su capacidad de construir a un sujeto alrededor de un conjunto de normas y valores que son los que rigen la vida social” (Duschatzky y Corea, 2006, p. 82). Aquellos sentidos compartidos sobre la escuela y el trabajo no se expresaban exclusiva y directamente en el plano material, sino también en un conjunto de valores y voluntades que dejaban ver y hacían posible una pertenencia común.

El propósito inicial de este artículo consistió en indagar en qué medida los procesos de fragmentación

ya observados en otras esferas de la vida social han alcanzado ahora a los sentidos de pertenencia. El análisis antes realizado sugiere que en las percepciones y expectativas de algunos segmentos de la población, en particular los grupos de jóvenes urbanos vulnerables, el sentido de la educación y el trabajo se ha transformado y debilitado. La crisis de ambas instituciones radica en su incapacidad de interpelar a los jóvenes de sectores sociales que acumulan una larga historia de desventajas y que hoy día se encuentran al borde de la exclusión.

Desde este punto de vista, la transición escuela-trabajo, de por sí problemática en la sociedad contemporánea, encierra nuevos dilemas. Por una parte, una serie de evidencias indica que un número creciente de jóvenes ha comenzado a percibir que la educación secundaria es incapaz de generar una mejora en sus condiciones de vida, y esto no solo a partir de la experiencia propia, sino como expresión de una pérdida de credibilidad de la educación en cuanto vía de movilidad social. Por otra, el mercado de trabajo en que los sectores populares cifraban tradicionalmente sus expectativas de mejoramiento ha experimentado el mismo descrédito, en un contexto de extendida precariedad laboral y trayectorias laborales estancadas en la pobreza. Se ha debilitado el sentido de

la escuela y del trabajo como mecanismos de movilidad social y creación de valores y voluntades. Paralelamente, el consumo tiende a adquirir cada vez mayor preeminencia, “constituyéndose en un dispositivo de inclusión-exclusión social y en un marcador de identidad” (Reguillo, 2007, p. 85), pero contribuyendo también a una reformulación del sentido de las instituciones.

En este contexto, tanto en México como en otros países de nuestra región han surgido alternativas que se colocan a la par de la escuela y del trabajo. La crisis del sentido de ambas instituciones ha habilitado la aparición de nuevos competidores como la migración, las actividades delictivas e ilícitas o la evasión. García Canclini (2007) señala que dadas las dificultades para trabajar y consumir dentro del orden hegemónico, los jóvenes de los sectores más desfavorecidos se organizan en sociedades paralelas constituidas en las fronteras de la legalidad. La presencia de estas, atravesadas por la desigualdad y la exclusión, revela la ausencia de un sentido de pertenencia común, es decir, amplía el problema de cohesión social.

En efecto, en América Latina, la fragmentación social de los espacios urbanos, los derechos sociales, los ámbitos de sociabilidad e interacción e incluso de los estilos de vida, las experiencias biográficas y las pautas de consumo nos hablan de la profundización de

la desigualdad y en algunos casos de la aparición de procesos excluyentes. En este artículo se intentó mostrar que también comenzamos a enfrentar un debilitamiento de los valores compartidos en torno a instituciones clave como la educación y el trabajo, lo cual denota una frágil cohesión social.

Desde esta perspectiva, los dilemas que se le presentan a la agenda pública adquieren mayor complejidad. La deserción escolar no obedece únicamente a la falta de recursos o apoyo familiar, la migración no es solo una cuestión de redes, la inseguridad es más que un simple problema de jóvenes delincuentes provenientes de familias disfuncionales y la exclusión no se reduce a la pobreza de los jóvenes más vulnerables. Hasta ahora, la mayoría de las respuestas han apuntado a “administrar” la fragmentación social. Pero difícilmente pueden construirse sentidos de pertenencia común e instituciones con capacidad de interpelar a los sujetos en torno a un conjunto de normas, voluntades y valores socialmente compartidos, sin eliminar los profundos niveles de desigualdad social. Mientras tanto, seguiremos viendo sociedades cada vez más fragmentadas y experimentando las consecuencias de habitar en sociedades excluyentes que —parafraseando a Touraine— ponen en tela de juicio las posibilidades de vivir juntos.

Bibliografía

- Azaola, E. (coord.) (2004), “Juventud: exclusión y violencia”, *Desacatos*, N° 14, México, D.F., Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.
- Bauman, Z. (2007), *Vidas de consumo*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Bayón, M.C. (2006), “Precariedad social en México y Argentina: tendencias, expresiones y trayectorias nacionales”, *Revista de la CEPAL*, N° 88 (LC/G.2289-P), Santiago de Chile.
- Bayón, M.C. y G. Saraví (2007), “De la acumulación de desventajas a la fractura social. Nueva pobreza estructural en Buenos Aires”, *De la pobreza a la exclusión. Continuidades y rupturas de la cuestión social en América Latina*, G. Saraví (comp.), Buenos Aires, Prometeo Libros.
- Benavides, M. (2007), “Para acercarse a los que se alejan. Exclusión, jóvenes y políticas públicas” [en línea] www.iadb.org/res/pub_desc.cfm?pub_id=S-860.
- Benvenuti, P. (2003), “Youth Violence and Delinquency in the Latin American Region”, tesis, Londres, London School of Economics, inédito.
- Canudas, V. (2004), “Moving north: different factors influencing male and female Mexican migration to United States”, *Papeles de población*, año 10, N° 39, México, D.F., Universidad Autónoma del Estado de México.
- CELADE (Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía) – División de Población de la CEPAL (2000), *Juventud, población y desarrollo en América Latina y el Caribe: problemas, oportunidades y desafíos* (LC/G.2113-P), Santiago de Chile, abril. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.00.II.G.131.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2007), *Cohesión social: inclusión y sentido de pertenencia en América Latina y el Caribe* (LC/G.2335/Rev.1), Santiago de Chile.
- (1998), *Panorama social de América Latina 1997* (LC/G.1982-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.98.II.G.3.
- CEPAL/OIJ (Comisión Económica para América Latina y el Caribe/Organización Iberoamericana de Juventud) (2008), *Juventud y cohesión social en Iberoamérica: Un modelo para armar*, Santiago de Chile.
- (2004), *La juventud en Iberoamérica. Tendencias y urgencias*, Santiago de Chile.
- Corea, C. e I. Lewkowicz (2005), *Pedagogía del aburrido*, Buenos Aires, Paidós.
- Duschatzky, S. y C. Corea (2002), *Chicos en banda. Los caminos de la subjetividad en el declive de las instituciones*, Buenos Aires, Paidós.
- ERIC/IDESO/IDIES/IUDOP (Equipo de Reflexión, Investigación y Comunicación/Instituto de Encuestas y Sondeos de Opinión/Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales/Instituto Universitario de Opinión Pública) (2004), *Maras y pandillas en Centroamérica*, San Salvador, UCA Editores.
- García Alonso, R. (2006), “Los jóvenes y la migración”, *Jóvenes. Revista de estudios sobre juventud*, N° 25, México, D.F., Instituto Mexicano de la Juventud.
- García Canclini, N. (2007), “La modernidad en duda”, *Jóvenes mexicanos. Encuesta Nacional de Juventud 2005*, México, D.F., Instituto Mexicano de la Juventud.

- Giovagnoli, P. y D. Verner (2008), "Educación y aprendizaje", *Los jóvenes de hoy: un recurso latente para el desarrollo*, D. Verner (coord.), Buenos Aires, Banco Mundial.
- González de la Rocha, M. (2007), "Espirales de desventajas: pobreza, ciclo vital, y aislamiento social", *De la pobreza a la exclusión. Continuidades y rupturas de la cuestión social en América Latina*, G. Saraví (comp.), Buenos Aires, Prometeo Libros.
- Katzman, R. y G. Wormald (coords.) (2002), *Trabajo y ciudadanía: los cambiantes rostros de la integración y exclusión social en cuatro áreas metropolitanas de América Latina*, Montevideo, Cebra.
- Kessler, G. (2007), *Sociología del delito amateur*, Buenos Aires, Paidós.
- Moro, J. (comp.) (2006), *Juventudes, violencia y exclusión: desafíos para las políticas públicas*, Ciudad de Guatemala, Magna Terra Editores.
- Perea, C. (2007), *Con el diablo adentro. Pandillas, tiempo paralelo y poder*, México, D.F., Siglo XXI.
- Pérez Islas, J. y M. Urteaga (2001), "Los nuevos guerreros del mercado. Trayectorias laborales de jóvenes buscadores de empleo", *Los jóvenes y el trabajo*, E. Pieck (coord.), México, D.F., Centro Interamericano para el Desarrollo del Conocimiento en la Formación Profesional (CINTERFOR).
- Perlman, J. (2006), "The metamorphosis of marginality: four generations in the favelas of Rio de Janeiro", *Annals*, vol. 606, N° 1, Filadelfia, American Academy of Political and Social Science.
- Portes, A. y K. Hoffman (2003), "Las estructuras de clase en América Latina. Composición y cambios durante la época neoliberal", *serie Políticas sociales*, N° 68 (LC/L.1902-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.03.II.G.61.
- Portes, A., B. Roberts y A. Grimson (comps.) (2005), *Ciudades latinoamericanas. Un análisis comparativo en el umbral del nuevo siglo*, Buenos Aires, Prometeo Libros.
- Reguillo, R. (2008), "Las múltiples fronteras de la violencia: jóvenes latinoamericanos entre la precarización y el desencanto", *Pensamiento iberoamericano*, N° 3, Madrid.
- (2007), "Legitimidades divergentes", *Jóvenes mexicanos. Encuesta Nacional de Juventud 2005*, México, D.F., Instituto Mexicano de la Juventud.
- (2000), *Emergencia de culturas juveniles: estrategia del desencanto*, Buenos Aires, Editorial Norma.
- Reygadas, L. (2008), *La apropiación. Destejiendo las redes de la desigualdad*, Barcelona, Anthropos/Universidad Autónoma Metropolitana.
- Rodríguez, E. (2004), "Juventud y violencia en América Latina. Una prioridad para las políticas públicas y una oportunidad para la aplicación de enfoques integrados e integrales", *Desacatos*, N° 14, México, D.F., Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.
- Saraví, G. (2008), "Transiciones vulnerables: desigualdad, exclusión y juventud en México", en prensa.
- (comp.) (2007), *De la pobreza a la exclusión. Continuidades y rupturas de la cuestión social en América Latina*, Buenos Aires, Prometeo Libros.
- (2006), "Los eslabones de la violencia juvenil: acumulación de desventajas en la transición a la adultez", *Juventudes, violencia y exclusión. Desafíos para las políticas públicas*, J. Moro (comp.), Ciudad de Guatemala, Magna Terra Editores.
- (2004), "Segregación urbana y espacio público: los jóvenes en enclaves de pobreza estructural", *Revista de la CEPAL*, N° 83 (LC/G.2231-P), Santiago de Chile, agosto.
- (2002), *Youth and Social Exclusion. Becoming Adults in Contemporary Argentina*, tesis de doctorado, Austin, Universidad de Texas.
- Schoon, I. y J. Bynner (2003), "Risk and resilience in the life course: implications for interventions and social policies", *Journal of Youth Studies*, vol. 6, N° 1, Londres, Routledge.
- SITEAL (Sistema de Información de Tendencias Educativas en América Latina) (2008), "Adolescentes al margen de la escuela y el mercado laboral", *Datos destacados* [en línea] www.siteal.iipe-oei.org/
- (2007), "Trayectorias escolares y trabajo adolescente", *Datos destacados* [en línea] www.siteal.iipe-oei.org/
- (s/f), "Del trabajo a la escuela: equidad y exclusión entre los adolescentes urbanos de cuatro países de América Latina", *Boletín N° 1* [en línea] www.siteal.iipe-oei.org/
- Weller, J. (2007), "La inserción laboral de los jóvenes: características, tensiones y desafíos", *Revista de la CEPAL*, N° 92 (LC/G.2339-P), Santiago de Chile.
- Willis, P. (1977), *Learning to Labor: How Working Class Kids get Working Class Jobs*, Nueva York, Columbia University Press.

PALABRAS CLAVE

Política comercial
Reforma económica
Exportaciones
Crecimiento económico
Análisis económico
Métodos de simulación
Modelos matemáticos
América Central
Costa Rica
Honduras
El Salvador

Apertura comercial y pobreza en Centroamérica: logros y desafíos

Marco V. Sánchez

En las dos últimas décadas, en América Latina se han reformado los regímenes comerciales para facilitar el crecimiento centrado en las exportaciones, con la esperanza de que este tendría un “efecto de derrame” en favor de los más pobres. Este objetivo se ha logrado en distinta medida y su consecución ha dependido no solo de la eficacia de las reformas de la política comercial, sino también de la política cambiaria, de las perturbaciones externas y de las remesas de los trabajadores migrantes. El cambio tecnológico también ha sido fundamental para capitalizar los beneficios de las reformas. Estas afirmaciones se basan en los resultados de las simulaciones de un modelo de equilibrio general computable que se resolvió con datos de Costa Rica, El Salvador y Honduras. El modelo se combinó con una metodología de microsimulación de modo de captar plenamente las consecuencias distributivas de las políticas y de las crisis externas simuladas.

Marco V. Sánchez
Oficial de Asuntos Económicos,
División de Políticas de Desarrollo y
Análisis, Departamento de Asuntos
Económicos y Sociales,
Naciones Unidas
✉ sanchez-cantillo@un.org

I

Introducción

Una vez superada la crisis de la deuda y estabilizada la economía, en la mayoría de los países latinoamericanos se inició un proceso de reformas económicas que, entre otras medidas, supuso la implementación acelerada de una serie de reformas de la política comercial. Estas consistieron principalmente en la liberalización de las importaciones y el fomento explícito de las exportaciones para aprovechar las ventajas comparativas en la agricultura y en algunos sectores de la industria manufacturera. Con ello se esperaba alcanzar un rápido crecimiento centrado en las exportaciones que, en última instancia, se traduciría en una disminución de la pobreza.

Aunque en la mayoría de los países latinoamericanos se optó por introducir reformas bastante similares en los regímenes comerciales, en muchos casos su trayectoria con respecto al crecimiento centrado en las exportaciones y la pobreza ha sido divergente. En este documento se sostiene que se han alcanzado los objetivos de las reformas en los países que, por una parte, han logrado mantener un tipo de cambio real competitivo y relativamente estable y, por otra, han incrementado la productividad. Se considera aquí que las perturbaciones externas, provocadas por las fluctuaciones de los precios mundiales y la afluencia masiva de capitales y de remesas de los trabajadores migrantes, han obstaculizado la estabilización del tipo de cambio real y la competitividad en algunos países. Además, pese a que el menor precio de las importaciones y el aumento de

las corrientes de inversión extranjera directa han sido fundamentales para estimular el incremento de la productividad en los períodos de reforma de la política comercial, estos avances se han materializado solamente en los países en que la mano de obra calificada es relativamente abundante y en que hay sectores de exportación modernos y diversificados.

Lo sostenido en este trabajo se comprueba mediante la información disponible sobre tres países centroamericanos —Costa Rica, El Salvador y Honduras—, específicamente la combinación de los resultados de simulaciones de un modelo de equilibrio general computable resuelto con datos de dichos países e información sobre las tendencias registradas en el período 1990-2003. El análisis del modelo de equilibrio general computable se complementó con una metodología de microsimulación para captar la totalidad de las consecuencias distributivas de la política y de las perturbaciones externas simuladas.

Además de esta introducción, el documento se estructura de la siguiente manera. En la sección II se describen las principales reformas de la política comercial realizadas y el desempeño socioeconómico de los tres países estudiados en el período 1990-2003. Los aspectos analíticos y metodológicos del trabajo se abordan en la sección III. En la sección IV se analizan los resultados de las simulaciones del modelo de equilibrio general computable, combinándolos con las tendencias observadas y, por último, las conclusiones y las repercusiones de política más importantes se resumen en la sección V.

II

La reforma de la política comercial y el desempeño socioeconómico

En las dos últimas décadas, Costa Rica, El Salvador y Honduras —al igual que el resto de Centroamérica— han

□ El autor agradece los valiosos comentarios de Ana Sojo, José Cuesta, Matthew Hammill y Pablo Sauma a las versiones preliminares del presente trabajo. Las opiniones aquí expresadas son de su exclusiva responsabilidad y no reflejan necesariamente el punto de vista de las Naciones Unidas ni de sus Estados Miembros.

promovido las exportaciones y liberalizado aceleradamente las importaciones a fin de lograr un crecimiento económico sostenido centrado en las exportaciones y, en última instancia, reducir la pobreza. Con este objetivo, se crearon regímenes de exportación especiales y se reestructuraron los procedimientos pertinentes. Ello supuso la utilización transitoria de certificados de crédito tributario para subsidiar

las exportaciones no tradicionales, eximir a los productores de artículos de exportación del pago de impuestos a las importaciones de materias primas y bienes de capital y la eliminación gradual de las restricciones cuantitativas y las sobretasas a las importaciones, así como la simplificación de los trámites aduaneros. Además, los tres países han suscrito acuerdos de libre comercio con otras naciones, incluido el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos (CAFTA-RD), y son miembros activos de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Todas estas reformas se han traducido en una marcada reducción de los impuestos al comercio internacional. No solo se han reducido de manera considerable los derechos arancelarios sobre las importaciones, sino que prácticamente se han eliminado los que gravan las exportaciones (véase el gráfico 1).

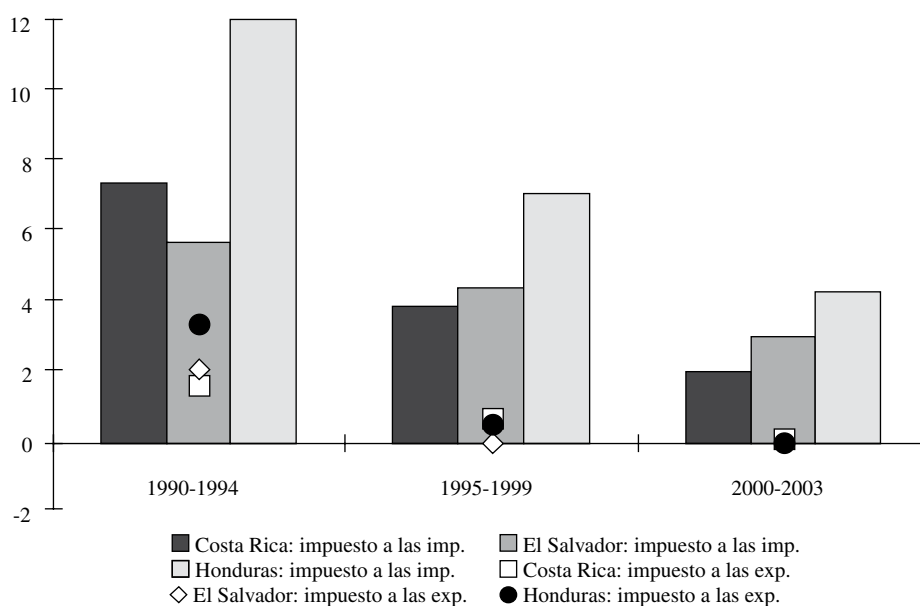
Los tres países estudiados han optado por introducir reformas bastante similares de la política comercial, pues de hecho han seguido el patrón general de política comercial que se aplica en América Latina. Sin embargo, su trayectoria en materia de crecimiento centrado en las exportaciones y pobreza ha sido diferente. Aunque las exportaciones

han aumentado en los tres países (véase el cuadro 1), solo Costa Rica ha logrado un verdadero crecimiento basado en las exportaciones (Sánchez y Sauma, 2006). Si bien las exportaciones de El Salvador se expandieron considerablemente en la década de 1990, la industria de bienes no comerciables parece haber sido el principal motor del modesto crecimiento económico del país (Acevedo, 2004). El incremento de las exportaciones en Honduras fue menos dinámico (Cuesta y Sánchez, 2004).

La diversificación de las exportaciones ha sido una precondición del crecimiento centrado en ellas. Costa Rica ha incorporado una amplia gama de productos agrícolas y manufacturados, algunos de ellos fabricados por nacentes industrias de alta tecnología, a su oferta de exportaciones. También ha incrementado en forma excepcional las exportaciones no tradicionales, que representaron casi el 80% de los bienes exportados en 2000-2003 (véase el cuadro 1) y que se envían a un número cada vez mayor de socios comerciales. Por otra parte, en Honduras y El Salvador la diversificación de las exportaciones no ha sido un objetivo primario, sino que han optado por desarrollar industrias de reintegro (*drawback*), más conocidas como

GRÁFICO 1

Costa Rica, El Salvador y Honduras: tasa impositiva nominal media efectiva sobre exportaciones e importaciones^a, 1990-2003
(En porcentajes)



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

^a Ingresos por concepto de impuestos a las exportaciones e importaciones cobrados como parte de las exportaciones e importaciones de bienes, respectivamente, según valor.

maquiladoras, que fabrican sobre todo productos textiles y prendas de vestir para la exportación, especialmente a los Estados Unidos. En 2000-2003, las exportaciones no tradicionales hondureñas no superaban el 45% de las exportaciones anuales de bienes, mientras que las de la industria maquiladora habían aumentado a más del 30% del total. Las exportaciones no tradicionales de El Salvador aumentaron, pero las del sector de la maquila han representado más de la mitad de las exportaciones de bienes desde 1999.

La liberalización del comercio ha estimulado las importaciones, pero, una vez más, la situación difiere de un país a otro (véase el cuadro 1). Las importaciones de materias primas y bienes de capital han aumentado en forma sistemática en Costa Rica, pues el crecimiento de las exportaciones ha incrementado su capacidad de generar divisas. En los otros dos países, en particular El Salvador, las importaciones de insumos intermedios para la maquila han aumentado de manera vertiginosa y, por este motivo, las exportaciones netas de dicha industria

CUADRO 1

Costa Rica, El Salvador y Honduras: indicadores macroeconómicos, 1990-2003
(Promedio anual del período de referencia)

Indicador	País	1990-1994	1995-1999	2000-2003
Empleo (tasa de crecimiento anual)	Costa Rica	2,8	2,8	6,3
	El Salvador	7,6	3,1	3,8
	Honduras	4,6	5,2	-0,5
Exportaciones de bienes y servicios (tasa de crecimiento anual)	Costa Rica	9,2	14,8	1,0
	El Salvador	13,7	13,0	6,4
	Honduras	-0,9	2,7	3,0
Exportaciones de bienes no tradicionales (porcentaje de las exportaciones de bienes)	Costa Rica	50,5	67,9	79,5
	El Salvador	48,4	34,1	34,8
	Honduras	36,3	42,7	44,0
Exportaciones de la industria maquiladora (porcentaje de las exportaciones de bienes)	Costa Rica	13,6	9,0	6,5
	El Salvador	17,5	45,8	57,8
	Honduras	4,8	20,0	31,4
Balanza comercial de bienes y servicios (porcentaje del PIB)	Costa Rica	-5,4	-1,5	-1,8
	El Salvador	-14,5	-12,9	-15,3
	Honduras	-7,5	-7,7	-15,9
PIB (tasa de crecimiento anual)	Costa Rica	5,4	5,4	3,0
	El Salvador	5,9	3,9	2,1
	Honduras	2,8	2,7	3,6
Importaciones de bienes y servicios (tasa de crecimiento anual)	Costa Rica	9,9	9,2	2,2
	El Salvador	20,1	8,8	6,2
	Honduras	3,8	3,4	2,8
Importaciones de bienes de consumo (porcentaje de las importaciones de bienes)	Costa Rica	21,6	20,6	18,7
	El Salvador	26,0	24,2	26,0
	Honduras	21,4	24,9	29,6
Importaciones de materias primas y bienes de capital (porcentaje de las importaciones de bienes)	Costa Rica	78,0	79,4	81,3
	El Salvador	66,3	56,5	50,2
	Honduras	76,8	71,9	67,9
Importaciones de otros bienes (porcentaje de las importaciones de bienes) ^a	Costa Rica	0,5	0,1	0,0
	El Salvador	7,7	19,3	23,8
	Honduras	1,8	3,2	2,5
Remesas netas de los trabajadores migrantes (porcentaje de la balanza comercial de bienes y servicios)	Costa Rica	- ^b	13,8	16,0
	El Salvador	70,9	84,8	88,7
	Honduras	58,0	62,0	62,5

Fuente: estimaciones sobre la base de datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), con excepción de los relativos a las remesas y al PIB, que corresponden a Banco Mundial, *World Development Indicators* [base de datos en línea] <http://devdata.worldbank.org/dataonline/>.

^a Los "otros bienes" son, básicamente, importaciones para la industria maquiladora.

^b El monto de remesas de los trabajadores migrantes fue demasiado reducido como para registrarlo separadamente en la balanza de pagos.

no han sido particularmente altas. Como fuente de divisas, El Salvador y Honduras han dependido en mayor medida de las remesas de los trabajadores migrantes, sobre todo de los Estados Unidos, que desde 1995 han representado en promedio más del 62% y el 80% de la balanza comercial de bienes y servicios, respectivamente (véase el cuadro 1). Si bien el aumento de las exportaciones permitió la reducción del déficit comercial de Costa Rica pese al incremento de las importaciones, no ocurrió lo mismo en los otros dos países.

En los años noventa, el crecimiento económico fue del 5,4% y del 4,9% anual en Costa Rica y El Salvador, respectivamente, y apenas inferior al 3% en Honduras (véase el cuadro 1). En los primeros dos países se registró una marcada desaceleración económica en 2000-2003, cuando los precios mundiales de algunos de sus principales productos de exportación descendieron marcadamente, mientras que la modesta tasa de crecimiento de Honduras se mantuvo.¹ El extraordinario desempeño comercial y el crecimiento de más del 4% del sector agrícola en la

década de 1990 indican que los sectores de exportación que gozan de ventajas comparativas han sido fuente de crecimiento económico en Costa Rica (Sánchez, 2004). No obstante, el crecimiento de este país ha sido bastante equilibrado, pues los sectores industriales orientados a la exportación y los servicios relacionados con el comercio también se expandieron en forma satisfactoria (Sánchez y Sauma, 2006). Paradójicamente, pese a las reformas de la política comercial, la producción de bienes no comerciables ha desempeñado un papel más importante en el crecimiento de El Salvador y Honduras (Acevedo, 2004; Cuesta y Sánchez, 2004). Los sectores con ventajas comparativas de estos países no recibieron el impulso que se esperaba de las reformas y, por ejemplo, el crecimiento agrícola ha sido escaso, sobre todo en los años noventa (Sánchez, 2005).

La incidencia de la pobreza no es tan marcada en Costa Rica como en El Salvador y Honduras, e incluso la pobreza rural en este país es menor que la pobreza urbana en los otros dos (véase el cuadro 2). En la década de 1990, la evolución del empleo y de los salarios reales

¹ Aunque el período analizado es 1990-2003, vale la pena mencionar que la economía costarricense se recuperó en 2004-2005, al registrar un crecimiento levemente superior al 4%. El Salvador también continuó

creciendo en el mismo período, pero solo poco más del 2% al año. El crecimiento económico de Honduras fue similar al de Costa Rica.

CUADRO 2

Costa Rica, El Salvador y Honduras: incidencia de la pobreza y nivel y distribución de los ingresos reales, años seleccionados del período 1990-2004

País	Año	Salario real por trabajador (mensual, en dólares)		Coeficiente de Gini del ingreso per cápita	Incidencia de la pobreza (porcentaje de la población por debajo de la línea de pobreza)		
		Urbano	Rural		Urbana	Rural	Nacional
Costa Rica	1990	306	207	0,44	24,8	27,3	26,2
	1997	450	327	0,45	19,3	24,8	22,5
	1999	510	337	0,47	18,1	22,3	20,3
	2002	521	355	0,49	17,5	24,3	20,3
	2004	483	341	0,48	18,7	23,1	20,5
El Salvador	1995	197	86	0,51	45,8	64,4	54,2
	1997	252	103	0,51	44,4	69,2	55,5
	1999	281	147	0,52	38,7	65,1	49,8
	2001	272	108	0,53	39,4	62,4	48,9
	2004	259	133	0,49	41,2	56,8	47,5
Honduras	1990	148	55	0,62	69,8	88,0	80,5
	1997	114	60	0,56	72,6	84,2	79,1
	1999	157	87	0,56	71,7	86,3	79,7
	2002	192	72	0,59	66,7	86,1	77,3
	2003	186	60	0,59	62,7	84,8	74,8

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Panorama social de América Latina 2002-2003*, LC/G.2209-P, Santiago de Chile, Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.03.II.G.185, y *Panorama social de América Latina 2006*, LC/G.2326-P, Santiago de Chile, Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.06.II.G.133.

ayudó a reducir la pobreza en Costa Rica y El Salvador (véanse los cuadros 1 y 2). En el primero, esta tendencia no se mantuvo en el nuevo milenio: la economía perdió dinamismo y aumentó la desigualdad de la distribución del ingreso medida según el coeficiente de Gini (véase el cuadro 2).² La pobreza continuó disminuyendo en El Salvador no obstante la desaceleración económica, pues a pesar de que los salarios reales en general se redujeron la distribución del ingreso mejoró gracias a las remesas que ingresaron al país y en particular a las zonas rurales. Sin embargo, debido a que las tendencias de los salarios reales y la desigualdad del ingreso no favorecieron a la población urbana, el número de pobres urbanos aumentó. En el caso de Honduras, el empleo, el

salario real y la distribución del ingreso evolucionaron satisfactoriamente en los años noventa, pero la reducción de la pobreza registrada en esa década fue modesta. Las tendencias del mercado laboral se volvieron menos propicias para los trabajadores hondureños a comienzos del nuevo milenio, cuando la distribución del ingreso también empeoró. Si bien la entrada de remesas al país favoreció a los más pobres, la distribución del ingreso se menoscabó pues ellas fluyeron sobre todo a las áreas urbanas y el salario real de los trabajadores rurales registró una caída mayor. Solo en Honduras la distribución del ingreso fue más equitativa en 2003 que en 1990, pero no hay pruebas claras de que esto haya obedecido a la reforma de la política comercial del país.

III

Aspectos analíticos y metodológicos

En Centroamérica, la reforma de la política comercial apuntó a aumentar los precios relativos o la rentabilidad de los bienes y servicios exportables, con miras a promover el crecimiento basado en las exportaciones. Las políticas de fomento pertinentes se orientan directamente a este resultado. Por otra parte, las reducciones arancelarias deberían disminuir el costo de los insumos importados utilizados en la producción de exportaciones o, en otras palabras, reducir el precio de los bienes y servicios importados con respecto a los exportables. Si la liberalización interna condujera a una reducción de los precios internos de los bienes y servicios no exportables, los precios relativos de los bienes y servicios exportables e importables (es decir, comerciables) también amentarían.

Como puede concluirse a partir del modelo de Heckscher-Ohlin-Samuelson de la teoría comercial tradicional y sus ampliaciones (Salvatore, 1995; Evans, 1989; Wood, 1994) o del modelo de economía dependiente que surge de los estudios sobre las pequeñas economías en desarrollo abiertas (Cox-Edwards y Edwards, 1994; Edwards, 1988), este tipo de ajuste de los precios relativos afectaría en última instancia la remuneración relativa de los trabajadores (esto es, la distribución del ingreso). Aunque

estas teorías no se formularon para explicar los efectos de la política comercial en la pobreza, en los últimos años se han realizado trabajos empíricos sobre el tema.³ En las teorías mencionadas se tiende a pasar por alto los efectos que otros factores internos y externos, además de la política comercial, pueden tener en los precios relativos. Las alteraciones de los precios mundiales y los ajustes del tipo de cambio nominal, por ejemplo, también afectan los precios de los bienes y servicios comerciables. Asimismo, la afluencia de capital y de remesas de los trabajadores migrantes podrían afectar los precios relativos, entre otros factores, mediante el tipo de cambio.

Cualquier variación de los precios relativos, ya sea debido a las políticas macroeconómicas o a una perturbación externa, afectará los precios al consumidor y por ende los mercados de bienes y servicios. Las fluctuaciones de los ingresos por concepto de ventas y de los costos de los insumos modificarán la rentabilidad relativa de los sectores y, en consecuencia, cambiarán las opciones de inversión de los productores. Es probable que el consumo privado también varíe, aunque los efectos finales dependerán de otros factores que afectan los ingresos de los hogares, entre ellos el mercado laboral, las transferencias gubernamentales y las remesas del exterior. El gobierno podrá ajustar el gasto para responder a las variaciones de los ingresos tributarios

² El nivel de empleo en Costa Rica aumentó considerablemente hacia el nuevo milenio, incluso cuando la economía se desaceleraba (véase el cuadro 1). No obstante, esto se debió al aumento del empleo informal en el mercado laboral.

³ Véanse, por ejemplo, Ganuza y otros (2002 y 2004), Sánchez (2004 y 2005) y Vos y otros (2006), entre otros estudios.

o de los objetivos de las políticas sociales, provocando a su vez nuevas repercusiones en los mercados de bienes y servicios. Todos estos cambios se acompañarán de ajustes de la oferta y la demanda en los mercados de factores de producción. En último término, las consecuencias con respecto a la absorción interna también dependerán en parte de las repercusiones en los ingresos de los factores y podrían tener efectos de retroalimentación en el sistema de demanda mediante nuevos ajustes de los precios.

La demanda de factores de los productores variará a medida que cambie la rentabilidad relativa de los sectores. Esto a su vez afectará el nivel y probablemente la composición de la demanda de mano de obra, con repercusiones en el nivel y distribución de los ingresos laborales, sobre todo si la oferta de mano de obra responde en forma simultánea. Se supone que los efectos en el nivel y distribución de los ingresos de los hogares serán similares a los relativos a los ingresos laborales, pero este no será necesariamente el caso de los hogares que reciben transferencias gubernamentales y remesas o de los hogares de ingresos medios o altos que reciben ingresos no derivados del trabajo. El efecto final, sobre todo en el nivel y la distribución de los ingresos de los hogares, pero también en los precios al consumidor, determinará la capacidad de las unidades familiares de satisfacer las necesidades básicas de consumo y en consecuencia el nivel de pobreza.

A esta multiplicidad de mecanismos de transmisión se sumarán eventualmente ajustes macroeconómicos y es probable que su interacción también dependa de otros factores internos, tales como el cambio tecnológico, la dotación de capital humano y la productividad. Para captar esta amplia variedad de mecanismos de transmisión y de efectos recíprocos y sus repercusiones en los estratos más pobres se requiere un modelo de equilibrio general computable.

En este trabajo se utilizó un modelo de equilibrio general computable estático para cada uno de los tres países estudiados a fin de generar simulaciones cuyos resultados, unidos a las tendencias observadas, contribuyeron a fundamentar las aseveraciones de este documento. Este modelo tiene casi todas las características del conocido modelo de equilibrio general computable desarrollado en el Instituto Internacional de Investigaciones sobre Políticas Alimentarias, que se explica ampliamente en Löfgren y otros (2002).⁴ Pertenece a la familia de

modelos de equilibrio general computable neoclásicos, con ciertas características estructuralistas, creados para el análisis de la política comercial y cuyos fundamentos teóricos se detallan en Dervis y otros (1982) y Robinson (1989). Se trata de un modelo apropiado para realizar análisis de las políticas y de las perturbaciones externas y medir los efectos de ambas en los precios relativos y, en consecuencia, en la asignación de los recursos y la distribución del ingreso. Una característica particular del modelo es que incluye funciones de sustitución imperfectas en virtud de las cuales, dado un cambio en los precios relativos a valores de elasticidad determinados: i) el productor sustituye bienes intermedios por factores de producción y viceversa, ii) el productor sustituye unos factores de producción por otros, iii) el productor sustituye el mercado interno por el externo y viceversa al distribuir la producción, y iv) el consumidor sustituye el consumo de productos nacionales por el consumo de productos importados y viceversa.

La base de datos para la calibración del año base del modelo de equilibrio general computable de cada país proviene de una matriz de contabilidad social y datos relativos a las elasticidades y la dotación de factores. La matriz de contabilidad social proporciona la coherencia contable y las dimensiones del modelo —es decir, el número de actividades de producción, bienes y servicios, factores e instituciones—. Las elasticidades, por otra parte, definen el grado de sustitución como parte de los problemas de optimización que enfrentan tanto el productor como el consumidor, en respuesta a una variación de los precios relativos.

Los datos correspondientes a Costa Rica fueron recopilados originalmente por Sánchez (2004) para realizar un análisis del modo en que la reforma de la política comercial incidió en la pobreza en dicho país. En El Salvador y Honduras también se realizaron estudios similares del nexo entre comercio y pobreza, como informan Ganuza y otros (2004). Las matrices de contabilidad social y demás datos necesarios para este trabajo se tomaron de esos estudios. Las matrices de contabilidad social de Costa Rica y Honduras corresponden al año 1997, mientras que la de El Salvador corresponde a 1999, siendo estos los respectivos años base del modelo de equilibrio general computable de cada país.

Las matrices de contabilidad social son muy detalladas desde el punto de vista sectorial —es decir, abarcan un gran número de actividades y bienes y servicios— y las variaciones entre los países reflejan sus diferentes estructuras de producción. Los principales productos de exportación están debidamente identificados, mientras

⁴ Como se detalla en Sánchez (2005), los cambios introducidos con respecto al modelo que figura en Löfgren y otros (2002) son pocos y de escasa importancia.

que los sectores que desempeñan un papel muy poco significativo en la economía figuran en forma agregada. Las demás cuentas de las matrices de contabilidad social —relativas a factores e instituciones— se presentan en forma más estandarizada. En particular, la mano de obra se clasifica de acuerdo con el nivel de calificación y la categoría ocupacional. Todas las elasticidades se definen a nivel sectorial —es decir, tanto respecto de las actividades como de los bienes y servicios— de modo de reflejar el comportamiento de productores y consumidores específicos según el sector. Aunque los datos incorporados en el modelo necesariamente difieren de un país a otro en cuanto a la desagregación y los valores proporcionados, los resultados de las simulaciones son comparables debido a que las funciones del modelo son las mismas para los tres casos.

Los modelos de equilibrio general computable basados en matrices de contabilidad social tradicionales brindan resultados relativos a la desigualdad de ingresos entre grupos en diferentes conjuntos de hogares, pero no producen resultados con respecto a la desigualdad dentro de un mismo grupo, a pesar de que esto también es importante para explicar la desigualdad total de los ingresos y la pobreza. Para superar esta limitación, el modelo de equilibrio general computable de cada país se combinó con una metodología de microsimulación desarrollada originalmente por Almeida dos Reis y Paes de Barros (1991) para analizar la desigualdad de ingresos. Este método se perfeccionó para analizar la desigualdad de los ingresos per cápita de los hogares y la pobreza en el marco de un análisis de equilibrio general, como se explica en Ganuza y otros (2002).

La metodología de microsimulación permite, básicamente, aislar las variaciones en la desigualdad y la pobreza que obedecen a ajustes del mercado laboral. El modelo de equilibrio general computable proporciona una estructura del mercado de trabajo en el año base idéntica a la que se calcularía a partir de los datos de las encuestas de hogares utilizados para calibrar el modelo y calcular las medidas de desigualdad y pobreza del año base.⁵ La simulación de una política o de una

perturbación externa de este tipo puede utilizarse para generar una estructura de mercado laboral contraria a la realidad, que luego se impone en forma secuencial —de arriba hacia abajo— a los datos de la encuesta de hogares para generar números aleatorios a partir de una distribución normal. Esto tiene dos objetivos: en primer lugar, determinar cuántas personas en edad de trabajar cambian de categoría o se mueven de un segmento del mercado laboral a otro como resultado de la situación simulada y, en segundo lugar, asignar ingresos laborales a individuos que se incorporaron recientemente al empleo, utilizando el ingreso medio del decil de distribución al que pertenecían los trabajadores de iguales características socioeconómicas que ya estaban empleados. Se supone que, en promedio, los efectos de los cambios aleatorios reflejan correctamente las repercusiones de los cambios reales en el mercado laboral. Debido a que la oferta de mano de obra y las decisiones en materia de ocupación se abordan como procesos en gran medida aleatorios, las microsimulaciones se repiten varias veces con el método de Monte Carlo para permitir la construcción de intervalos de confianza del 95% para los índices de desigualdad y pobreza.⁶ Estos últimos se comparan con los índices de desigualdad y pobreza del año base para poder formular conclusiones. Al determinar los efectos en la distribución del ingreso se tiene en cuenta a todas las personas que figuran en la base de datos de la encuesta de hogares.

y desempleo, la estructura del empleo según la definición por sector de actividad económica y categoría ocupacional, la estructura de las remuneraciones definida por actividad económica, la remuneración media en la economía y la composición de la mano de obra empleada por nivel de calificación. Véanse más detalles en Ganuza y otros (2002).

⁶ Se usaron las líneas de pobreza e indigencia calculadas de manera endógena, sobre la base de los sistemas de precios y gasto del modelo de equilibrio general computable, aplicando el procedimiento detallado en Sánchez (2005). Estas líneas se utilizaron para calcular índices de pobreza después de cada microsimulación, considerando que por lo general las políticas y las perturbaciones externas afectan los precios de los bienes y servicios de consumo básico.

⁵ La estructura del mercado laboral, ya sea del año base o una simulación, se determina mediante las tasas de participación económica

IV

Análisis de los resultados de la simulación

Una vez calibrado y resuelto en forma viable con datos relativos a cada uno de los tres países, utilizando el sistema general de modelado algebraico (GAMS, por sus siglas en inglés), el modelo de equilibrio general computable se usó para realizar varias simulaciones de políticas y perturbaciones externas. Los resultados de estas se examinan en esta sección y se detallan en el cuadro 3 como variaciones porcentuales respecto del valor del año base. La mayoría de las simulaciones se realizó de acuerdo con un conjunto de reglas de cierre establecidas inicialmente para asegurar el equilibrio en los diferentes mercados abarcados por el modelo. En el mercado de factores, por ejemplo, el desempleo permite alcanzar un “equilibrio” respecto del capital, la mano de obra asalariada no calificada y la mano de obra independiente (calificada y no calificada). El nivel de desempleo de la mano de obra asalariada calificada se mantiene fijo y el salario equilibra el mercado de este factor. Una vez más, la diferencia entre los ingresos ordinarios y los gastos corrientes del gobierno corresponde al ahorro del gobierno. La balanza de la cuenta corriente con el resto del mundo se compensa mediante el ahorro externo y el tipo de cambio se mantiene fijo, de acuerdo con los sistemas cambiarios predominantes en los tres países en el año base. Solo se modificó esta regla de cierre relativa al sector externo para realizar algunas simulaciones. El ahorro se equiparó a la inversión utilizando una regla de cierre “balanceada” mediante la cual los efectos en la absorción se distribuyen proporcionalmente entre sus componentes. La inversión y el consumo público representaron una porción fija de la absorción nominal del año base y, dada esta especificación, también se fijó de forma implícita la parte residual correspondiente al consumo de los hogares. Las tasas de ahorro de los hogares y empresas se ajustaron por número igual de puntos porcentuales de modo que los ahorros globales se equipararan a la inversión total.⁷

⁷ Esta regla de cierre “neutral” disminuye el riesgo de que los principales agregados macroeconómicos presenten fluctuaciones irregulares cuando las simulaciones producen cambios considerables de la balanza comercial o del gobierno.

1. Reformas de la política comercial

La reforma de la política comercial simulada consistió en una reducción del 50% de los aranceles que gravan a todos los bienes y servicios importados (liberalización de las importaciones) y una disminución del 50% de los impuestos que gravan a todos los productos exportados (promoción de las exportaciones).⁸ La magnitud de los cambios fue deliberadamente alta para simular una reforma profunda de la política comercial.⁹ Estas intervenciones se aplicaron a todos los sectores de bienes comerciables (importables y exportables) de manera uniforme para evitar la mayor protección de algunos respecto de otros. Debido a que la institución “resto del mundo” del modelo no distingue a los diferentes socios comerciales, las políticas de liberalización de las importaciones y promoción de las exportaciones simuladas tampoco discriminan entre ellos. Como lo indican estas consideraciones, el objetivo de las simulaciones no era simular un acuerdo comercial real, sino producir resultados estáticos comparables.

Los resultados de esta simulación de reforma de la política comercial coinciden bastante con lo que ocurrió realmente en Costa Rica. Cuando se simula la liberalización de las importaciones, al comienzo aumenta la demanda final interna, pero luego los recursos se desplazan rápidamente de la producción para el mercado interno hacia los sectores de exportación, en respuesta a la medida de promoción de las exportaciones. La reducción de la oferta para el mercado interno se traduce en una menor absorción interna. Sin embargo, la producción no comerciable no se contrae, sino que aumenta más o menos a la par de la producción comerciable debido a

⁸ Debido a que en la matriz de contabilidad social de El Salvador no se registraron tasas impositivas sobre las exportaciones, la política de promoción de las exportaciones de ese país se simuló mediante un aumento del 50% del subsidio implícito en el precio de las exportaciones agrícolas no tradicionales, es decir, todas las exportaciones agrícolas con excepción del café, el algodón, la caña de azúcar y los cereales básicos.

⁹ Pese a la magnitud relativamente elevada del cambio simulado en los instrumentos de política comercial, los modelos de los tres países permanecieron estables después de su aplicación y se resolvieron fácilmente.

Costa Rica, El Salvador y Honduras: resultados de las simulaciones
(Variación porcentual respecto del valor del año base)

CUADRO 3

	Reformas de la política comercial con:						Perturbaciones externas que afectan:														
	Ninguna otra política o perturbación externa ^a			Perturbaciones externas ^b			Cambio en la productividad ⁸			Ahorro externo ^b			Remesas ^{b,c}			Términos de intercambio ^a					
	CRI	ESV	HON	CRI	ESV	HON	CRI	ESV	HON	CRI	ESV	HON	CRI	ESV	HON	CRI	ESV	HON			
Relación de precios bienes importables/exportables	-4,2	-2,4	-2,9	-3,1	-0,3	-1,6	-4,2	-2,5	-3,3	-4,2	-2,4	-2,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Relación de precios bienes no comerciables/exportables	-1,2	-0,9	-0,1	0,9	8,3	1,2	-3,5	-3,4	-2,8	-1,2	-0,9	0,6	2,7	5,0	0,2	0,2	3,7	0,3	1,0	2,2	1,3
Relación de precios bienes no comerciables/importables	3,1	1,5	2,9	4,2	8,6	2,9	0,7	-0,9	0,5	3,1	1,5	2,9	2,7	5,0	0,2	0,2	3,7	0,3	-0,1	0,0	0,0
Tipo de cambio	0,0	0,0	0,0	-1,6	-7,3	-0,5	2,5	2,5	2,5	0,0	0,0	0,0	-2,7	-4,8	-0,2	-0,2	-3,6	-0,3	-0,4	-0,9	-0,5
Consumo privado ^d	-2,0	0,3	0,7	3,9	3,6	-0,5	-9,7	-0,8	-7,1	2,5	7,0	10,7	3,8	2,1	0,5	3,3	1,6	0,6	3,1	0,5	-0,7
Consumo del gobierno ^d	-2,1	0,0	1,4	4,1	2,5	0,3	-10,2	-1,2	-7,5	4,1	6,8	11,2	4,3	2,2	0,6	0,3	1,7	0,7	3,2	-0,6	-0,5
Formación bruta de capital ^d	-0,4	1,0	1,3	6,0	7,0	0,0	-9,3	-1,1	-7,8	3,8	7,1	10,4	5,1	3,9	0,6	0,3	2,9	0,7	3,1	0,8	-0,8
Exportaciones ^d	6,0	0,6	4,6	-4,7	-7,3	3,5	20,1	3,7	13,9	13,5	8,4	13,4	-6,6	-5,5	-0,5	-0,4	-4,2	-0,9	-6,0	-0,9	-1,5
Importaciones ^d	1,8	2,1	4,8	5,8	11,1	4,1	-4,4	-1,0	1,7	6,7	8,9	12,7	3,9	6,2	0,3	0,2	4,6	0,4	1,6	0,3	-0,8
PIB ^d	0,6	0,2	0,8	0,6	0,3	-0,7	1,4	0,3	-2,1	6,7	7,2	12,2	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	-0,1	0,1	-1,1
Sectores de bienes comerciables	0,6	0,2	0,7	0,4	0,0	-0,9	1,8	0,3	-2,4	7,0	7,2	12,9	-0,1	-0,2	0,2	0,0	-0,2	0,0	-0,2	0,1	-1,1
Sectores de bienes no comerciables	0,7	0,9	1,2	1,4	6,2	0,1	-0,3	-0,9	-0,5	5,3	7,1	8,0	0,4	3,5	0,1	0,0	2,6	0,1	0,3	0,7	-0,9
Empleo	1,7	0,8	0,9	0,7	1,4	-0,3	2,9	0,9	-5,8	5,9	7,9	9,7	-0,3	0,0	-1,1	0,0	0,2	0,1	-0,7	0,1	-1,3
Sectores de bienes comerciables	1,7	0,8	0,8	0,5	0,8	-0,5	3,3	1,0	-6,6	5,2	7,6	9,4	-0,4	-0,2	-1,2	0,0	-0,2	0,1	-0,7	0,1	-1,3
Sectores de bienes no comerciables	1,8	1,6	1,6	1,4	9,5	1,0	1,4	-0,3	-2,2	7,8	11,4	11,3	0,2	3,0	-0,6	0,0	5,6	0,1	-0,4	0,5	-1,1
Salario real por trabajador	-0,2	10,2	0,4	2,4	5,7	-0,3	-1,1	9,8	-1,3	0,5	10,4	-2,6	1,1	0,5	-0,3	0,0	-0,4	-0,1	1,5	-0,5	-0,2
Sectores de bienes comerciables	-0,4	9,9	0,5	2,5	5,5	-0,3	-1,1	9,5	-1,3	0,4	9,9	-2,1	1,1	0,4	-0,4	0,0	-0,6	-0,1	1,7	-0,5	-0,3
Sectores de bienes no comerciables	0,3	13,2	0,2	2,2	4,9	0,1	-1,5	13,0	0,4	1,1	12,8	-5,3	1,1	0,2	0,1	0,1	-0,4	0,1	1,1	-0,6	0,0
Coefficiente de Gini: salarios	0,7	0,1	-0,3	0,9	0,2	0,0	-0,5	-0,2	-0,3	1,4	0,5	-3,7	0,2	0,2	0,2	0,0	0,1	0,1	0,0	-0,3	0,1
Coefficiente de Gini: ingresos per cápita de los hogares	0,3	0,0	-0,4	0,6	0,0	-0,1	-0,2	0,1	-0,2	0,6	0,3	-3,3	0,2	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	-0,2	0,0
Incidencia de la pobreza total ^e	-1,3	0,0	-0,3	0,4	-0,1	0,0	-1,6	0,0	0,3	-4,6	-0,2	-1,3	0,5	-0,4	0,1	0,0	-0,2	0,0	1,2	0,1	0,2
Urbana	-1,2	0,0	-0,7	-1,2	0,1	-0,2	-1,4	0,0	0,0	-10,8	-0,1	0,2	0,0	-0,2	0,2	0,5	-0,2	0,0	-0,5	0,3	0,0
Rural	-1,2	0,0	0,1	1,1	-0,3	0,2	-1,8	0,0	0,6	-2,3	-0,1	-2,6	0,8	-0,6	0,0	-0,3	-0,2	0,0	1,8	0,0	0,4
Incidencia de la pobreza extrema ^f	-2,4	0,1	-1,3	1,2	-0,1	1,4	-3,0	-0,1	-0,4	-8,5	-2,5	-3,8	0,1	-0,1	-1,2	-0,5	-0,5	-0,2	4,0	0,3	1,5
Urbana	-2,0	0,3	-1,8	-5,0	0,2	1,2	-2,4	-0,2	-0,5	-17,9	-4,3	0,8	-0,1	0,2	-0,8	-0,2	-0,9	0,2	-2,7	0,4	1,6
Rural	-3,5	0,0	-0,9	0,7	-0,4	1,9	-5,4	0,0	-0,4	-6,7	-0,5	-6,0	0,2	-0,4	-1,5	-0,7	0,1	-0,5	4,8	0,1	1,4

Fuente: elaboración propia sobre la base de las simulaciones del modelo de equilibrio general computable y las microsimulaciones.

^a En esta simulación, la balanza de la cuenta corriente con el resto del mundo se equilibra mediante el ahorro externo, manteniendo el tipo de cambio fijo.

^b En esta simulación, la balanza de la cuenta corriente con el resto del mundo se equilibra mediante el tipo de cambio, manteniendo el ahorro externo fijo.

^c El efecto directo de las remesas en los ingresos de los hogares no se tiene en cuenta en los resultados relativos a desigualdad y pobreza.

^d En el caso de estas variables, los resultados representan cambios de volumen.

^e Porcentaje de la población por debajo de la línea de pobreza del país.

^f Porcentaje de la población por debajo de la línea de indigencia del país.

fuertes vínculos con el sector exportador.¹⁰ En forma análoga, la medida de promoción de las exportaciones simulada reduce la producción para el mercado interno en El Salvador y Honduras, pero, a diferencia de Costa Rica, en estos países no compensa plenamente los beneficios a que da lugar la baja de los aranceles. Estos resultados concuerdan con el hecho paradójico antes mencionado de que en El Salvador y Honduras la actividad económica en los sectores de bienes no comerciables ha sido un factor clave para el crecimiento general durante las reformas de la política comercial. La producción aumenta un 0,6%, un 0,2% y un 0,8% en Costa Rica, El Salvador y Honduras, respectivamente, pero —una vez más de acuerdo con los hechos reales— solo en Costa Rica ella aumenta de manera más balanceada en los sectores de bienes comerciables y no comerciables y el crecimiento de las exportaciones es suficiente para reducir el déficit comercial. En los otros dos países, la producción aumenta más marcadamente en los sectores de bienes no comerciables y las importaciones crecen más que las exportaciones.

El empleo aumenta un poco más rápido que la producción, en especial en Costa Rica, sobre todo porque no se modela ningún vínculo endógeno entre la política comercial y la productividad. Nuevamente, la variación en el empleo se distribuye en forma más uniforme entre los sectores de bienes comerciables y no comerciables en Costa Rica, en parte debido a que la medida de promoción de las exportaciones también estimula el empleo agrícola. Una mayor proporción de la mano de obra recién contratada en El Salvador y Honduras se emplea en los sectores de bienes no comerciables, debido a que predomina el efecto de la reducción arancelaria. Al parecer esto determina en ambos países el ajuste final de los salarios, los cuales superan los valores del año base, sobre todo en El Salvador. El efecto de la medida de promoción de las exportaciones en los salarios compensa parcialmente el de la liberalización de las importaciones en Honduras y totalmente en Costa Rica, donde en general se registra una pequeña baja. En los tres países, la reducción simulada de los aranceles sobre las importaciones amplía de modo inequívoco las brechas salariales entre los trabajadores asalariados e independientes y entre los trabajadores calificados y no calificados (esto no se aprecia en el cuadro 3). La distribución de los ingresos laborales medida

según el coeficiente de Gini empeora en Costa Rica y El Salvador. En Honduras, por el contrario, el ajuste del empleo deriva en una reducción de la desigualdad de los ingresos laborales. La medida de promoción de las exportaciones incrementa la desigualdad en Costa Rica debido a su impacto en la estructura de empleo según el tipo de trabajador. El efecto contrario se observa en El Salvador, donde la diferencia entre los ingresos de los trabajadores calificados y no calificados se reduce cuando se promueven las exportaciones. En Honduras no se observan cambios de importancia en este sentido. Consideradas en conjunto, las reformas de la política comercial simuladas deterioran levemente la distribución de los salarios en Costa Rica y producen una pequeña mejora en Honduras, mientras que en El Salvador se observan pocos cambios. Estos efectos distributivos se reproducen ampliamente a nivel de los ingresos per cápita de los hogares.

La combinación del incremento de los ingresos laborales de los hogares y la pequeña baja de los costos del consumo básico conduce a una reducción de la incidencia de la pobreza, sobre todo en Costa Rica, donde podría haber sido aún mayor de no haberse deteriorado la distribución del ingreso. La mejora en la distribución del ingreso también contribuye a reducir la pobreza en Honduras, pero la incidencia de ella se mantiene básicamente inalterada en El Salvador, donde un leve aumento de la desigualdad salarial más bien parece influir en forma desproporcionada en las personas extremadamente pobres de las zonas urbanas. La incidencia de la pobreza disminuye en mayor medida en Costa Rica, pues la situación de quienes viven en condiciones de extrema pobreza en las áreas rurales es mucho mejor que en los otros dos países.

Como ya se mencionó, en Costa Rica la desigualdad de ingresos aumentó en el período 1997-2002, mientras que, en general, la incidencia de la pobreza disminuyó, sobre todo en las zonas rurales (véase el cuadro 2). Estos hechos concuerdan con los resultados de la simulación.¹¹ En Honduras se llevaron a cabo reformas de la política comercial similares a las de Costa Rica en el mismo período, solo que con menor rapidez, y se observó una reducción general de la incidencia de la pobreza, aunque la desigualdad de ingresos empeoró entre 1999 y 2002. De acuerdo con los resultados de la simulación, las reformas de la política comercial

¹⁰ Sánchez (2007) sostiene que en Costa Rica la diversificación de las exportaciones abrió el camino a los cambios en la estructura de producción que, en última instancia, derivaron en la creación de vínculos de producción entre sectores.

¹¹ Vale la pena recordar en este punto que el año base del modelo de equilibrio general computable es 1997 en el caso de Costa Rica y Honduras y 1999 en el de El Salvador.

deberían haber ayudado a reducir la pobreza extrema en Honduras mediante el incremento del empleo y la mejora de los salarios. No obstante, el deterioro de la distribución del ingreso debe haberse contrarrestado plenamente por el efecto distributivo de las corrientes de remesas de los trabajadores migrantes. Las reformas de la política comercial no han sido los principales factores determinantes de la desigualdad de ingresos y la pobreza en El Salvador, donde las remesas han tenido mayor importancia. En resumen, la combinación de los resultados de la simulación y los hechos reales sugiere que es en Costa Rica donde las reformas de la política comercial han influido más claramente en la evolución de la pobreza y la desigualdad de ingresos. A continuación se procurará explicar el motivo.

2. Reforma de la política comercial, tipo de cambio y competitividad de las exportaciones

Como se señaló anteriormente, el objetivo de las reformas de la política comercial era incrementar la rentabilidad relativa de las exportaciones. No obstante, diversos factores externos contribuyeron a que se elevara el tipo de cambio real, reduciendo de ese modo dicha rentabilidad. Entre ellos figuran la cuantiosa entrada de remesas de los trabajadores migrantes (véase el cuadro 1), pero también otras corrientes de capital privado e inversión extranjera directa, que comenzaron a llegar en volúmenes considerables a principios de los años noventa, cuando se dismantelaron los controles de capital, se alcanzó una mayor estabilidad económica y política y se establecieron diversos incentivos para los

inversionistas extranjeros (véase el cuadro 4). Además, las frecuentes bajas de los precios mundiales de bienes y servicios de exportación clave (café y azúcar, entre otros) y el alza desmesurada de los del petróleo empeoraron los términos del intercambio de estos países a comienzos del nuevo milenio, ejerciendo de ese modo más presión sobre el tipo de cambio real (véase el cuadro 4). No hay grandes perspectivas de que esta tendencia se invierta en forma sostenida. Si bien es posible que se haya incrementado el valor de algunos de los bienes y servicios de exportación clave de los países centroamericanos, eventualmente volverá a bajar debido a la desaceleración de la economía mundial. En general, los precios del petróleo y de algunos alimentos básicos importados han continuado aumentando pese a la desaceleración de la economía global.

El modelo de equilibrio general computable también se utilizó para simular un aumento del 25% de las entradas de capital, un incremento del 25% de las remesas y una reducción del 5% del precio mundial de las principales exportaciones (es decir, una alteración de los términos de intercambio),¹² los cuales se consideran perturbaciones externas en el análisis que se presenta en esta sección. El incremento de las entradas de capital

¹² Para simular la perturbación de los términos de intercambio, se modificó el precio mundial de las exportaciones en los modelos computarizados de equilibrio general, de modo que los bienes y servicios representaran alrededor del 30% de las exportaciones de cada país ("productos agrícolas no tradicionales" en Costa Rica, "otros servicios" en El Salvador y "alimentos, bebidas y tabaco" en Honduras).

CUADRO 4

Costa Rica, El Salvador y Honduras: entradas brutas de capital privado e inversión extranjera directa y términos de intercambio netos, 1990-2003 (Promedio anual del período de referencia)

Indicador	País	1990-1994	1995-1999	2000-2003
Entradas brutas de capital privado (porcentaje del PIB)	Costa Rica	5,3	8,7	9,2
	El Salvador	1,3	6,2	15,2
	Honduras	6,8	7,5	7,6
Inversión extranjera directa neta (porcentaje del PIB)	Costa Rica	2,7	3,6	3,1
	El Salvador	1,3	2,5	3,5
	Honduras	0,2	2,4	1,9
Términos de intercambio netos (2000 = 100)	Costa Rica	84,9	105,1	100,3
	El Salvador	83,5	113,0	94,5
	Honduras	83,4	103,3	95,1

Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators* [base de datos en línea] <http://devdata.worldbank.org/dataonline/>.

se simuló mediante cambios en el ahorro externo, manteniéndolo fijo y exógeno, mientras que la cuenta corriente con el resto del mundo se balanceó mediante el tipo de cambio de acuerdo con la alternativa al cierre del modelo original. Esta regla alternativa también se utilizó para simular el aumento de las remesas, puesto que también podrían influir de manera considerable en el tipo de cambio. El crecimiento de las remesas se simuló mediante el incremento de las transferencias del exterior a los hogares en el modelo de equilibrio general computable, pero el efecto en la distribución del ingreso y la pobreza se analizó en dos etapas. En la primera, el aumento del ingreso de los hogares como resultado del incremento de las remesas no se consideró para realizar las microsimulaciones. En otras palabras, el análisis inicial de la distribución del ingreso y la pobreza en la simulación de las remesas solo aborda el efecto “puro” en los precios relativos que provoca la entrada de ellas por medio del mercado laboral. El efecto “pleno” de las remesas en la distribución del ingreso y la pobreza se analizó en una segunda etapa, en la que se incluyó el incremento del ingreso de los hogares en las microsimulaciones.

Las tres perturbaciones externas simuladas derivaron en una marcada apreciación del tipo de cambio (véase el cuadro 3). Los recursos se reasignaron desde los sectores de bienes comerciables a los de no comerciables debido a los efectos en los precios relativos. Como consecuencia de ello, aumentó la absorción interna, pero la producción se incrementó apenas debido al deterioro de la balanza comercial y a las repercusiones adversas en la producción de bienes comerciables en comparación con la de bienes no comerciables. La alteración de los términos de intercambio en Honduras constituye la única excepción.¹³

El empleo se contrae en mayor medida en los sectores de bienes comerciables, en particular la agricultura, aunque algunas de las simulaciones también muestran una reducción del empleo en los sectores de bienes no comerciables en Costa Rica y Honduras. El aumento de las contrataciones en los sectores de bienes no comerciables en El Salvador compensa su disminución en los sectores de bienes comerciables, de modo

que el empleo total aumenta ligeramente o se mantiene casi invariable. En las tres simulaciones, la caída de los precios internos provocada por la apreciación del tipo de cambio hace bajar los salarios, excepto en Costa Rica y en El Salvador cuando se simulan mayores entradas de capital. En estas situaciones, la mayor demanda de trabajadores calificados en los sectores de bienes no comerciables termina por elevar los salarios. El repunte de los sectores de bienes no comerciables se traduce en brechas salariales más amplias entre los trabajadores asalariados e independientes y entre los trabajadores calificados y no calificados, excepto en el caso de la perturbación de los términos de intercambio en El Salvador. Como resultado, la distribución del ingreso medida según el coeficiente de Gini empeora muy levemente. El efecto en la pobreza es más ambiguo. La incidencia total de la pobreza aumenta en general en Costa Rica debido al descenso de los ingresos laborales rurales, excepto cuando se incrementan las remesas, pues estas reducen el número de personas que viven en condiciones de extrema pobreza, sobre todo en las zonas rurales. El repunte de los sectores de bienes no comerciables reduce de modo inequívoco la extrema pobreza en las áreas urbanas de Costa Rica. En El Salvador, el aumento de las entradas de capital, incluidas las remesas, deriva en una modesta reducción de la pobreza total y extrema como consecuencia del efecto redistributivo de las variaciones que registra el mercado laboral en los sectores de bienes no comerciables. En Honduras también se observa una reducción de la extrema pobreza, sobre todo en las zonas rurales, pero ella se explica por la presión a la baja de los precios de los alimentos. El deterioro de los términos del intercambio perjudica en cierta medida la incidencia de la pobreza en El Salvador y Honduras debido a sus efectos en los ingresos de los hogares, que tienden a ser más graves para los más pobres.

Los resultados de las simulaciones indican que, en general, el incremento de las entradas de capital, incluidas las remesas, y los efectos desfavorables del deterioro de los términos del intercambio no explican en gran medida la desigualdad y la pobreza. No obstante, habría que examinar más detenidamente los efectos de las remesas, dado que, como ya se señaló, solo se ha analizado el efecto “parcial” a que da lugar el funcionamiento del mercado laboral. Cuando también se tienen en cuenta las transferencias a los hogares en las microsimulaciones, las repercusiones en la desigualdad de ingresos y la pobreza son mucho más evidentes en El Salvador y Honduras, donde las remesas representan parte considerable de la balanza comercial (véase el

¹³ En forma más atípica, en Honduras el deterioro de los términos del intercambio simulado reduce casi un 1% la producción de bienes no comerciables. Esto se debe a que el aumento simulado del precio mundial de los alimentos, bebidas y tabaco desalienta la producción de estos bienes para el mercado interno y, en consecuencia, disminuye la demanda interna de bienes nacionales e importados.

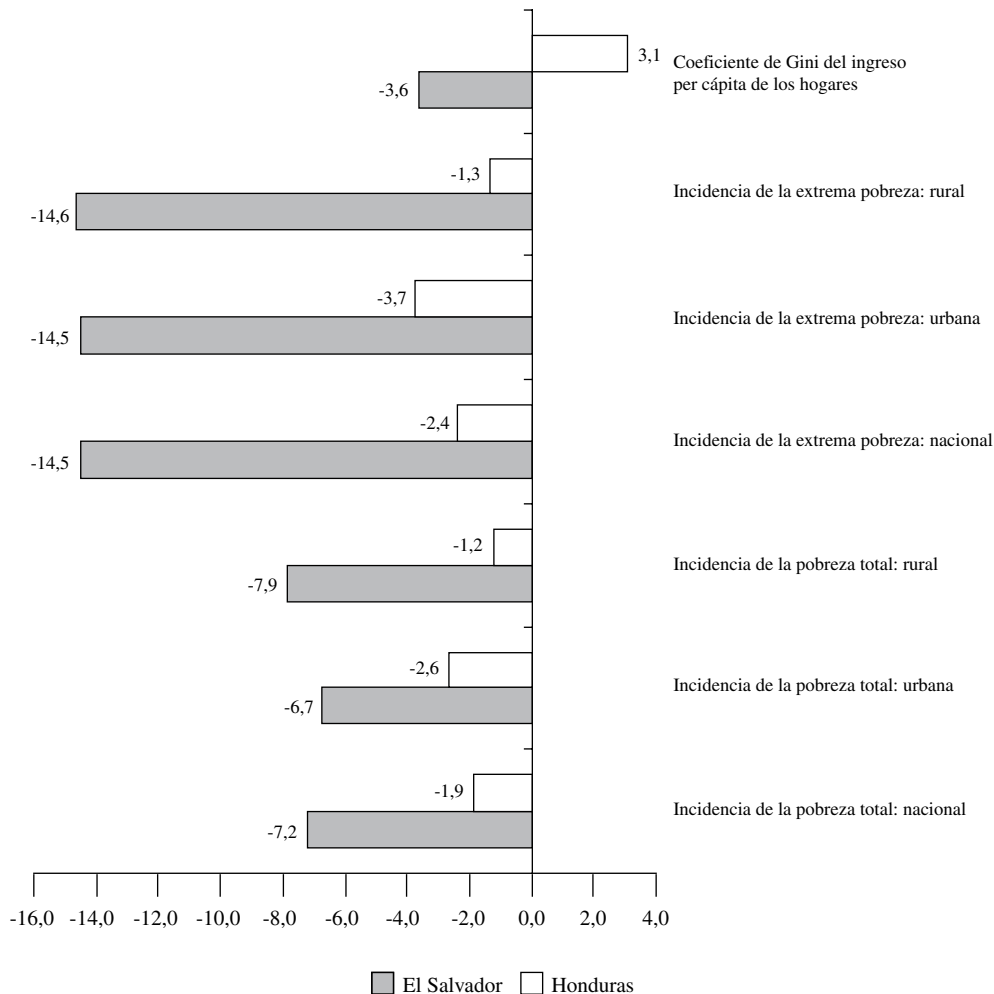
cuadro 1). Como lo indica el gráfico 2, la distribución del ingreso per cápita de los hogares mejora notablemente en El Salvador, donde la mayor parte de las remesas se destina a las zonas rurales, pero se deteriora en Honduras, donde favorecen principalmente a los hogares urbanos. El número de personas que vive en condiciones de moderada y extrema pobreza disminuyó de manera apreciable, pero este efecto es mucho más marcado en El Salvador debido a la mejora en la distribución del ingreso. El trabajo no incluye los resultados relativos

a Costa Rica, porque son casi nulos debido a que el monto de las remesas fue inferior al de los otros dos países en el año base del modelo.¹⁴

¹⁴ Aun hoy, el monto de las remesas continúa siendo muy inferior en Costa Rica. De acuerdo con los Indicadores del desarrollo mundial 2006 del Banco Mundial, las remesas netas de los trabajadores migrantes equivalieron al 19,1%, al 93,8% y al 96,3% de la balanza comercial de bienes y servicios en Costa Rica, El Salvador y Honduras, respectivamente.

GRÁFICO 2

El Salvador y Honduras: efecto "pleno" del 25% de aumento de las remesas en la desigualdad y la pobreza^a
(Variación porcentual respecto del valor del año base)



Fuente: elaboración propia sobre la base de las simulaciones del modelo de equilibrio general computable y las microsimulaciones.

^a Las estimaciones incluyen los efectos directos de las remesas en el ingreso de los hogares en las microsimulaciones.

Se comprobó que las remesas no afectan mayormente la producción por medio de los precios relativos y sus repercusiones en la distribución del ingreso y la pobreza se explican más que nada porque se transfieren en forma directa a los hogares.¹⁵ Este resultado puede indicar que El Salvador y Honduras carecen de capacidad para absorber las corrientes de remesas en forma productiva y que el sector exportador de esos países se ve seriamente afectado por la consiguiente apreciación del tipo de cambio. De mantenerse estas circunstancias en El Salvador y Honduras, donde las remesas continúan aumentando en forma sistemática, estos países podrían terminar por experimentar el fenómeno que Sánchez (2005) denomina “el mal de las remesas”.

Las repercusiones de la apreciación del tipo de cambio son importantes para el éxito relativo de las reformas de la política comercial, como lo indican los resultados de una nueva simulación en la que se combinan estas reformas con las perturbaciones externas simuladas.¹⁶ La apreciación del tipo de cambio, provocada principalmente por dichas alteraciones, fomenta el consumo, la inversión y las exportaciones en comparación con el escenario en que las reformas de la política comercial no se acompañan de otras conmociones externas. Honduras constituye la excepción, pues la producción agrícola para el consumo interno resulta severamente afectada como consecuencia de la menor actividad económica en la fabricación de artículos de exportación, lo que se traduce en una menor producción. En este caso, el consumo de los hogares rurales disminuye, el consumo del gobierno se expande solo levemente y el efecto en la producción desalienta las importaciones, en comparación con la situación en que solo se prevén reformas de la política comercial. Las exportaciones, en particular agrícolas, se desincentivan en los tres países y aumenta el déficit comercial. No obstante, la producción no se contrae en forma marcada en Costa Rica o El Salvador debido a

que los recursos retirados de los sectores de exportación se redistribuyen rápidamente en la producción de bienes no comerciables.

Las perturbaciones externas contrarrestan parcialmente los efectos positivos de las reformas de la política comercial en el mercado laboral en Costa Rica y El Salvador y en forma plena en Honduras. El empleo y los salarios disminuyen en Honduras, sobre todo en los sectores de bienes comerciables. El empleo total aumenta en Costa Rica en menor medida que en los casos en que no hay conmociones externas, pero los salarios terminan por aumentar debido a la mayor demanda de trabajadores calificados en los sectores no agrícolas. En cambio, en El Salvador se observan nuevas fuentes de empleo para los trabajadores de todos los tipos en los sectores de bienes no comerciables, pero la reducción de los precios internos provocada por la apreciación del tipo de cambio disminuye el salario medio en comparación con la situación en que no se prevén conmociones externas. Además, la apreciación del tipo de cambio también aumenta en cierta medida el efecto de las reducciones arancelarias en la distribución del ingreso en los tres países y en general anula la reducción de la pobreza registrada en Costa Rica y Honduras en ausencia de conmociones externas. Por el contrario, la pobreza disminuye ligeramente en El Salvador como resultado del repunte de los sectores de bienes no comerciables.

El tipo de cambio real se apreció realmente tanto en Honduras como en El Salvador (véase el gráfico 3) y, si se toman por ciertos los resultados de la simulación, esto debe haber contrarrestado los efectos previstos de las reformas de la política comercial. En El Salvador se optó por un sistema de tipo de cambio fijo en 1993 y se dolarizó la economía en 2001, período en que el tipo de cambio real se apreció en forma significativa. No es sorprendente, entonces, que de una economía agroexportadora El Salvador se haya transformado en una economía de servicios (Segovia, 1998). Los sectores de bienes no comerciables han impulsado el crecimiento económico en este país, sobre todo en los años noventa. En el caso de Honduras, las intervenciones periódicas en el mercado de divisas desde 1994 han sido insuficientes para impedir la apreciación del tipo de cambio real. El modesto desempeño económico del país se ha sostenido mediante aumentos transitorios de la inversión y el consumo públicos desde la década de 1990 (Cuesta y Sánchez, 2004). En Costa Rica, por el contrario, un sistema controlado de minievaluaciones periódicas de la moneda local respecto del dólar ha permitido mantener un tipo de cambio relativamente estable y competitivo

¹⁵ Esta conclusión sigue siendo válida incluso si se mantiene la regla de cierre inicial del modelo según la cual el tipo de cambio está fijo y la cuenta corriente con el resto del mundo se equilibra mediante el ahorro externo.

¹⁶ Para esta nueva simulación, se partió de la base de que el tipo de cambio era flexible (y el ahorro externo fijo), pese a que al inicio se había supuesto lo contrario, al simular únicamente las reformas de la política comercial. En una simulación experimental en que se utilizó un tipo de cambio flexible, y de la que no se informa en este documento, las reformas de la política comercial se tradujeron en una apreciación muy marginal del tipo de cambio y los efectos en la asignación de los recursos y la distribución del ingreso y la pobreza permanecieron básicamente iguales a los generados cuando se asumió que el tipo de cambio era fijo (y el ahorro externo flexible).

(véase el gráfico 3).¹⁷ De ese modo, solo la política cambiaria de Costa Rica ha demostrado ser coherente con los objetivos de las reformas de la política comercial, pues las pequeñas devaluaciones realizadas en el país han contribuido a aumentar la rentabilidad relativa de las exportaciones.

La devaluación intensifica los efectos de las reformas de la política comercial. La rentabilidad relativa de las exportaciones aumenta marcadamente cuando las reformas de la política comercial simuladas se combinan con una devaluación del 2,5% del tipo de cambio (véase el cuadro 3).¹⁸ Las exportaciones aumentan en forma considerable a expensas de una menor inversión en los sectores de bienes no comerciables, pero solo en Costa Rica incrementan el PIB en forma sustancial, en comparación con el escenario en que solo se modifica la política comercial (véase el cuadro 3). El PIB disminuye en Honduras, no solo debido a que se contrae la producción de bienes no comerciables, sino también porque la devaluación aumenta los costos

de producción en un sector exportador improductivo y poco diversificado. Cuesta y Sánchez (2004) identifican otros mecanismos de transmisión mediante los cuales en Honduras la devaluación tiene efectos contractivos según un análisis de equilibrio general.

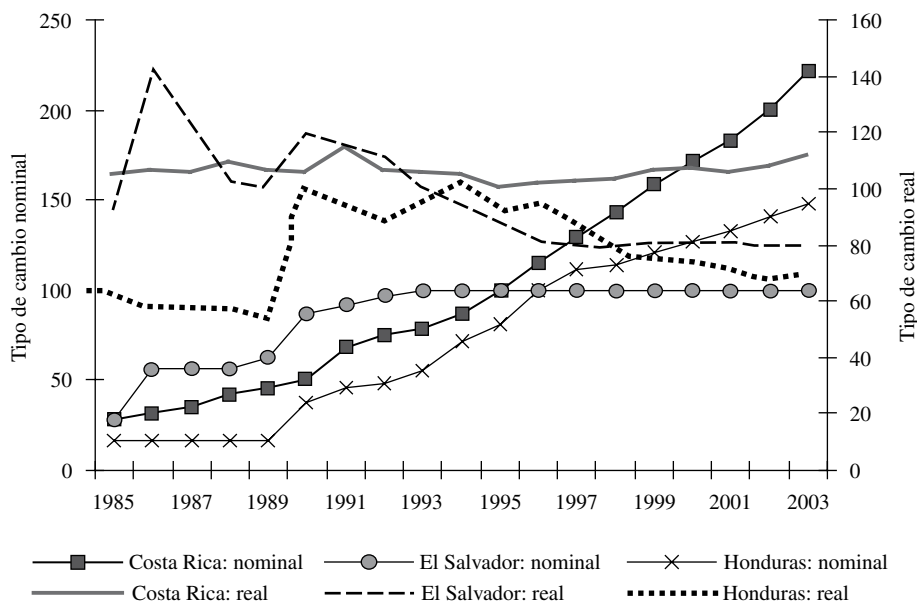
La devaluación simulada fortalece el efecto en el empleo de las reformas de la política comercial en Costa Rica y El Salvador, pues se emplea más trabajadores en los sectores de bienes comerciables, aunque a expensas de menos contrataciones en los sectores de bienes no comerciables. En Honduras el empleo disminuye en todos los sectores como resultado del efecto contractivo de la devaluación. Esta provoca el alza de los precios internos y en la mayoría de los casos deriva en la reducción de los salarios reales. No obstante, el efecto en el empleo incrementa la reducción de la pobreza observada en Costa Rica y El Salvador después de introducir reformas únicamente en la política comercial, aunque se trata de un efecto marginal debido a que el precio de los bienes y servicios de consumo básico aumenta. En Honduras, las repercusiones de la devaluación en la pobreza son contrarias a las provocadas por las reformas de la política comercial debido al efecto contractivo mencionado y a la reducción de los salarios reales. El incremento de la desigualdad causado por las reformas de la política

¹⁷ En enero de 2007, Costa Rica adoptó un nuevo sistema controlado con bandas de fluctuación máximas y mínimas.

¹⁸ En esta simulación se aplicó la regla de cierre inicial en virtud de la cual el tipo de cambio se mantiene fijo y la cuenta corriente con el resto del mundo se equilibra mediante el ahorro externo.

GRÁFICO 3

Costa Rica, El Salvador y Honduras: tipos de cambio nominal y real, 1985-2005
(Índices 1995 = 100)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

comercial se compensa con creces mediante la devaluación en Costa Rica y El Salvador, a raíz de la disminución de la demanda relativa de mano de obra calificada. En Honduras, el efecto adicional de la devaluación en la distribución del ingreso es prácticamente nulo en comparación con la situación en que solo se previeron reformas de la política comercial.

Los resultados de la simulación y los hechos reales examinados hasta ahora indican que solo en Costa Rica la política cambiaria reforzó los efectos favorables de las reformas de la política comercial y compensó los efectos negativos de las perturbaciones externas en el crecimiento de las exportaciones y la reducción de la pobreza. En los otros dos países ocurrió justamente lo contrario, pues la apreciación del tipo de cambio contrarrestó los efectos de dichas reformas en el aumento de las exportaciones y la pobreza.

3. Reforma de la política comercial y productividad

El éxito de las reformas de la política comercial también debe haber sido determinado por la medida en que ellas se acompañaron de un crecimiento de la productividad. De acuerdo con una descomposición de las variaciones en la productividad de la mano de obra presentada en Sánchez (2005), los trabajadores costarricenses fueron más productivos en la economía en general en los años noventa y en la agricultura en particular en el período 1990-2003. La misma descomposición indica que la evolución de la productividad de la mano de obra ha sido menos satisfactoria en El Salvador y Honduras, con la posible excepción del sector industrial del primero. Sin duda, la productividad de la mano de obra ha dependido de la disponibilidad de capital humano. El porcentaje de la población económicamente activa de 15 años de edad o más cuya escolaridad supera los 10 años es mucho mayor en Costa Rica que en El Salvador y Honduras, sobre todo en las zonas rurales, pues en 2002 este era del 19,6%, en comparación con el 8,9% y el 4% en los otros dos países, respectivamente (CEPAL, 2003). En Costa Rica, las importaciones de materias primas y bienes de capital condujeron a la absorción de tecnologías perfeccionadas y a un mejor uso de la mano de obra calificada, incluso en la agricultura (Sánchez, 2004). Por otra parte, en El Salvador y Honduras la producción de los sectores de bienes no comerciables y de la industria maquiladora se ha caracterizado por el empleo de trabajadores de escasa calificación y bajos salarios, lo que ha dificultado el logro de un crecimiento sostenido de la productividad mediante el cambio tecnológico.

El modelo de equilibrio general computable utilizado no interioriza los beneficios dinámicos derivados

del comercio y el crecimiento de la productividad total de los factores es exógeno. Hay pocas pruebas empíricas relativas a los factores que impulsan el aumento de la eficiencia inducido por el comercio en los tres países. Sin embargo, la simulación final de este trabajo tiene por objeto comprender mejor el efecto de las reformas de la política comercial cuando se acompañan de un incremento de la productividad. De esta forma, al simular las reformas de la política comercial se simuló también una alteración de la productividad consistente en un aumento del 5% de la productividad total de los factores, hipotéticamente provocado por un incremento correspondiente del 5% de la inversión extranjera directa y de la oferta relativa de mano de obra calificada.

La alteración de la productividad simulada no provoca mayores variaciones de los precios internos, pero brinda un notable estímulo a la producción que se ve rápidamente reflejado en la absorción interna. En general, fortalece los efectos distributivos favorables de las reformas de la política comercial y contrarresta los desfavorables (véase el cuadro 3). El modesto incremento del empleo provocado por las reformas de la política comercial se vuelve bastante considerable, sobre todo en El Salvador y Honduras, países en que existe mayor rezago en la dinámica productiva. Como resultado de ello, se observa una reducción mucho mayor de la pobreza, en especial en Costa Rica, donde la pobreza extrema disminuye marcadamente. La reducción de la pobreza es mucho más modesta en los otros dos países, pero los resultados y las tendencias reales sugieren que los factores que han impedido un alivio de la pobreza durante la implementación de las reformas de la política comercial son los déficits de productividad y capital humano. Las mermas de la productividad también producen algunos efectos indeseados. Los salarios reales se contraen en Honduras como resultado de un aumento más atípico del precio de los bienes no comerciables (en relación con los exportables). Además, las alteraciones de la productividad intensifican los efectos de desigualdad de las reformas de la política comercial simuladas en Costa Rica y El Salvador, algo que no ocurre en Honduras debido a la recomposición de la fuerza laboral. Este último resultado sugiere que para reducir la desigualdad de ingresos en Honduras será preciso aumentar de manera apreciable la inversión en capital humano. En cambio, la disponibilidad relativamente amplia y cada vez mayor de mano de obra calificada en Costa Rica ha contribuido a que el país pueda contrarrestar en parte los efectos distributivos desfavorables de las reformas de la política comercial y el crecimiento de la productividad.

V

Conclusiones y recomendaciones de política

Las principales conclusiones de este trabajo se obtuvieron combinando los resultados de las simulaciones generadas mediante un modelo de equilibrio general computable con datos reales correspondientes al período 1990-2003. Se comprobó que, indudablemente, las reformas de la política comercial en Costa Rica, El Salvador y Honduras han incrementado la rentabilidad relativa de los sectores de exportación. Sin embargo, el crecimiento basado en las exportaciones y el “derrame” de los beneficios hacia los más pobres solo se han registrado en Costa Rica, debido sobre todo a tres razones.

En primer lugar, el sector exportador de Costa Rica se ha modernizado y diversificado notablemente, permitiendo que el país desarrolle la capacidad de generar divisas y de absorber las fluctuaciones desfavorables de precios en forma más satisfactoria. En El Salvador y Honduras, por otra parte, se optó por una mayor especialización en la industria maquiladora, que agrega poco valor a la economía debido a su ingente contenido de importación.

En segundo lugar, las entradas de remesas y capital privado, y en menor medida las bajas recurrentes de los precios mundiales de las exportaciones clave, han derivado en una apreciación del tipo de cambio real en El Salvador y Honduras, contrarrestando el efecto de las reformas de la política comercial en la rentabilidad relativa de los sectores exportadores. En Costa Rica, donde las remesas son menos importantes pero donde las corrientes de capital privado y de inversión extranjera directa han ejercido presión en el tipo de cambio real, se han utilizado satisfactoriamente las devaluaciones controladas para mantener un tipo de cambio real estable y competitivo, lo que ha sido fundamental para capitalizar los efectos deseados de las reformas de la política comercial.

En tercer lugar, en Costa Rica se han aprovechado la inversión extranjera directa y la mayor capacidad de generar divisas para absorber tecnologías que, unidas a una disponibilidad relativamente amplia de mano de obra calificada, han incrementado la productividad de la mano de obra, incluso en la agricultura. En El Salvador y Honduras, por el contrario, la falta de dinamismo de los sectores de bienes comerciables, la escasa diversificación de la agricultura y la mayor dependencia de la producción de la industria maquiladora —que emplea

tecnologías tradicionales— se han traducido en una mayor demanda de mano de obra no calificada y baja generación de valor agregado.

Las reformas de la política comercial han empeorado la distribución del ingreso en Costa Rica, pero la pobreza ha disminuido porque la población rural, en particular, se ha visto favorecida por el mayor crecimiento de las exportaciones. Las reformas de la política comercial por sí solas explican en una mínima parte las tendencias relativas a la pobreza y la desigualdad del ingreso observadas en El Salvador y Honduras. No hay duda alguna de que las entradas de remesas han reducido la pobreza de esos dos países, pero la distribución del ingreso solo ha mejorado considerablemente en El Salvador, donde la mayoría de los receptores de las remesas vive en zonas rurales. En Honduras, en cambio, las remesas fluyen sobre todo a las áreas urbanas, de modo que, en términos relativos, empeora la situación de la población rural.

Las remesas de los trabajadores migrantes han aumentado la capacidad de consumo de los hogares en El Salvador y Honduras y han provocado una reasignación de los recursos desde los sectores de bienes comerciables a los de bienes no comerciables, pero casi no han incrementado la producción total. Esta inercia en términos de capacidad productiva y una mayor apreciación del tipo de cambio real podrían persistir a largo plazo, habida cuenta de que probablemente continuarán llegando remesas a estos países. Este “mal de las remesas” podría limitar aún más la creación de capacidad productiva para generar empleo a lo largo del tiempo, sobre todo en los sectores exportadores.

Estas conclusiones apuntan a la necesidad de aplicar medidas de política para que los tres países, sobre todo El Salvador y Honduras, puedan aumentar la rentabilidad relativa de sus exportaciones durante la liberalización comercial en el marco del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos y de otros acuerdos comerciales. La diversificación de las exportaciones, el cambio tecnológico, la inversión en capital humano y el aumento de la productividad son requisitos para cosechar los beneficios de una mayor liberalización comercial. En particular, debería darse prioridad a la diversificación de las exportaciones, pues reduce la exposición a las fluctuaciones de precios de las exportaciones que socavan

los efectos deseados de la liberalización comercial. Se necesitarán políticas para contrarrestar las presiones al alza del tipo de cambio provocadas por el aumento de las corrientes de remesas y el deterioro de los términos de intercambio que tendrán lugar cuando disminuya la demanda de bienes y servicios de exportación, en el marco de una desaceleración de la economía mundial caracterizada por los precios sostenidamente elevados del petróleo. El desafío consistirá en elaborar políticas de

promoción de las exportaciones admisibles de acuerdo con las normas de la OMC y que no pongan en peligro las finanzas públicas. Costa Rica y Honduras todavía pueden recurrir a la política cambiaria, no así El Salvador mientras su economía siga estando dolarizada. La elaboración de planes de inversión rentable de las remesas será fundamental en países como El Salvador y Honduras, en particular si mediante ellos se logra aumentar la producción para la exportación y el empleo.

Bibliografía

- Acevedo, C. (2004): El Salvador: efectos del crecimiento exportador sobre la pobreza y la distribución del ingreso, en E. Ganuza, S. Morley y otros (comps.), *¿Quién se beneficia del libre comercio? Promoción de exportaciones y pobreza en América Latina y el Caribe en los 90*, Bogotá, D.C., Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)/AlfaOmega.
- Almeida dos Reis, J.G. y R. Paes de Barros (1991): Wage inequality and the distribution of education: a study of the evolution of regional differences in inequality in metropolitan Brazil, *Journal of Development Economics*, vol. 36, N° 1, Amsterdam, Elsevier.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2003): *Panorama social de América Latina 2002-2003*, LC/G.2209-P, Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.03.II.G.185.
- _____. (2006): *Panorama social de América Latina 2006*, LC/G.2326-P, Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.06.II.G.133.
- Cox-Edwards, A. y S. Edwards (1994): Labour market distortions and structural adjustment in developing countries, en S. Horton, R. Kanbur y D. Mazumdar (comps.), *Labour Markets in an Era of Adjustment*, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Cuesta, J. y M.V. Sánchez (2004): Honduras: crecimiento exportador, distribución y pobreza, en E. Ganuza, S. Morley y otros (comps.), *¿Quién se beneficia del libre comercio? Promoción de exportaciones y pobreza en América Latina y el Caribe en los 90*, Bogotá, D.C., Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)/AlfaOmega.
- Dervis, K., J. de Melo y S. Robinson (1982): *General Equilibrium Models for Development Policy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Edwards, S. (1988): Terms of trade, tariffs, and labour market adjustment in developing countries, *World Bank Economic Review*, vol. 2, N° 2, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Evans, H.D. (1989): *Comparative Advantage and Growth: Trade and Development in Theory and Practice*, Wheatsheaf, Brighton.
- Ganuza, E., R. Paes de Barros y R. Vos (2002): Labour market adjustment, poverty and inequality during liberalisation, en R. Vos, L. Taylor y R. Paes de Barros (comps.), *Economic Liberalisation, Distribution and Poverty: Latin America in the 1990s*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Ganuza, E., S. Morley y otros (comps.) (2004): *¿Quién se beneficia del libre comercio? Promoción de exportaciones y pobreza en América Latina y el Caribe en los 90*, Bogotá, D.C., Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)/AlfaOmega.
- Löfgren, H., R. Lee y S. Robinson (2002): A standard computable general equilibrium (CGE) model in GAMS, *Microcomputers in Policy Research 5*, Washington, D.C., Instituto Internacional de Investigaciones sobre Políticas Alimentarias.
- Robinson, S. (1989): Multisector models, en H. Chenery y T.N. Srinivasan (comps.), *Handbook of Development Economics*, vol. 2, Amsterdam, Elsevier.
- Salvatore, D. (1995): *International Economics*, Nueva York, Prentice-Hall.
- Sánchez, M.V. (2004): *Rising Inequality and Falling Poverty in Costa Rica's Agriculture during Trade Reform. A Macro-micro General Equilibrium Analysis*, Maastricht, Shaker.
- _____. (2005): *Reformas económicas, régimen cambiario y choques externos: efectos en el desarrollo económico, la desigualdad y la pobreza en Costa Rica, El Salvador y Honduras*, serie Estudios y perspectivas, N° 36, LC/L.2370-P, México, D.F., Sede Subregional de la CEPAL en México. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: 2.05.II.G.111.
- _____. (2007): *Liberalización comercial en el marco del DR-CAFTA: efectos en el crecimiento, la pobreza y la desigualdad en Costa Rica*, serie Estudios y perspectivas, N° 80, LC/MEX/L.771/Rev.1, México, D.F., Sede Subregional de la CEPAL en México. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.07.II.G.48.
- Sánchez, M.V. y P. Sauma (2006): Costa Rica - export-orientation and its effect on growth, inequality and poverty, en R. Vos, E. Ganuza y otros (comps.), *Who Gains from Free Trade? Export-led growth, inequality and poverty in Latin America*, Nueva York, Routledge.
- Segovia, A. (1998): Cambio estructural, políticas macroeconómicas y pobreza en El Salvador, en E. Ganuza, L. Taylor y S. Morley (comps.), *Política macroeconómica y pobreza en América Latina y el Caribe*, Madrid, Mundi Press.
- Vos, R., E. Ganuza y otros (comps.) (2006): *Who Gains from Free Trade? Export-led Growth, Inequality and Poverty in Latin America*, Nueva York, Routledge.
- Wood, A. (1994): *North-South Trade, Employment and Inequality: Changing Fortunes in a Skill-Driven World*, Oxford, Clarendon Press.

PALABRAS CLAVE

Remesas
Crecimiento económico
Balanza de pagos
Producto Interno Bruto
Tipos de cambio
Datos estadísticos
Modelos econométricos
México
América Central

Impactos de las remesas sobre la estabilidad macroeconómica: los casos de México y Centroamérica

Eliseo Díaz González

En el presente estudio se analizan los efectos de las remesas familiares en el crecimiento económico de México y los países que integran la región de Centroamérica, utilizando el enfoque monetario de la balanza de pagos y un modelo macroeconómico del tipo Mundell-Fleming. La metodología empleada se basa en la aplicación de un modelo de datos de panel a las series de la balanza de pagos del período 1990-2005, en un horizonte de tiempo de corte trimestral. Los resultados del estudio sugieren que las repercusiones del ingreso de remesas son diferentes en cada país y que dependen de la política monetaria. De las estimaciones econométricas también se desprende que, dado un auge expansivo en el nivel de remesas, el aporte de este al crecimiento económico es menor en los países en que las remesas contribuyen a la sobrevaluación cambiaria, favoreciendo la estabilidad macroeconómica en un contexto de apertura económica.

Eliseo Díaz González
Profesor Investigador del Departamento
de Estudios Económicos,
El Colegio de la Frontera Norte, A.C.,
México
✉ ediaz@colef.mx

I

Marco analítico

Las remesas representan un ingreso de capital cuyo aporte al crecimiento económico de los países depende de su alineación con otras variables macroeconómicas que impulsan los factores autónomos de la demanda agregada. Tal como ocurre con cualquier tipo de capital foráneo, hay diversos mecanismos disponibles para orientar estos recursos hacia el crecimiento, de cuya interacción dependerán los efectos en la economía, estos, de la política económica.

Las remesas se contabilizan en la subcuenta de transferencias de la cuenta corriente de la balanza de pagos. El saldo de esta última corresponde a la consolidación de la balanza comercial —incluida la subcuenta de transferencias— y de la cuenta de capital, lo que configura las reservas internacionales.

Siguiendo el modelo de balanza de pagos, el análisis de la relación entre remesas y crecimiento económico se limita a dos vertientes: por una parte, el vínculo de las remesas con el tipo de cambio y, por otra, la relación entre ellas y la acumulación de reservas internacionales, la oferta monetaria y el crédito interno.

En este conjunto de variables no hay un factor en particular del cual pueda desprenderse, como hipótesis y en un plano teórico, que favorezca el crecimiento económico. En una economía abierta y de libre flujo de capitales, el tipo de cambio funciona como regulador de la competitividad externa, de manera que está directamente relacionado con las exportaciones netas. En una situación de equilibrio, estas aumentan o disminuyen según el comportamiento de la actividad económica, porque las importaciones dependen del nivel de producto. Así, una apreciación del tipo de cambio puede provocar una baja de las exportaciones debido a que el país pierde competitividad externa, pero la disminución del producto conduce a una reducción de las importaciones, restableciendo el nivel previo de exportaciones netas.

Es posible que el ingreso de remesas provoque un incremento autónomo de la demanda agregada. Sin embargo, como se explica más adelante, de acuerdo con la teoría macroeconómica estándar es solo en condiciones de economía cerrada que un aumento de la demanda puede conducir al crecimiento económico por la vía del multiplicador. En cambio, en una economía abierta el desplazamiento autónomo de la demanda puede dar lugar

a un incremento de la tasa de interés, contrarrestando o disminuyendo sus efectos expansivos en el crecimiento económico.

1. Objetivos del trabajo

En el presente estudio se analizan los efectos de las remesas familiares en el crecimiento económico de México y los países que integran la región de Centroamérica, que en la última década han registrado un incremento dinámico de ellas debido a la persistente emigración de trabajadores, particularmente hacia los Estados Unidos.

La hipótesis de trabajo que se pretende demostrar consiste en que los efectos del ingreso de remesas en los países señalados son diferentes y que dependen de la magnitud e importancia económica de este tipo de divisas, así como del esquema de política monetaria empleado en cada uno de ellos. También se señala que estas repercusiones son altamente sensibles a las políticas monetaria y cambiaria a causa de los mecanismos de transmisión de las variables nominales en el sector real de la economía.

El punto de partida es que las remesas han sido un aporte importante a la cuenta corriente de la balanza de pagos, contribuyendo a reducir o eliminar las restricciones externas al crecimiento de la economía como lo postula la visión estructuralista, aunque dicha mejora no se haya traducido en un mayor dinamismo económico. Las restricciones externas al crecimiento son un tema de la tradición keynesiana, que le concede a la demanda efectiva un papel determinante en la actividad económica. La principal limitación al crecimiento de cualquier economía de nivel medio de desarrollo proviene del déficit comercial, al que en los estudios poskeynesianos se le atribuye un carácter estructural (Loría, 2001). Según el enfoque estructuralista, desde los trabajos de Prebisch (1949), Myrdal (1957) y Pinto (1991), entre otros, el saldo de divisas limita el crecimiento económico, puesto que provoca crisis recurrentes de balanza de pagos. La demostración empírica de esta regularidad es lo que se ha dado en llamar la ley de Thirlwall, que hace referencia a las restricciones externas al crecimiento en los países en desarrollo. Por su parte, Moreno-Brid y Pérez (1999) abordaron dichas restricciones en el caso de los países centroamericanos.

2. Modelo de determinación de la renta con comercio de bienes, equilibrio de mercado y balanza de pagos

El presente trabajo se basa en un modelo simple de demanda agregada en que existe comercio de bienes, equilibrio de mercado y balanza de pagos. El comercio exterior se comporta en el marco del modelo IS-LM, con un nivel de precios dado y una oferta elástica; más adelante puede eliminarse el supuesto de precios fijos sin que los términos del modelo se modifiquen demasiado.

Como en toda economía abierta, parte de la producción interna se vende en el extranjero y parte del gasto de los consumidores se destina al mercado de importaciones. Por lo tanto, la producción interna depende de la porción del gasto de los consumidores que se utiliza en la compra de bienes internos más la demanda de exportaciones que generan los mercados externos.

El gasto de los residentes en el extranjero es:

$$A \equiv C + I + G \quad (1)$$

donde el consumo es C , la inversión I , el gasto público G y el gasto en producción interna

$$A + XN = (C + I + G) + X - Q = (C + I + G) + XN \quad (2)$$

en que X representa el nivel de exportaciones, Q el nivel de importaciones y XN el superávit de la balanza comercial de bienes y servicios.

Se supone que el gasto interno depende de la tasa de interés i y del ingreso Y , con lo cual $A = A(i, Y)$, y que la demanda de exportaciones está dada por X y la de importaciones depende solo de la renta, de manera que $Q = Q(Y)$.

Si aumenta el ingreso, parte se gasta en importaciones y el remanente se destina a la compra de bienes internos o al ahorro. Así, la balanza comercial es:

$$XN \equiv X - Q = \bar{X} - Q(Y) \quad (3)$$

Dados estos supuestos, la balanza comercial es solo una función del nivel de ingresos, de manera que si está en equilibrio, un aumento adicional del ingreso conduce a un déficit comercial.

Al mantener constantes los precios y el tipo de cambio, restringiendo el modelo de economía abierta únicamente al comercio de bienes, la balanza comercial dependerá solo del nivel dado de exportaciones y del nivel de ingresos.

$$XN = XN(Y, \bar{X}, \dots) \quad (4)$$

En el mercado de bienes se alcanza el equilibrio cuando la cantidad de producto es igual a la demanda y el producto es igual al ingreso, que está dado por:

$$Y = A(Y, i) + XN(Y, \bar{X}) \quad (5)$$

Cualquier incremento autónomo del gasto debería dar lugar a un aumento de la producción y de la renta de equilibrio. Pero al acrecentarse la renta empeorará la balanza comercial, porque las importaciones crecen de acuerdo con el nivel de ingresos. Ahora, supongamos que aumentan las exportaciones y, en consecuencia, la renta interna. Este incremento ulterior de la renta contribuye a acrecentar nuevamente las importaciones, de manera que el saldo de la balanza comercial se torna incierto. Es posible prever que el resultado será una mejora, porque el incremento de las importaciones compensará el aumento del superávit comercial, pero no lo anulará del todo.

De acuerdo con el enfoque monetario de la balanza de pagos, las reservas internacionales constituyen el balance de la autoridad monetaria —el banco central—, que las utiliza para expandir o contraer la base monetaria (B) o el crédito interno (CI), de acuerdo con la siguiente ecuación:

$$\Delta AEN = \Delta B - \Delta CI \quad (6)$$

Las reservas internacionales se representan aquí como la variación de los activos extranjeros (EN). La base monetaria afecta directamente la tasa de interés y el crédito interno puede apoyar el financiamiento del déficit público o destinarse al crédito privado. Los efectos en el crecimiento económico, cualquiera sea la proporción en que se asignen los activos externos netos, dependerán de la orientación con que estos se utilicen. Si el déficit público obedece a un gasto excesivo del sector público, es posible que tengan menos repercusiones en el crecimiento económico si dicho gasto no se destina a la producción de bienes o servicios y que el aumento del déficit termine presionando al alza de precios a causa del incremento de la oferta monetaria. Por otra parte, los efectos en el crecimiento de un mayor gasto por la vía del crédito privado, apoyado por una gran acumulación de activos extranjeros netos, dependerán de si el crédito privado se utiliza para realizar inversiones productivas viables de impacto elevado en materia de productividad y empleo o para apoyar

la expansión del consumo privado. De ser así, cabría prever que las repercusiones en el crecimiento económico serán moderadas si dicho consumo se orienta a los bienes internos e incluso menores si se destina a adquirir importaciones.

El objetivo de mantener la estabilidad macroeconómica supone que la balanza de pagos debe ser compatible con la política monetaria y la expansión del crédito interno. De esta forma, el saldo de las cuentas externas se coordina con la cantidad de dinero en circulación, es decir, la base monetaria y la disciplina fiscal necesarias para lograr un crecimiento económico estable.

3. La balanza de pagos

Las remesas familiares se contabilizan en el capítulo de transferencias de la cuenta corriente de la balanza de pagos. Si bien este incluye otro tipo de transferencias, como por ejemplo las pensiones pagadas en otros países a personas residentes en México, la importancia de las remesas se ha acrecentado en los últimos años: del 79,6% del total de transferencias recibidas en 1980, en 2004 pasaron a representar el 97%.

Un paso necesario para esclarecer el papel de las remesas en el crecimiento económico es entender la función que desempeñan dentro del circuito monetario de los países. Como se trata de transferencias unilaterales procedentes del extranjero, las remesas forman parte del ingreso nacional, pero no del producto nacional. En una economía cerrada, se entiende con facilidad que este último es equivalente al primero, pero esta igualdad no se cumple en una economía abierta que recibe transferencias unilaterales desde otros países.

II

Las remesas y el crecimiento económico

A lo largo de las últimas décadas, el estancamiento económico de la región centroamericana ha conducido a un prolongado período de emigración temporal, transitoria y a veces permanente de la población, que ha dado lugar a que las transferencias familiares o remesas registradas en la balanza de pagos hayan aumentado en forma exponencial. Los países cuyo crecimiento económico después de los años ochenta fue bajo o inestable, tales como El Salvador, Guatemala, Honduras, México y Nicaragua, han experimentado un incremento explosivo de la recepción de remesas. En cambio, aquellos como

Consideremos tres subcuentas de la cuenta corriente: el balance o saldo comercial (exportaciones (X) menos importaciones (M)), el saldo de servicios factoriales (Sf_i^{rm}) y el saldo de transferencias (T_i^{rm}). Entonces, la situación de déficit o superávit de la cuenta corriente dependerá de la posición deudora o acreedora en estas subcuentas:

$$CC_i = (X - M) - (Sf_i^{rm} - Sf_{rm}^i) - (T_i^{rm} - T_{rm}^i) \quad (7)$$

Para equilibrar el saldo de la cuenta corriente, un país receptor de remesas que registra un déficit comercial y un déficit de servicios factoriales dependerá de los envíos foráneos. Si hacemos que $Dc = (X - M)$, cuando $M > X$, y si anotamos que $DSf = (Sf_{rm}^i - Sf_i^{rm})$, cuando $Sf_i^{rm} > Sf_{rm}^i$, entonces:

$$CC = Dc + DSf + T \quad (8)$$

La situación de déficit o superávit de la cuenta corriente dependerá únicamente del monto de transferencias. Como estas se componen sobre todo de remesas, cuando el saldo de las balanzas comercial y factorial sea deficitario el déficit o superávit de la cuenta corriente de la balanza de pagos dependerá de las corrientes de remesas que ingresen al país.

La cuenta corriente de la balanza de pagos refleja las variaciones del nivel consolidado de riqueza exterior de un país determinado. Una situación de déficit en cuenta corriente solo puede sostenerse mediante la recepción de préstamos externos, porque significa que el país en cuestión está obteniendo más bienes de los que componen su producción; a la inversa, una posición superavitaria implica que dicho país financia al exterior, porque no agota o utiliza la totalidad de su producción interna.

Belice, Costa Rica y Panamá, en que se observó un proceso más estable de expansión económica, registraron un incremento moderado de ellas (cuadro 1).

En México, por ejemplo, el monto de remesas enviadas por los emigrantes en el decenio comprendido entre la primera parte de los años ochenta y principios de los noventa se duplicó. Lo mismo ocurrió en otros países como Costa Rica, desde un punto de partida significativamente inferior, pero en los demás países centroamericanos el crecimiento fue mucho mayor. Una década más tarde, desde comienzos de 1990 hasta

CUADRO 1

México y Centroamérica: transferencias medias, 1980-2005
(En millones de dólares constantes, 2000)

Años	México	Costa Rica	Nicaragua	Honduras	Guatemala	El Salvador	Panamá	Belice
1980-1985	1 989,0	70,7	–	8,1	10,0	220,9	143,1	33,7
1986-1990	3 204,8	156,7	10,3	30,4	61,8	494,6	183,9	32,8
1991-1995	3 984,8	173,9	71,1	74,7	264,8	1 162,0	224,8	35,9
1996-2000	6 002,4	202,6	283,7	332,4	656,5	1 563,2	197,9	44,2
2000-2005	13 176,1	329,7	694,8	1 504,9	2 936,0	2 284,1	290,7	54,9

Producto interno bruto								
<i>(En millones de unidades monetarias de cada país)</i>								
1980-1985	3 451 158,7	2 269 550,6	–	52 388,5	88 936,1	52 229,6	6 575,2	527,8
1986-1990	3 632 688,9	2 727 762,5	–	61 278,1	93 410,6	54 850,0	6 734,1	827,3
1991-1995	4 256 032,6	3 492 780,6	36 663,4	72 663,0	113 264,7	85 252,3	8 464,3	1 189,0
1996-2000	4 953 020,5	4 443 204,4	45 513,4	84 721,8	138 601,4	108 371,6	10 697,9	1 412,1
2000-2005	5 696 519,7	5 436 267,2	54 062,7	98 481,4	160 797,6	121 411,9	12 369,2	1 909,8

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de las Estadísticas financieras internacionales del Fondo Monetario Internacional.

principios de 2000, el aumento de las remesas se desborda. A partir de estas evidencias es posible establecer un vínculo entre la migración de la población debido al cierre de oportunidades que representó el bajo crecimiento económico observado en la región¹ y el envío de fondos a las familias. En la actualidad, sin embargo, como lo reconocen Desruelle y Schipke (2007), la región centroamericana ha experimentado importantes avances en materia de estabilidad macroeconómica y en el proceso de globalización e integración regional. Pero subsiste el reto de mejorar el crecimiento para disminuir la pobreza y reducir las vulnerabilidades, particularmente las relacionadas con el proceso de integración. Salvo Costa Rica, los demás países de Centroamérica no han logrado superar los niveles de producto por habitante que predominaron en la década de 1970. Si atendemos al bajo crecimiento económico y al empobrecimiento de la población como factores determinantes de la migración, entonces el creciente envío de remesas puede

atribuirse sobre todo al vínculo familiar en la forma de cuidado mutuo, tal como lo describen Johnson y Whitelaw (1974) y Lucas y Stark (1985), un precepto establecido en los estudios sobre la economía de las remesas aun antes del surgimiento de la nueva economía de la migración laboral.

Si bien en varios estudios se ha mencionado el carácter contracíclico de las remesas (Chami, Fullenkamp y Jahjah, 2005; Banco Mundial, 2006), para establecer la situación concreta de los países de la zona central del continente americano, el cuadro 2 muestra la relación entre el problema de emigración y envío de dinero a los familiares del país de origen y el comportamiento económico de estos. La expansión de las remesas está vinculada a los ciclos de bajo crecimiento o de crisis económica. En México, por ejemplo, en el período 1986-1990 las remesas aumentaron a una tasa media del 21,7% anual después que en la primera parte de los años ochenta la economía creciera un 1,9% medio anual; a su vez, en 1996-2000 se incrementaron un 12,75%, mientras que en el período anterior la economía creció un 0,9% medio, afectada por el retroceso cercano al 6% que experimentó en 1995.

En Costa Rica se registró una situación similar en la segunda mitad del decenio de 1980, tras el retroceso económico de los primeros cinco años, al igual que en Nicaragua en el período 1996-2000. En Honduras, el bajo crecimiento económico se ha traducido en una expansión constante del envío de remesas, mientras que en Guatemala aumentaron un 47,1% medio anual en la segunda parte de los años ochenta, tras una caída del PIB del -1,1% en el período 1985-1990. El Salvador

¹ De acuerdo con datos del FMI, en el período 1980-2005 Belice fue el país de mejor desempeño económico de la región, seguido de Panamá y Costa Rica, que en ese lapso crecieron a una tasa media del 3,5%. En los demás países del área los resultados fueron inferiores, siendo Guatemala y México los de menor crecimiento medio (2,5%). En cuanto al producto por habitante, sin embargo, considerando el promedio observado desde la primera mitad de los años ochenta hasta la primera mitad de 2000, solo tres de estos países alcanzaron a triplicarlo (Costa Rica, Belice y México). Excepto El Salvador, cuyo producto per cápita fue 2,5 veces superior al de los años ochenta, el resto de los países mostraron signos de estancamiento económico. En Honduras, por ejemplo, el PIB per cápita logrado en la primera parte de 2000 fue apenas un 32% del que predominó en la primera mitad del decenio de 1980.

CUADRO 2

México y Centroamérica: tasa media de crecimiento anual de la recepción de remesas y del producto interno bruto
(En porcentajes)

Países		1980-1985	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2000-2005
México	Transferencias	12,2	21,7	7,3	12,7	21,1
	PIB	1,9	3,1	0,9	6,9	1,8
Costa Rica	Transferencias	8,2	7,6	5,8	3,3	15,4
	PIB	0,3	4,4	6,3	6,2	4,1
Nicaragua	Transferencias	–	–	5,1	44,9	18,3
	PIB	–	–	2,3	6,3	3,1
Honduras	Transferencias	13,1	32,3	27,9	53,6	29,4
	PIB	1,7	3,7	3,6	3,8	3,6
Guatemala	Transferencias	–27,9	47,1	26,3	24,3	38,3
	PIB	–1,1	3,6	4,4	5,0	2,5
El Salvador	Transferencias	22,3	16,1	19,4	4,9	7,3
	PIB	–1,9	2,2	9,2	3,8	1,8
Panamá	Transferencias	15,4	9,6	–7,5	2,8	8,7
	PIB	3,4	–1,7	5,7	5,8	3,6
Belice	Transferencias	–	–1,0	7,7	10,1	–100,0
	PIB	–	14,8	3,8	7,6	5,8

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de las Estadísticas financieras internacionales del Fondo Monetario Internacional.

presenta una trayectoria que oscila entre altos y bajos en cuanto al monto de remesas, pero Panamá y Belice al parecer no responden a esta conducta de estancamiento económico y posterior aumento de ellas.

En los casos de Centroamérica y México hay una relación clara entre el deterioro del producto por habitante y el incremento de las remesas.² El cuadro 3 muestra la variación anual del envío de remesas, el producto por habitante y el PIB de los países estudiados. Al observar lo ocurrido con el producto por habitante, podemos comprender lo sucedido en materia de emigración y remesas. Por ejemplo, entre 1980 y 1995 el PIB per cápita de México se redujo, puesto que el crecimiento del PIB fue inferior al 2% medio anual y la población aumentó a un ritmo mayor.

Como consecuencia de este empobrecimiento de la población, las remesas aumentaron 13 veces más que

el producto por habitante. Ciertamente, México es un país emblemático de esta situación, pero si atendemos al múltiplo aumento de las remesas e incremento del PIB por habitante del resto de los países en el período 1980-2005, hay una marcada desproporción entre ambas variables: en Nicaragua, las remesas aumentaron 49 veces más que el producto por habitante; en Guatemala, 134 veces, y en Honduras, 87 veces. El gráfico 1 muestra la relación entre el múltiplo de incremento de las remesas y de aumento del producto por habitante.

La relación entre la variación anual de las remesas y del PIB se presenta en los esquemas del diagrama 1, donde nuevamente se observa que el mal desempeño económico se traduce en un incremento de las remesas. Cuando esta situación se invierte, los envíos de dinero disminuyen o se estabilizan.

Es el caso de México a principios de los años ochenta y el fenómeno se repite en 1985, lo que da lugar a que las remesas aumenten en los años siguientes; también de Costa Rica en el decenio de 1980, aunque más tarde el monto de remesas se estabiliza gracias al buen comportamiento económico, y de Nicaragua, donde los costos de la economía de guerra y la inestabilidad posterior provocan un incremento desproporcionado de

² Pruebas de esta correlación aplicadas a las series mencionadas, sin embargo, no dieron resultados significativos en cuanto a la posible vinculación entre el crecimiento del PIB y las remesas de los migrantes, lo cual puede explicarse reconociendo que la emigración y el consiguiente envío de dinero a los familiares que permanecen en el país de origen son variables rezagadas respecto del dinamismo económico.

CUADRO 3

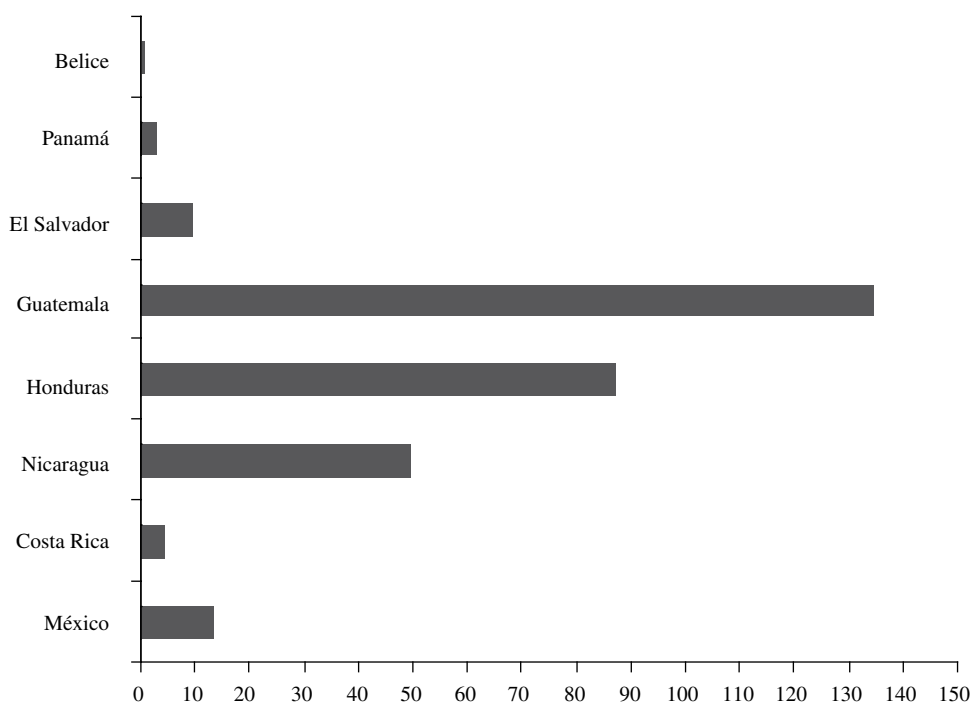
México y Centroamérica: relación entre transferencias, PIB per cápita y PIB, 1980-2005
(En porcentajes medios de variación anual)

Años	México	Costa Rica	Nicaragua	Honduras	Guatemala	El Salvador	Panamá	Belice
Transferencias per cápita								
1980-1985	10,7	5,6	–	10,2	–34,0	34,4	13,0	17,6
1986-1990	11,3	9,6	–	17,8	77,4	18,1	8,7	–4,9
1991-1995	–2,4	1,9	150,7	4,4	14,4	16,6	–7,9	2,9
1996-2000	8,4	0,3	34,9	24,9	8,2	2,2	0,4	6,7
2000-2005	19,8	13,7	16,0	17,5	29,0	6,2	7,4	–4,2
1980-2005	9,6	6,2	67,2	15,0	19,0	15,5	4,2	1,2
PIB per cápita								
1980-1985	–0,24	–2,34	–	–1,43	–3,51	–2,53	1,29	–0,86
1986-1990	–0,22	1,88	–	0,08	0,59	0,48	–2,42	10,46
1991-1995	–0,27	2,95	–0,17	0,62	1,93	9,36	4,29	0,68
1996-2000	3,82	2,43	2,91	0,36	1,62	0,97	2,59	3,49
2000-2005	0,47	2,10	1,01	1,23	0,08	–0,08	1,75	3,50
1980-2005	0,7	1,4	1,3	0,2	0,1	1,6	1,5	3,5
Producto Interno Bruto								
1980-1985	2,0	0,4	–	1,8	–1,1	–1,8	3,5	1,7
1986-1990	1,8	4,6	–	3,2	2,9	1,9	–0,4	13,4
1991-1995	1,6	5,5	2,3	–0,2	4,3	11,6	6,4	3,6
1996-2000	5,5	5,0	5,0	2,9	4,0	3,1	4,6	6,1
2000-2005	1,8	4,1	3,1	1,0	2,5	1,8	3,6	5,8
1980-2005	2,6	3,9	3,6	3,0	2,5	3,3	3,6	6,1

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de las Estadísticas financieras internacionales del Fondo Monetario Internacional.

GRÁFICO 1

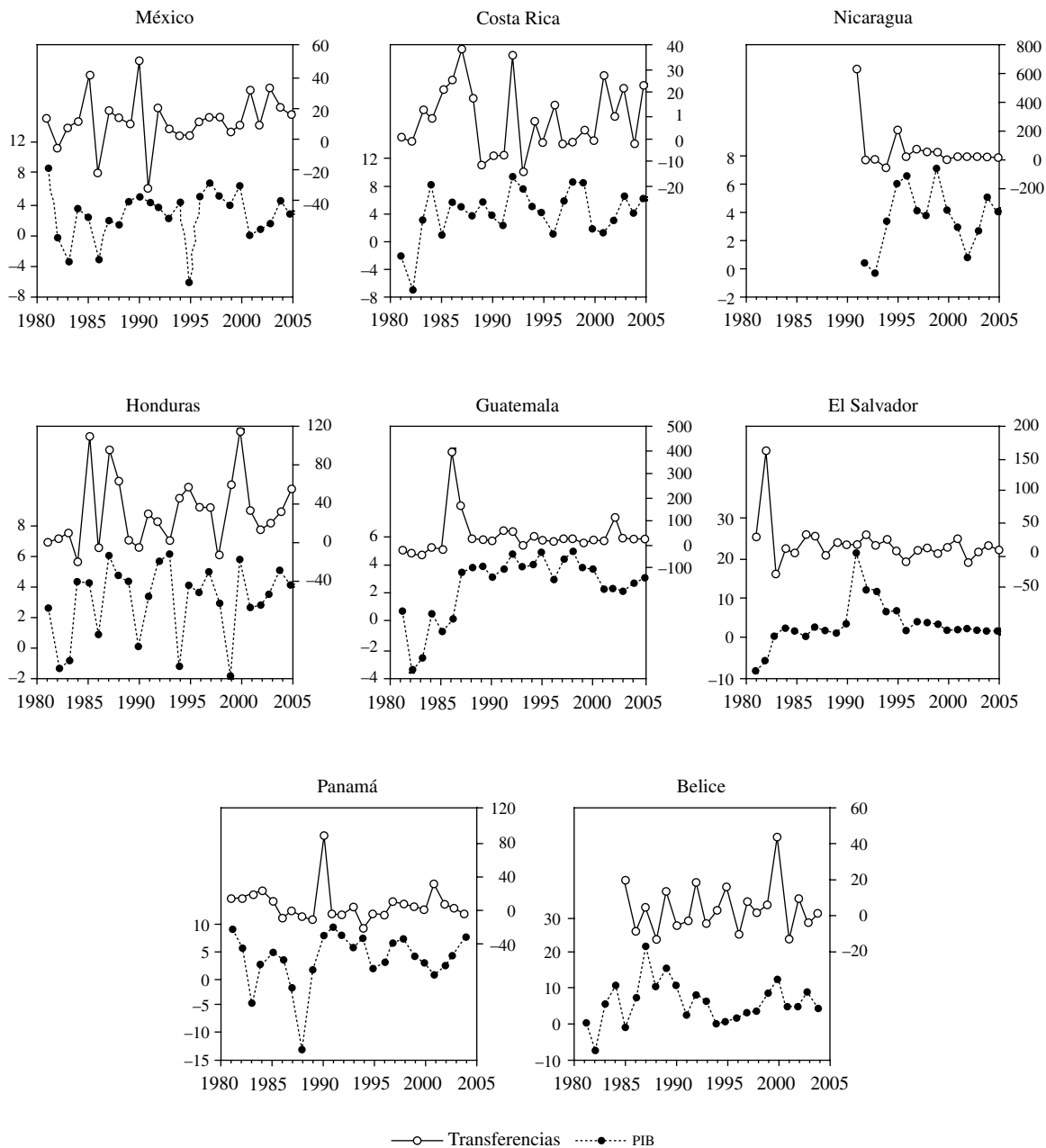
México y Centroamérica: razón entre el crecimiento anual de las remesas por habitante y del PIB por habitante, 1980-2005



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de las Estadísticas financieras internacionales del Fondo Monetario Internacional.

DIAGRAMA 1

México y Centroamérica: relación entre la variación del PIB y de las transferencias, 1980-2005
(En porcentajes)



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de las Estadísticas financieras internacionales del Fondo Monetario Internacional.

las remesas. La situación de Honduras expresa mejor la relación inversa en el comportamiento oscilatorio de ambas variables, al igual que en Guatemala y El Salvador. En Panamá, la crisis de 1988 impulsó el aumento de las remesas en 1990, mientras que en Belice las dificultades económicas de mediados de los años noventa estimularon el incremento de ellas en 2000.

III

Las remesas y el tipo de cambio

De la misma forma en que el bajo crecimiento económico ha estimulado la migración en México y los países de la región centroamericana, las remesas familiares no parecen estar contribuyendo a promover el crecimiento económico a corto y mediano plazos como se ha establecido en muchos estudios recientes, considerando que uno de sus efectos se produce en el mercado de divisas, donde se las vincula a la apreciación del tipo de cambio y, en consecuencia, a la disminución de la competitividad y al déficit de la balanza comercial de los países receptores.

Para analizar este aspecto utilizamos la relación real de intercambio (rr_i), que representa al tipo de cambio (e) ponderado según la relación de precios entre cada país (i) y su socio comercial más importante (i^*) —en este caso los Estados Unidos—, en cada uno de los años del período estudiado (t).

$$rr_i = e \left(\frac{P_{i^*t}}{P_{it}} \right) \quad (9)$$

La relación real de intercambio se incrementa cuando aumenta el tipo de cambio a causa de una devaluación, por ejemplo, o cuando suben los precios relativos del país de que se trate y el tipo de cambio se mantiene estable. Por el contrario, disminuye cuando hay una apreciación del tipo de cambio y los precios relativos no se ajustan a fin de lograr la paridad cambiaria con su nivel de equilibrio. En el primer caso aumenta la competitividad del país, dado que sus exportaciones se tornan más baratas en el extranjero, mientras que en el segundo disminuye porque las exportaciones se encarecen y las importaciones se abaratan en el mercado interno (Dornbusch, 1980; Krugman y Obstfeld, 2000).

Los resultados se presentan en el diagrama 2, que muestra la relación real de intercambio de cada país

En todos los países analizados, en el período 1980-2005 las remesas se incrementaron a una tasa media anual del 21,7%, con una mediana por debajo de este indicador (10,9%) —lo cual indica un crecimiento acelerado—, mientras que el PIB aumentó a una tasa media del 3,55%, con una mediana similar a la media (3,59%).

en el eje vertical izquierdo de los gráficos y el monto anual de remesas en el eje vertical derecho, en miles de dólares constantes de 2000.

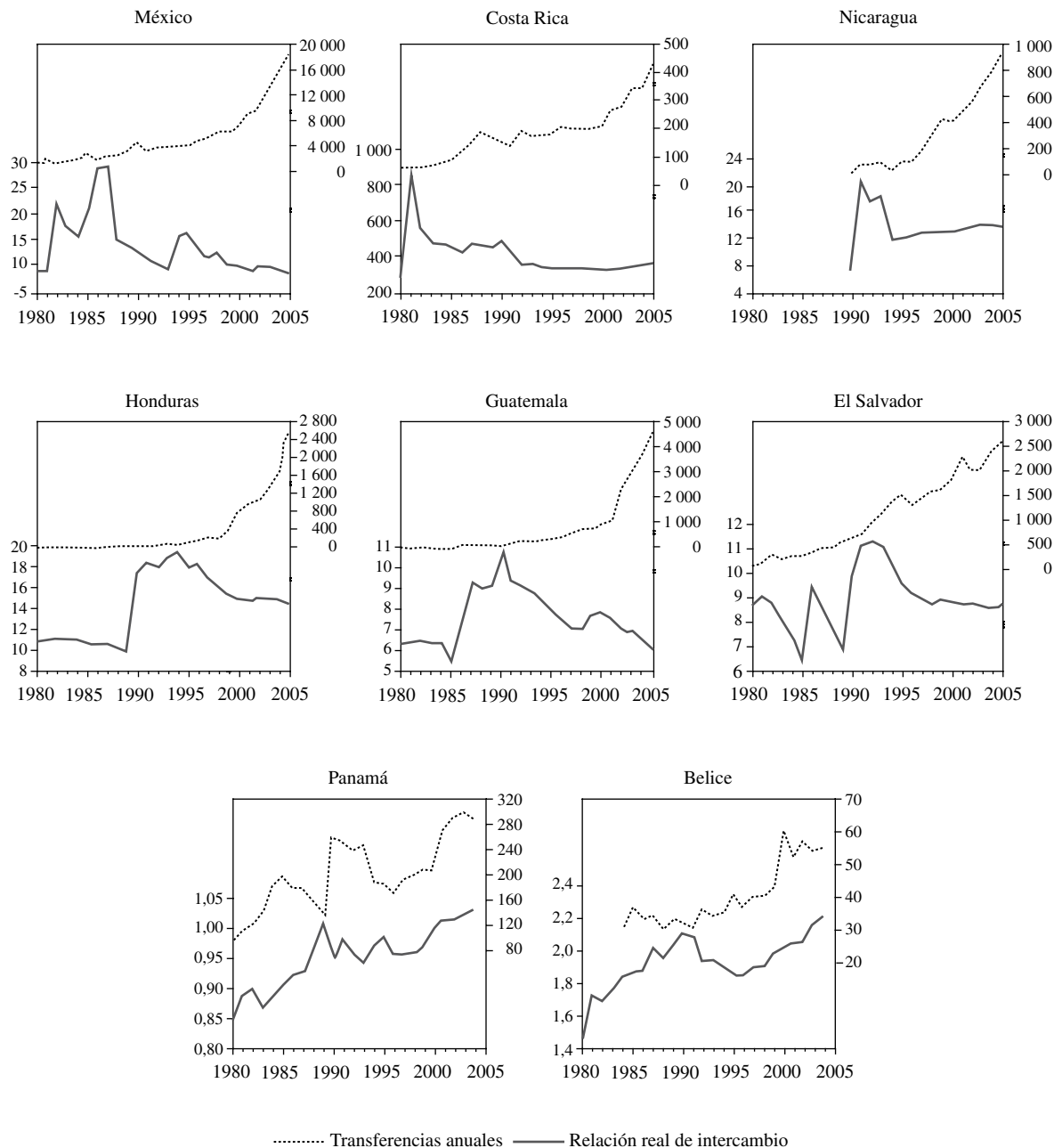
Se observa que la relación real de intercambio tiende a disminuir en los países que registran un incremento elevado del ingreso de remesas, provocando una pérdida de competitividad internacional. Ello se aprecia con más claridad en los casos de México, Honduras, Guatemala y El Salvador. El contraste entre los países que se caracterizan por la recepción de un monto significativo de remesas y otros como Panamá y Belice, donde las cifras de remesas se miden como proporción del PIB o en forma dinámica, muestra sus efectos en el comportamiento del tipo de cambio. En Panamá y Belice el ingreso de remesas no afecta el tipo de cambio, puesto que su economía está ligada al dólar y tiene una soberanía monetaria restringida.³

Mediante la relación real de intercambio se ajusta el tipo de cambio nominal de un país dado en función de la relación de precios entre este y otro país de referencia, en un año base determinado que en este análisis corresponde a 2000. El resultado no solo depende del régimen cambiario, cuyo principal elemento en el caso de una política de libre flotación sería el mercado cambiario, sino también de los factores determinantes de la inflación que, sin considerar las perturbaciones de oferta o demanda, serían esencialmente monetarios y nominales. Esto significa que la relación real de intercambio depende de los factores determinantes de la oferta monetaria, entre otros la política fiscal del país de que se trate —sobre todo el déficit público—, la tasa de interés interna y

³ Panamá tiene una economía totalmente dolarizada, sin banco central, con moneda propia y libre circulación del dólar, mientras que Belice utiliza el dólar de Belice, con un tipo de cambio de 2 a 1 respecto del dólar estadounidense.

DIAGRAMA 2

México y Centroamérica: relación real de intercambio y transferencias anuales, 1980-2005
(En dólares constantes de 2000)



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de las Estadísticas financieras internacionales del Fondo Monetario Internacional.

la relación de esta con la tasa de interés foránea, que no están siendo incorporados en el presente estudio. En resumen, no se pretende demostrar que existe una vinculación de carácter determinista entre la relación de

intercambio y las remesas monetarias, puesto que en la primera recae un conjunto de factores que se omitieron del análisis; sin embargo, a mediano plazo la relación entre estas variables es divergente.

IV

Metodología utilizada

Para el análisis con datos de panel se utilizó una forma funcional que incorpora las ecuaciones del modelo macroeconómico utilizado en las secciones anteriores, que se expresa de la siguiente manera:

$$e = \beta_0 i + \beta_1 T_{pt} + \beta_2 Y_{pt} + \beta_3 i_{pt} + \beta_4 I + \beta_5 \chi + \mu_{pt} \quad (10)$$

Para $p = 1, 2, 3, \dots, 8$ y $t = 1, 2, 3, \dots, 26$ donde e es el tipo de cambio de un país determinado, que es dependiente o está relacionado con T , que representa las remesas o transferencias monetarias de la balanza de pagos del país p en el período t ; Y es el producto interno bruto, i la diferencia entre la tasa de interés de cada país y la de los Estados Unidos, I la inversión extranjera directa y χ las exportaciones netas o la diferencia entre exportaciones e importaciones.

Mediante este modelo se procura establecer las principales fuerzas de oferta y demanda que influyen en el mercado cambiario de los países. Los ingresos por concepto de remesas son una corriente de divisas que aumenta la oferta de dólares en el mercado cambiario y, por tanto, contribuyen a la apreciación de la moneda local. Se supone que el PIB no tiene una relación específica con el tipo de cambio, porque la dinámica económica modifica el nivel de equilibrio de este. También se supone que los diferenciales de la tasa de interés en una economía abierta y de libre movilidad de capitales intermedian la entrada y salida de divisas, afectando además el tipo de cambio y las exportaciones. El nivel de inversión extranjera directa y en cartera influye igualmente en el mercado cambiario: la primera porque incrementa la oferta de divisas y contribuye, por consiguiente, a la apreciación cambiaria; la segunda, porque al tener mayor volatilidad hace más inestable el tipo de cambio. Finalmente, la balanza comercial representa un saldo de divisas, puesto que se supone que las exportaciones introducen divisas al mercado cambiario y que las importaciones representan la demanda de ellas en el mercado local por parte de productores e importadores.

Las estimaciones se obtuvieron mediante un modelo de datos de panel dinámico. Se utilizó el método de regresión de efectos fijos, suponiendo que la intersección de los diferentes países varía, dado que los tipos de cambio difieren entre sí. Asimismo, el modelo supone que el coeficiente de la pendiente es constante en todos los países analizados. Es aquí donde se procura que el modelo capte el efecto de las remesas en el tipo de cambio y el hecho de que, en forma simplificada, este es común a todos los países. Además, se supone que pese a que la intersección puede cambiar en cada país, ella es invariable respecto del tiempo.

La forma funcional que adopta el modelo macroeconómico presentado anteriormente se describe a continuación:

$$rri = rri_{pt}(-1) + Tr_{pt} + Tr_{pt}(-1) + \ddot{u}_{pt} + bc_{pt} + \varepsilon_{pt} \quad (11)$$

Para $t = 1990, \dots, 2005$ $p = 1, \dots, 8$

El tipo de cambio se presenta como la relación real de intercambio, que corresponde al tipo de cambio del país p ajustado según la relación de precios de este respecto de los Estados Unidos y que se calcula a partir de su valor rezagado ($rri(-1)$), las remesas contabilizadas en la balanza de pagos como transferencias (Tr) y $Tr(-1)$ con un valor rezagado, la diferencia entre la tasa de interés de cada país y la de los Estados Unidos (\ddot{u}), el saldo de la balanza comercial (bc) entendido como exportaciones menos importaciones y, finalmente, un término de error.

Se utiliza el enfoque monetario de la balanza de pagos y, con ayuda de un modelo macroeconómico de tipo Mundell-Fleming, la metodología empleada se basa en un modelo de datos de panel aplicado a las series de tiempo de las variables que forman parte de la balanza de pagos y de otras variables macroeconómicas del período comprendido entre 1980 y 2005. La ventaja del enfoque monetario de la balanza de pagos radica en que permite analizar los desequilibrios internos a partir de las variables nominales de la actividad económica, pero sin

restringir ni suponer un comportamiento determinado de las demás variables macroeconómicas, tales como el nivel de ocupación. Ciertamente, no podría suponerse la plena utilización de los recursos productivos en las economías centroamericanas o en México, menos aún cuando en el artículo se analiza el problema de la migración

internacional de la fuerza de trabajo motivado sobre todo por la falta de empleo, el desempleo disfrazado y la economía informal.

Para los efectos de este trabajo, se utilizaron las series de balanza de pagos del Fondo Monetario Internacional (FMI).

V

Resultados de las estimaciones

Primero se presentan las estimaciones obtenidas para el modelo de determinación del tipo de cambio, utilizando un modelo de datos de panel estimado mediante mínimos cuadrados ordinarios y otro de datos de panel en dos etapas con variables instrumentales. Ambas alternativas se muestran en el anexo 1. Como era de prever, la variable dependiente resultó ser de baja significación estadística, pues presentó un coeficiente elevado de determinación y signos de correlación entre los residuos, característico de los modelos en que se combinan variables que se determinan recíprocamente, como en el caso particular de la relación entre la tasa de interés y la balanza comercial y el tipo de cambio. El rasgo más importante de esta estimación es la relación negativa entre las remesas y el tipo de cambio: en el primer arreglo, muestra que la variación porcentual del envío de remesas afecta más del 6% la reducción de la relación de intercambio, si bien este efecto desaparece al considerar las remesas con un rezago anual. En la segunda alternativa, la variable rezagada también tiene un efecto negativo en el tipo de cambio real, si bien es posible que ello obedezca a la mayor ponderación de las variables rezagadas. En ambas estimaciones, sin embargo, la variable remesas mantiene una relación negativa con la variable dependiente, aunque esta determinación tiene baja significancia estadística.

Los resultados preliminares indican que en los países de elevada recepción de remesas hay una relación positiva entre estas y el deterioro de la relación de intercambio, que se utiliza como indicador del tipo de cambio real. Otra condición que converge en este análisis es que los países en que se dan estos resultados se caracterizan por tener un régimen cambiario flexible, que permite el ajuste instantáneo del tipo de cambio ante un incremento repentino de la oferta de dólares.

Confirmando los resultados previstos, los coeficientes tanto del PIB como de las exportaciones netas no fueron significativos. En cambio, la diferencia

entre la tasa de interés interna y la prevaleciente en los mercados internacionales resultó ser altamente significativa para la evolución del tipo de cambio real en los países analizados, al igual que la inversión extranjera total. La fragilidad de los mercados financieros, sobre todo en los casos de Belice, El Salvador, Guatemala y Honduras, así como la recurrencia de tasas de interés real negativas debido al débil control de las presiones inflacionarias, conduce a resultados contrastantes en cuanto al coeficiente verdadero de determinación del tipo de cambio. Sin embargo, los países cuya economía está estrechamente vinculada al dólar, como Belice y Panamá, parecieran estar blindados contra el efecto de las remesas en el tipo de cambio. En este sentido, los resultados de ambas condiciones, es decir, la utilización de un régimen cambiario flexible y de un tipo de cambio fijo ligado al dólar, serían decisivos para aislar las repercusiones de las remesas en el comportamiento de las exportaciones.

Los efectos de las remesas en el tipo de cambio de cada país no se manifiestan de manera inmediata, puesto que las transacciones de divisas tardan tiempo en expresarse. Este lapso desde el ingreso de divisas por concepto de remesas hasta que se observan sus repercusiones en el tipo de cambio varía entre los diferentes países, según el régimen cambiario y la solidez de la soberanía monetaria. Por ejemplo, es posible que en los países donde circula normalmente el dólar estadounidense, como Belice, El Salvador y Panamá, el ingreso de este tipo de divisas contribuirá a incrementar la masa circulante más que a afectar de manera directa el tipo de cambio. Sin embargo, en aquellos como México donde la circulación de moneda extranjera está fuertemente restringida, la captación de los dólares enviados por los migrantes será más instantánea y su ingreso a la oferta de divisas se concretará cuando se cumpla el ciclo de tránsito desde las casas de cambio y los bancos comerciales hasta el banco central. Es muy probable que en

los demás países centroamericanos la situación oscile entre ambos extremos.

Es por ello que se consideró un rezago en los efectos de las remesas en el tipo de cambio. Ahora bien, aunque se utilicen muchos regresores, es complicado especificar adecuadamente este tipo de modelos, porque al igual que muchas variables nominales el tipo de cambio actual depende del nivel que haya tenido en el período anterior. En otras palabras, es una variable autorregresiva. De esta manera, el modelo a estimar consiste en uno de datos de panel dinámico, dado que incluye una distribución de rezagos de la variable remesas retardadas $Tr(-1)$ y, por otra parte, es también un modelo autorregresivo porque incluye como variable explicativa a la propia variable dependiente rezagada en un período.

En primer lugar, se estimó el modelo con un método de mínimos cuadrados ordinarios para datos de panel con errores estándar y covarianza de sección cruzada ajustada (*White cross section standard errors and covariance*), evitando así eventuales problemas de heterocedasticidad en la dimensión de corte transversal del modelo (véase el anexo 1, columna (a)).

Los resultados son poco consistentes, por cierto, pero se entiende que es posible minimizar las diferencias al considerar solamente a los países centroamericanos, pese a la amplia disparidad que existe entre algunas economías como las de Costa Rica y Belice. Con todo, las diferencias entre este conjunto de países y México son abismales, empezando por el tamaño de la población.

De acuerdo con estos resultados, el tipo de cambio tiene en efecto un sesgo autorregresivo, en el sentido de que el valor actual se relaciona positivamente con el del año anterior, y las remesas influyen de manera negativa en el tipo de cambio, aunque el coeficiente tiene un nivel de significancia estadística del 90%. Un año más tarde, el ingreso de remesas continúa actuando negativamente en el tipo de cambio, si bien con una significancia estadística aun menor, y su valor rezagado se encuentra dentro del margen de rechazo. La variación porcentual anual de las remesas afecta de manera negativa al tipo de cambio.

En cuanto a la diferencia entre las tasas de interés internas y la de los Estados Unidos, el tipo de cambio mostró un comportamiento positivo y significativo, aunque es preciso reconocer que al medirlo como relación real de intercambio incluye el índice de precios de los Estados Unidos, que está positivamente relacionado con las tasas de interés. Por su parte, la balanza comercial no parece tener un vínculo significativo con la relación real de intercambio, lo que obedece tal vez a la brecha entre la posición superavitaria o deficitaria de la balanza

comercial y la relación real de intercambio, respecto de la cual no puede establecerse una relación causal inmediata. En otras palabras, es posible que tanto las situaciones de equilibrio de la balanza comercial como las de superávit y pequeños déficits transitorios sean compatibles con un fortalecimiento de la relación real de intercambio, dependiendo de la relación de precios entre cada país y los Estados Unidos. Los resultados se presentan en el anexo 1, columna (b).

Esta especificación fue complementada también con un análisis de sensibilidad, estimando un modelo de mínimos cuadrados ordinarios en dos etapas a fin de considerar los efectos del factor tiempo en la determinación del tipo de cambio. Es posible que este varíe en el tiempo a causa de sucesos o circunstancias de carácter histórico que pueden afectar su evolución, tales como perturbaciones de oferta o demanda, corridas de la moneda, repuntes inflacionarios, devaluaciones y otros, que durante la última década se presentaron en todos los países analizados.

Al tomar en cuenta el aspecto temporal, los efectos de las remesas en la paridad cambiaria se tornan menos significativos, pero aun así continúan operando como un factor que presiona el tipo de cambio a la baja. Asimismo, el hecho de incorporar el aspecto temporal provocó una disminución de la correlación serial que presentaba el modelo antes de esta modificación.

Sin embargo, el coeficiente de las remesas es poco significativo, de manera que sería poco probable que fuera distinto de cero. En cambio, el estadístico de Durbin-Watson (DW) es más alto y R^2 más baja que en la otra alternativa. Aunque este resultado es menos consistente que el anterior, expresa la dificultad de evaluar la importancia estructural de una variable —las remesas— que tiene un carácter temporal en comparación con otros factores determinantes del tipo de cambio de marcado componente estructural. Lo que este resultado no revela, al margen de su grado de significancia, es que si bien las remesas pueden estar influyendo en la apreciación del tipo de cambio de los países estudiados, no son responsables de la inestabilidad macroeconómica ni de las crisis recurrentes que se han presentado en los últimos 15 años. De ellas se desprende que una apreciación permanente del tipo de cambio, junto con otros factores concurrentes, conduce en algún momento a graves dificultades económicas.

Finalmente, luego de analizar las inconsistencias de los parámetros que impedían llegar a una conclusión más robusta, se decidió replantear el modelo y vincular directamente la relación real de intercambio —también de manera autorregresiva— con la variable remesas,

considerando esta vez todas las variables en primera diferencia logarítmica y el subperíodo 2000-2005, en que se había registrado el crecimiento más acelerado de las remesas o, al menos, una contabilización más confiable de ellas. A fin de calcular las elasticidades, se utilizaron logaritmos en todas las variables. Además de estimar los efectos fijos en las secciones transversales —esto es, en cada uno de los países— para valorar su reacción al parámetro general obtenido, se diferenciaron las ecuaciones en el tiempo a fin de eliminar el efecto inobservable en la relación real de intercambio. Ello permitió valorar sucesos tales como perturbaciones repentinas del tipo de cambio, modificaciones del nivel de precios relativos y otros que podrían estar influyendo en la variación de la relación real de intercambio. Los resultados se muestra en el anexo 2, columna (a).

En resumen, el hecho de considerar el conjunto de variables ficticias de cada país (sección transversal) y un período determinado (años) permitió controlar las tendencias nacionales en materia de variación del tipo de cambio, así como la influencia del curso del tiempo.

La utilización de variables ficticias (*dummies*) para evaluar los resultados específicos de los distintos países permitió diferenciar las conclusiones fundamentales de la estimación. Se encontró que en los países receptores de un monto elevado de remesas, tales como México, Guatemala y El Salvador, ellas influyen significativamente en la apreciación del tipo de cambio. Pero en aquellos de larga tradición migratoria, que reciben una menor proporción de transferencias familiares y —lo más importante— cuyo tipo de cambio está ligado al dólar —principalmente Belice, Costa Rica y Panamá y en menor medida Honduras y Nicaragua—, las remesas al parecer tienen menos influencia en la apreciación del tipo de cambio e incluso es posible que no provoquen efecto alguno, sobre todo en los tres primeros países. Esta conclusión, que parece obvia, tiende a reafirmar la validez de la hipótesis con que se inició la presente investigación e indica que la migración laboral y el envío de dinero a los familiares ha cobrado una importancia creciente en la determinación del mercado cambiario de los países señalados. Como se verá a continuación, los efectos pueden variar según el régimen cambiario adoptado por cada uno de ellos.

Dado que la serie es positiva a la prueba de heterocedasticidad de White, se estimó nuevamente el modelo para corregir los errores estándar y la covarianza. El resultado fue un aumento del intervalo de confianza del coeficiente de remesas, conservando el mismo valor para el regresor controlado. Con ello se confirmó la magnitud previamente estimada de influencia de las remesas en

el tipo de cambio real, pero esta vez con un intervalo de confianza del 95%, lo que reafirma la hipótesis de que el valor del cociente de remesas sea distinto de cero (véase el anexo 2, columna (b)).

A partir de este resultado, quisimos estimar si las remesas tendrían efectos a largo plazo en la relación de intercambio, para lo cual se formuló un modelo de rezagos distribuidos a fin de incluir la variable remesas con un rezago.

Las estimaciones resultaron ser compatibles con el comportamiento previsto. La variable autorrezagada es la que presta más utilidad para pronosticar el tipo de cambio actual, pero además el coeficiente de remesas prevé que con un incremento del 1% de los envíos de remesas la relación real de intercambio o tipo de cambio real disminuirá un 0,04%. Este resultado es significativo en poco más del 85% de confianza. Ciertamente, el modelo es incompleto dado bajo R^2 , pero por otra parte el valor del estadístico DW permite rechazar estadísticamente la hipótesis de correlación serial entre los residuos.

También se encontró que las remesas no producen efectos acumulados en el tipo de cambio, ya que al utilizar un rezago en el modelo anterior el coeficiente no resultó distinto de cero. El nuevo coeficiente tiene el signo opuesto, lo que significa que ellas no provocan una depreciación cambiaria, pero el intervalo de confianza es demasiado débil como para descartar la hipótesis de que su valor sea distinto de cero (véase el anexo 2, columna (c)).

Esto indica que las remesas no afectan el tipo de cambio a largo plazo, lo que permite suponer que en el futuro las presiones más importantes sobre la estabilidad de la relación real de intercambio en los países estudiados provendrán del incremento de los envíos de dinero, y no de los sucesos del pasado. Los efectos en las variables ficticias representadas por los países son los mismos que en el resultado anterior.

Ahora, para evaluar los efectos del tiempo en el resultado obtenido, se sustituyeron las variables ficticias de los países por variables que representan los períodos considerados en el análisis (véase el anexo 2, columna (d)). El aspecto temporal es importante, porque estos países han experimentado etapas de gran inestabilidad macroeconómica, algunas veces como efecto y otras como causa de una marcada volatilidad cambiaria.

Aunque el estadístico DW de este modelo fue inferior, los resultados indican que los efectos negativos de las remesas en el tipo de cambio se han acentuado en los últimos años, sobre todo en el período 2004-2005. En esta variante que considera el alcance temporal, el valor del coeficiente de remesas es incluso mayor y su

consistencia, medida según el valor del estadístico t , más robusta. Si controlamos por el tiempo, los efectos negativos de las remesas en la variación de la relación

real de intercambio son más concluyentes. Al aumentar el porcentaje de ingresos por concepto de remesas, la relación de intercambio disminuye un 0,063%.

VI

Conclusiones

En el presente estudio se analizan los efectos del envío de remesas en el tipo de cambio, la producción y el comercio exterior de México y los países centroamericanos, sobre la base de un modelo macroeconómico de determinación de renta y equilibrio del comercio exterior, en una economía abierta y pequeña con libre movilidad de capitales. El análisis econométrico se abordó con un modelo de datos de panel aplicado a las series estadísticas de los países señalados.

Los resultados indican que el tipo de cambio se ve afectado por el ingreso de remesas, que son recursos generados exógenamente en la economía de los países analizados. También se concluye que el régimen cambiario o la política monetaria son cruciales para determinar no solo la magnitud de los efectos de las remesas en el tipo de cambio, sino también el traspaso de ellos al sector real de la economía.

El desempeño económico actual de los países centroamericanos, cuyo crecimiento económico se encuentra todavía por debajo de su nivel potencial, conduce a pensar que difícilmente podrá detenerse —y menos aún invertirse— la tendencia de expulsión de la población. Dado que en la economía de estos países persisten las condiciones para crear un excedente de mano de obra a la manera de Lewis (1954), lo más probable es que continuarán las corrientes migratorias que en ellos se originan.

En el caso de México, la flexibilidad del tipo de cambio se adoptó como una fórmula que permitía compatibilizar la apertura económica con el control de la inflación mediante una política monetaria de metas de inflación, lo que, con algunos matices, existe en el resto de los países de elevada recepción de remesas. De persistir la expulsión de mano de obra en los países analizados y de incrementarse la proporción de remesas en las variables exógenas de este modelo, es posible que el régimen cambiario deba adaptarse al hecho de que en las futuras corrientes de divisas podrían predominar los envíos de dinero de los migrantes a sus familiares en vez de la captación de capitales extranjeros.

En las dos últimas décadas, México y los países centroamericanos han experimentado un marcado aumento de la emigración de fuerza de trabajo hacia los Estados Unidos, primero como resultado de las crisis económicas y los conflictos bélicos y, más recientemente, debido a un proceso de ajuste macroeconómico orientado a la liberalización comercial y la apertura económica que ha conducido a que el ritmo de crecimiento haya sido insuficiente como para absorber a la creciente mano de obra.

Se trata de países cuyo proceso de cambio económico y político ha dado lugar a un desplazamiento imprevisto de sus trabajadores hacia otros países y al surgimiento de las remesas como fuente también imprevista de financiamiento externo. El tema de las remesas no se encuentra presente en la agenda de transformaciones económicas ni en las políticas aplicadas.

Dado el proceso de marcada apertura económica emprendido por estos países, el tipo de cambio se ha convertido en una de las variables fundamentales sobre las cuales se construye la nueva arquitectura económica. Sin embargo, esta se basa en una modalidad de gestión que es funcional a la estabilidad macroeconómica —compatible con el equilibrio de las finanzas públicas, el control de la oferta monetaria y las tasas de interés elevadas—, pero que no fue diseñado para las economías de migración sustentadas en el financiamiento externo por la vía de las remesas. La diferencia de los resultados entre los países de tipo de cambio fijo ligado al dólar y de libre flotación indican que el régimen cambiario puede contribuir al mejor aprovechamiento de los fondos enviados por los trabajadores migrantes puesto que, en la práctica, contribuyen a disminuir las restricciones externas al crecimiento. Pero en las economías abiertas no puede tomarse el riesgo de mantener un tipo de cambio fijo, al menos durante un plazo prolongado, debido a los desequilibrios macroeconómicos que ello suele provocar y que se manifiestan mediante fuertes devaluaciones monetarias.

Los resultados obtenidos al analizar el comportamiento del tipo de cambio conducen a dos conclusiones contradictorias sobre el modelo económico, ya que una tiende a fortalecer su funcionamiento y otra a cuestionarlo o debilitarlo. Los efectos en la economía de migración también son diferentes.

De acuerdo con la teoría de la equivalencia de las tasas de interés como factor determinante de la paridad cambiaria en las economías abiertas (Krugman y Obstfeld, 2000), la apreciación del tipo de cambio provoca un aumento de las tasas de interés y este a su vez se traduce en un incremento de las inversiones de cartera. Los países de mejor desempeño económico tendrán corrientes de inversión extranjera crecientes o de mayor magnitud, aunque sus efectos en la economía estarán sujetos a la condición de Marshall-Lerner.⁴ En este caso, el aporte de las remesas en el plano macroeconómico al parecer se limita a mejorar las condiciones de rentabilidad de la inversión extranjera y su resultado es una acumulación de reservas internacionales.

El otro efecto es más directo. La apreciación del tipo de cambio provoca un aumento de los precios relativos,

encarece las exportaciones y abarata las importaciones, es decir, contribuye a menoscabar la capacidad exportadora de estos países cuando aún no han logrado concluir su transición hacia una economía abierta cuyo desarrollo se basa en las exportaciones. En este caso, el aporte de las remesas se expresa en un incremento de la capacidad de consumo de bienes importados y en una restricción sobre la economía exportadora que, a largo plazo, puede disminuir la capacidad productiva de estas economías.

Finalmente, es preciso señalar las limitaciones de esta investigación. El tema de las remesas en México y los países centroamericanos es un fenómeno económico demasiado reciente como para analizar su interacción con las variables nominales. Si bien el registro estadístico sistemático data de hace un par de décadas, sus efectos en los grandes agregados monetarios empiezan a percibirse desde comienzos de 2000. Esto hace necesario acotar la investigación a este período a fin de apreciar las relaciones relevantes entre sí, lo cual limita a su vez la posibilidad de hacer conclusiones a largo plazo. El paso de los años y el perfeccionamiento del registro contable de estos envíos de dinero contribuirán a mejorar los futuros estudios sobre la materia.

En un análisis posterior deberá abordarse el modelo con un método de vectores regresivos para probar la hipótesis de los efectos del comportamiento del tipo de cambio en el comercio exterior, lo cual no fue posible desarrollar en el presente estudio pero que se señala en forma intuitiva y teórica.

⁴ La aplicación de la condición de Marshall-Lerner a la inversión extranjera indicaría que ante una apreciación del tipo de cambio aumentará la corriente de capitales extranjeros, pero la convertibilidad de estas divisas a la moneda local provocará que disminuya el aporte de la inversión extranjera al financiamiento de la inversión bruta, fenómeno que se aprecia en el caso de México en los últimos cinco años.

ANEXO I

Variable dependiente: relación real de intercambio (RRI)
Muestra: 1990-2005

Variables	Panel por mínimos cuadrados ordinarios		Panel por mínimos cuadrados ordinarios en dos etapas	
	Instrumentos: C RRI (-2) DLOG(TR) DLOG(TR (-2)) II BC			
	Coeficientes		Coeficientes	
	(a)		(b)	
RRI (-1)	0,752754		0,949171	
Error estándar	0,048082		0,021605	
Estadístico t	15,65568		43,93214	
Estadístico P	0		0,0000	
DLOG (TR)	-6,43599		-5,352284	
Error estándar	3,873639		7,220646	
Estadístico t	-1,661484		-0,741247	
Estadístico P	0,0994		0,4602	
DLOG (TR(-1))	-2,047644		-51,72577	
Error estándar	2,93291		61,08807	
Estadístico t	-0,698161		-0,846741	
Estadístico P	0,4865		0,3991	
II	0,331905		0,307396	
Error estándar	0,099148		0,169867	
Estadístico t	3,347552		1,809633	
Estadístico P	0,0011		0,0733	
BC	-1,06E-08		2,11E-07	
Error estándar	2,56E-07		3,86E-07	
Estadístico t	-0,041575		0,54726	
Estadístico P	0,9669		0,5854	
C	12,76444		9,053761	
Error estándar	2,899724		9,943136	
Estadístico t	4,401948		0,910554	
Estadístico P	0		0,3647	
R ²	0,995316		0,984727	
R ² ajustado	0,99481		0,981733	
Estadístico de Durbin-Watson	1,730978		1,903043	
CROSSID	Efectos	Ponderación tiempo	Efectos	Efectos
México	-9,935486	01-01-90	5,476935	2,679366
Costa Rica	63,90299	01-01-91	-6,91579	-2,596104
Nicaragua	-5,296154	01-01-92	-9,41384	1,565508
Honduras	-5,202476	01-01-93	3,734615	3,334237
Guatemala	-7,266488	01-01-94	-4,92468	4,307524
El Salvador	-11,0064	01-01-95	-7,21474	2,526217
Panamá	-14,23802	01-01-96	5,493353	0,830112
Belize	-13,34384	01-01-97	-3,49645	4,342867

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de las Estadísticas financieras internacionales del Fondo Monetario Internacional.

ANEXO 2

Muestra: 2000-2005

Variables	Número de secciones transversales: 8 Total observaciones de panel (no balanceadas): 46 Variable dependiente: relación real de intercambio (RRI)				
	Panel mínimos cuadrados ordinarios	Panel mínimos cuadrados ordinarios con errores estándar y covarianza de secciones transversales de White		Panel mínimos cuadrados ordinarios con errores estándar y covarianza de secciones transversales de White	
	(a)	(b)	(c)	(d)	
DLOG (RRI(-1))	0,282	0,282	0,307	0,379	
Error estándar	0,111	0,117	0,050	0,040	
Estadístico t	2,551	2,404	6,122	9,423	
Estadístico P	0,015	0,022	0,000	0,000	
DLOG (REM)	-0,043	-0,043	-0,038	-0,063	
Error estándar	0,028	0,018	0,014	0,024	
Estadístico t	-1,528	-2,453	-2,721	-2,655	
Estadístico P	0,135	0,019	0,010	0,012	
DLOG (REM(-1))			0,027		
Error estándar			0,020		
Estadístico t			1,359		
Estadístico P			0,183		
C	0,003	0,003	-0,002	0,007	
Error estándar	0,006	0,008	0,004	0,004	
Estadístico t	0,554	0,423	-0,414	1,844	
Estadístico P	0,583	0,675	0,682	0,073	
	Variables ficticias para países (corte transversal)			Variables ficticias para años específicos (serie de tiempo)	
México	-0,0131	-0,0131	-0,0119	2000	0,00052
Costa Rica	0,0174	0,0174	0,0192	2001	-0,00142
Nicaragua	0,0054	0,0054	0,0050	2002	0,01861
Honduras	0,0042	0,0042	-0,0016	2003	0,01319
Guatemala	-0,0302	-0,0302	-0,0340	2004	-0,01554
El Salvador	-0,0025	-0,0025	0,0005	2005	-0,02045
Panamá	0,0088	0,0088	0,0111		
Belice	0,0138	0,0138	0,0164		
R ²	0,505353	0,505353	0,518816		0,51289
R ² ajustado	0,382	0,382	0,381		0,42316
Estadístico de Durbin-Watson	2,030	2,030	2,052		1,73305

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de las Estadísticas financieras internacionales del Fondo Monetario Internacional.

Bibliografía

- Banco Mundial (2006), *The Development Impact of Workers' Remittances in Latin America*, vol. 1, Informe N° 37026, Washington, D.C.
- Chami, R., C. Fullenkamp y S. Jahjah (2005), "Are immigrant remittance flows a source of capital for development?", *IMF Staff Papers*, vol. 52, N° 1, Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional.
- Desruelle, D. y A. Schipke (2007), "Economic growth and integration in Central America", *Occasional Paper*, N° 257, Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional, junio [en línea] <http://www.imf.org/external/pubs/nft/op/257/index.htm>
- Dornbusch, R. (1980), *La macroeconomía de una economía abierta*, Barcelona, Antoni Bosch editor.

- Fondo Monetario Internacional (2006), *International Financial Statistics*, Washington, D.C.
- Gubert, F. (2002), "Do migrants insure those who stay behind? Evidence from the Kayes area (Western Mali)", *Oxford Development Studies*, vol. 30, N° 3, Londres, Taylor & Francis.
- Gupta, P. (2005), "Macroeconomic determinants of remittances: evidence from India", *IMF Working Paper*, N° 05/224, Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional.
- Ilahi, N. y S. Jafarey (1999), "Guestworker migration, remittances and the extended family: evidence from Pakistan", *Journal of Development Economics*, vol. 58, N° 2, Amsterdam, Elsevier.
- Johnson, G.E. y W.E. Whitelaw (1974), "Urban-rural income transfers in Kenya: an estimated-remittances function", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 22, N° 3, Chicago, University of Chicago Press.
- Krugman, P. y M. Obstfeld (2000), *Economía internacional, teoría y política*, Madrid, Addison Wesley.
- Lewis, A. (1954), "Economic development with unlimited supplies of labour", *Manchester School of Economics and Social Studies*, vol. 22, N° 2, Manchester, Universidad de Manchester.
- Loría, D.E. (2001), "La restricción externa dinámica al crecimiento de México, a través de las propensiones del comercio, 1970-1999", *Estudios económicos*, vol. 16, N° 2, México, D.F., El Colegio de México.
- Lucas, R. y O. Stark (1985), "Motivation to remit: evidence from Botswana", *Journal of Political Economy*, vol. 93, Chicago, University of Chicago Press.
- Moreno-Brid, J.C. y E. Pérez (1999), "Balance of payments constrained growth in Central America", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 22, Nueva York, M.E. Sharpe.
- Myrdal, G. (1957), *Economic Theory and Underdeveloped Regions*, Londres, Duckworth.
- Pinto, A. (1991), *América Latina: una visión estructuralista. El pensamiento de la CEPAL y su evolución (colección)*, México, D.F., Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).
- Prebisch, R. (1949), *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas (E/CN.12/89)*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Stark, O. (1991), "Migration in LDCs: risk, remittances and the family", *Finance and Development*, Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional, diciembre.
- Todaro, M. (2000), *Economic Development*, Nueva York, Addison Wesley Longman.
- (1987), *Economía para un mundo en desarrollo*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.

PALABRAS CLAVE

Exportaciones
 Importaciones
 Productos manufacturados
 China
 Análisis de datos
 Modelos matemáticos
 Estadísticas comerciales

Determinantes de las exportaciones mundiales de manufacturas a China, 1990-2006

*Roberto Álvarez E., Eugenio Figueroa B.,
 María Pía Figueroa Z. y Macarena Palma E.*

En este trabajo se estudian los factores determinantes de las exportaciones de manufacturas a China. Utilizando datos de 79 países correspondientes al período 1990-2006 y estimaciones de ecuaciones de gravedad, se analizan los efectos de la dotación de factores, las características geográficas y el grado de apertura de las economías. Los resultados, que son compatibles con el modelo de abundancia de factores, revelan que las economías de mayor dotación de capital humano exportan un mayor volumen de manufacturas a China. Asimismo, el tamaño de la economía y la proximidad geográfica con este país favorecen las exportaciones manufactureras. Los resultados no indican que otras características de los países, tales como la apertura comercial y la salida al mar, desempeñen un papel importante al respecto; tampoco la dotación de tierra por trabajador y de capital por trabajador. Las implicaciones de este trabajo son útiles para las economías que procuran aprovechar el notable dinamismo de la economía china para diversificar sus exportaciones hacia los bienes manufacturados.

Roberto Álvarez E.
 Economista Senior,
 División de Política Financiera,
 Banco Central de Chile
 ✦ ralvarez@bcentral.cl

Eugenio Figueroa B.
 Profesor, Departamento de Economía,
 Universidad de Chile
 ✦ efiguero@econ.uchile.cl

María Pía Figueroa Z.
 Investigadora Asociada,
 Departamento de Economía,
 Universidad de Chile
 ✦ mfiguero@fen.uchile.cl

Macarena Palma E.
 Investigadora Asociada,
 Departamento de Economía,
 Universidad de Chile
 ✦ mpalma@fen.uchile.cl

I

Introducción

El marcado crecimiento económico experimentado por China en los últimos 20 años ha generado un gran aumento de la demanda de bienes y servicios extranjeros. Este país, que en el pasado tuvo una economía muy poco integrada, se ha convertido en uno de los principales actores del desarrollo económico mundial y en la actualidad representa aproximadamente el 15% del comercio internacional de manufacturas (Lehmann, Moreno y Jaramillo, 2007). De mantenerse este dinamismo, se producirá un incremento sustancial de las exportaciones del resto del mundo hacia China, sobre todo de bienes en que su economía no tiene ventajas comparativas o no las desarrollará en el futuro.

En el contexto actual, las exportaciones de los países en desarrollo hacia este país se componen principalmente de materias primas, pero la gran magnitud de la economía china y las amplias expectativas de crecimiento pueden hacer de este un mercado bastante atractivo para la exportación de productos manufactureros. Con esta motivación, el objetivo del presente trabajo es analizar los factores determinantes de las exportaciones de manufacturas a China. Utilizando datos de 79 países correspondientes al período 1990-2006, primero se describen los principales hechos estilizados de las exportaciones manufactureras a este país y luego se utiliza un modelo de gravedad para estudiar sus factores determinantes. En particular, se analiza el rol que desempeñan al respecto la dotación de factores, las variables geográficas, la apertura al comercio internacional y el tamaño de la economía.

Ello permite identificar qué países, especialmente los menos desarrollados, tendrían mayores posibilidades de convertirse en importantes proveedores de las importaciones chinas de manufacturas.

Aunque existen diversos estudios sobre las consecuencias del ingreso de China al comercio mundial,¹ hay pocos en que se aborde cómo las demás naciones en desarrollo podrían aprovechar esta oportunidad para cambiar su patrón de especialización hacia las manufacturas. Ello tiene especial importancia para las economías exportadoras de materias primas, que suelen verse afectadas por las fluctuaciones de la economía mundial y que podrían reducir esta vulnerabilidad si tuvieran una estructura exportadora más diversificada. En este sentido, el objetivo de nuestro trabajo es similar al de Mesquita Moreira (2007), quien identificó a China como un fuerte competidor de América Latina en el comercio de manufacturas. Pero, a diferencia del análisis realizado por este autor, exploramos si China puede convertirse en un mercado de destino importante para las exportaciones manufactureras y estudiamos una muestra más grande de países.

El presente trabajo se divide en cinco secciones. Después de esta introducción, se analiza la evolución de las exportaciones de manufacturas a China. En la tercera sección se describen las especificaciones y las fuentes de información, en la cuarta se presentan y discuten los resultados de las estimaciones del modelo de gravedad y en la última se ofrecen las conclusiones.

II

Evolución de las exportaciones a China

La irrupción de China en el escenario mundial ha sido de gran importancia debido a su dinámico desempeño económico, que se refleja en tasas de crecimiento anual

superiores al 9% durante los últimos 17 años. Tras un prolongado período de aislamiento comercial, Deng Xiaoping impulsó un proceso de reformas económicas que culminó con una reducción significativa de

□ Los autores agradecen los valiosos comentarios de un evaluador anónimo, así como las sugerencias recibidas durante un seminario de investigación del Departamento de Economía de la Universidad de Chile y la eficiente colaboración de Waldo Riveras. Los errores son de exclusiva responsabilidad de los autores.

¹ Al respecto, véanse los trabajos recientes de Blázquez-Lidoy, Rodríguez y Santiso (2006); Claro (2006); Devlin, Estevadeordal y Rodríguez-Clare (2006) y Rosales y Kuwayama (2007).

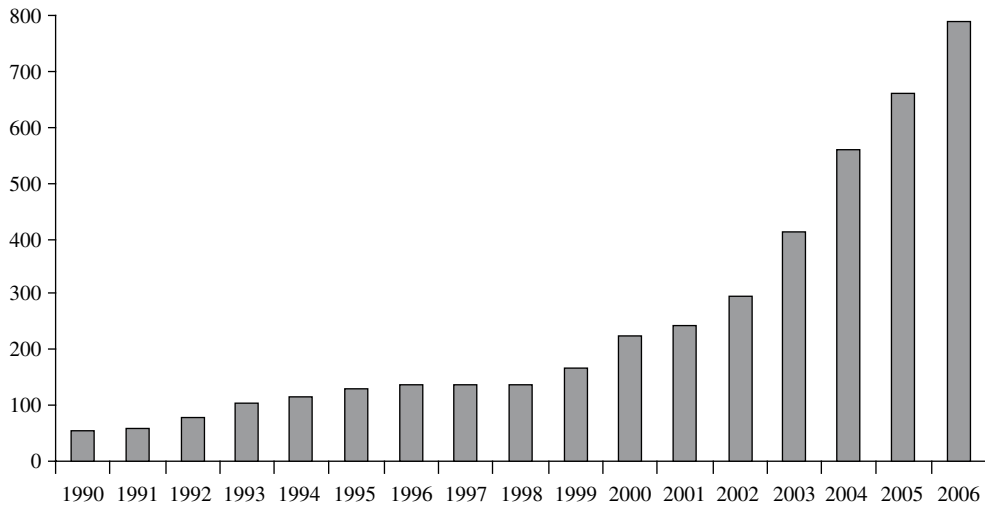
las barreras al comercio. Esto se ha traducido en un incremento considerable del intercambio chino con el resto de mundo.

Como lo muestra el gráfico 1, en el período 1990-2006 las importaciones chinas aumentaron de 53.000

millones de dólares a poco más de 790.000 millones. Por otra parte, en el gráfico 2 se aprecia que las importaciones de manufacturas se incrementaron de 41.000 millones de dólares a poco más de 570.000 millones en el mismo período.

GRÁFICO 1

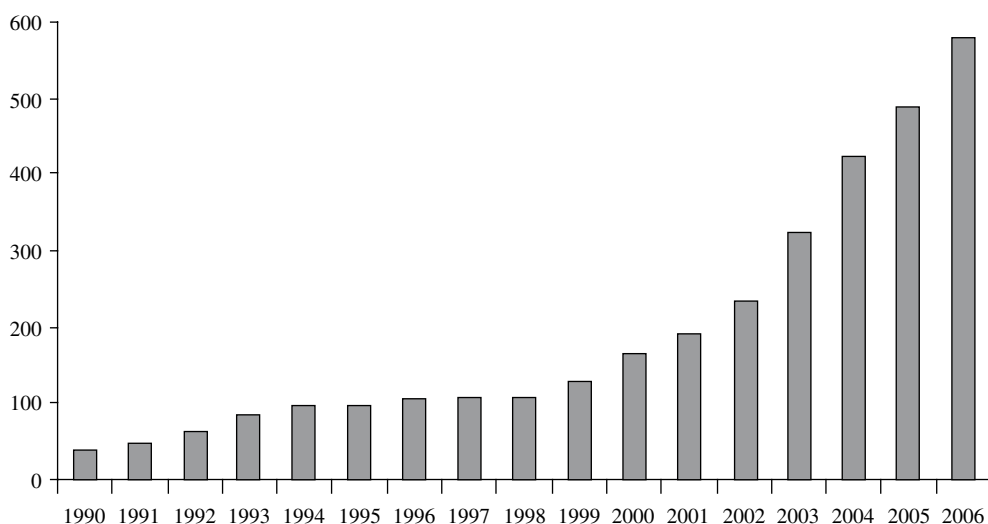
China: valor de las importaciones totales, 1990-2006
(En miles de millones de dólares)



Fuente: elaboración propia a partir de cifras de la Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

GRÁFICO 2

China: valor de las importaciones de manufacturas, 1990-2006
(En miles de millones de dólares)



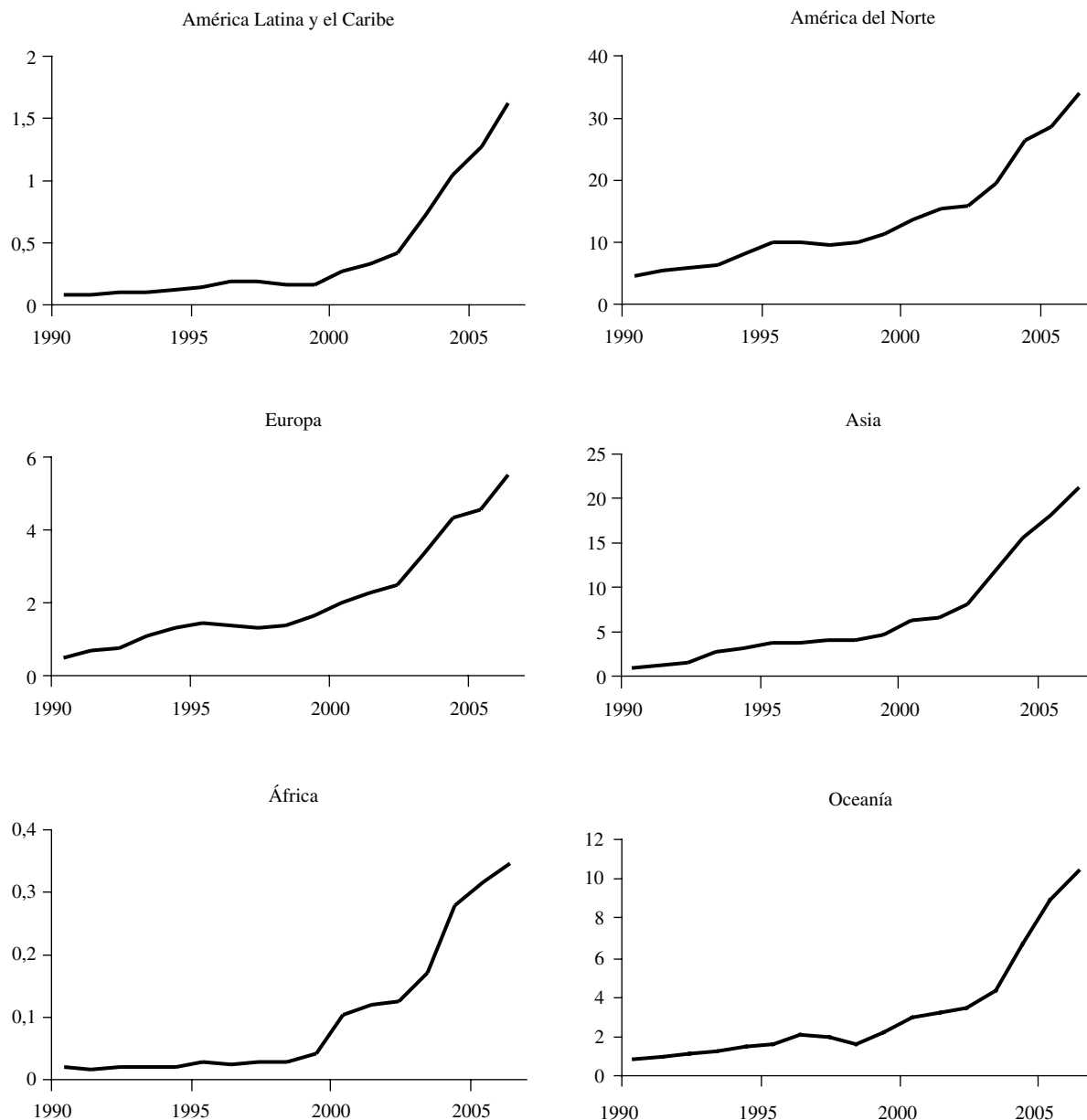
Fuente: elaboración propia a partir de cifras de la Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

Cabe preguntarse cómo se ha distribuido este incremento del comercio chino en las distintas regiones del mundo. El gráfico 3 muestra que, en general, todas han aprovechado las oportunidades de este mercado asiático, aumentando considerablemente el

valor de sus exportaciones a China. Las exportaciones de América del Norte crecieron de 4.000 millones de dólares a 33.500 millones; las de Asia, de 800 a 21.000; las de Oceanía, de 700 a 10.300; las de Europa, de 400 a 5.800; las de África, de 20 a 300

GRÁFICO 3

Exportaciones totales a China según regiones, 1990-2006
(En miles de millones de dólares)



Fuente: elaboración propia a partir de cifras de la Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

y las de América Latina y el Caribe, de 100 a 1.600 millones de dólares. En el cuadro 1 se resumen los resultados antes mencionados.

Es interesante destacar la composición de las exportaciones a China, haciendo hincapié en la importancia relativa de los bienes manufacturados.² El gráfico 4 muestra la participación de las manufacturas en las exportaciones totales de cada región. Es posible apreciar que Europa es el continente en que esta alcanza el porcentaje más elevado, puesto que en el período 1990-2006 se incrementó un 82% medio. También se observa un crecimiento significativo en el caso de Asia, donde las exportaciones de manufacturas a China aumentaron del 41% del total en 1990 al 67% en 2006; en América del Norte, ellas se incrementaron hasta alcanzar un 61% en 2006. La participación de bienes manufacturados en las exportaciones totales de Oceanía, África y América Latina y el Caribe aún no supera el 41%, con la diferencia de que el porcentaje correspondiente a Oceanía ha

ido aumentando, mientras que el de África y América Latina y el Caribe se ha reducido.

En general, la evolución de las exportaciones de manufacturas a China parece ser compatible con la idea de que los países más ricos —esto es, de capital físico y humano más abundante— suelen tener ventajas comparativas en la producción de bienes manufacturados, tal como lo prevé el modelo tradicional de Heckscher-Ohlin (Leamer, 1995). También indicaría que los países grandes presentan un patrón de exportaciones especializado en las manufacturas, como sería el caso de los países europeos y de América del Norte (Perkins y Syrquin, 1989).

En el cuadro 2 se muestra más detalladamente la participación de los países de América Latina y el Caribe en las importaciones chinas de manufacturas. Las cifras revelan claramente que las economías de la región en su conjunto representan una proporción bastante baja y decreciente del total. Esto incluye a las economías más grandes, cuya participación en las importaciones chinas de bienes manufacturados también se redujo en la década de 1990. La del Brasil disminuyó del 0,74% al 0,43%, la de la Argentina del 0,36% al 0,09% y la de México del 0,34% al 0,31%, para luego remontar hasta un 0,53% en 2006.

² La clasificación de bienes manufacturados utilizada en esta sección y en el resto del trabajo corresponde a la realizada por Leamer (1984), que se muestra detalladamente en el anexo.

CUADRO 1

Evolución de las exportaciones a China, 1990-2006

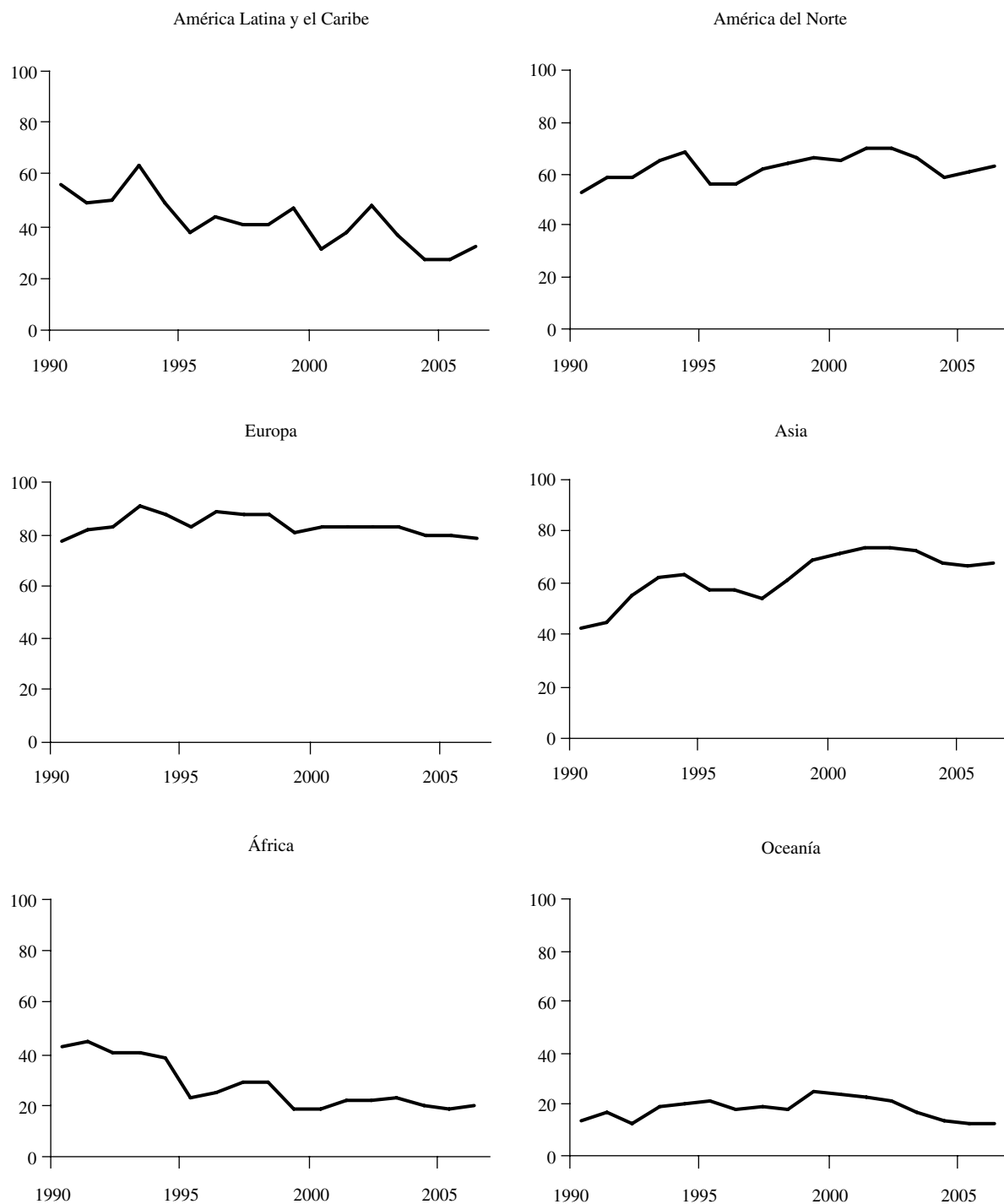
Región	1990 (en miles de millones de dólares)		2006 (en miles de millones de dólares)		Variación porcentual 1990-2006 (en porcentajes)		Tasa de crecimiento anual ^a (en porcentajes)	
	Totales	Manufacturas	Totales	Manufacturas	Totales	Manufacturas	Totales	Manufacturas
América del Norte	4,0		33,5		738		13,89	
Asia	0,8		21,0		2 525		20,38	
Oceanía	0,7		10,3		1 371		19,31	
Europa	0,4		5,8		1 350		17,86	
África	0,02		0,3		1 400		20,53	
América Latina y el Caribe	0,1		1,6		1 500		19,61	
<i>Total países</i>								
	53	41	790	570	1 391	1 290	16,35	15,59

Fuente: elaboración propia a partir de cifras de la Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

^a Corresponde a la media geométrica de las tasas de crecimiento anual durante el período 1990-2006.

GRÁFICO 4

Exportaciones de manufacturas a China según regiones, 1990-2006
(En porcentajes)



Fuente: elaboración propia a partir de cifras de la Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

CUADRO 2

América Latina y el Caribe (países seleccionados): participación en las importaciones chinas de manufacturas, 1990-2006
(En porcentajes medios del período)

País	Períodos					
	1990-1992	1993-1995	1966-1998	1999-2001	2002-2004	2005-2006
Argentina	0,36	0,18	0,15	0,13	0,14	0,09
Bolivia, Estado Pl. de	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Brasil	0,74	0,68	0,28	0,29	0,58	0,43
Chile	0,02	0,01	0,03	0,03	0,03	0,05
Colombia	0,00	0,00	0,00	0,01	0,02	0,05
Costa Rica	0,00	0,00	0,00	0,01	0,19	0,35
Ecuador	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
El Salvador	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Guatemala	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Guyana	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Honduras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Jamaica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
México	0,34	0,11	0,14	0,31	0,59	0,53
Nicaragua	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Panamá	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00
Paraguay	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Perú	0,01	0,00	0,01	0,00	0,00	0,01
Rep. Dominicana	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01
Trinidad y Tabago	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Uruguay	0,27	0,08	0,07	0,06	0,03	0,02
Venezuela, Rep. B. de	0,05	0,01	0,01	0,01	0,05	0,04
<i>Total</i>	<i>1,80</i>	<i>1,08</i>	<i>0,69</i>	<i>0,85</i>	<i>1,63</i>	<i>1,58</i>

Fuente: elaboración propia a partir de cifras de la Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

III

Análisis empírico

1. Especificación del modelo

Una de las metodologías más utilizadas y exitosas para estudiar los factores que determinan el intercambio de bienes y su importancia cuantitativa es el denominado modelo de gravedad. Propuesto inicialmente por Tinbergen (1962), este modelo ha tenido amplia aplicación para responder preguntas relativas al efecto de los acuerdos preferenciales en el comercio bilateral (Baier y Bergstrand, 2007), las repercusiones del ingreso de los países a la Organización Mundial del Comercio (Rose, 2004) y las causas determinantes del comercio electrónico (Blum y Goldfarb, 2006), entre otras.

La ecuación básica a estimar está dada por:

$$X_{ij} = a_0 (PIB_i)^{a_1} (PIB_j)^{a_2} (DIST_{ij})^{a_3} e^{a_4 VEC_{ij} + a_5 LENG_{ij}} \varepsilon_{ij} \quad (1)$$

donde X_{ij} son las exportaciones del país i al país j , PIB_i es el producto del país i , $DIST$ es la distancia entre ambos países y VEC y $LENG$ son variables categóricas de los países que tienen una frontera y un lenguaje comunes.

Tomando el logaritmo a ambos lados de la ecuación (1), se obtiene:

$$\ln(X_{ij}) = a_0 + a_1 \ln(PIB_i) + a_2 \ln(PIB_j) + a_3 \ln(DIST_{ij}) + a_4 VEC + a_5 LENG + \varepsilon_{ij} \quad (2)$$

En este trabajo se analiza el comercio con China de 79 países de los cuales se dispone de información sobre el período 1990-2006 (véase el listado de países del anexo 2). El modelo de gravedad puede ampliarse para determinar en qué medida las exportaciones de manufacturas a China obedecen a factores geográficos que no varían en el tiempo —por ejemplo, distancia y

frontera común— y a otras características que sí lo hacen —tamaño del país de que se trate, dotación de factores y política comercial—.

Para analizar los efectos de otras variables geográficas, de la dotación de factores y de las barreras arancelarias al comercio, se amplió la ecuación (2) y se agregó una variable categórica correspondiente a los países exportadores que tienen salida al mar. En cuanto a la dotación de factores, se incluyó una estimación del capital humano, el capital físico y los recursos naturales. Para medir los dos primeros se usó la escolaridad de la población mayor de 15 años y la razón de capital por trabajador, respectivamente, del país exportador. Siguiendo a Leamer (1987) y Schott (2003), como medida de la abundancia de recursos naturales se utilizó la superficie de tierra arable por trabajador. Las barreras al comercio corresponden al arancel medio a las importaciones de cada país exportador,³ variable que no refleja las barreras que China impone a las exportaciones de otros países, sino más bien el grado de apertura comercial del país de que se trate.

Las variables escolaridad, capital por trabajador y abundancia de recursos naturales se incluyeron siguiendo las implicaciones del modelo de Heckscher-Ohlin, esto es, que un país determinado tiene ventajas comparativas en los productos de uso intensivo de su factor productivo más cuantioso. Según el teorema de Rybczynski, suponiendo que las manufacturas son de alta densidad de capital, las diferencias en materia de capital humano y físico deberían reflejarse en el volumen de exportaciones manufactureras a China. En otras palabras, los países de mayor capital deberían exportar más manufacturas a este país. Ampliando el modelo básico, Leamer (1987) demostró que la abundancia de recursos naturales afecta la senda de desarrollo de las economías, haciendo menos probable que ellas tengan ventajas comparativas en la producción de bienes manufacturados. Por este motivo, se incluyó como control la variable superficie de tierra por trabajador.

Los signos previstos de todas las variables explicativas son positivos, con excepción de distancia, arancel medio y abundancia de recursos naturales. Esto porque se prevé que un PIB más elevado, un lenguaje y una frontera comunes, el hecho de que el país exportador tenga salida al mar, una mayor escolaridad de la

fuerza de trabajo y un mayor nivel de capital físico por trabajador contribuyen a aumentar las exportaciones de manufacturas.

De un total de 1.343 observaciones posibles en los 79 países, el resultado de 123 de ellas en materia de exportaciones a China fue igual a cero. Dado que al aplicar logaritmos estas observaciones serían omitidas, perdiéndose así información relevante, se utilizó la alternativa que se emplea comúnmente de definir la variable dependiente como $\ln(1 + X)$.

2. Fuentes de información

Los datos sobre intercambio comercial provienen de la Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercancías (COMTRADE),⁴ que contiene información detallada del comercio bilateral (exportaciones e importaciones) por industria en subgrupos de cuatro dígitos según la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) (Rev. 2). Dado que nuestro trabajo está centrado en las exportaciones de manufacturas durante el período 1990-2006,⁵ se utilizó la clasificación de Leamer (1984) de productos manufacturados. Las corrientes de comercio expresadas en dólares nominales, siguiendo a Rose (2004), se deflataron de acuerdo con el índice de precios al por mayor de los Estados Unidos.

En cuanto a la dotación de factores de los distintos países, se emplearon diversas fuentes de información. Los datos de lenguaje, distancia, salida al mar y contigüidad provienen del Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII).⁶ La información sobre el PIB y la tierra agrícola se tomó de los Indicadores del desarrollo mundial del Banco Mundial, mientras que la de escolaridad y capital por trabajador es de Bosworth y Collins (2003). Finalmente, los datos sobre aranceles a las importaciones, que se utilizaron como medida del grado de apertura comercial, provienen del Banco Mundial.

Las estadísticas descriptivas de todas las variables utilizadas en las estimaciones se muestran en el cuadro 3.

³ Todas las variables mencionadas se midieron en logaritmos.

⁴ Véase [en línea] comtrade.un.org.

⁵ Hay datos disponibles a partir de 1962, pero el período anterior a 1990 es menos relevante de analizar debido a la escasa magnitud de las corrientes de comercio con China.

⁶ Véase [en línea] <http://www.cepii.org/anglaisgraph/bdd/bdd.htm>

CUADRO 3

Estadísticas descriptivas de las variables explicativas

Variable	Observaciones	Media	Desv. est.	Mínimo	Máximo
Ln (1 + exportaciones)	1 343	8,77	5,00	0	18,17
Ln (distancia)	1 343	9,11	0,54	6,91	9,86
Mar	1 343	0,86	0,35	0	1
Contigüidad	1 343	0,03	0,16	0	1
Lenguaje común	1 343	0,03	0,16	0	1
Ln (tierra arable)	1 343	-0,9	1,12	-7,68	2,06
Ln (PIB)	1 264	24,52	2,01	19,91	30,03
Escolaridad	1 343	6,62	2,83	0,79	12,12
Ln (capital por trabajador)	1 343	-5,07	2,77	-13,82	-1,2
Arancel medio	1 343	13,02	10,28	0	94

Fuente: Banco Mundial, Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII), B. Bosworth y S. M. Collins, "The empirics of growth: an update", *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 34, N° 2, Washington, D.C., The Brookings Institution, 2003, y Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

IV

Resultados de las estimaciones

En esta sección se describen los resultados de las estimaciones del modelo de gravedad. Las estimaciones de corte transversal correspondientes a diferentes períodos de tiempo se presentan en el cuadro 4. Para reducir los efectos de las oscilaciones anuales —por ejemplo, variación de precios de algunos productos o perturbaciones transitorias— en la calidad de las estimaciones, se utilizaron intervalos de tres años. Se descartó la alternativa de realizar las estimaciones a partir de un panel de datos, ya que algunas variables de interés como la distancia y el lenguaje común no varían a lo largo del tiempo y serían absorbidas por un efecto fijo del país exportador.

La variable que mide la distancia entre el exportador y China es negativa y estadísticamente significativa en todas las especificaciones, y el valor del parámetro oscila entre -1,98 y -1,47. Como era de prever, una mayor distancia con China incrementa los costos del comercio, lo que se traduce en una reducción de las exportaciones a esta economía. Para tener una idea cuantitativa de la importancia que según estas estimaciones tiene la distancia, se calculó la diferencia entre las exportaciones de un país de América Latina y otro de Asia, usando la distancia media de cada grupo con China y el parámetro correspondiente al último período estimado. En este caso, la diferencia en materia de exportaciones está dada por:

$$\partial \ln(X) = -1,47[\ln D_{AL} - \ln D_{ASIA}] = 1,91 \quad (3)$$

Esto significa que si el país medio de América Latina estuviera a la misma distancia de China que el país medio de Asia, podría incrementar sus exportaciones más del 190%.

De acuerdo con lo previsto, la existencia de un lenguaje común con China ejerce una influencia positiva y su contribución es significativamente distinta de cero a partir del segundo período de análisis. Estos resultados son compatibles con los encontrados en estudios anteriores en el sentido de que los países que tienen el mismo idioma comercian más entre sí (Rose, 2004).

La variable contigüidad no es significativa en ninguno de los años estudiados. Su signo previsto era positivo, ya que el menor costo del intercambio comercial entre los países colindantes suele favorecer el comercio recíproco. Sin embargo, solo dos de los 79 países de la muestra tienen una frontera común con China: la India y Pakistán. Otro factor geográfico que al parecer no afecta las exportaciones de manufacturas es el hecho de que el país exportador tenga salida al mar.

Los resultados indican que la abundancia de recursos naturales, medida en este caso según la razón entre tierra y trabajo, no parece afectar significativamente las exportaciones de manufacturas a China en ninguno de los años estudiados. Si bien es posible que haya variables más adecuadas para medir la dotación de recursos naturales, no había una muestra de países en que estuvieran disponibles durante el período de tiempo analizado en este trabajo.

CUADRO 4

Estimaciones de corte transversal, 1990-2006

VARIABLES	1990-1992	1993-1995	1996-1998	1999-2001	2002-2004	2005-2006
Ln (distancia)	-1,781 ^a (0,529)	-1,980 ^a (0,430)	-1,981 ^a (0,409)	-1,876 ^a (0,417)	-1,511 ^a (0,481)	-1,469 ^a (0,535)
Lenguaje común	2,083 (1,279)	2,104 ^b (0,997)	2,764 ^a (0,829)	3,310 ^a (0,493)	3,571 ^a (0,474)	3,557 ^a (0,511)
Contigüidad	0,734 (1,454)	1,425 (1,135)	2,812 ^c (1,416)	0,908 (1,600)	0,817 (1,476)	0,00422 (1,406)
Mar	-0,135 (1,053)	0,392 (0,758)	-0,259 (0,723)	-0,455 (0,693)	-0,774 (0,704)	-0,650 (0,686)
Ln (tierra arable por trab.)	0,163 (0,260)	0,218 (0,215)	0,211 (0,208)	0,365 (0,360)	0,282 (0,388)	0,155 (0,410)
Ln (PIB)	1,288 ^a (0,175)	1,339 ^a (0,153)	1,289 ^a (0,164)	1,581 ^a (0,150)	1,528 ^a (0,148)	1,618 ^a (0,154)
Ln (escolaridad)	0,302 (1,165)	1,731 ^b (0,793)	2,308 ^a (0,712)	2,098 ^a (0,751)	2,274 ^a (0,717)	1,264 ^b (0,540)
Ln (capital por trabajador)	0,253 (0,221)	0,0499 (0,149)	0,0577 (0,150)	-0,0218 (0,132)	-0,0282 (0,174)	-0,0453 (0,162)
Ln (arancel medio)	0,0182 (0,567)	-0,372 (0,387)	-0,444 (0,347)	0,326 (0,456)	0,389 (0,397)	0,313 (0,418)
Constante	-5,890 (8,942)	-8,099 (7,239)	-7,590 (7,072)	-16,81 ^a (6,122)	-18,17 ^a (6,255)	-18,68 ^a (6,262)
Observaciones	79	79	78	77	77	77
R ²	0,687	0,810	0,817	0,777	0,754	0,730

Fuente: elaboración propia.

Nota: Errores estándar sólidos entre paréntesis.

^a $p < 0.01$, ^b $p < 0.05$, ^c $p < 0.1$

El tamaño del país exportador, medido según el PIB, es positivo y estadísticamente significativo en todos los períodos estudiados. Este efecto tamaño podría obedecer a la presencia de economías de escala en la producción de manufacturas (Perkins y Syrquin, 1989), pero también al hecho de que los países más grandes tienden a exportar un mayor volumen de todo tipo de bienes (Hanson y Xiang, 2004). A fin de contextualizar los resultados sobre el tamaño de la economía, cabe considerar dos países como Trinidad y Tabago y el Brasil que se cuentan entre los que pertenecen al 10% más pequeño y al 10% más grande de la muestra utilizada, respectivamente. A partir de las estimaciones del último período, la diferencia porcentual entre ambos en materia de exportaciones de manufacturas estaría dada por:

$$\partial \ln(X) = 1,618[\ln(\text{PIB}_{\text{Brasil}}) - \ln(\text{PIB}_{\text{TT}})] = 6.53 \quad (4)$$

Estas cifras indican que el tamaño de la economía se traduce en marcadas diferencias en cuanto a capacidad de exportar bienes manufacturados.

En general, los resultados parecen ser bastante compatibles con la teoría tradicional del comercio

internacional. De hecho, la variable que mide la abundancia de capital humano se relaciona positivamente con las exportaciones de manufacturas. La escolaridad de la fuerza de trabajo es positiva y significativa, con excepción del primer período estudiado. En este caso, las diferencias en materia de exportaciones pueden ilustrarse sobre la base de la escolaridad media de los países latinoamericanos y europeos. Dado que los parámetros tienden a variar de un período en otro y que en algunos casos no son significativos, se utilizó la media de los cuatro períodos analizados. Los resultados indican que si el país medio de América Latina tuviera la misma escolaridad del país medio de Europa, sus exportaciones se incrementarían casi un 35%. Por otra parte, la variable capital por trabajador resultó ser no significativa en todos los períodos estudiados.

Finalmente, los resultados sobre apertura comercial, medida según el arancel medio a las importaciones, no indican que las economías más abiertas tiendan a exportar un mayor volumen de bienes manufacturados a China. Naturalmente, estos resultados deben analizarse con cuidado. De partida, en las estimaciones no se consideraron otras barreras

al comercio como las restricciones no arancelarias, ya que no estaban disponibles en la muestra de países utilizada. Sin embargo, dado que la mayoría de los países ha abierto su economía durante las últimas décadas, este resultado puede ser compatible con la idea de que las barreras arancelarias ya no constituyen

un impedimento significativo contra las exportaciones de manufacturas. De hecho, Wacziarg y Horn-Welch (2003) muestran que entre 1990 y 2000 el porcentaje de economías que pueden calificarse como abiertas al comercio internacional se incrementó de algo más del 40% al 73%.

V

Conclusiones

El crecimiento económico de China y el rol significativo que ha adquirido como amplio consumidor de materias primas y de bienes más elaborados como las manufacturas ha abierto grandes posibilidades a los países exportadores de todo el mundo y representa un potencial de creciente importancia para los países en desarrollo cuya estrategia de crecimiento se basa en el aprovechamiento de las ventajas comparativas y la inserción en los mercados internacionales.

El propósito de este trabajo ha sido identificar los factores determinantes de las exportaciones de manufacturas a China, utilizando un modelo de gravedad al que se incorporaron variables relativas a las condiciones geográficas de los países, a la dotación de factores y a la política comercial.

Los resultados revelan la importancia de tres elementos fundamentales: la distancia entre el país exportador y China, su dotación de factores y el tamaño de la economía. Dado que este último componente es relativamente exógeno de las políticas que pueden aplicar las autoridades económicas, la discusión de los resultados se centra sobre todo en los aspectos relacionados con la distancia y la dotación de factores.

Pese a que la distancia es también un factor exógeno de la economía, existen políticas que pueden reducir sus efectos negativos en el comercio y específicamente en las exportaciones de manufacturas. De hecho, considerando las repercusiones negativas de los costos de transporte en el comercio, los países que están más alejados de China y otros centros del intercambio mundial tienen una desventaja natural que deben compensar mediante el mejoramiento de la infraestructura pertinente. En este caso, el desafío de las economías latinoamericanas es aún mayor que el de aquellas que poseen una ubicación más privilegiada. Las políticas públicas orientadas a perfeccionar la infraestructura de carreteras, sobre todo las que conectan los centros de producción de manufacturas con los puertos de salida de las exportaciones, así como a

mejorar el equipamiento y a modernizar y mecanizar los puertos y aeropuertos, podrían tener efectos importantes al respecto. Por otra parte, la adopción de una política de concesiones para realizar las obras públicas necesarias permitiría evitar las restricciones de capitales de inversión que son particularmente limitados en algunos países de la región. Asimismo, convendría aplicar políticas encaminadas a mejorar la eficiencia y a eliminar la corrupción de los sistemas aduaneros y los mecanismos de certificación de las exportaciones que a veces representan un costo adicional para los exportadores. En este sentido, las políticas y programas orientados a aumentar la transparencia de los servicios públicos, capacitar a los funcionarios estatales y promover y crear servicios públicos profesionalizados, con carreras funcionarias basadas en la calificación y el mérito e independientes de las influencias políticas, representan una vía de solución de muchos de los problemas de ineficacia que se traducen en altos costos para los exportadores. En los países en que se ha registrado un aumento de la inseguridad en el transporte de productos y mercancías debido a la proliferación de asaltos y robos a los transportistas, la adopción de políticas destinadas a mejorar el control y a afianzar la seguridad y los servicios policiales podría contribuir a la reducción de los costos incurridos por los exportadores, especialmente en el ámbito de las manufacturas, ya que estas son el blanco más frecuente de este tipo de delincuencia.

Por último, los resultados sobre los efectos de la dotación de factores en las exportaciones de bienes manufacturados revelan los desafíos que deben enfrentar las economías menos desarrolladas a fin de cambiar su patrón de especialización. Para convertirse en un exportador de manufacturas se requiere incrementar la dotación de capital humano. En el caso de muchas naciones en desarrollo, ello implica formular políticas destinadas a mejorar el acceso a todos los niveles de educación y capacitación. En la mayoría de los casos, también supone aumentar el ingreso de los

quintiles más pobres, así como diseñar e implementar políticas públicas orientadas a crear la infraestructura y los servicios de guarderías y jardines infantiles necesarios como para que las madres pertenecientes a los quintiles de ingreso menos favorecidos puedan incorporarse a la fuerza de trabajo y, por otra parte, a que los infantes tengan acceso desde temprana edad a un ambiente estimulante y determinante de sus habilidades de aprendizaje. Sin embargo, la calidad de la educación parece haberse convertido en la variable más crítica que deberá afrontar la región en el futuro, sobre todo en los países que ya han mostrado avances en esta materia. Ello representa un desafío mayúsculo en términos de políticas públicas, puesto que la tarea

de mejorar la educación ha demostrado ser particularmente compleja, incluso en países desarrollados cuya limitación de recursos es muy inferior a la de los países latinoamericanos. En el ámbito de la capacitación, y especialmente de la capacitación en el trabajo, los retos son similares. Al respecto, convendría formular políticas mancomunadas del sector público y del sector privado encaminadas a diseñar e implementar programas que realmente contribuyan al mejoramiento de las ventajas competitivas de los países, las que pueden favorecerse y promoverse mediante el otorgamiento de créditos tributarios a las empresas y sectores productivos que destinen esfuerzos y recursos a la especialización y capacitación de sus trabajadores.

ANEXO 1

Agregados de Leamer

Agregado manufacturero	CUCI
Uso intensivo de trabajo	
Manufacturas de minerales no metálicos	66
Muebles y sus partes	82
Artículos de viaje, bolsos de mano y otros artículos análogos	83
Prendas y accesorios de vestir	84
Calzado	85
Artículos manufacturados diversos	89
Paquetes postales no clasificados según su naturaleza	91
Operaciones y mercancías especiales no clasificadas según su naturaleza	93
Monedas (excepto de oro)	96
Uso intensivo de capital	
Cuero y manufacturas de cuero	61
Manufacturas de caucho	62
Hilados, tejidos	65
Hierro y acero	67
Manufacturas de metales	69
Artefactos y accesorios sanitarios	81
Maquinaria	
Maquinaria y equipos generadores de fuerza	71
Maquinaria especial para determinadas industrias	72
Maquinaria para trabajar metales	73
Maquinaria y equipo industrial en general	74
Maquinaria de oficina y de procesamiento automático de datos	75
Aparatos y equipo para telecomunicaciones y para grabación y reproducción de sonido	76
Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos	77
Vehículos de carretera	78
Otro equipo de transporte	79
Instrumentos y aparatos profesionales, científicos y de control	87
Aparatos, equipos y materiales fotográficos	88
Armas y municiones	95
Productos químicos	
Orgánicos	51
Inorgánicos	52
Materias tintóreas, curtientes y colorantes	53
Medicinales y farmacéuticos	54
Aceites esenciales y productos de perfumería	55
Abonos	56
Plásticos en formas primarias	57
Plásticos en formas no primarias	58
Materias y productos químicos, n.e.p.	59

Fuente: E. E. Leamer, "The Heckscher-Ohlin model in theory and practice", *Princeton Studies in International Finance*, N° 77, Princeton, Universidad de Princeton, 1995.

ANEXO 2

Nombre del país	Código del país	Nombre del país	Código del país
Argentina	ARG	Kenya	KEN
Australia	AUS	República de Corea	KOR
Austria	AUT	Sri Lanka	LKA
Bélgica	BEL	Marruecos	MAR
Bangladesh	BGD	Madagascar	MDG
Bolivia (Estado Plurinacional de)	BOL	México	MEX
Brasil	BRA	Mali	MLI
Canadá	CAN	Mozambique	MOZ
Suiza	CHE	Mauricio	MUS
Chile	CHL	Malawi	MWI
Côte d'Ivoire	CIV	Malasia	MYS
Camerún	CMR	Nigeria	NGA
Colombia	COL	Nicaragua	NIC
Costa Rica	CRI	Países Bajos	NLD
Chipre	CYP	Noruega	NOR
Dinamarca	DNK	Nueva Zelanda	NZL
República Dominicana	DOM	Pakistán	PAK
Argelia	DZA	Panamá	PAN
Ecuador	ECU	Perú	PER
Egipto	EGY	Filipinas	PHL
España	ESP	Portugal	PRT
Etiopía	ETH	Paraguay	PRY
Finlandia	FIN	Rwanda	RWA
Francia	FRA	Senegal	SEN
Inglaterra	GBR	Singapur	SGP
Alemania	GER	El Salvador	SLV
Ghana	GHA	Suecia	SWE
Grecia	GRC	Tailandia	THA
Guatemala	GTM	Trinidad y Tabago	TTO
Guyana	GUY	Túnez	TUN
Honduras	HND	Turquía	TUR
Indonesia	IDN	Tanzania (Rep. Unida de)	TZA
India	IND	Uganda	UGA
Irlanda	IRL	Uruguay	URY
Irán (Rep. Islámica del)	IRN	Estados Unidos	USA
Israel	ISR	Venezuela (Rep. Bolivariana de)	VEN
Italia	ITA	Sudáfrica	ZAF
Jamaica	JAM	Zambia	ZMB
Jordania	JOR	Zimbabwe	ZWE
Japón	JPN		

Fuente: elaboración propia.

ANEXO 3

Principales variables utilizadas

VARIABLES	Descripción	Fuente primaria de datos
X	Exportaciones	COMTRADE
DIST	Distancia	CEPII
MAR	Salida al mar	CEPII
VEC	Contigüidad	CEPII
LENGUAJE	Lenguaje	CEPII
TIERRA	Tierra arable	Banco Mundial, Indicadores del desarrollo mundial
FLABORAL	Fuerza laboral	Banco Mundial, Indicadores del desarrollo mundial
R	Tierra arable por trabajador	Banco Mundial, Indicadores del desarrollo mundial
ESC	Años de escolaridad	Bosworth y Collins (2003)
KL	Capital por trabajador	Bosworth y Collins (2003)
APER	Aranceles a las importaciones	Banco Mundial ^a

Fuente: Banco Mundial, Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII), B. Bosworth y S. M. Collins, "The empirics of growth: an update", *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 34, N° 2, Washington, D.C., The Brookings Institution, 2003, y Base de datos estadísticas sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

Nota: Las variables en las regresiones del modelo se expresan en logaritmos naturales.

^a Datos disponibles [en línea] <http://go.worldbank.org/LGOXFTV550>.

Bibliografía

- Álvarez, R. y J.R. Fuentes (2006), "Paths of development, specialization, and natural resources abundance", *Documento de trabajo*, N° 383, Santiago de Chile, Banco Central de Chile, diciembre.
- Baier, S.L. y J.H. Bergstrand (2007), "Do free trade agreements actually increase members' international trade?", *Journal of International Economics*, vol. 71, N° 1, Amsterdam, Elsevier.
- Blázquez-Lidoy, J., J. Rodríguez y J. Santiso (2006), "¿Ángel o demonio? Los efectos del comercio chino en los países de América Latina", *Revista de la CEPAL*, N° 90 (LC/G.2323-P), Santiago de Chile, diciembre.
- Blum, B. y A. Goldfarb (2006), "Does the Internet defy the law of gravity?", *Journal of International Economics*, vol. 70, N° 2, Amsterdam, Elsevier.
- Bosworth, B. y S.M. Collins (2003), "The empirics of growth: an update", *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 34, N° 2, Washington, D.C., The Brookings Institution.
- Claro, S. (2006), "Consecuencias para la región de América Latina y el Caribe de la aparición de China en el escenario económico mundial: el caso de Chile", *Integración y comercio*, vol. 24, Buenos Aires, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL)/Banco Interamericano de Desarrollo (BID), enero-junio.
- Devlin, R., A. Estevadeordal y A. Rodríguez-Clare (2006), *The Emergence of China: Opportunities and Challenges for Latin America and the Caribbean*, Washington, D.C., David Rockefeller Center for Latin American Studies/Banco Interamericano de Desarrollo.
- Feenstra, R.C., R.E. Lipsey y otros (2004), "World trade flows: 1962-2000", *NBER Working Paper*, N° 11040, Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research.
- Hanson, G. y C. Xiang (2004), "The home market effect and bilateral trade patterns", *American Economic Review*, vol. 94, N° 4, Nashville, Tennessee, American Economic Association.
- Leamer, E.E. (1995), "The Heckscher-Ohlin model in theory and practice", *Princeton Studies in International Finance*, N° 77, Princeton, Universidad de Princeton.
- (1987), "Paths of development in the three-good n-factor general equilibrium model", *Journal of Political Economy*, vol. 95, N° 5, Chicago, University of Chicago Press.
- (1984), *Sources of International Comparative Advantage: Theory and Evidence*, Cambridge, Massachusetts, The MIT Press.
- Lehmann, S., D. Moreno y P. Jaramillo (2007), "China, precio de commodities y desempeño de América Latina: algunos hechos estilizados", *Documento de trabajo*, N° 424, Santiago de Chile, Banco Central de Chile, agosto.
- Mesquita Moreira, M. (2007), "Fear of China: is there a future for manufacturing in Latin America?", *World Development*, vol. 35, N° 3, Amsterdam, Elsevier.
- Perkins, D.H. y M. Syrquin (1989), "Large countries: the influence of size", *Handbook of Development Economics*, vol. 2, Amsterdam, Elsevier.
- Rosales, O. y K. Kuwayama (2007), "América Latina al encuentro de China e India: perspectivas y desafíos en comercio e inversión", *Revista de la CEPAL*, N° 93 (LC/G.2347-P), Santiago de Chile.
- Rose, A. (2004), "Do we really know that the WTO increases trade?", *American Economic Review*, vol. 94, N° 1, Nashville, Tennessee, American Economic Association.
- Schott, P.K. (2003), "One size fits all? Heckscher-Ohlin specialization in global production", *American Economic Review*, vol. 93, N° 3, Nashville, Tennessee, American Economic Association.
- Tinbergen, J. (1962), *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*, Nueva York, The Twentieth Century Fund.
- Wacziarg, R. y K. Horn Welch (2003), "Trade liberalization and growth: new evidence", *NBER Working Paper*, N° 10152, Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research, diciembre.

PALABRAS CLAVE

Cuentas nacionales
Evaluación
Análisis de datos
Producto interno bruto
Distribución del ingreso
Análisis comparativo
América Latina
Caribe

Análisis de la implementación del Sistema de Cuentas Nacionales 1993 en América Latina

Roberto Olinto, Gonzalo Pastor y Lisbeth Rivas

En el presente artículo se analiza la experiencia de América Latina en la implementación del *Sistema de Cuentas Nacionales 1993* y la actualización del año base de las cuentas nacionales. También se realiza una evaluación preliminar de los posibles sesgos de medición en las estimaciones del PIB nominal que obedecen a la utilización de años base no actualizados de las cuentas nacionales, a los sesgos a la baja en las estimaciones del consumo final de los hogares y a una sobrestimación de la formación bruta de capital fijo en las actividades de construcción.

Roberto Olinto Ramos
Director de Cuentas Nacionales,
Instituto Brasileño de Geografía y
Estadística (IBGE),

✦ rolinto@ibge.org.br

Gonzalo Pastor
Jefe Adjunto del Departamento de
Estadística,
Fondo Monetario Internacional (FMI)

✦ gpastor@imf.org

Lisbeth Rivas
Economista Principal,
División del Sector Real,
Departamento de Estadística del FMI

✦ lrivas@imf.org

I

Introducción

En los últimos años, el diseño y ejecución de políticas basadas en datos empíricos ha pasado a ser un tema de debate fundamental en los foros internacionales. Existe amplio consenso sobre las consecuencias —respecto de los costos económicos y financieros— que suele tener el hecho de que las autoridades encargadas de formular las políticas no posean datos fiables para fundamentar sus decisiones y evaluar sus resultados, o que no aprovechen plenamente la información disponible al momento de elaborarlas. En todos los países, la formulación de políticas de base empírica (*evidence-based policymaking*) facilita la identificación de los factores económicos, sectores de producción o ambos en que pueden tener ventajas comparativas en una economía mundial globalizada.

La búsqueda de más y mejores datos sobre cómo funcionan las economías nacionales ha puesto de relieve la necesidad de elaborar estadísticas fiables sobre las cuentas nacionales, en particular respecto de las cuentas de producción y de ingresos. El indicador más conocido de estas estadísticas es el producto interno bruto (PIB), que es el barómetro fundamental del sistema estadístico para medir el desempeño económico de los países. En América Latina, el énfasis reciente en la formulación de políticas de base empírica ha coincidido con un período de crecimiento elevado y de estabilidad macroeconómica. Ello ha dado margen a que en los presupuestos fiscales se hayan podido respaldar programas plurianuales destinados a mejorar de forma significativa las cuentas nacionales. Estos programas de desarrollo estadístico

han permitido elaborar datos anuales y trimestrales consistentes, que incorporan las mejores prácticas estadísticas internacionales —como se recomienda en el *Sistema de Cuentas Nacionales 1993* de las Naciones Unidas, en adelante *SCN 1993*— y que en la actualidad se utilizan regularmente tanto para la elaboración de políticas como en los debates sobre economía.

En el presente artículo se analiza la evidencia de las revisiones recientes de las series de cuentas nacionales en América Latina, en el marco de la implementación del *SCN 1993* y de los esfuerzos de los gobiernos por elaborar cuentas nacionales más exhaustivas y sólidas. En la sección II se exponen los antecedentes de la aplicación del *SCN 1993* en América Latina, haciendo hincapié en los datos de aquellos países que simultáneamente implementaron este sistema y modificaron el año base de sus cuentas nacionales. La sección III contiene un análisis detallado de los beneficios que han obtenido los países al recopilar nuevas cuentas nacionales en función de: i) la convergencia hacia las mejores prácticas de contabilidad internacional y ii) la medición de los principales agregados macroeconómicos e indicadores económicos. En la sección IV se examinan las limitaciones respecto de los datos fuente que aún persisten en los 33 países de la amplia región de América Latina y el Caribe y se realiza una estimación preliminar de los posibles sesgos de medición contenidos en las estimaciones actuales del PIB. Por último, en la sección V se sintetizan las principales conclusiones de nuestro análisis transversal de los países.

II

Antecedentes

Desde los años cuarenta, los países de América Latina han compilado sistemas integrados de cuentas nacionales compatibles con los manuales metodológicos

elaborados por las Naciones Unidas. Los diagnósticos económicos y el diseño de las políticas de la región se han centrado en variables macroeconómicas fundamentales como el PIB, el consumo final total, la inversión (formación bruta de capital) y el ahorro nacional. Estos agregados de las cuentas nacionales se han convertido en indicadores clave para medir la eficacia de las políticas a medida que los países han implementado diversos programas de desarrollo

□ Una versión más extensa del presente artículo se publicó inicialmente como documento de trabajo del Fondo Monetario Internacional (*IMF Working Paper* No. 08/239, “Latin America: Highlights from the Implementation of the System of National Accounts 1993”). Las opiniones aquí expresadas son de los autores y no deben atribuirse al FMI, a su directorio ejecutivo ni a su administración.

económico orientados a mejorar las condiciones de vida y hacer frente a la pobreza.

Las prácticas internacionales de elaboración de cuentas nacionales han variado a lo largo de los años para adaptarse a la transformación de la economía mundial. Un amplio proceso de consultas con expertos realizado en los años ochenta condujo a una revisión del manual del *Sistema de Cuentas Nacionales 1968* (SCN 1968) y a la publicación del SCN 1993. Con este último se pretendió mejorar la claridad conceptual y metodológica del manual anterior y, al mismo tiempo, brindar orientación y armonizar los manuales estadísticos en materia de estadísticas de las finanzas públicas, monetarias y financieras y de la balanza de pagos. Con respecto a esta última, la publicación en 1993 de la quinta edición del *Manual de balanza de pagos* (BPM5) del Fondo Monetario Internacional (FMI) constituyó un complemento importante a la labor metodológica sobre cuentas nacionales de las Naciones Unidas desarrollada por el Grupo Intersecretarial de Trabajo sobre Cuentas Nacionales (Naciones Unidas, FMI, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT) y Banco Mundial).

Desde 1993 en adelante, la labor de los países ha consistido en diseñar e implementar planes de trabajo para mejorar las cuentas nacionales y las estadísticas de la balanza de pagos de conformidad con las recomendaciones del SCN 1993 y el BPM5, respectivamente. Hasta la fecha, 23 países de América Latina y el Caribe —de un total de 33— han aplicado, en distinta medida,

estas pautas metodológicas. Un grupo más reducido de países ha adoptado las recomendaciones del SCN 1993 y cambiado en forma simultánea el año base de las cuentas nacionales (véase el recuadro 1).

Los recursos financieros y humanos asignados a la elaboración de las nuevas estadísticas de cuentas nacionales han sido considerables y han incluido esfuerzos conjuntos realizados durante varios años por diversos organismos públicos y privados, con el apoyo técnico y financiero de instituciones financieras bilaterales e internacionales. En promedio, las autoridades de los países han tardado entre cinco y seis años en completar un proyecto de revisión de las cuentas nacionales y publicar nuevas series cronológicas. El FMI ha contribuido a esa labor proporcionando asistencia técnica y misiones multisectoriales, capacitación y evaluaciones de las estadísticas macroeconómicas según el módulo de datos del Informe sobre la observancia de códigos y normas (IOCN). Los módulos de datos del IOCN se han estructurado de acuerdo con el Marco de evaluación de la calidad de los datos (MECAD) del FMI, que abarca seis aspectos: i) requisitos previos de calidad de los datos, incluidos el entorno jurídico e institucional y los recursos que guarden relación con las necesidades de los programas estadísticos; ii) garantías de integridad, que incluyen el profesionalismo, la transparencia y las normas éticas relacionadas con los datos estadísticos; iii) rigor metodológico, que comprende los conceptos y definiciones de los datos, el alcance, la clasificación/sectorización y la base de

Recuadro 1

¿QUÉ IMPLICA CAMBIAR EL AÑO BASE?

En muchos países de América Latina el elemento central de las cuentas nacionales es el volumen y composición del PIB calculado desde el punto de vista de la producción. Por lo general, el PIB de las diferentes actividades y sectores de la economía se calcula sobre la base de censos, registros administrativos y encuestas. La realización periódica de censos exhaustivos de todas las empresas y establecimientos registrados permitiría que las autoridades realizaran un buen seguimiento de las variaciones del volumen y la estructura de la economía. Sin embargo, debido al alto costo y a la complejidad de la tarea, los censos exhaustivos solo se realizan en determinados “años base”. Para elaborar las cuentas nacionales de los años posteriores se utilizan los resultados de encuestas anuales correspondientes a una muestra representativa de empresas y establecimientos.

Las estimaciones del año base suelen tornarse obsoletas con el paso del tiempo. La aparición de nuevas actividades económicas y la desaparición de otras, en parte debido a la evolución tecnológica e institucional, provocan cambios en los valores y los precios relativos de los bienes y servicios. En consecuencia, actualizar el año base se vuelve indispensable. Esto incluye revisar el alcance, la estructura y los precios relativos de las cuentas nacionales. En el SCN 1993 se recomienda actualizar el año base cada cinco años.

registro; iv) exactitud y fiabilidad, en particular de los datos fuente y su evaluación, las técnicas estadísticas, la evaluación y validación de los datos intermedios y los resultados estadísticos, así como los estudios de revisión; v) utilidad de las estadísticas para el usuario, que abarca la periodicidad y la puntualidad en la publicación de los datos, la coherencia, y las políticas y procedimientos de revisión, y vi) accesibilidad, que incluye el acceso a los datos y metadatos y la asistencia a los usuarios.

En conjunto, según se informa, al evaluar exhaustivamente el sistema de estadísticas económicas, el módulo de datos del IOCN ha contribuido a intensificar los esfuerzos y la responsabilidad de las autoridades de los países por impulsar y prestar especial atención a esta compleja actividad de recopilación plurianual de datos. Otros organismos técnicos principales de las Naciones Unidas, por ejemplo la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), han sido activos foros de debate, capacitación y seguimiento del programa de implementación del *SCN 1993* en la región.

A partir de 1993 la labor de los países de la región se ha centrado en dos esferas principales. En primer lugar, han utilizado datos fuente más completos y sólidos para compilar nuevos años base de las cuentas nacionales. Esto ha incluido, entre otras cosas, iniciar nuevas encuestas de ingresos y gastos de los hogares, actualizar los directorios de las empresas y elaborar índices de precios adecuados para evaluar las cuentas nacionales en términos de volumen. En segundo lugar, se ha modificado o mejorado la metodología de recopilación de las cuentas nacionales, siguiendo las recomendaciones del *SCN 1993* y el asesoramiento proporcionado por la asistencia técnica y las misiones multisectoriales del FMI, así como la utilización del

módulo de datos del IOCN.¹ Según los datos disponibles, la aplicación combinada del cambio del año base de las cuentas nacionales y la metodología estadística del *SCN 1993*, que hasta la fecha incluye 16 países (véase el recuadro 2), por lo general ha dado lugar a aumentos del nivel del PIB nominal para el año base evaluado con arreglo a la metodología antigua y la nueva, con un incremento medio del 8,8% —es decir, un aumento del 6,5% en el caso del promedio ponderado del PIB—.² La disminución del nivel del PIB nominal como consecuencia de la aplicación simultánea del *SCN 1993* y el cambio de base de las cuentas nacionales se produjo en menos del 31% de los casos (cinco países de un total de 16).

En todos los casos, los analistas y las autoridades encargadas de formular las políticas acogieron con satisfacción la incorporación de nuevos datos fuente y la actualización del año base, ya que se consideraba que las cuentas nacionales antiguas y sus años base correspondientes —que generalmente databan de la década de 1980 o tenían unos 15 años de antigüedad— estaban obsoletos y no captaban en forma adecuada las variaciones de los valores sectoriales de la producción, los volúmenes y los precios que se habían experimentado en la economía nacional. Los datos de las cuentas nacionales revisadas han fortalecido asimismo la elaboración de indicadores económicos de alta frecuencia, como las series de producción, de precios y de empleo.

¹ Véase una descripción detallada de los principales cambios metodológicos entre el *SCN 68* y el *SCN 93* en Olinto Ramos, Pastor y Rivas (2008).

² Se ha excluido del cálculo el caso extremo de la revisión de las cuentas nacionales de Nicaragua en marzo de 2003, que elevó un 70% el nivel del PIB nominal de 2000. En las revisiones de las estadísticas de cuentas nacionales se abordaron las principales deficiencias en la cobertura de las actividades económicas y un año base obsoleto.

Recuadro 2
AMÉRICA LATINA: EFECTOS DEL CAMBIO DEL AÑO BASE Y DE
LA APLICACIÓN DEL SCN 1993 EN EL NIVEL DEL PIB NOMINAL

	Año base		Diferencia del nivel del PIB nominal en comparación con el PIB del año base antiguo (en porcentajes)
	Antiguo	Nuevo	
A. Países que han variado el año base y aplicado el SCN 1993			
Argentina	1986	1993	-8,2
Brasil	1985	2000	7,0
Chile	1986	1996	9,9
Chile	1996	2003	0,2
Colombia	1975	1994	16,5
Colombia	1994	2000	12,0
Ecuador	1975	1993	-3,1
Ecuador ^a	1993	2000	16,7
Guatemala	1958	2001	-10,7
Honduras	1978	2000	19,2
México	1980	1993	9,7
México	1993	2003	9,6
Nicaragua	1980	1994	70,0
Paraguay	1982	1994	-11,6
Uruguay	1983	1997	8,8
Venezuela (Rep. Bolivariana de)	1984	1997	-3,2
Partidas de memorando:			
Promedio, todos los países excepto Nicaragua			4,9
Promedio ponderado, todos los países excepto Nicaragua ^b			6,5
Mediana, todos los países excepto Nicaragua			8,8
B. Países que han cambiado el año base y que próximamente aplicarán a cabalidad el SCN 1993			
Bolivia (Estado Plurinacional de)	1980	1990	-12,2
Costa Rica	1966	1991	28,0
El Salvador	1974	1990	-11,1
Guyana	1977	1988	-2,0
Jamaica	1974	1986	3,7
Panamá	1970	1996	9,5
Perú	1979	1994	-10,7

Fuente: sitios web oficiales de las autoridades nacionales y estimaciones elaboradas por funcionarios del FMI.

^a Las cuentas nacionales de 2000 se expresan en dólares; las estimaciones anteriores, en sucres.

^b Se refiere al promedio ponderado del PIB en dólares de las variaciones del PIB nominal de la muestra de países. No se dispone de estimaciones del PIB según la paridad del poder adquisitivo (PPA) para Centroamérica, lo que impide realizar un análisis alternativo de las variaciones del PIB.

III

La actualización de las cuentas nacionales en América Latina: una evaluación preliminar

En esta sección se analizan en detalle los principales resultados obtenidos de la actualización del año base de las cuentas nacionales y la implementación del *scn 1993* en los países de América Latina. Se destacan los beneficios obtenidos mediante la aplicación de las mejores prácticas de contabilidad a nivel internacional y se examinan las repercusiones de esta revisión de los datos en el análisis económico. Con respecto a esto último, se evalúan los efectos de la revisión de las cuentas nacionales en el nivel del PIB nominal, la tasa de crecimiento del PIB real y la composición del PIB en los enfoques de la producción, el gasto y el ingreso. Se concluye la sección con una reseña general de las incógnitas restantes en materia de datos, que incluyen la supuesta coexistencia de un mayor crecimiento económico y una notable disminución del consumo total como porcentaje del PIB en la mayoría de los países que han revisado las estimaciones de sus cuentas nacionales. Además, las tasas de formación bruta de capital y las relaciones marginales capital-producto (*incremental capital output ratio*, ICOR) implícitas se han mantenido relativamente elevadas según los estándares internacionales (con un valor medio del 5,6), lo que sugiere una productividad más bien baja del capital.³

1. Deficiencias de la calidad en comparación con las mejores prácticas

Como ya se señaló, los funcionarios del FMI, en el marco de la ejecución del módulo de datos del IOCN elaborado sobre la base del MECAD, procuraron identificar los puntos

fuertes y las deficiencias en seis aspectos de la calidad de los datos (esto es, requisitos previos de calidad, garantías de integridad, rigor metodológico, exactitud y fiabilidad y utilidad y accesibilidad para los usuarios) respecto de cinco conjuntos de datos: estadísticas de las cuentas nacionales, de los precios, de la balanza de pagos, de las finanzas públicas y monetarias y financieras. Hasta la fecha, el personal del FMI ha llevado a cabo 114 módulos de datos del IOCN (incluidas las actualizaciones), que abarcan a 10 de los 13 países de América Latina que han cambiado el año base de las cuentas nacionales y al mismo tiempo han implementado el *scn 1993*. Por lo general, la ejecución del módulo de datos por las misiones del IOCN en América Latina ha tenido lugar antes de que se elaboraran las nuevas cuentas nacionales o durante su preparación, de manera que los resultados y recomendaciones de las misiones apoyaron los esfuerzos de los países anfitriones por mejorar la calidad de las estadísticas de cuentas nacionales.

Al evaluar la pertinencia de estas cuestiones, los funcionarios del FMI han utilizado como punto de referencia las recomendaciones metodológicas que figuran en el *scn 1993*, así como información y prácticas de los distintos países de todo el mundo en materia de elaboración de cuentas nacionales. Esto último, en particular, permitió que determinaran si una práctica existente cumplía o se situaba por debajo del estándar internacional. Las categorías aplicadas para clasificar las actividades tenían cuatro niveles según si una práctica era observada (O), lo que significaba que el procedimiento estadístico habitual se ajustaba a las mejores prácticas internacionales, era generalmente observada (LO), en gran medida no era observada (LNO) o no era observada (NO) (véase el cuadro 1).

Las evaluaciones y calificaciones de la calidad de los datos otorgadas a los países de América Latina pueden analizarse más detalladamente comparándolas con las correspondientes a los seis países del G-8 que han participado en el módulo de datos del IOCN. De este análisis comparativo se desprenden las siguientes observaciones (véase el cuadro 2):

- Los países de América Latina van a la zaga en los seis aspectos relacionados con la calidad de los

³ La relación marginal capital-producto (ICOR) es la razón entre la participación de la inversión en el PIB nominal y la tasa de crecimiento real de la economía. En el modelo de crecimiento económico estándar de Harrod-Domar, la relación marginal capital-producto equivale a 1 dividido por la productividad marginal del capital. Cuanto más elevada sea la relación marginal capital-producto, más baja será la productividad del capital. Esta relación puede concebirse como una medida de la ineficiencia con que se utiliza el capital. En la mayoría de los países industrializados, la relación marginal capital-producto es de aproximadamente 3-3,5. En el manual estadístico del Banco Mundial (disponible en Internet), así como en Wikipedia, la enciclopedia libre (véase [en línea] http://en.wikipedia.org/wiki/Incremental_Capital-Output_Ratio) figura una definición básica de esta relación.

CUADRO 1
América Latina y el Caribe: módulo de datos del IOCN, resumen de los resultados de las cuentas nacionales

Aspectos del Marco de evaluación de la calidad de los datos (MECAD)	Bolivia (Est. Pl.) ^a	Chile ^{b,c}	Colombia ^b	Costa Rica ^a	Ecuador ^b	Guatemala ^b	El Salvador ^a	Honduras ^b	México ^b	Nicaragua ^b	Panamá ^b	Paraguay ^b	Perú ^a	Rep. Dominicana ^b
0 Requisitos previos de calidad														
0.1 Entorno jurídico e institucional	LO	LO	LO	LO	LO	LO	LO	LO	LO	LO	LO	LO	LO	LO
0.2 Recursos	LO	0	LNO	0	LO	LO	LNO	LO	0	0	LO	LNO	LNO	LO
0.3 Pertinencia	LO	LO	LO	LO	0	LO	LO	LO	0	LO	0	LO	LO	LO
0.4 Otros controles de la calidad	0	0	0	LO	0	LO	...	LO	0	LO	LO	0	LO	0
1 Garantías de integridad														
1.1 Profesionalismo	0	0	0	0	0	LO	0	0	0	0	0	0	0	0
1.2 Transparencia	LO	0	0	LO	0	LO	LO	LO	0	0	LO	0	LNO	LO
1.3 Normas éticas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2 Rigor metodológico														
2.1 Conceptos y definiciones	LO	0	0	0	0	LNO	LO	LNO	0	0	0	0	LO	0
2.2 Alcance	LO	LO	LO	0	0	LNO	LNO	LO	0	0	0	LO	LO	0
2.3 Clasificación y sectorización	LO	LO	0	LO	LO	LNO	LNO	LNO	LO	0	0	LO	LO	LO
2.4 Base de registro	0	LO	0	0	LO	LO	LO	LO	0	LO	LO	LO	LO	0
3 Exactitud y fiabilidad														
3.1 Datos fuente	LNO	LO	LO	LNO	LO	LNO	LNO	LO	LO	LO	LO	LO	LNO	LNO
3.2 Evaluación de los datos fuente	LO	LO	0	0	0	LNO	LNO	LO	0	0	LO	0	LNO	LO
3.3 Técnicas estadísticas	LNO	LO	LO	LNO	0	LNO	LO	LNO	LNO	LO	LNO	LNO	LNO	LNO
3.4 Evaluación y validación de los datos intermedios y de los resultados estadísticos	0	LO	LO	LO	0	LNO	0	LO	LO	0	LO	0	LO	0
3.5 Estudios de revisión	LO	0	NO	LNO	LO	LNO	LO	LNO	LO	LNO	LNO	LO	LO	LNO
4 Utilidad para el usuario														
4.1 Periodicidad y puntualidad	0	0	LO	0	0	0	0	0	0	0	0	LO	LO	0
4.2 Coherencia	LO	0	0	LO	0	LNO	LO	LO	0	0	LO	LO	LO	LO
4.3 Políticas y procedimientos de revisión	LO	0	LO	LO	LO	LNO	LO	LO	0	LO	LO	LO	LO	LO
5 Accesibilidad														
5.1 Acceso a los datos	LO	LO	0	0	0	LO	0	LNO	0	LO	LO	LO	0	LO
5.2 Acceso a los metadatos	0	0	0	LNO	LO	LNO	LO	LNO	0	LO	0	LO	LO	LNO
5.3 Asistencia a los usuarios	0	0	0	LO	0	LO	LO	LO	0	LO	LO	LO	0	LO

Fuente: informes del módulo de datos del Informe sobre la observancia de códigos y normas (IOCN), [en línea] www.imf.org.

Nota: 0 = práctica observada, LO = práctica generalmente observada, LNO = práctica en gran medida no observada, NO = práctica no observada.

^a Países que han llevado a cabo y publicado el módulo de datos del IOCN, pero que no han modificado el año base o no han aplicado el Sistema de Cuentas Nacionales 1993 (SCN 1993).

^b Países que han aplicado el SCN 1993, cambiando al mismo tiempo el año base de las cuentas nacionales, y que han publicado el módulo de datos del IOCN.

^c La actualización del módulo de datos del IOCN se realizó entre abril y mayo de 2007.

CUADRO 2

**Países del G8: módulo de datos del IOCN, resumen
de los resultados de las cuentas nacionales**

Aspectos del Marco de evaluación de la calidad de los datos (MECAD)	Canadá	Alemania	Japón	Italia	Francia	Federación de Rusia
0 Requisitos previos de calidad						
0.1 Entorno jurídico e institucional	O	O	O	O	O	LNO
0.2 Recursos	O	O	LNO	LO	LO	LNO
0.3 Pertinencia	O	O	O	O	O	LO
0.4 Otros controles de la calidad	O	O	O	O	O	O
1 Garantías de integridad						
1.1 Profesionalismo	O	O	O	O	O	O
1.2 Transparencia	O	O	O	O	O	O
1.3 Normas éticas	O	O	O	O	O	O
2 Rigor metodológico						
2.1 Conceptos y definiciones	O	O	O	O	O	O
2.2 Alcance	O	O	O	O	O	O
2.3 Clasificación/sectorización	O	O	O	O	O	LNO
2.4 Base de registro	LO	O	O	O	O	O
3 Exactitud y fiabilidad						
3.1 Datos fuente	O	LO	LO	O	O	LO
3.2 Evaluación de los datos fuente	O	O	LO	O	LO	LO
3.3 Técnicas estadísticas	O	O	O	LO	O	O
3.4 Evaluación y validación de los datos intermedios y de los resultados estadísticos	O	O	O	O	O	O
3.5 Estudios de revisión	O	O	LNO	O	O	O
4 Utilidad para el usuario						
4.1 Periodicidad y puntualidad	O	O	O	O	O	O
4.2 Coherencia	O	O	O	O	O	O
4.3 Políticas y procedimientos de revisión	O	O	O	O	LO	O
5 Accesibilidad						
5.1 Acceso a los datos	O	O	O	O	O	LO
5.2 Acceso a los metadatos	O	O	O	O	O	LO
5.3 Asistencia a los usuarios	O	O	O	O	O	O

Fuente: informes del módulo de datos del Informe sobre la observancia de códigos y normas (IOCN), [en línea] www.imf.org.

Nota: O = práctica observada, LO = práctica generalmente observada, LNO = práctica en gran medida no observada.

datos que se han evaluado, aunque el rezago varía notablemente entre ellos.

- En cuanto a los requisitos previos de calidad y las garantías de integridad, los países de América Latina ocupan un lugar relativamente favorable debido a la marcada y creciente coordinación interinstitucional entre los productores y los compiladores de datos. De las evaluaciones del IOCN se desprende asimismo que los productores de datos ponen adecuado énfasis en la elaboración de estadísticas “de calidad”, por mucho que subsista el problema de asignar recursos suficientes para ejecutar los programas estadísticos —es decir, financiación adecuada para la capacitación del personal y mejora de los equipos, actualizar los

directorios de las empresas, realizar encuestas y censos periódicos para la recopilación de datos, utilizar la tercera revisión de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Todas las Actividades Económicas (CIIU) y la Clasificación Central de Productos (CPC) en la compilación de las cuentas nacionales y cambiar el año base de las cuentas nacionales cada cinco años, como se recomienda en el *SCN 1993*—.

- Por el contrario, en los aspectos relacionados con la exactitud y fiabilidad de los datos y el rigor metodológico se advierte mayor necesidad de perfeccionamiento.
- Se observa que en los países de América Latina los datos fuente son relativamente escasos y que

tanto las técnicas estadísticas empleadas como la evaluación de los resultados de los datos intermedios son deficientes. Con respecto a las técnicas estadísticas, los países suelen utilizar cuadros de oferta y utilización con coeficientes técnicos fijos obsoletos, y carecen de políticas de revisión de los datos que permitan realizar un seguimiento de la fiabilidad de estos a lo largo del tiempo. En ese contexto, una recomendación reiterada del módulo de datos del IOCN ha sido la necesidad de implementar programas de recopilación de datos fuente más completos de las empresas de rápido crecimiento de los sectores manufacturero y de servicios, así como de mejorar las estimaciones sobre los sectores no registrados e informales de la economía. Otra vía para la posible mejora de la calidad de los datos es la revisión de los coeficientes técnicos fijos utilizados en los cuadros de insumo-producto de los países.

- La accesibilidad de los usuarios a los metadatos y la asistencia a los usuarios son aspectos de la calidad que también es necesario mejorar aún más en los países de América Latina.

2. Aspectos económicos de las revisiones de los datos

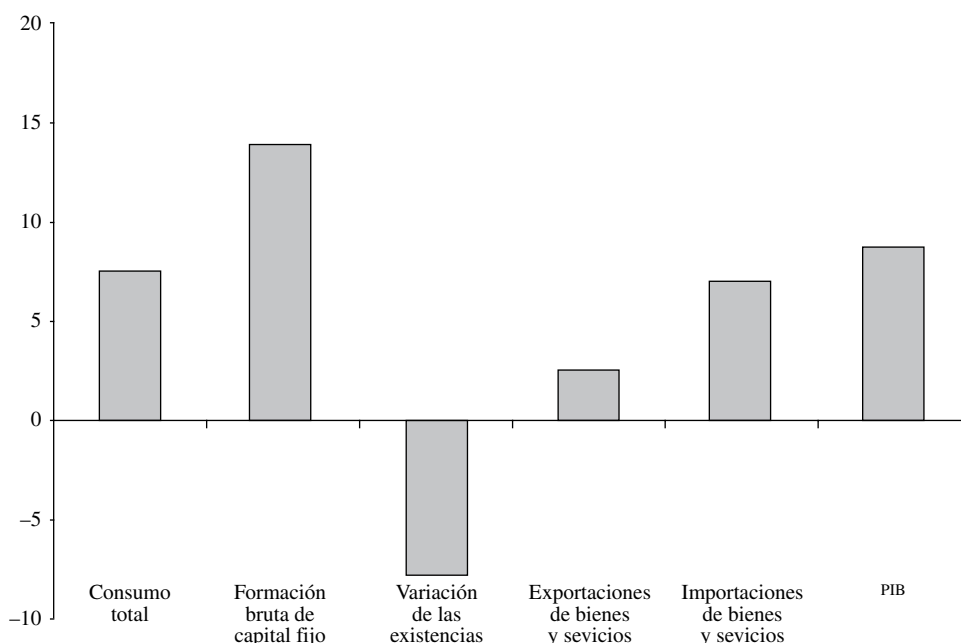
a) *Estimaciones más elevadas del PIB nominal y el PIB real*

Por lo general, la revisión de las cuentas nacionales en los países de América Latina ha conducido a cambios de nivel de los valores del PIB nominal que oscilan entre el $-8,2\%$ y el $19,2\%$ (con excepción de Nicaragua), con un incremento medio no ponderado del $8,8\%$ en comparación con las estimaciones del año base antiguo.⁴ En relación con el PIB desde el enfoque del gasto, se registraron aumentos significativos de la formación bruta de capital fijo, si bien con diferencias entre los países, aunque el consumo final total también se ajustó al alza en el contexto de las revisiones de las cuentas nacionales. En cuanto al PIB desde el punto de vista de la producción, se observó una notable disminución del valor agregado estimado en la agricultura, la caza, la silvicultura y la pesca, mientras que las estimaciones del valor agregado nominal de otros sectores, incluidos en particular la construcción y los servicios, se revisaron al alza (véanse los gráficos 1 y 2). Las

⁴ El promedio ponderado del PIB es del $6,5\%$ (véase el recuadro 2).

GRÁFICO 1

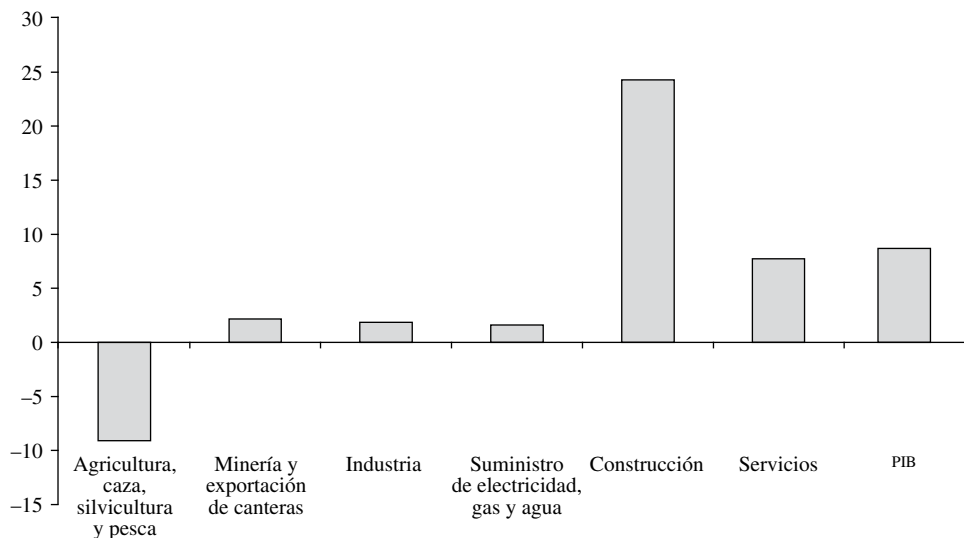
Variaciones medias del nivel del PIB nominal del año base: enfoque del gasto
(En porcentajes)



Fuente: sitios web oficiales de las autoridades de los países.

GRÁFICO 2

Variaciones medias del nivel del PIB nominal del año base: enfoque de la producción
(En porcentajes)



Fuente: sitios web oficiales de las autoridades de los países.

revisiones de los datos resultantes condujeron a cambios en las relaciones respecto del PIB de variables económicas tales como el déficit fiscal, el saldo de la cuenta corriente, la deuda externa y los ingresos tributarios, que se utilizan ampliamente en la programación financiera y la toma de decisiones de política.

La revisión de las estadísticas de las cuentas nacionales también se tradujo en modificaciones del PIB per cápita, lo que a veces condujo a revaluaciones de la clasificación relativa de los países de la región y de la clasificación administrativa de los países, tales como las listas de países miembros de bajos ingresos y de países pobres muy endeudados (PPME). Las tasas de crecimiento económico real también se revisaron debido a la actualización de las estadísticas de las cuentas nacionales, con tasas promedio de crecimiento del PIB real 0,2 puntos porcentuales más elevadas que las de las cuentas nacionales con el año base antiguo, aunque con variaciones significativas entre los países (véase el cuadro 3). Con respecto al PIB real per cápita, las revisiones de las estadísticas de las cuentas nacionales por lo general pusieron de relieve un comportamiento mucho mejor (o menos negativo) del crecimiento económico que el evaluado anteriormente (véase el gráfico 3).

La brecha entre el efecto precio y cantidad en el contexto de la revisión de las cuentas nacionales indica algunos retos pendientes por parte de los recopiladores. Como ya se señaló, los cambios apreciables de las

cifras del PIB nominal —que oscilan entre el -8,2% y el 19,2%, con excepción de Nicaragua— reflejan la reclasificación de los datos a precios corrientes de conformidad con el SCN 1993 y mejoras notables en las fuentes de información, emanadas de encuestas más regulares de recopilación de datos sobre sectores clave de la economía. Sin embargo, en opinión de los autores aún queda mucho por hacer para elaborar índices sólidos en materia de volumen y precios —especialmente en el caso de la producción destinada a uso final propio (véase el recuadro 3), actividades ilegales y del sector informal y el desarrollo de las telecomunicaciones, los servicios financieros y otros servicios— que reúnan los requisitos analíticos y teóricos y compensen las limitaciones en materia de datos a que hacen frente los compiladores de las cuentas nacionales.

Hasta la fecha, por ejemplo, en países de América Latina se está aplicando en forma gradual la recomendación del SCN 1993 de que se elaboren cuadros de oferta y utilización a precios corrientes y constantes al mismo tiempo, y equilibrados simultáneamente.⁵ Sin embargo, como señalan De Boer, van Nunspeet y Takema (1999), aunque el equilibrio simultáneo a precios corrientes y

⁵ Brasil, por ejemplo, introdujo la elaboración de cuadros de oferta y utilización a precios constantes (es decir, a precios del año anterior) a fines de la década de 1990.

CUADRO 3

América Latina: diferencias de la tasa de crecimiento del PIB real según las estadísticas de las cuentas nacionales nuevas y antiguas^a

	Año base		Aumento de la tasa de crecimiento del PIB real			Aumento promedio de la tasa de crecimiento del PIB real ^b	
	Antiguo	Nuevo	T + 1	T + 2	T + 3	Primeros dos años	Primeros tres años
Argentina	1986	1993	-2,2	1,2	0,75	-0,5	-0,1
Brasil	1985	2000	0,0	0,8	0,6	0,4	0,5
Chile	1986	1996	-0,8	-0,7	0,3	-0,8	-0,4
Chile	1996	2003	-0,2	-0,6	...	-0,4	-0,4
Colombia	1975	1994	-0,6	-0,6	-0,6
Colombia	1994	2000	0,7	0,7	0,7
Ecuador	1993	2000	-0,3	-0,6	...	-0,5	-0,5
Guatemala	1958	2001	1,7	0,4	0,5	1,1	0,9
Honduras	1978	2000	0,1	0,9	1	0,5	0,7
México	1980	1993	0,8	0,8	0,8
México	1993	2003	-0,2	0,4	0,0	0,1	0,1
Nicaragua	1980	1994	1,6	1,5	-1,1	1,6	0,7
Paraguay	1982	1994	0,7	-0,9	0,4	-0,1	0,1
Uruguay ^c	1983	1997	-0,04	0,0	0,0
Venezuela (Rep. Bolivariana de)	1984	1997	0,4	0,4	0,4
Partidas de memorando:							
Promedio de todos los países ^b			0,1	0,2	0,3	0,2	0,2
Mediana de todos los países			0,0	0,4	0,5	0,1	0,1

Fuente: sitios web oficiales de las autoridades de los países.

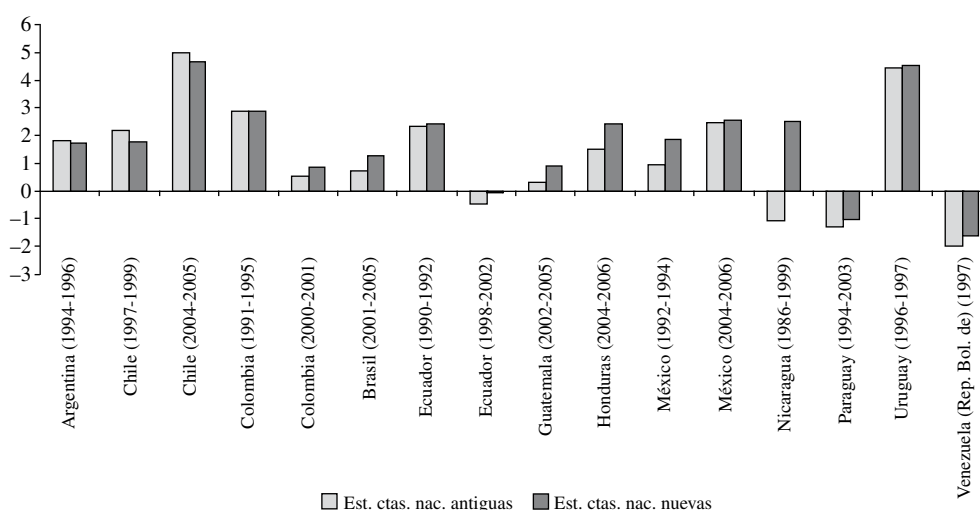
^a Período posterior al nuevo año de referencia (por ejemplo, T + 3 se refiere a los tres años posteriores al nuevo año base). En general, los países elaboraron las cuentas nacionales con la metodología antigua y con la nueva durante un período solapado de tres años.

^b Promedio no ponderado.

^c Los datos corresponden a 1997.

GRÁFICO 3

América Latina: tasas de crecimiento del PIB real per cápita en series alternativas de las cuentas nacionales
(En porcentajes)



Fuente: sitios web oficiales de las autoridades de los países.

constantes tiene muchas ventajas, uno de los inconvenientes importantes es la posible omisión por parte de los compiladores de las discrepancias entre los datos deflactados (derivados mediante el uso de información a precios corrientes y los índices de precios disponibles) y los de volumen medidos directamente (compilados de manera independiente). La práctica recomendada es validar los datos deflactados obtenidos del cuadro de oferta y utilización con los de volumen estimados en forma independiente.

Otra de las principales deficiencias metodológicas que se observan al estimar el crecimiento de volumen de las series del PIB es la falta de nuevos datos fuente en un formato de series cronológicas. En las revisiones de las estadísticas de las cuentas nacionales, incluido el cambio del año base, a menudo se utilizan datos fuente nuevos que solo están disponibles para el año base; es decir, que las revisiones se basan en censos y encuestas que se realizan una sola vez, pero no se efectúa el relevamiento de nuevas estadísticas de manera regular. Aunque esas revisiones pueden mejorar las estimaciones del nivel

del PIB a precios corrientes, lo más probable es que no permitan elaborar mejores estimaciones trimestrales o anuales del crecimiento del volumen.

b) *Variaciones de la estructura económica registradas por los países*

La revisión de las cuentas nacionales también ha dado lugar a modificaciones de las estadísticas de la estructura económica subyacente de los países (véase el cuadro 4). Por una parte, en Centroamérica se redujo la proporción del PIB correspondiente a la agricultura y la silvicultura, así como a los servicios, pero aumentó en el caso de la construcción civil y de la industria manufacturera. El incremento del porcentaje de esta última refleja los cambios producidos al contabilizar las actividades de las empresas nacionales y multinacionales que operan en el sector textil centroamericano (maquila) en el marco de los acuerdos de libre comercio celebrados con los Estados Unidos. La participación decreciente de los servicios refleja sobre todo el tratamiento contable del *scn 1968* (más que del *scn 1993*) de los servicios

CUADRO 4

América Latina: variaciones de la estructura del PIB nominal como consecuencia de la revisión de las estadísticas de las cuentas nacionales
(En puntos porcentuales del PIB)

	Países			
	Todos ^a	Centroamérica ^b	Todos excepto Centroamérica	Productores de petróleo ^c
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	-3,1	-4,6	-2,8	-1,9
Minería y explotación de canteras ^d	0,8	-0,2	1,0	2,1
Industria	-0,2	4,6	-1,2	-3,2
Suministro de electricidad, gas y agua	-0,3	-1,3	-0,1	0,6
Construcción	0,6	2,1	0,3	1,1
Servicios	2,7	-0,5	3,3	1,4
Servicios de comercio, servicios de restaurantes y hoteles	-1,4	-2,2	-1,3	-2,5
Servicios de transporte, almacenamiento y comunicaciones	0,1	-1,1	0,4	0,2
Intermediación financiera	-1,2	-1,7	-1,0	0,0
Int. financiera medidos indirectamente (SIFMI) ^e	1,3	0,0	1,3	0,0
Otros servicios ^f	5,0	5,6	3,9	0,7

Fuente: estadísticas de las cuentas nacionales de los países.

^a Incluye los siguientes países: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Paraguay, Uruguay y República Bolivariana de Venezuela.

^b Incluye Guatemala y Honduras. El aumento de la participación de la industria manufacturera refleja la revisión del tratamiento de la maquila, ya que las utilidades de estas empresas figuran ahora como parte del valor agregado y sus exportaciones como parte de la producción bruta. La disminución de la participación de los servicios de comercio refleja una reclasificación de las cuentas y la inclusión del valor locativo de las viviendas ocupadas por sus propietarios en las cuentas nacionales revisadas de Guatemala.

^c Incluye al Ecuador, México y la República Bolivariana de Venezuela.

^d Incluye la extracción de petróleo.

^e Refleja la revisión del tratamiento estadístico de los SIFMI de acuerdo con el *scn 93*, en que estos se asignan al consumo intermedio de los diversos sectores institucionales.

^f Incluye el valor agregado correspondiente al alquiler imputado de las viviendas ocupadas por sus propietarios, la administración pública, la defensa, la seguridad social y los servicios de salud y de educación.

de intermediación financiera medidos indirectamente (SIFMI) asignados al consumo intermedio de una empresa hipotética⁶ en las nuevas cuentas nacionales de Honduras y una revaluación del valor agregado del comercio, el transporte y las actividades de intermediación financiera en Guatemala.

Por otra parte, en los demás países de América Latina, y en consonancia con las tendencias internacionales, el aumento de la participación de los servicios —en particular de servicios modernos tales como los de la información y las comunicaciones y los servicios informales proporcionados por empresas no registradas que son de propiedad familiar— se ha acompañado de una disminución simultánea del porcentaje correspondiente a la agricultura, la caza, la silvicultura y la pesca en el valor agregado total. La reducción singular de la proporción de valor agregado de la industria manufacturera en esos países refleja en gran medida la ampliación de la cobertura y la reclasificación de las actividades petroleras como sector petrolífero separado (que en el cuadro 4 figura como parte de la minería y la explotación de canteras) en la República Bolivariana de Venezuela. Con excepción del Ecuador, México y la República Bolivariana de Venezuela, la participación de la industria manufacturera en el PIB total de la muestra de países ha aumentado.

c) *Variaciones en la distribución del ingreso*

Las revisiones de las estadísticas de las cuentas nacionales también dieron lugar a nuevas estimaciones de la distribución del ingreso en América Latina. En general, en comparación con las del año base antiguo, las estadísticas de las cuentas nacionales revisadas muestran una baja en la proporción correspondiente a “remuneraciones de los empleados” al calcular el PIB desde el punto de vista de los ingresos (véase el gráfico 4). La menor proporción del PIB devengada por los empleados refleja, en parte, el hecho de que en el SCN 1993 se amplió la medición de los ingresos de los hogares para incluir un nuevo concepto, denominado “ingreso mixto”, a fin de registrar la remuneración del trabajo del propietario que trabaja en una empresa no constituida en sociedad y las utilidades de este como empresario. A lo largo del tiempo, la disminución del porcentaje de ingresos percibidos por los empleados se corresponde con un aumento relativamente gradual de

la proporción del excedente de explotación y el ingreso mixto, sobre todo a medida que los datos se alejan de la fecha del nuevo año base de las cuentas nacionales.⁷ Esta tendencia podría reflejar, en parte, la rápida evolución de la estructura económica subyacente y de los precios relativos de los países, que tiende a reducir la representatividad del año base a lo largo del tiempo. Es por ello que en el SCN 1993 se recomienda revisar el año base de las cuentas nacionales en lo posible cada cinco años.

3. Incógnitas pendientes en materia de datos

Como ya se señaló, un instrumento analítico importante recomendado en el SCN 1993 es la elaboración de cuadros de oferta y utilización para asegurar el equilibrio básico entre oferta y la demanda de producción, mediante la verificación de la coherencia de las estimaciones y llenando los vacíos de los datos. Al mismo tiempo, los organismos encargados de las estadísticas de América Latina han ido dejando de lado las estimaciones indirectas de los datos fuente fundamentales de las cuentas nacionales —que incluyen sobre todo extrapolaciones de volúmenes y precios a partir de los años base— para utilizar procedimientos de muestreo directo basados en encuestas periódicas del consumo de los hogares y encuestas de las principales empresas. Generalmente, la información proveniente de esas encuestas se analiza empleando cuadros de oferta y utilización con niveles detallados de los productos para los diferentes sectores institucionales (hogares, empresas y gobierno) e indicadores intermedios o procedimientos habituales de validación de los datos, tales como las relaciones estándar del gasto de consumo de los hogares según los umbrales de ingreso, así como información derivada de las declaraciones del impuesto a la renta y otras declaraciones de impuestos de las empresas, al evaluar los niveles y las tendencias de la producción y el gasto total —por ejemplo, el consumo, la formación bruta de capital fijo y las exportaciones netas—.

a) *Relación entre el menor consumo y el porcentaje del PIB*

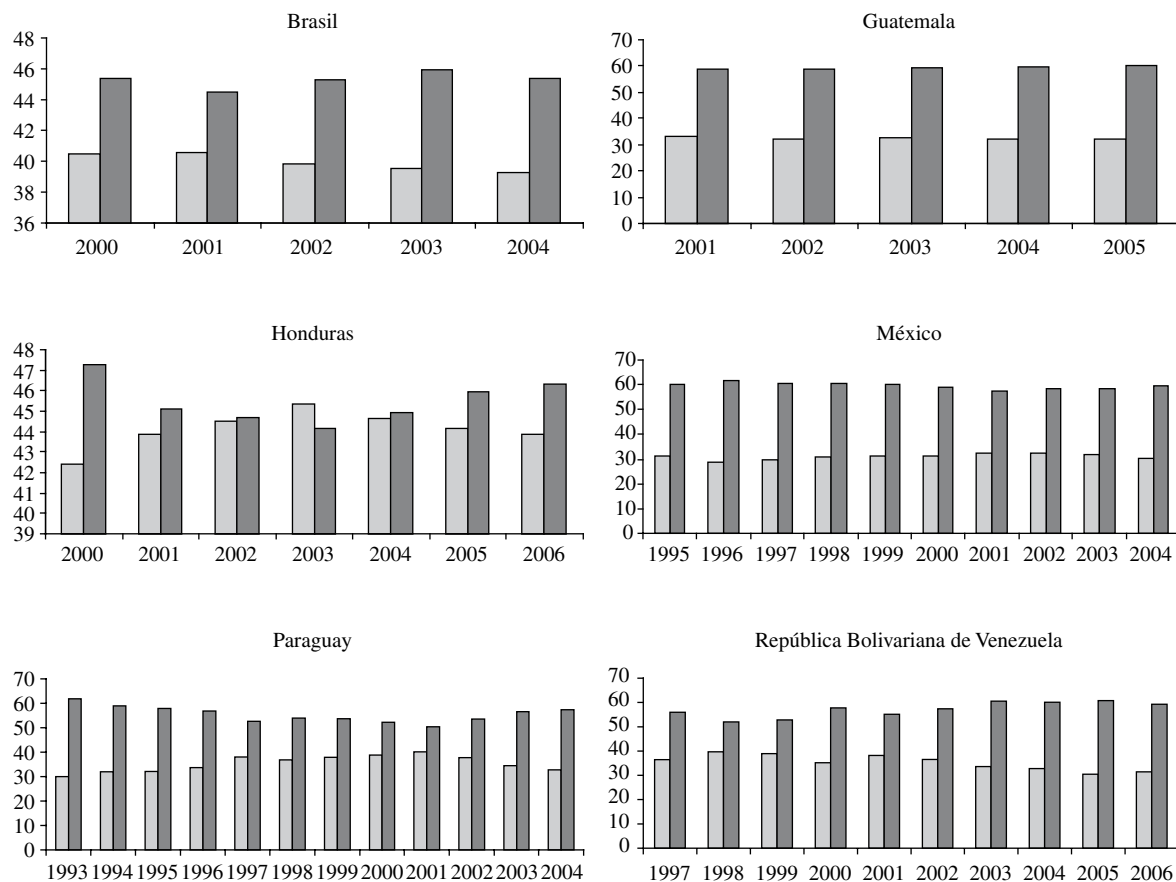
Pese a los avances metodológicos mencionados, una de las características notables que se observa en las revisiones de los datos de las cuentas nacionales es que las nuevas series del PIB, incluidas las revisiones al alza

⁶ En el SCN 1993, los SIFMI se definen como la renta total obtenible de la propiedad por los intermediarios financieros menos los intereses totales por pagar, con exclusión de los ingresos que puedan percibirse por la inversión de sus fondos propios.

⁷ El porcentaje de ingreso restante corresponde a los impuestos que gravan la producción y las importaciones.

GRÁFICO 4

América Latina (países seleccionados): participación de las remuneraciones a los empleados y del ingreso mixto más el excedente de explotación en el PIB nominal



Fuente: sitios web oficiales de las autoridades de los países.

Nota: La barra situada a la izquierda corresponde a las remuneraciones de los empleados. La barra de la derecha corresponde al ingreso mixto más el excedente de explotación.

de las tasas de crecimiento del PIB real, han coincidido con una disminución del porcentaje medio no ponderado del consumo total en el PIB nominal (véase el cuadro 5). En el marco de las revisiones de las cuentas nacionales, países relativamente grandes como el Brasil (año base 2000), México (año base 1993) y Colombia (año base 2000)—cuyos datos fuente son bastante fiables a juzgar por las evaluaciones efectuadas de acuerdo con el módulo de datos del IOCN— muestran una correlación positiva entre valores más elevados del PIB nominal, mayor crecimiento económico y creciente participación del consumo total en el PIB.

En el contexto del reciente cambio de base de las cuentas nacionales del Brasil, el aumento observado en la relación entre el consumo final y el PIB confirma

los resultados de análisis econométricos anteriores que indicaban una posible subestimación de la tasa de crecimiento del ingreso real de los hogares, aunque las revisiones de los datos apuntan más bien a problemas de cobertura de los datos —es decir, actividades desarrolladas por empresas familiares no constituidas en sociedad y trabajadores por cuenta propia— que a problemas de medición de la inflación, como lo habían supuesto los econométricos.⁸ Las revisiones

⁸ Véase Carvalho Filho y Chamon (2006), quienes utilizan datos de encuestas de los hogares de Brasil para calcular las curvas de Engel y captar la correlación estadística entre el ingreso real de los hogares y el porcentaje del gasto en alimentación en la canasta de consumo de los hogares. Los autores parten de la base de que el

CUADRO 5

América Latina: variaciones en la composición de la demanda agregada según las nuevas estadísticas de las cuentas nacionales^a
(En puntos porcentuales del PIB)

	Año base		Efectos a lo largo del tiempo de la revisión de la participación en el PIB					Relación marginal capital-producto ^b	
	Antiguo	Nuevo	Consumo	FBCF	Variación de las existencias	Formación bruta de capital ^c	Balanza Comercial	Datos antiguos	Datos nuevos
Brasil	1985	2000	4,3	-2,8	-1,0	-3,8	-0,6	9,6	6,1
Chile	1986	1996	-0,7	1,2	-0,9	0,2	0,5	5,0	6,1
Chile	1996	2003	0,8	-1,2	0,4	-0,9	0,1	4,3	3,4
Colombia	1975	1994	-0,4	3,1	-0,1	2,9	-2,5	3,5	4,6
Colombia	1994	2000	1,5	0,5	1,6	2,1	-3,7	4,6	5,5
Ecuador	1993	2000	1,5	0,3	1,5	1,8	-3,2	6,5	6,7
Guatemala	1958	2001	0,3	3,6	-2,3	1,3	-1,6	5,3	5,5
Honduras	1978	2000	-4,9	0,0	2,4	2,4	2,4	7,0	4,7
México	1980	1993	1,6	-1,3	-0,6	-1,9	-0,2	7,3	6,9
México	1993	2003	-2,8	0,3	2,4	2,7	0,1	5,3	5,2
Nicaragua	1980	1994	-15,1	-3,7	2,9	-0,8	17,6	6,0	6,7
Paraguay	1982	1994	-5,3	-1,1	1,9	0,8	4,4	7,1	5,8
Uruguay	1983	1997	-2,7	2,3	0,2	2,6	-0,1	2,3	2,7
Venezuela (Rep. Bolivariana de)	1984	1997	-8,0	8,1	0,0	8,1	-0,1	2,0	1,6
Partidas de memorando:									
Promedio de todos los países			-2,1	0,7	0,6	1,3	0,9	5,4	5,1
Mediana de todos los países			-0,6	0,3	0,3	1,5	-0,1	5,3	5,5
Promedio de todos los países excepto Nicaragua			-1,1	1,0	0,4	1,4	-0,3	5,4	5,0
Mediana de todos los países excepto Nicaragua			-0,4	0,3	0,2	1,8	-0,1	5,3	5,5

Fuente: sitios web oficiales de las autoridades nacionales.

^a Los datos de la Argentina no se presentan en el cuadro porque en los datos oficiales la variación de las existencias se incluye en el consumo final.

^b La relación marginal capital-producto se define como la proporción de FBCF/PIB en la tasa de crecimiento del PIB real, siendo FBCF la formación bruta de capital fijo y PIB el PIB nominal.

^c Incluye la formación bruta de capital fijo más la variación de las existencias.

de los datos de consumo efectuadas en Brasil reflejan la implementación de las recomendaciones metodológicas del *scn 1993* y una mejora de los datos fuente disponibles, incluida una nueva encuesta sobre el presupuesto de los hogares, realizada entre julio de

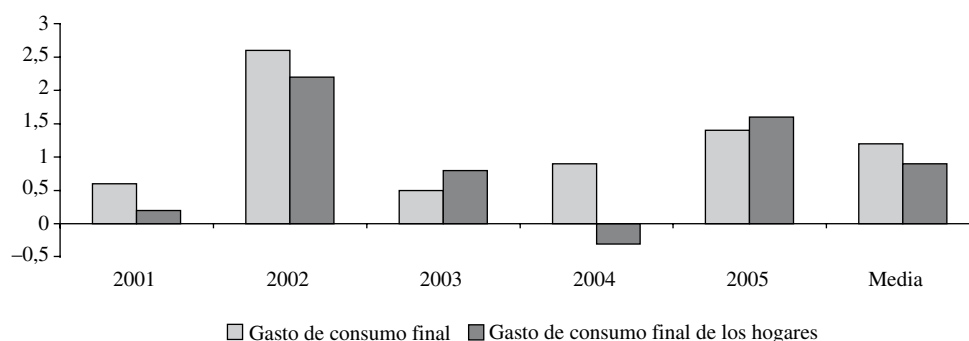
2002 y junio de 2003 a fin de actualizar la canasta de consumo representativa de las familias, además de una encuesta sobre el sector informal urbano destinada a incluir las actividades informales en las estimaciones de la producción.

ingreso nominal en las cuentas nacionales de Brasil está medido con precisión. En consecuencia, postulan que cualquier diferencia entre el crecimiento del ingreso real coherente con las curvas de Engel estimadas y el crecimiento real del ingreso derivado de las cuentas nacionales de Brasil refleja una sobrestimación de la inflación interna. Eventualmente, las autoridades brasileñas revisaron las series de ingresos nacionales correspondientes a 2000-2005, mientras que las estimaciones de la inflación de este período se mantuvieron sin variar. No obstante, el índice de precios al consumidor (IPC) de la canasta de consumo se actualizó utilizando la última encuesta de hogares.

Según las cuentas nacionales revisadas —publicadas en mayo de 2007—, el gasto de consumo final de los hogares, en términos de volumen, fue aproximadamente un 1,25% más elevado por año que lo antes evaluado (véase el gráfico 5). Esta subestimación del gasto de consumo de los hogares en las estadísticas de las cuentas nacionales antiguas coincide, a grandes rasgos, con la diferencia del 0,06% al 2,91% por año estimada por Carvalho Filho y Chamon (2006) al comparar el crecimiento del ingreso real per cápita derivado mediante curvas de Engel empíricas/econométricas y el crecimiento del ingreso

GRÁFICO 5

Brasil: variación de las tasas de crecimiento del consumo real al comparar las estadísticas antiguas y nuevas de las cuentas nacionales
(En puntos porcentuales)



Fuente: sitios web oficiales de las autoridades de los países.

real de los hogares obtenido mediante la deflación del ingreso nominal per cápita de los hogares por el índice de precios al consumidor.⁹ Los factores que concilian ambas cifras son: i) los ajustes necesarios de los datos de las encuestas de hogares —que abarcan sobre todo desembolsos monetarios— para situarlos en una base conceptual similar a la de las cuentas nacionales (véase el recuadro 3) y ii) una hipótesis de trabajo de que el ajuste del gasto real de los hogares identificado por Carvalho Filho y Chamon (2006) se aplica solamente a los desembolsos monetarios que según las estimaciones alcanzan un 40% del gasto de consumo final de los hogares en las cuentas nacionales.¹⁰

Además de Carvalho Filho y Chamon (2006), los estudios analíticos elaborados por Lebow y Rudd (2003) y Deaton (2005) también apuntan a esferas metodológicas que podrían añadir un posible error de estimación del gasto de consumo final en las cuentas nacionales. Estos autores hacen referencia a los conceptos, difíciles de medir, de la renta equivalente de los propietarios —es decir, los alquileres imputados de las viviendas ocupadas por sus dueños— y los SIFMI, además del

gasto de consumo final de las instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares (ISFLSH). Solo 10 de los 33 países de América Latina y el Caribe calculan el alquiler equivalente de las viviendas ocupadas por sus propietarios como parte de la definición del gasto de consumo final de los hogares en sus cuentas nacionales; los SIFMI se imputan solamente como parte del consumo de los hogares en un grupo aún más reducido de países de la región. Corregir las cifras del consumo final y el PIB nominal en esas cantidades contribuiría de manera importante a mejorar el cálculo del nivel de consumo de los hogares en consonancia con la metodología del SCN 1993.

Otro sesgo de estimación a la baja que se observa en algunos países de América Latina y el Caribe se produce al calcular el consumo de los hogares como residuo, usando el método de la corriente de mercancías. Como lo señaló Deaton (2005), en esa cadena de cálculos existen muchas oportunidades de error, a lo que hay que sumar el problema de evaluar el consumo intermedio utilizando coeficientes técnicos correspondientes a cuadros de insumo-producto obsoletos.

⁹ La diferencia del 0,06% anual que calculan los autores se aplica a los datos del gasto que abarcan solamente los alquileres que pagan los arrendatarios. La diferencia del 2,91% se aplica a los datos del gasto que incluyen los alquileres pagados por los arrendatarios y el valor equivalente del alquiler de las viviendas ocupadas por sus propietarios.

¹⁰ El promedio ponderado del sesgo del gasto de consumo de los hogares podría ser el siguiente: el límite superior $(0,4) \cdot (2,91) + (0,6) \cdot 1 = 1,716$; el límite inferior: $(0,4) \cdot (0,06) + (0,6) \cdot 1 = 0,624$. El punto medio sería 1,194 que, en Brasil, es aproximadamente un aumento del 1% en los niveles de consumo de las cuentas nacionales en términos de volumen.

b) *Mayor proporción de formación bruta de capital fijo en el PIB y relación marginal capital-producto*

Las revisiones de las cuentas nacionales han generado porcentajes más elevados de formación bruta de capital fijo en el PIB que en las series antiguas. Esto ha obedecido a que los compiladores de las cuentas nacionales han dispuesto de mejores datos fuente, así como a cambios metodológicos en la definición de la formación bruta de capital que incluyen, por ejemplo,

Recuadro 3
CONCILIACIÓN DE LOS DATOS SOBRE GASTO DE CONSUMO FINAL DE LOS HOGARES
EN LAS ENCUESTAS DE HOGARES Y EN LAS CUENTAS NACIONALES

Para elaborar datos de cuentas nacionales sobre el consumo final de los hogares que sean consistentes con aquellos de las encuestas sobre el presupuesto de los hogares, se realizan diversos ajustes. Lo que es más importante, los datos de las encuestas abarcan sobre todo los desembolsos monetarios de los hogares, mientras que los de las cuentas nacionales tienen un alcance considerablemente más amplio, ya que representan todos los bienes y servicios adquiridos por las personas y las instituciones sin fines de lucro que los atienden.

Por ejemplo, los datos de las cuentas nacionales incluyen todos los gastos en atención médica, sean pagados por los hogares, los empleadores o los gobiernos, mientras que aquellos de las encuestas solo abarcan la parte de los gastos pagada por los hogares de su propio bolsillo. En los Estados Unidos, aproximadamente una cuarta parte del total del gasto de consumo privado de las cuentas nacionales está fuera del ámbito de los datos de las encuestas sobre el presupuesto de los hogares.¹¹

Los ajustes más usuales aplicados a los datos de las encuestas de hogares a los efectos de conciliación con aquellos de las cuentas nacionales son los siguientes:

Bienes. Incluir los alimentos producidos y consumidos en explotaciones agrícolas y los suministrados a los empleados (incluidos los militares), el combustible producido y consumido en las explotaciones agrícolas y las prendas de vestir proporcionadas al personal militar. Excluir las transferencias monetarias y en especie entre los hogares para evitar la doble contabilidad en el sector institucional de los hogares. Excluir los impuestos que gravan a los productos.

Atención médica. Agregar las transferencias oficiales a las personas para atención médica, las contribuciones de los empleadores para el seguro médico de los empleados y las indemnizaciones por accidentes de trabajo o enfermedades profesionales pagadas a los trabajadores. Ajustar los planes de atención médica a fin de incluir las primas del plan que pagan los afiliados y los gastos incurridos por los planes en la prestación de atención médica. El gasto de consumo solo debería incluir el seguro, es decir, las primas menos los cobros y más las primas suplementarias.

Servicios educativos. Incluir las fundaciones y las organizaciones de investigación sin fines de lucro.

Otros servicios. Incluir la renta equivalente de los propietarios (es decir, el alquiler imputable a las viviendas ocupadas por sus dueños), el valor del arrendamiento de las viviendas agrícolas, los servicios domésticos proporcionados a las familias, el cobro de los servicios financieros imputados y los gastos de tramitación de seguros de vida.

los gastos en actividades de exploración minera y los gastos militares en determinados tipos de activos fijos. Aunque el aumento de la relación entre la formación bruta de capital fijo y el PIB debería considerarse positivo para el crecimiento a largo plazo, aún persiste el problema de los porcentajes bastante elevados de la relación marginal capital-producto en los países de la muestra. De hecho, en el contexto de las revisiones de los datos, la proporción promedio del coeficiente marginal capital-producto ha disminuido de 5,4 a 5,0 como media de todos los países, excepto Nicaragua

(véase el cuadro 5), pero sigue estando notablemente por encima de la norma internacional de 3 a 3,5. Se estima que la convergencia con la norma internacional debería asegurar un crecimiento más acelerado o una utilización eficiente del capital.

De un examen de los módulos de datos del IOCN efectuado en los países de la región, así como de los datos fuente y de los análisis realizados por la CEPAL (2007) y por expertos internacionales (Easterly y Kraay, 2000; Winters y Martins, 2004), se desprenden algunos elementos que podrían ayudar a explicar los niveles medios de formación bruta de capital fijo registrados (y la relación marginal capital-producto) en la región de América Latina y el Caribe.

¹¹ Véase Lebow y Rudd (2003).

- **Los datos fuente sobre la formación bruta de capital fijo en las actividades de construcción tienen serias limitaciones.** El examen de la información disponible indica que la formación bruta de capital fijo en la construcción —que representa aproximadamente entre el 50% y el 55% de la formación bruta de capital, según el país— está sujeta a errores de estimación estadística más pronunciados que los correspondientes a maquinaria y equipo. Los organismos de estadística suelen carecer de técnicas de muestreo directo para las actividades de construcción o de acceso a los registros tributarios de los diversos sectores institucionales (hogares y empresas) de los que pueden derivarse estimaciones sólidas de ese tipo de gastos. Por ejemplo, las deficiencias en materia de datos y de metodología que se destacan en el módulo de datos del IOCN del Perú (de octubre de 2003) se relacionan con datos fuente limitados sobre las actividades de construcción del sector privado y con la falta de marcos muestrales sólidos que podrían utilizarse para evaluar la cobertura de la muestra y determinar factores fiables

de expansión a fin de estimar las cifras agregadas de la actividad total de construcción. En el Perú, esta se estima principalmente sobre la base de la producción de cemento.

- **En cambio, las estimaciones de la formación bruta de capital fijo en maquinaria y equipo han sido generalmente más sólidas** y reflejan en gran medida una correlación muy alta de esos datos con los de las importaciones de bienes de capital utilizados en la recopilación de las estadísticas de la balanza de pagos. La coherencia de las estadísticas de la balanza de pagos con las cuentas nacionales es un aspecto de la calidad de los datos que se evalúa en el módulo de datos del IOCN; la compatibilidad entre ambos marcos de datos ha sido confirmada en el módulo de datos del IOCN realizado en América Latina.
- **La relación entre la inversión y el PIB es sustancialmente mayor en los países pequeños cuya población es inferior a 1 millón de habitantes, como los del Caribe, que en los países más grandes** (véase el cuadro 6). Esta es una característica internacional que se cumple en todos los países,

CUADRO 6

América Latina y el Caribe: proporción de formación bruta de capital fijo en el PIB y estimaciones alternativas de la relación marginal capital-producto, 1995-2005
(En porcentajes)

	1995	2000	2002	2003	2004	2005	Promedio de la relación marginal capital-producto 2003-2005
I. América Latina y el Caribe (todos los países)							
Relación entre la formación bruta de capital fijo y el PIB	23,8	25,2	22,3	23,0	23,7	22,9	
Relación marginal capital-producto (a) ^a	5,0	7,6	8,5	8,4	5,4	5,1	6,3
Relación marginal capital-producto (b) ^b	4,3	9,9	7,4	5,2	5,5	5,3	5,3
II. El Caribe^c							
Relación entre la formación bruta de capital fijo y el PIB	28,7	31,5	27,6	29,3	30,2	27,6	
Relación marginal capital-producto (a) ^a	9,5	13,1	9,5	11,5	7,4	6,4	8,4
Relación marginal capital-producto (b) ^b	6,1	11,4	9,3	7,0	7,3	7,3	7,2
III. América Latina^d							
Relación entre la formación bruta de capital fijo y el PIB	19,6	19,6	17,7	17,5	18,3	19,0	
Relación marginal capital-producto (a) ^a	3,0	3,1	7,5	5,7	3,7	4,1	4,5
Relación marginal capital-producto (b) ^b	2,8	8,6	5,7	3,6	4,0	3,7	3,7

Fuente: base de datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y cálculos de los autores.

^a La relación marginal capital-producto (a) se define como la razón entre la formación bruta de capital fijo y el PIB (año t) dividida por la tasa de crecimiento anual del PIB real (año t).

^b La relación marginal capital-producto (b) se define como la razón entre la formación bruta de capital fijo y el PIB (año t) dividida por la tasa de crecimiento anual del PIB real (año t+1).

^c La muestra incluye datos de los siguientes países: Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Haití, Jamaica, República Dominicana, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía y Trinidad y Tabago.

^d La muestra incluye datos de los siguientes países: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Estado Plurinacional de Bolivia, Guatemala, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Bolivariana de Venezuela y Uruguay.

independientemente de si las estadísticas de las cuentas nacionales se miden con arreglo a las directrices metodológicas del *SCN 1968* o del *SCN 1993*.¹² Los datos correspondientes a la región de América Latina y el Caribe confirman esa regla, ya que en los países de mayor tamaño de la región se observa cierta convergencia con los niveles internacionales de la relación marginal capital-producto, de 3 a 3,5.

c) *Problemas de estimación relacionados con las variaciones de las existencias*

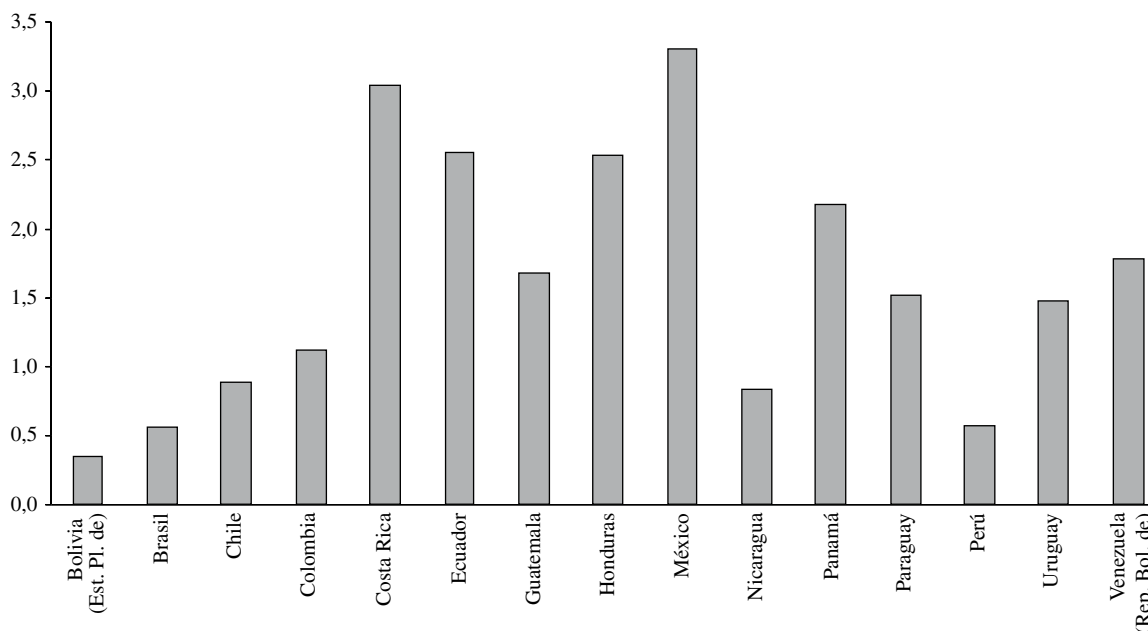
En el contexto de las recientes revisiones de las cuentas nacionales, el valor de las variaciones de existencias, que en algunos países de la región de América Latina y el Caribe equivale a un máximo de 3,5 a 7,0 puntos porcentuales del PIB según si se utiliza un valor promedio o el valor máximo de las series (véanse los gráficos 6 a 9), aumentó como porcentaje del PIB. Esta regularidad contrasta con la tendencia mundial a economizar en los inventarios en el marco de una mejor

gestión de las existencias. En general, pareciera que en algunos países se sobreestima esta variable, ya que la suma de las variaciones totales de las existencias y el total de gastos de consumo final privado —incluidos los de las instituciones sin fines de lucro que prestan servicios a los hogares— suelen calcularse como residuo entre el PIB calculado desde el enfoque de la producción y la suma de los demás componentes del gasto nacional y la balanza comercial. Las estimaciones del gasto de consumo final de los hogares y las variaciones de las existencias a menudo se separan utilizando datos de la población y los salarios y la evolución del IPC, un método que no se ajusta a las mejores prácticas. Otro de los factores que afectan al cálculo de las variaciones de las existencias son las prácticas contables de cada país (o, a veces, la falta de ellas) en relación con los productos en fase de producción —como por ejemplo, los cultivos en desarrollo, los árboles en pie, las poblaciones de peces y los grandes proyectos de construcción— que de acuerdo con el *SCN 1993* deberían registrarse como existencias. Además, en algunos países, el aumento sostenido de las variaciones de las existencias registrado en varios años consecutivos justifica cierta cautela, ya que para las empresas sería excesivamente costoso funcionar de esa manera.

¹² Véase en Easterly y Kraay (2000) una comparación de los datos y los resultados macroeconómicos en los Estados pequeños y grandes de todo el mundo.

GRÁFICO 6

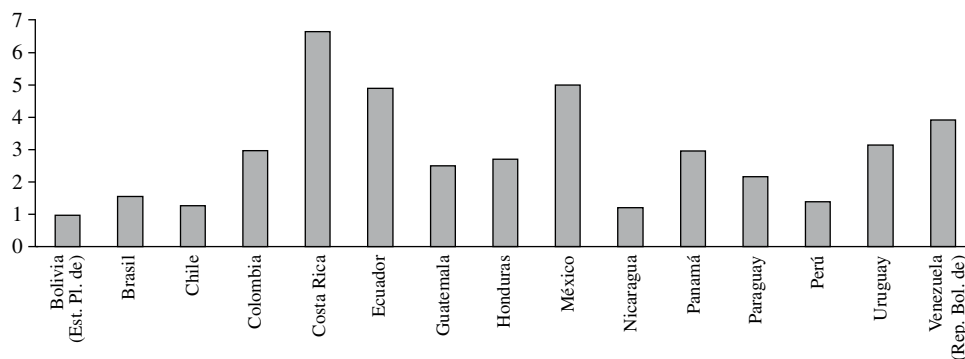
América Latina: variación media de las existencias, 2000-2005
(En porcentajes del PIB)



Fuente: sitios web oficiales de las autoridades de los países.

GRÁFICO 7

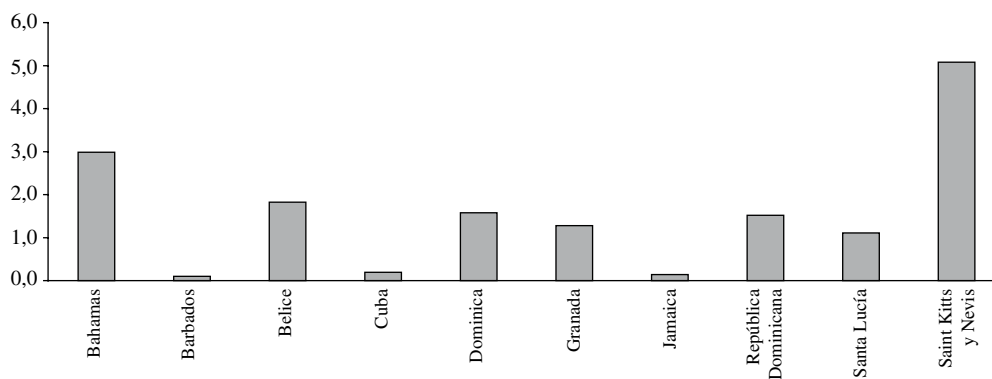
América Latina: valores máximos de las variaciones de las existencias, 2000-2005
(En porcentajes del PIB)



Fuente: sitios web oficiales de las autoridades de los países.

GRÁFICO 8

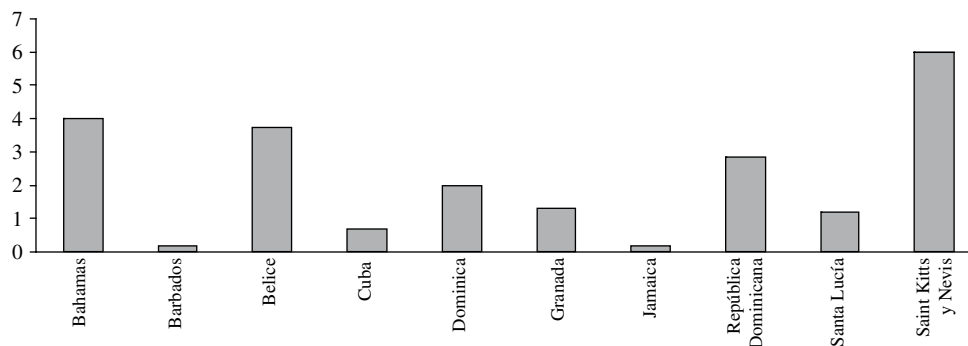
El Caribe: variación media de las existencias, 2000-2005
(En porcentajes del PIB)



Fuente: sitios web oficiales de las autoridades de los países.

GRÁFICO 9

El Caribe: valores máximos de las variaciones de las existencias, 2000-2005
(En porcentajes del PIB)



Fuente: sitios web oficiales de las autoridades de los países.

IV

Sesgo de estimación de la compilación de las cifras del PIB nominal: una primera aproximación

Las revisiones de las estadísticas de las cuentas nacionales de los países de América Latina que simultáneamente actualizaron el año base de las estimaciones del PIB y aplicaron el *scn 1993* proporcionan una indicación general del sesgo de estimación de las cuentas nacionales de los países que en la actualidad utilizan un año base obsoleto y se han quedado a la zaga en la implementación del *scn 1993*. De acuerdo con la información recopilada por la CEPAL, hasta junio de 2007, 23 países de la región de América Latina y el Caribe —de un total de 33— aplicaron la metodología del *scn 1993*, aunque solo ocho de ellos¹³ (del total de 33) utilizan en sus cuentas nacionales un año base de menos de 10 años de antigüedad. Los 25 países restantes tienen planes para cambiar la base de las estadísticas de las cuentas nacionales o han iniciado el proceso pertinente en el pasado reciente.

Cabe preguntarse qué es posible esperar de las futuras revisiones de los datos de las cuentas nacionales en la región de América Latina y el Caribe. Con la información disponible, ¿podríamos prever cuál será la magnitud de las posibles revisiones del PIB? Al abordar estas cuestiones en la presente sección, se utilizan las tendencias de las últimas revisiones de los datos (véase la sección III *supra*).

En el cuadro 7 se enumeran nuestras estimaciones sobre tres posibles fuentes de sesgo en las estimaciones del PIB nominal de la región de América Latina y el Caribe: i) la subestimación del PIB nominal debido a la utilización de años base obsoletos, los problemas relacionados con la cobertura de los datos y el retraso en la aplicación del *scn 1993*; ii) los sesgos a la baja en la medición del gasto de consumo final de los hogares, y iii) una posible sobrestimación de la formación bruta de capital fijo en las actividades de construcción. El cuadro 7 no incluye los posibles sesgos de estimación en el valor de las variaciones de existencias, para lo cual habría que realizar un esfuerzo de cálculo que queda fuera del alcance del presente estudio.

Sobre la base de la experiencia de América Latina en los últimos 15 años, concluimos que el mayor sesgo

CUADRO 7

América Latina y el Caribe: sesgos en el cálculo del PIB nominal^a
(En puntos porcentuales del PIB nominal, según año)

Naturaleza del sesgo	Estimaciones del rango del sesgo y de la mediana
I. Factores que influyen en el nivel del PIB nominal	
Subestimación del PIB debido a la utilización de un año de referencia obsoleto y a deficiencias en la aplicación del <i>scn 93</i>	-8,2 a 19,2 [8,8]
II. Factores que influyen en la composición del PIB nominal	
Subestimación del gasto de consumo final de los hogares ^b	0,47 a 1,3 [0,896]
Sobrestimación de la formación bruta de capital fijo en la construcción ^c	-1,0 a -1,5 [-1,25]

Fuente: elaboración propia.

^a Las cifras que figuran entre corchetes corresponden a las estimaciones de la mediana.

^b La estimación del rango y de la mediana se aplica a un nivel de consumo final real equivalente al 75% del PIB.

^c La estimación del intervalo y de la mediana se aplica a un total de formación bruta de capital fijo en la construcción equivalente al 10% del PIB.

de estimación —sobre todo la subestimación del nivel de las estimaciones del PIB de la región— proviene de la utilización de un año base obsoleto y del retraso en la aplicación del *scn 1993*. Los sesgos de estimación debidos a problemas de medición del gasto de consumo final de los hogares y de la formación bruta de capital en las actividades de construcción son menores, aunque podrían afectar la composición del PIB desde el punto de vista del gasto. En el resto de la presente sección se analizan en detalle las fuentes de los sesgos de estimación del PIB nominal antes mencionadas.

1. Subestimación del PIB nominal debido a la utilización de años base obsoletos y al retraso en la aplicación del *scn 1993*

La experiencia de América Latina indica que, en general, el cambio del año base de las cuentas nacionales junto

¹³ Los países son: Belice, Brasil, Chile, Colombia, Guatemala, Honduras, México y Trinidad y Tabago.

con la aplicación del *SCN 1993* se traduce en aumentos del nivel del PIB nominal, aunque también se han dado casos en que las revisiones condujeron a cifras del PIB de valor inferior (véase el recuadro 2 *supra*), debido a que el año base anterior era obsoleto y al uso generalizado de proporciones técnicas fijas en las extrapolaciones a nivel agregado.

Es probable que en el futuro se repita la experiencia reunida hasta la fecha a medida que los países actualicen el año base de sus cuentas nacionales e implementen la metodología del *SCN 1993*. Con excepción de Chile y México, cuyos años base de las cuentas nacionales datan de 2003, los años base de los otros 31 países de la región de América Latina y el Caribe superan con creces el plazo máximo de cinco años para la actualización recomendado en el *SCN 1993*.¹⁴ Además, la información por países recopilada por el FMI confirma que las principales mejoras de los datos fuente de las cuentas nacionales deberían incluir actualizaciones de los directorios/registros de las empresas y de los censos agrícolas y ganaderos de modo de mejorar la cobertura y las técnicas de muestro estadístico en el contexto de la revisión del año base de las cuentas nacionales. Es posible que las lagunas de información que se observan en el sector de los servicios sigan representando un problema, dada la importancia que revisten las pequeñas y medianas empresas que no suelen captarse en las encuestas económicas, así como aquella de las actividades de los servicios informales, que no se investigan ni se registran en las estadísticas oficiales.

2. Subestimación del gasto de consumo final de los hogares

Como ya se señaló, cuando se cambia el año base de las cuentas nacionales, los nuevos datos suelen indicar una menor proporción del consumo final en el PIB. No obstante, eso no ocurre siempre, ya que los países grandes de América Latina —en particular aquellos que disponen de datos fuente relativamente sólidos, como el Brasil, Chile y Colombia— han registrado cifras del

¹⁴ Entre los principales países (en términos del volumen relativo del PIB) de América Latina que aún no han cambiado el año base de las cuentas nacionales ni han aplicado cabalmente el *SCN 1993* se cuentan la Argentina, el Ecuador, el Perú, la República Dominicana y la República Bolivariana de Venezuela, que en conjunto representan aproximadamente el 25% del PIB nominal de la región. En todos los casos, los años base vigentes de las cuentas nacionales datan de mediados de los años noventa y es poco probable que representen la estructura económica y la escala de precios relativos actuales de los países.

gasto de consumo final más elevadas respecto del PIB en el marco de la actualización de sus cuentas nacionales y de la aplicación del *SCN 1993*.

Aunque solo un análisis detallado permitiría identificar el sesgo en la medición del consumo en los cálculos del PIB por país, hay factores que justifican tener ciertas reservas respecto de la menor proporción del consumo total en el PIB que se ha registrado en las revisiones recientes de las cuentas nacionales. Entre ellos cabe mencionar, por una parte, los sesgos a la baja debido a que en las cifras del consumo final total aún no se han incluido los alquileres imputados de las viviendas ocupadas por sus propietarios, los SIFMI y el consumo de las ISFLSH y, por otra, la falta de consistencia entre: i) las estimaciones econométricas de curvas de Engel que confirman un crecimiento económico sólido y el cambio de los patrones de gasto de los hogares —al respecto, véanse por ejemplo las estimaciones sobre Brasil de Carvalho Filho y Chamon (2006) y Dávila y Levy (2003) y un estudio de los patrones de consumo de los mexicanos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)— y ii) la reducción de los índices de pobreza, la baja inflación, la expansión del crédito y la liberalización gradual del comercio observadas en la región de América Latina y el Caribe.¹⁵ La estimación del consumo de las cuentas nacionales como residuo añade otra fuente posible de error en el cálculo del gasto de consumo final de los hogares. En general, nuestra evaluación del sesgo a la baja del consumo nominal oscila entre el 0,624% y el 1,764% anual (véase el cálculo detallado en la nota 10 a pie de página 136). Suponiendo que el consumo represente alrededor del 75% del PIB, el punto medio estimado se aproximaría al 0,896% anual.

3. Sobrestimación de la formación bruta de capital fijo en la construcción

Realizamos una aproximación del sesgo en la medición de la formación bruta de capital fijo en las actividades de construcción, infiriendo el nivel de este tipo de gasto que proporcionaría niveles de relación marginal capital-producto en torno a la norma internacional de 3 a 3,5. Reconocemos, no obstante, que la utilización de la relación marginal capital-producto debería considerarse solo como un primer paso para evaluar un posible sesgo de estimación en las actividades de construcción.

¹⁵ Como se informa en Singh y otros (2005), por ejemplo.

El análisis de sensibilidad indica que una reducción del 10% al 15% anual en la formación bruta de capital fijo del sector de la construcción aproximaría notablemente los niveles promedio de relación marginal capital-producto de América Latina y el Caribe a la norma internacional (véase el cuadro 8 *infra*, casillas central e inferior). Con un porcentaje medio de formación bruta de capital fijo de las actividades de construcción en el PIB equivalente a alrededor del 10%, una disminución del 10% al 15% de esa proporción equivaldría a entre 1 y 1,5 puntos porcentuales de reducción del PIB. En nuestra opinión, salvo en el caso de unos pocos países de la región que lideran la aplicación del *scn 1993*, una posible sobrestimación del 10% al 15% en la formación bruta de capital fijo en la construcción es una cifra realista, dada la actual escasez de datos fuente a que hacen frente muchos institutos nacionales de estadística de América Latina y el Caribe. Los países que están a la vanguardia, como Colombia, por ejemplo, han destinado considerables recursos humanos y financieros a hacer frente a esos retos estadísticos, en especial al medir las actividades de construcción que realizan los hogares a los efectos de su

propia formación bruta de capital, en el sector informal de la economía o ambos.¹⁶ Uno de los esfuerzos principales de las autoridades colombianas ha consistido en evaluar la producción nueva, la producción estancada, la producción en curso, la calidad de las viviendas, la cantidad de las distintas categorías de personal empleado en las actividades de construcción y el valor de mercado por metro cuadrado de las viviendas que se venden en el mercado. Estos esfuerzos han complementado los censos más tradicionales de viviendas terminadas que se ofrecen en el mercado, es decir, las actividades de construcción que generalmente realizan las empresas y no los hogares para su propio uso final.

El Brasil y la República Bolivariana de Venezuela son también casos en que se han realizado apreciables esfuerzos en materia de estadística para elaborar estimaciones sólidas de la formación bruta de capital fijo en la

¹⁶ Véase Colombia, Departamento Administrativo Nacional de Estadística (2007).

CUADRO 8

América Latina: análisis de sensibilidad según relaciones alternativas entre la formación bruta de capital en la construcción y el PIB, 1995-2005^a
(En porcentajes)

	1995	2000	2002	2003	2004	2005	Promedio relación marginal capital-producto 2003-05
I. Punto de referencia							
Relación total FBCF/PIB	19,6	19,6	17,7	17,5	18,3	19,0	
de la cual: FBCF en la razón construcción/PIB	9,6	10,1	9,4	9,4	9,6	10,2	
Relación marginal capital-producto (a) ^b	3,0	3,1	7,5	5,7	3,7	4,1	4,5
Relación marginal capital-producto (b) ^c	3,0	8,4	5,7	3,5	4,0	3,6	3,7
II. Reducción del 10% de la FBCF en la construcción							
Relación total FBCF/PIB	18,6	18,6	16,7	16,5	17,3	18,0	
de la cual: FBCF en la razón construcción/PIB	8,6	9,1	8,4	8,5	8,6	9,1	
Relación marginal capital-producto (a) ^b	2,8	2,9	7,1	5,3	3,5	3,9	4,2
Relación marginal capital-producto (b) ^c	2,9	7,9	5,4	3,3	3,7	3,4	3,5
III. Reducción del 15% de la FBCF en la construcción							
Relación total FBCF/PIB	18,2	18,1	16,2	16,0	16,8	17,5	
de la cual: FBCF en la razón construcción/PIB	8,1	8,6	8,0	8,0	8,2	8,6	
Relación marginal capital-producto (a) ^b	2,8	2,8	6,9	5,2	3,4	3,8	4,1
Relación marginal capital-producto (b) ^c	2,8	7,7	5,3	3,2	3,6	3,3	3,4

Fuente: base de datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y cálculos de los autores.

^a La muestra incluye datos de los siguientes países: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Estado Plurinacional de Bolivia, Guatemala, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Bolivariana de Venezuela y Uruguay.

^b La relación marginal capital-producto (a) se define como la razón entre la formación bruta de capital fijo (FBCF) y el PIB (año t) dividida por la tasa de crecimiento anual del PIB real (año t).

^c La relación marginal capital-producto (b) se define como la razón entre la FBCF y el PIB (año t) dividida por la tasa de crecimiento anual del PIB real (año t+1).

construcción.¹⁷ No obstante, la experiencia del Brasil, Colombia y la República Bolivariana de Venezuela constituyen notables excepciones a las deficiencias estadísticas de carácter más general a que hacen frente

quienes compilan las cuentas nacionales al evaluar las actividades de construcción en los sectores formal e informal de la economía, así como las actividades de construcción de los hogares para su propio uso final.

V

Observaciones finales

En el presente estudio se examina la experiencia de América Latina en la implementación del *scn 1993* y la actualización del año base de las cuentas nacionales. También se realiza una evaluación preliminar del posible sesgo de las estimaciones del PIB nominal en la región de América Latina y el Caribe.

De nuestro análisis se desprenden algunas conclusiones preliminares:

- Las revisiones de datos derivadas de la aplicación del *scn 1993* y la actualización del año base de las cuentas nacionales han sido proyectos en los que han participado numerosas instituciones y que se han llevado a cabo en un lapso de cinco a seis años. La contribución del FMI a esta labor ha consistido en proporcionar asistencia técnica y realizar misiones multiselectorales sobre el tema, así como la ejecución del módulo de datos del IOCN. Este último ha apoyado los esfuerzos y la responsabilidad de las autoridades de los países en la mejora de la recopilación de los datos básicos y la aplicación de las mejores prácticas internacionales en materia de compilación de las cuentas nacionales. Por lo general, los encargados de formular las políticas económicas han coincidido en que la aplicación de estrategias nacionales de desarrollo requiere de conocimientos básicos sobre el tamaño y la estructura de la economía nacional. Este enfoque también es compatible con la elaboración de políticas de base empírica (*evidence-based policymaking*), que en los últimos años ha sido importante tema de debate en los foros internacionales.
- Los módulos de datos del IOCN en América Latina han puesto de manifiesto una serie de cuestiones relacionadas con la calidad de los datos. Entre las deficiencias y problemas o retos comunes de los distintos países figuran la necesidad de asignar

recursos humanos y financieros suficientes para ejecutar programas estadísticos, mejorar la recopilación de los datos fuente básicos para la elaboración de las cuentas nacionales (sobre todo mejorar los procedimientos de recopilación de datos en los sectores de servicios, la producción destinada al uso propio final y las actividades del sector informal) y fomentar una coordinación interinstitucional más estrecha entre los productores y los compiladores de datos en todos los países de la región.

- Las revisiones de las cuentas nacionales en el contexto de la implementación del *scn 1993* y el cambio de año base se ha traducido en variaciones de los niveles del PIB nominal en un rango que oscila entre el -8,2% y el 19,2% (excepto Nicaragua), con una mediana del 8,8%, ya que la mayoría de las revisiones de las cuentas nacionales generaron niveles del PIB nominal más elevados que en comparación con las estimaciones anteriores.
- Las revisiones de las estadísticas de las cuentas nacionales han dado lugar a la revaluación del ingreso per cápita de los países, los sectores punta de las economías locales y la distribución primaria del ingreso. Al respecto, en los países de América Latina la proporción del ingreso de las sociedades y de las empresas familiares (ingreso mixto de acuerdo con la taxonomía del *scn 1993*) en el ingreso total de la economía ha aumentado, a expensas del porcentaje de ingresos percibido por los empleados dependientes.
- Las revisiones de datos también han generado estimaciones de la tasa de crecimiento del PIB real que por un número de años consecutivos han sido algo más elevadas que en el caso de las series antiguas de cuentas nacionales. Aunque no existe todavía una opinión unánime de cómo separar los efectos precio y cantidad en las revisiones de las cuentas nacionales, a juicio de los expertos dicha separación justifica cierta cautela, ya que en ausencia de datos fuente sólidos los recopiladores pueden inclinarse a

¹⁷ Véanse IBGE (2007) y Banco Central de Venezuela (2003).

exagerar la estabilidad de las tendencias de volumen a costa de una mayor variabilidad de los índices de precios. Además, algunos organismos de estadística de América Latina se están quedando a la zaga en la recopilación de datos relacionados con los índices de precios al productor y la elaboración simultánea de cuadros de oferta y utilización a precios corrientes y constantes, que son útiles para llenar vacíos de información, evaluar la consistencia de las estimaciones (valor, volumen y precio) y cumplir una serie de requisitos analíticos sobre cifras de los índices de precios y volumen recomendados en el *scn 1993*.

- Las autoridades encargadas de formular las políticas económicas y el público en general han acogido con satisfacción la revisión de las estadísticas de cuentas nacionales, aunque aún existen algunas incógnitas en materia de datos. En particular, las estimaciones más elevadas sobre el crecimiento económico han coincidido con una baja del consumo total como porcentaje del PIB en la mayoría de los países que han revisado sus estadísticas de cuentas nacionales. Además, la relación entre la formación bruta de capital fijo y el PIB y las relaciones marginales capital-producto (ICOR) implícitas se han mantenido elevadas según los estándares internacionales. Nuestro análisis preliminar indica que estas incógnitas en materia de datos reflejan una probable subestimación del consumo final de los hogares y una sobrestimación de la formación bruta de capital fijo en las actividades de construcción, especialmente en los países en que el año base de

las cuentas nacionales está muy obsoleto o en que las oficinas de estadística disponen de recursos limitados para abordar el problema de medición de las actividades de construcción para uso final propio y de las del sector informal. Se consideró, asimismo, que los problemas de estimación en el ámbito de variación de las existencias siguen siendo una cuestión pendiente para los organismos de estadística de la región.

- En general, una conclusión preliminar del estudio es que las cifras del PIB nominal de la región de América Latina y el Caribe podrían estar subestimadas alrededor del 8,8% debido a que todavía no se ha actualizado el año base de las cuentas nacionales, lo que debería incluir una mejor cobertura del sector de servicios y las actividades informales, así como los esfuerzos por aplicar plenamente la metodología del *scn 1993*. En la actualidad, solo en dos países de toda la región de América Latina y el Caribe los años base de las cuentas nacionales están dentro del plazo de cinco años para la actualización que recomienda el *scn 1993*, mientras que aún subsisten importantes deficiencias respecto de los datos fuente en la recopilación de las estadísticas de las cuentas nacionales. Los sesgos de estimación derivados de problemas de medición del consumo final de los hogares y la formación bruta de capital fijo en las actividades de construcción son menores que los resultantes al utilizar el año base obsoleto, aunque podrían afectar la composición del PIB desde el punto de vista del gasto.

Bibliografía

- Banco Central de Venezuela (2003), "Sistema de Cuentas Nacionales. Serie 1997-2002 (Año base 1997)" [en línea] <http://www.bcv.org.ve/cuadros/series/ctasnac9702b97/ctasnac9702b97.asp?id=338>.
- Carvalho Filho, Irineu de y Marcos Chamon (2006), "The myth of post-reform income stagnation in Brazil", *IMF Working Paper*, WP/06/275, Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional, diciembre.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2007), "Anexo estadístico", *Estudio económico de América Latina y el Caribe, 2005-2006* (LC/G.2314-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.06.II.G.2.
- Colombia, Departamento Administrativo Nacional de Estadística (2007a), "Censo de edificaciones", Premio Regional a la Innovación Estadística, Dirección de Metodología y Producción Estadística (DIMPE), Bogotá, D.C., diciembre, inédito.
- _____ (2007b), *Boletín de prensa*, Bogota, D.C., Oficina de Prensa, 29 de diciembre [en línea] <http://www.dane.gov.co>.
- Dávila, Enrique y Santiago Levy (2003), "Taxing for equity: a proposal to reform Mexico's value-added tax", *Latin American Macroeconomic Reform. The Second Stage*, José Antonio González y otros (comps.), Chicago, University of Chicago Press.
- De Boer, Sake, Wim van Nunspeet y Taeke Takema (1999), *Supply and Use Tables in Current and Constant prices for the Netherlands: an Experience of Fifteen Years*, NA-092, Voorburg/Heerlen, Statistics Netherlands.
- Deaton, Angus (2005), "Measuring poverty in a growing world (or measuring growth in a poor world)", *Review of Economics and Statistics*, vol. 87, Cambridge, Massachusetts, The MIT Press.
- Easterly, William y Aart Kraay (2000), "Small states, small problems? Income, growth, and volatility in small states", *World Development*, vol. 28, N° 11, Amsterdam, Elsevier.
- González, José Antonio y otros (comps.) (2003), *Latin America Macroeconomic Reform. The Second Stage*, Chicago, University of Chicago Press.
- IBGE (Instituto Brasileño de Geografía y Estadística) (2007), "Atividade construção civil," *Nota metodológica*, N° 15, Diretoria de Pesquisas (DPE) [en línea] http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/contasnacionais/referencia2000/2005/default_scn.shtm.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática) (2008), *Actualización del Sistema de Cuentas Nacionales de México 2003*, México, D.F., abril.

- _____ (2000), *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares de 1998*, México, D.F.
- Lebow David E. y Jeremy B. Rudd (2003), "Measurement error in the consumer price index: where do we stand?", *Journal of Economic Literature*, vol. 41, N° 1, Nashville, Tennessee, American Economic Association, marzo.
- Olinto Ramos, Roberto, Gonzalo Pastor y Lisbeth Rivas (2008), "Highlights from the implementation of the System of National Accounts 1993 (SNA93)", *IMF Working Paper*, WP/08/239, Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional, octubre.
- Singh, Anoop y otros (2005), "Stabilization and reform in Latin America: a macroeconomic perspective on the experience since the early 1990s", *Occasional Paper*, N° 238, Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional.
- Winters, Alan y Pedro M.G. Martins (2004), *Beautiful but Costly: Business Costs in Small Remote Economies*, Londres, Commonwealth Secretariat.

PALABRAS CLAVE

Hogares
 Ingresos familiares
 Bienestar social
 Programas de acción
 Evaluación de programas
 Modelos econométricos
 Datos estadísticos
 Uruguay

Prestaciones sociales en Uruguay: ¿por qué hay beneficiarios que no las solicitan?

Gabriel Burdín y Gioia de Melo

Los programas de transferencias monetarias han cobrado gran importancia en América Latina. La preocupación por su adecuada focalización se ha centrado en excluir a las personas que no cumplen los requisitos de elegibilidad. En cambio, se ha prestado menos atención al hecho de que ellos no alcanzan a la totalidad de su población objetivo, en parte debido a que un conjunto de personas ni siquiera solicita los beneficios. En el presente artículo se analizan los factores determinantes de la no solicitud de prestaciones sociales. El caso estudiado es el Plan de Atención Nacional a la Emergencia Social, un programa de transferencia de ingresos implementado en el Uruguay entre 2005 y 2007. Se cuantificó que más de la quinta parte de los hogares elegibles no se inscribieron en el programa. Las causas determinantes de la decisión de postular se estimaron mediante un modelo *probit*. Las evidencias obtenidas son ampliamente compatibles con los estudios teóricos y empíricos sobre el tema.

Gabriel Burdín

Investigador del Instituto de Economía,
 Universidad de la República,
 Uruguay

✦ gburdin@iecon.ccee.edu.uy

Gioia de Melo

Investigadora del Instituto de Economía,
 Universidad de la República,
 Uruguay

✦ gioiademelo@iecon.ccee.edu.uy

I

Introducción

¿Por qué motivo los hogares que satisfacen los requisitos de elegibilidad para recibir determinadas prestaciones sociales no las solicitan? Esta falta de respuesta por parte de los posibles beneficiarios es lo que en los estudios sobre evaluación de los programas sociales se ha denominado el problema de *non take-up*. El objetivo del presente documento es ofrecer algunas explicaciones preliminares a esta pregunta, considerando el caso del Plan de Atención Nacional a la Emergencia Social (PANES) aplicado en el Uruguay.

Hernanz, Malherbert y Pellizzari (2004) señalan que hay al menos tres razones que justifican el estudio de la no solicitud de prestaciones sociales. En primer lugar, el hecho de que un programa social alcance solo a una fracción de su población objetivo reduce su eficacia respecto del propósito original. Segundo, un mejor conocimiento de los principales factores que influyen en la determinación de postular permite estimar con más exactitud las consecuencias de un cambio de las políticas en materia de costo fiscal, así como mejorar su diseño. Tercero, si la decisión de no solicitar el beneficio es parcialmente involuntaria —por ejemplo, obedece a mala información, problemas administrativos o procedimientos estigmatizadores— se producen disparidades en el tratamiento de los individuos, pese a que el sistema de protección social debería ser igual para todos. En otras palabras, algunas personas tendrían dificultades para ejercer determinados derechos sociales.

La mayoría de los estudios disponibles sobre el *non take-up* se ha realizado en los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y especialmente en Inglaterra y los Estados Unidos, que tienen una tradición más amplia en materia de programas sociales focalizados.¹ Sin embargo, el tema ha adquirido una importancia creciente en los países de América Latina debido a la implementación de numerosos programas selectivos de transferencias monetarias.² Para elegir a

los beneficiarios, se utilizan mecanismos basados en los recursos y la situación socioeconómica de los hogares (*proxy means tests*) que, inevitablemente, conducen a errores de focalización (Cornia y Stewart, 1995). Estos pueden ser de dos tipos y suponen la inclusión de personas que no se encuentran dentro de la población objetivo, pero también la no inclusión de otras que sí cumplen los requisitos de elegibilidad de los programas. Como lo señalan Coady, Grosh y Hoddinott (2004), se ha hecho hincapié en minimizar los primeros —perfeccionando las fórmulas estadísticas para identificar a los participantes que no reúnen los requisitos pertinentes—, pero se ha subestimado la importancia de los segundos, lo que en la práctica implica que un segmento de la población más vulnerable no accede a las prestaciones sociales.

En este sentido, disponer de nuevas evidencias sobre los factores que determinan la decisión de inscribirse podría ser de utilidad para esclarecer algunos aspectos problemáticos del diseño de programas sociales focalizados. Ello reviste especial importancia para el Uruguay, dado que el tema no se ha abordado en otros estudios. Tampoco se ha tratado mayormente en las evaluaciones de los programas sociales realizadas en la región. Asimismo, la necesidad de mejorar la comprensión de este fenómeno obedece al hecho de que el instrumento de focalización empleado en el PANES ha sido utilizado —con algunas adaptaciones— en otros programas de implementación reciente tales como el nuevo régimen legal de asignaciones familiares, la iniciativa Objetivo Empleo y la ley de asistencia a la vejez.

Por último, se entiende que contar con un modelo explicativo de la decisión de los hogares o personas de postular a los programas sociales puede ser un recurso importante para los estudios de evaluación *ex ante* de las políticas, basados en microsimulaciones. El objetivo de este tipo de trabajos, que han tenido creciente desarrollo

¹ La mayoría de las investigaciones sobre el *non take-up* se ha realizado en Inglaterra (Atkinson, 1989; Craig, 1991; Corden, 1995, y Currie, 2004, entre otros) y los Estados Unidos (Ashenfelter, 1983; Moffitt, 1983; Blank and Ruggles, 1996; Anderson y Meyer, 1997; Bollinger y David, 2001), si bien en la última década el tema ha cobrado relevancia en los países europeos.

² Cabe citar los que se han aplicado en México (Progesa-Oportunidades), Colombia (Familias en Acción), Honduras (Programa de Asignación

Familiar), Nicaragua (Red de Protección Social), Bolivia (proyecto Beca Futuro), Ecuador (Bono de desarrollo humano), Chile (Subsidio unitario familiar) y Brasil (Programa de Erradicación del Trabajo Infantil (PETI), *Bolsa Escola*, *Bolsa Familia*). En general, estos programas tienen un doble objetivo: por una parte, operar como sostén de ingreso ante situaciones de privación extrema en el acceso a los recursos; por otra, promover la acumulación de capital humano, particularmente a nivel de los miembros más jóvenes de los hogares, mediante la exigencia de contrapartidas en materia de alimentación, controles sanitarios y asistencia a centros educacionales. Véase CEPAL (2006).

a nivel nacional y regional, es analizar la magnitud y el signo de las consecuencias de distintas alternativas de política en algunas variables de interés —normalmente la indigencia, la pobreza y la distribución del ingreso—, previo a su implementación. Sin embargo, ellos adolecen de la limitación de que por lo general suponen la focalización perfecta de los programas, lo que puede conducir a una medición inapropiada de los efectos de las políticas. En este sentido, la posibilidad de conocer las decisiones de los hogares puede contribuir a calibrar en forma más precisa los resultados.

En el presente estudio se estima un modelo *probit* de la probabilidad de postular al Plan Nacional de Atención a la Emergencia Social, a los efectos de identificar los principales factores que explican esta decisión. El modelo se especifica buscando aproximarse a las causas más importantes señaladas en los trabajos teóricos y empíricos: factores monetarios, costos de información y costos

sociales y psicológicos. Los datos utilizados corresponden a la Encuesta Nacional de Hogares Ampliada 2006 y la Encuesta Continua de Hogares 2007.

El documento está organizado de la siguiente manera. Después de la Introducción, en la sección II se define más concretamente el problema de investigación a abordar. En la sección III se discuten los estudios teóricos sobre los factores determinantes de la decisión de postular a los programas sociales y se revisan los antecedentes de los trabajos empíricos. En la sección IV se especifica el modelo de análisis y en la siguiente se resumen las características del PANES. En la sección VI se detallan las fuentes de información utilizadas, se identifica la magnitud relativa del grupo de hogares de interés y se presentan las estadísticas descriptivas. En la sección VII se describen los resultados de las estimaciones y, por último, se realizan los comentarios finales.

II

Definición del problema de investigación

Van Oorschot (1996) identificó tres aproximaciones posibles al análisis del problema de no solicitud de prestaciones sociales o *non take-up*. Dicha tipología permite establecer con mayor exactitud el objeto de estudio del presente documento.

- a) ***Non take-up primario o secundario***. La no solicitud primaria implica que las personas elegibles no solicitan la prestación de que se trate, mientras que la secundaria ocurre cuando los individuos elegibles que sí lo hacen son rechazados por los administradores del programa.
- b) ***Non take-up parcial o total***. Esta modalidad se refiere a la situación en que una persona solicita una prestación determinada, pero recibe tan solo parte de ella.³ Esto puede ocurrir tanto porque el

postulante entregó información inexacta como por un error de e) valuación de la administración del programa.

- c) ***Non take-up permanente o transitoria***. Es posible que las personas elegibles requieran de un cierto período de tiempo para tomar conocimiento de la existencia del programa, considerarse elegibles, solicitar la prestación y finalmente recibirla, lo cual determina una situación de no solicitud transitoria.

En este marco, el presente estudio se centra en los factores determinantes del *non take-up* primario y total a los programas sociales. No se aborda el problema de no solicitud secundario vinculado a los errores o conducta discrecional de la administración del programa en cuanto a la aplicación del mecanismo de focalización para elegir a los beneficiarios.

Por otra parte, el *non take-up* parcial no parece ser relevante en el caso del PANES, puesto que este consistió de una transferencia monetaria uniforme. Finalmente, si bien se considera importante hacer una distinción entre la falta de respuesta permanente y transitoria, para abordarla se requeriría disponer de datos de panel que permitieran observar el comportamiento de los individuos elegibles a lo largo del tiempo.

³ En Europa existen programas en que las prestaciones varían en función de la diferencia entre el ingreso del hogar y la línea de pobreza. En este sentido, es posible que debido a un error administrativo o de focalización, un solicitante aceptado en uno de ellos reciba un monto de dinero distinto al que se requeriría para equiparar el ingreso del hogar con la línea de pobreza.

III

Revisión del material bibliográfico teórico y empírico

Los factores determinantes de la no solicitud de prestaciones sociales generalmente se modelan como una relación entre los beneficios y los costos de postular, haciendo hincapié en la relevancia de los costos directos e indirectos de inscribirse en este tipo de programas. Ello suele ser costoso para los hogares, puesto que implica trasladarse hasta las oficinas públicas, tramitar la documentación requerida, llenar formularios y hacer una declaración de ingresos, entre otros. En este sentido, se supone que los hogares decidirán presentarse en la medida en que el monto del beneficio y la duración del período de otorgamiento compensen con creces los costos incurridos, incluidos los de carácter no pecuniario.

De acuerdo con Fuchs (2007), los factores que influyen en la decisión de postular a los programas sociales pueden clasificarse en cuatro grandes grupos.

- a) **Factores monetarios.** Cuanto más elevado sea el beneficio en relación al ingreso del hogar, mayor será el incentivo a solicitarlo. En caso de que este varíe según las características del postulante, se prevé que cuanto más significativo sea el monto que cada hogar estima le corresponde, mayor será el incentivo a solicitar la prestación. Las expectativas sobre la situación económica futura son extremadamente importantes en lo que refiere a la decisión de inscribirse en los programas sociales. Si una persona tiene pocas esperanzas de superar su situación de carencia por sus propios medios, el período de tiempo en que espera recibir el beneficio será más largo y por lo tanto amerita hacer la solicitud del caso. Sin embargo, existen costos pecuniarios en materia de transporte, tramitación de los documentos necesarios y otros que pueden ser valorados a la hora de evaluar la posibilidad de postular al programa.
- b) **Costos de procesamiento de la información** relativa a los programas sociales y complejidad de los procedimientos de postulación. Ello supone diversos grados de falta de información, hasta un límite máximo de ni siquiera saber que existe un beneficio determinado. El conocimiento que se tenga del programa puede afectar la percepción sobre la

probabilidad de recibir la prestación del caso, así como las expectativas de recibirla en función del costo de solicitarla.

- c) **Costos de espera** vinculados a la duración del proceso de solicitud y a la incertidumbre respecto de los resultados del mismo.
- d) **Costos sociales y psicológicos.** En los países occidentales, las normas sociales indican que las personas deberían sustentarse por sí mismas. En este sentido, el hecho de solicitar una prestación social puede concebirse como una desviación de las reglas de trabajo y un símbolo de fracaso. Según Lindbeck, Nyberg y Weibull (1999), el estigma que genera el hecho de recibir una prestación podría definirse como la sanción a que da lugar la violación de la norma social en virtud de la cual las personas deben autosustentarse con su propio trabajo. Como lo señala Elster (1989), la violación de las normas sociales desencadena intensas emociones negativas, tanto por parte de quien no las cumple como de otras personas.

En localidades pequeñas donde los contactos son más personalizados y en que por lo tanto las acciones individuales son fácilmente observables, es posible que el temor a las sanciones sociales contribuya a desincentivar la postulación a programas sociales. No obstante, aun en contextos más impersonales como el que caracteriza a las grandes ciudades, la interiorización de las normas a nivel individual podría generar un efecto similar. En otras palabras, una persona se abstendrá de solicitar una prestación si considera que ello representa un fracaso que afecta su autoestima (Moffitt, 1983; Atkinson, 1995; Sen, 1995). Asimismo, los individuos podrían tomar la decisión de no solicitar un beneficio debido a la pérdida de integridad que implica tener que someterse a una evaluación de elegibilidad (Mood, 2005).

Por otra parte, las interacciones sociales y, en general, los efectos del entorno son especialmente significativos en la medida en que afectan los costos de información y de estigma. En diversos estudios se ha documentado la importancia de la interacción social y en particular del comportamiento del grupo de pares (*peer group effects*) en materia de pobreza. Si las

restricciones o sanciones vinculadas a determinadas conductas son recíprocas entre las personas, el costo individual que enfrenta cada una de ellas dependerá de cuán difundidos se encuentren dichos comportamientos en el resto del grupo (Durlauf, 2002). En este sentido, la propensión a solicitar un beneficio puede verse afectada por el número de receptores dentro de la comunidad a que el individuo pertenece (zona geográfica, grupo étnico). Si el cobro de la prestación es generalizado, se reduce significativamente el estigma relacionado con el hecho de haberla solicitado. A su vez, ello contribuye a que la información sobre el programa pertinente se difunda mediante la red de contactos personales, con lo cual disminuyen los costos individuales de obtención y procesamiento de ella.⁴

Dado que no es posible observar directamente la valoración que hacen los hogares o las personas de las prestaciones y de los costos conexos, en los análisis empíricos se utilizan aproximaciones representativas (*proxies*) de los mismos. A continuación se describen las principales variables utilizadas en los antecedentes empíricos disponibles y los factores determinantes con que ellas guardan relación.

- a) **Escolaridad del jefe o del hogar.** Por una parte, se prevé que a mayor educación, más facilidad para procesar la información relativa al procedimiento de solicitud, con lo cual disminuyen los costos de transacción. No obstante, quienes poseen un mayor nivel de escolaridad tienen mejores oportunidades futuras de aumentar sus ingresos, de manera que el menor plazo de duración de un beneficio determinado afectará negativamente la postulación al programa. Por ello, los efectos de la educación en esta materia son ambiguos. Algunos autores han encontrado una relación negativa entre el nivel de escolaridad y la probabilidad de presentarse (Blank y Ruggles, 1996; Riphahn, 2001), mientras que otros no encontraron una relación significativa (Kayser y Frick, 2001; Terracol, 2002).
- b) **Propiedad de la vivienda.** En línea con la escolaridad, las personas que son propietarias de la vivienda en que residen tienen en promedio mayores ingresos potenciales, por lo que se prevé que requieran asistencia durante períodos más cortos de tiempo,

resultando menos probable que soliciten prestaciones sociales dados los costos que ello supone.

- c) **Tipo de hogar.** En varios estudios se ha constatado que hay un mayor nivel de postulación a programas sociales entre los hogares monoparentales, los que generalmente son de jefatura femenina. Ello podría obedecer a que tienen menos oportunidades de encontrar un trabajo de ingreso adecuado, ya que como el cuidado de los menores está a cargo de una sola persona adulta se requiere un horario laboral flexible y reducido. En su defecto, ello implica contratar servicios de cuidado, lo que se traducirá en un costo de oportunidad elevado. A su vez, se ha comprobado que las mujeres jefas de hogar suelen solicitar prestaciones sociales con mayor frecuencia que los hombres. De acuerdo con Riphahn (2001), el nivel de estigma social depende de la edad y el sexo del jefe de hogar. Esto es, se percibe como más estigmatizador que un hombre maduro no sea capaz de proveer ingresos suficientes para el hogar que en el caso de una mujer.
- d) **Presencia de menores en el hogar.** En la misma línea anterior, la presencia de niños en el hogar por lo general afecta positivamente las probabilidades de inscribirse en programas sociales, ya que esta puede mitigar los sentimientos de culpabilidad y de estigma (Duclos, 1995).
- e) **Etnia.** En relación a la etnia, se prevé que entre las personas que pertenecen a minorías étnicas aumenta la probabilidad de solicitar prestaciones sociales. Por una parte, es posible que sus expectativas de inserción en el mercado de trabajo y de generación de ingresos sean reducidas debido a las prácticas discriminatorias que enfrentan estos grupos y que se expresan en altas tasas de desempleo específicas y menores remuneraciones relativas. Por otra, los costos en materia de estigma podrían ser inferiores en la medida en que los inscritos representen una proporción elevada del grupo de pares.⁵
- f) **Edad.** En el caso de que un programa social sea accesible para todos los grupos etarios, se prevé que la tasa de participación de los jóvenes será más elevada que la del resto. Es posible que los adultos mayores enfrenten costos más altos si el proceso de postulación es relativamente complejo. Asimismo,

⁴ Al considerar los factores en su conjunto, debe tenerse en cuenta que los costos de transacción y de estigma son mayores al momento de solicitar la prestación, de manera que si los posibles beneficiarios esperan recibirla durante un corto período de tiempo, podrían evaluar que los costos de postular al programa superan los beneficios conexos.

⁵ Kayser y Frick (2001) sostuvieron que es menos probable que los inmigrantes soliciten prestaciones sociales porque enfrentan un mayor nivel de estigma, así como barreras de idioma y escasa familiaridad con el sistema de protección social. Todos estos factores se agudizan en caso de que el hogar no cuente con un permiso de residencia legal.

- en este grupo podrían predominar las actitudes de mayor autonomía y una menor propensión a aceptar prestaciones que no procedan del propio trabajo.
- g) **Zona geográfica.** Otro factor que podría dar cuenta de la falta de respuesta a los programas sociales es el tamaño de la localidad a la que pertenecen los posibles beneficiarios. Es probable que en las comunidades pequeñas aumente la presencia de estigmas, ya que en este caso es más difícil ocultar que se está recibiendo una prestación.
- h) **Cobro de otros beneficios.** Si un hogar determinado ya recibe algún tipo de transferencia, aumentará la probabilidad de inscripción en nuevos programas. La experiencia previa en procesos de postulación similares le permitirá reducir los requerimientos de información y otros costos conexos. A su vez, el costo de estigma para un hogar que ya está recibiendo beneficios sociales es menos significativo (Kayser y Frick, 2001).
- i) **Porcentaje de beneficiarios en el barrio.** Según Mood (2005), la mayoría de los factores determi-

nantes mencionados puede atribuirse parcialmente a ciertas normas específicas de los grupos. Si el hecho de recibir prestaciones sociales es algo común, y si los miembros de un grupo se identifican e interactúan más entre sí que con otros individuos, la propensión a solicitarlas debiera ser elevada. Una de las variables representativas más usuales es el porcentaje de hogares que cobran el beneficio en el barrio al que pertenecen. Ello ha sido constatado luego de amplios controles por Bertrand, Luttmer y Mullainathan (2000) en Estados Unidos, Terracol (2002) en Francia y Mood (2004) en Suecia.

En lo que se refiere al método de estimación, para calcular la probabilidad de que los hogares elegibles soliciten una determinada prestación social, generalmente en los estudios se utilizan modelos *probit* (Riphahn, 2001; Kayser y Frick, 2001; Fuchs, 2007) o *logit* (Mood, 2005).

En el cuadro 1 se resumen las principales variables empleadas en los antecedentes descritos, los factores determinantes con que guardan relación y el signo de la estimación pertinente.

IV

Modelo de análisis

Siguiendo a Blundell, Fry y Walker (1988), se considera un modelo simplificado en que las personas evalúan los beneficios y costos pecuniarios y no pecuniarios a que da lugar la postulación al programa.

$$U[y + B(y, z^*), z] - C(y, z) > U(y, z) \quad (1)$$

donde y representa el ingreso original del hogar, $B = B(y, z^*)$ la prestación que le corresponde a ese hogar en función del ingreso y y de z^* , que representa el vector de características observables que determinan su otorgamiento.

Por otra parte, z representa el vector de características que determinan la decisión de postular y $C(\cdot)$ los costos de presentarse, que también es función de y y de z .

Si se elige una especificación lineal para las funciones U y C , se tiene que

$$U[y + B(y, z^*), z] = a_0 + a_1(y + B) + a_2z + e_T = U_T \quad (2a)$$

$$U[y, z] = a_0 + a_1y + a_2z + e_0 = U_0 \quad (2b)$$

$$-C(y, z) = b_0 + b_1y + b_2z + \mu \quad (2c)$$

donde e_T , e_0 y μ son los factores inobservables específicos de cada hogar.

Haciendo la diferencia, y suponiendo las especificaciones lineales, entre los lados derecho e izquierdo de la ecuación (1) se tiene que

$$U_T - C - U_0 = b_0 + a_1B + b_1y + b_2z + v \quad (3)$$

donde $v = e_T + \mu - e_0$

La probabilidad de postular es entonces:

$$P(U_T - C - U_0 > 0) = P[v > -(b_0 + a_1B + b_1y + b_2z)] \quad (4)$$

Por lo tanto, en el caso del hogar "iésimo" dicha probabilidad puede expresarse como la función de distribución acumulada tal en que

$$P_i = F(B_i, y_i, z_i) \quad (5)$$

donde la elección de $F(\cdot)$ depende del supuesto sobre la distribución de v entre los hogares.

Cabe destacar que C es independiente de B , lo que implica que existen costos fijos por aplicar (esfuerzo,

CUADRO 1

Variables utilizadas en diversos estudios empíricos sobre la postulación a programas sociales

Variables utilizadas	Factores determinantes conexos	Signo de la estimación	Antecedentes
Monto de la prestación	Beneficios monetarios	(+)	Fuchs (2007); Riphahn, (2001); Blank y Ruggles (1996); Blundell, Fry y Walker (1988); Anderson y Meyer (1997)
Brecha de pobreza (en algunos países europeos ello equivale a la prestación)			
Ingreso del hogar	Beneficios monetarios	(-)	Kayser y Frick (2001)
Ingresos extraordinarios	Acceso a apoyo económico alternativo	(-)	Mood (2005)
Percepción sobre el futuro	Expectativas económicas futuras (plazo de duración del beneficio)	(+)	Kayser y Frick (2001)
Nivel de escolaridad	Expectativas económicas futuras (plazo de duración del beneficio), efectos del entorno y de las normas grupales: estigma y costos de información	(-)	Blank y Ruggles (1996); Riphahn (2001); Mood (2005); Kayser y Frick (2001); Terracol (2002)
Áreas urbanas	Efectos del entorno y de las normas grupales: estigma y costos de información	(+)	Riphahn (2001), Kayser y Frick (2001); Mood (2004); Fuchs (2007)
Hogares monoparentales	Efectos del entorno y de las normas grupales: estigma y costos de información	(+)	Blank y Ruggles (1996); Riphahn (2001); Mood (2004); Fuchs (2007)
Número de menores en el hogar	Expectativas económicas futuras (plazo de duración de la prestación), efectos del entorno y de las normas grupales: estigma y costos de información	No significativo	Kayser y Frick (2001)
Raza, origen étnico	Efectos del entorno y de las normas grupales: estigma y costos de información, expectativas económicas futuras (plazo de duración del beneficio)	(+)	Kayser y Frick (2001); Blank y Ruggles (1996); Terracol (2002); Riphahn (2001)
Extranjeros	Barreras del idioma, estigmas y temor a perder el permiso de residencia	(+)	Blank y Ruggles (1996); Mood (2004); Fuchs (2007)
Edad	Efectos del entorno y de las normas grupales: estigma y costos de información	(-)	Kayser y Frick (2001); Mood (2005)
Porcentaje de beneficiarios en el barrio	Efectos del entorno y de las normas grupales: estigma y costos de información	(-)	Blank y Ruggles (1996); Riphahn (2001); Fuchs (2007)
Creencia de que el comportamiento no afecta el destino de las personas	Costos psicológicos	(+)	Kayser y Frick (2001) ^a
Lazos estrechos con la localidad	Efectos del entorno y de las normas grupales: estigma y costos de información	(+)	Bertrand, Luttmer y Mullainathan (2000), Terracol (2002), Mood (2005)
Religión	Efectos del entorno y de las normas grupales: estigma y costos de información	(-)	Kayser y Frick (2001)
Propiedad de la vivienda	Expectativas económicas futuras (plazo de duración del beneficio)	(-)	Kayser y Frick (2001)

Fuente: elaboración propia.

^a Kayser y Frick (2001) constataron que la participación en programas sociales aumenta en forma directamente proporcional a la cercanía del jefe de hogar a los 49 años de edad y que luego decrece.

estigma) que varían entre los hogares según las características de z y del ingreso y . $C(\cdot)$ depende positivamente de y , porque se supone que los hogares de ingreso más elevado se sentirán más estigmatizados a la hora de inscribirse en un programa focalizado. La probabilidad de postulación será decreciente en y , dado B , tanto por el hecho de que el beneficio relativo previsto es menor como porque los costos de la solicitud en materia de estigma son superiores. Para un nivel dado de y , cuanto más elevada sea B , mayor será la posibilidad de que los beneficios compensen con creces los costos. Por lo tanto, la probabilidad de postular será creciente en B dados y y z .

Las características de los hogares reflejadas en el vector z que fueron consideradas en este estudio son las siguientes (véase el Apéndice):

- Departamento/ barrio
- Nivel de riqueza
- Materiales del techo de la vivienda
- Relación entre el monto de la prestación y el ingreso total del hogar
- Cobro de otras prestaciones del Banco de Previsión Social (BPS)⁶
- Zona geográfica
- Jefe de hogar mayor de 65 años
- Raza
- Hogar monoparental
- Número de menores en el hogar
- Nivel de escolaridad del hogar
- Propiedad de la vivienda
- Jefe de hogar desocupado o inactivo

V

El Plan de Atención Nacional a la Emergencia Social: aspectos institucionales, criterios de elegibilidad y procedimiento de inscripción

En este apartado se resumen, siguiendo a Amarante, Burdín y Vigorito (2008), las principales características del PANES, el marco institucional y administrativo y particularmente los requisitos de elegibilidad, así como el procedimiento de inscripción que debían realizar los hogares.

1. Aspectos generales

El Plan de Atención Nacional a la Emergencia Social del Uruguay consistió de un conjunto de políticas sociales orientadas a los hogares de muy bajo ingreso. La población objetivo del programa correspondió al primer quintil de personas bajo la línea de pobreza (8%) y abarcó a la totalidad de las personas en situación de indigencia (4,2%). El Plan fue creado mediante la ley 17.869, sancionada en mayo de 2005.

En la documentación oficial sobre el PANES se establece que tuvo dos finalidades básicas:⁷ por una

parte, proporcionar asistencia contingente mediante una transferencia monetaria (el Ingreso Ciudadano) y subvenciones para el consumo alimentario; por otra, ofrecer una propuesta de más largo plazo por medio de intervenciones de capacitación, educación y alfabetización, junto con experiencias de participación social y laboral, aunque el desarrollo de estas actividades tuvo un carácter más acotado.

2. Criterios de elegibilidad

Para postular al programa, los hogares tuvieron que completar un formulario genérico entregado en el Ministerio de Desarrollo Social (MIDES), que incluía una declaración de ingresos y una enumeración de los miembros del hogar y de sus respectivas cédulas de identidad.

Mediante una subsiguiente visita de funcionarios del MIDES, se reunía información detallada sobre las características del hogar. Además, cuando se inició el programa, en mayo de 2005, se eligieron algunas zonas de mayor carencia en que se realizó un empadronamiento, completando al mismo tiempo los formularios de inscripción y de visita. Este procedimiento abarcó 12.000 hogares y se denominó “desembarcos”. Los datos se ingresaron en el MIDES y fueron transferidos

⁶ Organismo encargado de gestionar el conjunto de prestaciones sociales (contributivas y no contributivas) del Uruguay.

⁷ Para mayores detalles, véase Ministerio de Desarrollo Social [en línea] www.mides.gub.uy

al Banco de Previsión Social, donde se cotejó la información contenida en los formularios con la proveniente de los registros de la seguridad social. En el artículo 6° de la ley 17.869 se establece que: “Las prestaciones se otorgarán a los hogares cuyos ingresos por todo concepto, exceptuándose las asignaciones familiares, prestaciones por invalidez y vejez, al mes de marzo de 2005, no superen los \$ 1.300 (mil trescientos pesos uruguayos) por persona y presenten carencias críticas en sus condiciones de vida”.

Entre los hogares cuyo ingreso mensual no superaba un límite máximo de 1.300 pesos per cápita, sea declarado o de acuerdo con los registros del BPS, se elegía a los beneficiarios sobre la base de un puntaje determinado mediante la combinación lineal del conjunto de características del hogar que mide el índice de carencias críticas (ICC). Ingresaban al programa aquellos cuyo puntaje superaba un umbral variable según la región.⁸

En el PANES se inscribieron aproximadamente 131.000 hogares, de los cuales se aprobó a cerca de 80.000.⁹

VI

Fuentes de información y estadísticas descriptivas

Las fuentes de información utilizadas en el presente estudio fueron la Encuesta Nacional de Hogares Ampliada (ENHA) 2006 y la Encuesta Continua de Hogares 2007. Ambas son representativas del total nacional y contienen información socioeconómica sobre hogares y personas.

Para determinar la elegibilidad de los hogares se utilizaron dos criterios:

- i) Hogares ubicados en el primer quintil bajo la línea de pobreza, tal como se definió originalmente la población objetivo. Este criterio solo es aplicable al país urbano.¹⁰
- ii) Hogares cuyo puntaje según el índice de carencias críticas supere el umbral correspondiente y en que el ingreso per cápita, de acuerdo con los criterios establecidos en virtud de la ley pertinente, sea inferior a 1.300 pesos. En este caso, la estimación se realizó para la totalidad del país.

En el cuadro A-1 se presentan las estadísticas descriptivas de las variables utilizadas. Como se observa en el cuadro 2, según el criterio utilizado el porcentaje de hogares elegibles que no postularon al programa osciló entre un 17% y un 22%, lo que equivale aproximadamente

a 9.500 hogares. El mayor porcentaje estimado de acuerdo con el segundo criterio obedeció a que en este caso se incluyó el medio rural, cuya participación en este tipo de programas suele ser menos significativa.

Estos niveles de no solicitud son relativamente bajos en comparación con los antecedentes de los países de la OCDE.¹¹ De cualquier modo, las estimaciones de que se dispone sobre otros países generalmente se refieren al porcentaje de hogares o personas elegibles que no cobran las prestaciones y no el de aquellos que no las solicitan, como en el caso del presente estudio. Ello implica que para determinar el nivel de *non take-up* incluyen los

⁸ La metodología utilizada para calcular el índice de carencias críticas se describe en Amarante, Arim y Vigorito (2006).

⁹ Cabe destacar que el número de hogares aprobados alcanzó aproximadamente el doble de lo planificado inicialmente.

¹⁰ Ello obedece a que la pobreza se calcula únicamente en las zonas urbanas, ya que en el medio rural no se incluye el valor locativo en el ingreso del hogar y por lo tanto los ingresos de ambos no son estrictamente comparables.

¹¹ Véase Hernanz, Malherbert y Pellizzari (2004) para un análisis sistemático de estas estimaciones.

CUADRO 2

Distribución de hogares elegibles según criterios de elegibilidad, 2006
(En porcentajes)

	Inscritos	No inscritos	Total
Primer quintil bajo la línea de pobreza	83,1	16,9	100,0
Puntaje según índice de carencias críticas e ingreso per cápita inferior a 1.300 pesos	78,4	21,6	100,0

Fuente: elaboración propia sobre la base de la Encuesta Nacional de Hogares Ampliada 2006.

errores cometidos en el proceso administrativo y en la aplicación del instrumento de focalización, es decir, el número de hogares elegibles que solicitaron el beneficio y que fueron rechazados equivocadamente.

Debe tenerse presente, como lo señalan Amarante y otros (2007), que la identificación de los hogares elegibles mediante la Encuesta Nacional de Hogares Ampliada no está exenta de limitaciones metodológicas. En primer lugar, no se dispone de información sobre los hogares previo a la implementación del programa, de manera que es posible que el ingreso declarado en la encuesta difiera del que percibían al momento de postular al PANES. Las mismas consideraciones son válidas para el índice de carencias críticas, ya que las condiciones de vida de los hogares pueden haber variado entre la fecha de solicitud y la de realización del sondeo. Segundo, también es posible que haya diversos grados de subdeclaración del ingreso, tanto en la encuesta como al momento de solicitar el beneficio, puesto que los hogares conocían las condiciones de elegibilidad del Plan. Por último, en el caso de los hogares que recibieron las prestaciones del PANES, se supone que de no ser beneficiarios del Plan no habrían cambiado su comportamiento laboral y que, por lo tanto, su ingreso sería igual al que percibían sin la transferencia del Ingreso Ciudadano.¹²

Pese a estas dificultades, se considera que la información disponible en la ENHA 2006 permite una aproximación razonable a la determinación de las condiciones de elegibilidad para el programa. Asimismo, en la encuesta se distingue entre hogares inscritos y hogares que efectivamente cobran el beneficio, con lo cual pueden

analizarse directamente los factores determinantes de la decisión de postular. Lo anterior constituye una ventaja respecto de otros estudios de este tipo, en que —como se dijo— ella se modela en forma indirecta, distinguiendo solo entre quienes cobran y no cobran el beneficio. De acuerdo con la tipología definida en la sección II, el presente estudio se ocupa de los factores determinantes de la falta de respuesta primaria, pudiendo aislar los problemas del *non take-up* secundario.

Dada la importancia que representa el hecho de poder realizar una estimación de los factores determinantes de la no postulación al PANES para la totalidad del país, esto es, incluido el medio rural, el criterio de elegibilidad adoptado para estimar la probabilidad de presentarse fue el que considera conjuntamente el índice de carencias críticas y el límite máximo de ingreso.

El cuadro 3 muestra la proporción de hogares elegibles que no se inscribieron en el PANES. Un 22% de los que reunían los requisitos de elegibilidad no solicitaron las prestaciones pertinentes, porcentaje que se reduce significativamente en el caso de Montevideo.

Entre los hogares cuya tasa de no postulación fue menos significativa se cuentan los que ya recibían una prestación servida por el BPS (asignaciones, pensiones, jubilaciones), aquellos con jefatura de raza negra,¹³ los situados en grandes ciudades y los de mayor presencia de menores. Las zonas rurales presentan tasas de no inscripción extremadamente elevadas, que alcanzan un 46% de los hogares elegibles. Asimismo, la proporción de no inscritos en el programa fue más elevada en los hogares con jefe de edad avanzada, excepto en Montevideo.

En la categoría de hogares monoparentales, las tasas de no inscripción en el PANES fueron bajas y en ningún caso superaron el 10% de los hogares elegibles. En cambio, ellas fueron más significativas en los hogares con vivienda propia y los más educados. Aquellos cuyo jefe se encontraba desocupado o inactivo registraron tasas de no postulación levemente superiores, con excepción de Montevideo.

¹² No existen evidencias concluyentes en relación con los posibles efectos del PANES en el comportamiento laboral. Amarante, Burdín y Vigorito (2008) evaluaron las repercusiones del programa en la oferta laboral (actividad y horas trabajadas), utilizando una metodología de diseño discontinuo realizada sobre la base de una encuesta de los hogares beneficiarios (grupo de tratamiento) y de los que no recibían las prestaciones (grupo de control) en un entorno reducido del punto de corte del algoritmo. Los autores no encontraron pruebas de que postular al PANES afectara el comportamiento laboral. Borraz y González (2008) tampoco encontraron efectos en la actividad laboral, aunque sí cierta reducción de las horas trabajadas. Estos autores no utilizaron un diseño de encuesta específico para la evaluación del programa, aplicando la metodología de emparejamiento (*propensity score matching*) con la encuesta de hogares.

¹³ Hogares cuyo jefe se autopercibe como de ascendencia africana.

CUADRO 3

Proporción de hogares no inscritos en el Plan de Atención Nacional a la Emergencia Social del Uruguay, según características, 2006
(En porcentajes de hogares elegibles)

	Total país	Montevideo	Interior
<i>Total</i>	21,64	12,74	24,13
<i>Recibe otros beneficios del Banco de Previsión Social</i>			
No	28,58	18,37	32,27
Sí	19,91	10,95	22,25
<i>Jefe de hogar de raza negra</i>			
No	23,16	14,13	25,49
Sí	15,51	8,48	18,11
<i>Localidades</i>			
5.000 o más habitantes	12,95	–	13,05
Menos de 5.000 habitantes	33,11	–	33,11
Rurales	46,35	–	46,35
<i>Número de menores</i>			
Hogares sin menores	54,23	33,33	54,33
Presencia de un menor	23,73	12,07	25,27
Presencia de dos menores	20,53	16,14	21,67
Presencia de tres menores	19,24	12,69	21,22
Presencia de cuatro menores o más	17,26	11,95	19,49
<i>Jefe de hogar mayor de 65 años</i>			
No	19,26	12,83	21,24
Sí	47,15	6,61	48,55
<i>Hogar monoparental</i>			
No	24,65	14,33	27,38
Sí	9,36	7,48	10,00
<i>Hogar con vivienda propia</i>			
No	17,58	12,52	19,49
Sí	32,11	14,88	33,52
<i>Jefe de hogar desocupado/inactivo</i>			
No	21,00	14,15	23,09
Sí	22,95	9,20	26,12
<i>Escolaridad</i>			
Inferior a nueve años	20,66	11,13	23,38
Nueve años o más	28,92	26,52	29,50

Fuente: elaboración propia sobre la base de la Encuesta Nacional de Hogares Ampliada 2006.

Nota: No incluye las variables riqueza y material de techos, puesto que carecen de una interpretación teórica en particular y en el modelo se utilizan meramente como variables de control. Para mayores detalles, véase el cuadro A-1.

VII

Resultados preliminares

En el cuadro 4 se presentan los resultados del modelo *probit* basado en la ENHA 2006 mediante el cual se estimó la probabilidad de que un hogar elegible solicitara el Ingreso Ciudadano.¹⁴ Dado que el beneficio se otorgó a los hogares, la estimación se realizó precisamente a ese nivel.

Siguiendo a Fuchs (2007), se realizaron dos estimaciones: una en que se incluyó la situación de actividad del jefe de hogar y otra en que no se hizo, en virtud de la posible existencia de sesgos de selección. Ambos modelos se estimaron para la totalidad del país, Montevideo y el interior.

En las estimaciones correspondientes a todo el país se incluyeron variables ficticias (*dummies*) por departamento, a fin de controlar los posibles efectos idiosincrásicos vinculados al lugar de residencia en la probabilidad de postulación. Con el mismo propósito, en el caso de Montevideo se utilizaron variables por barrio. Asimismo, se incluyeron controles sobre el nivel de riqueza, medido según la disponibilidad de bienes durables (*riqueza*) y los materiales de construcción de la vivienda (*techoprecario*).¹⁵

En general, las variables afectan la probabilidad de postulación al PANES con el signo esperado, en forma significativa y son compatibles con los resultados obtenidos en otros estudios.

La relación entre el monto de la prestación y el ingreso total del hogar (*beneficio*) afecta positivamente la probabilidad de inscripción. En este sentido, los hogares donde el beneficio que ofrecía el programa era importante en términos relativos presentaron mayor número de solicitudes que el resto, en línea con los resultados de otras investigaciones (Anderson y Meyer, 1997; Blundell, Fry y Walker, 1988).

Por otra parte, la probabilidad de postulación fue mayor en los hogares que ya percibían algún tipo de prestación del Banco de Previsión Social (*benefbps*), apoyando la idea de que la experiencia previa en pro-

cedimientos de solicitud similares contribuyó a reducir los costos de procesamiento de la información relativa al PANES.

Los hogares residentes en pequeñas localidades urbanas¹⁶ (*menos5000*) y muy particularmente en las zonas rurales (*rural*) presentaron una menor probabilidad de inscripción que los pertenecientes a grandes ciudades. En las ciudades pequeñas, la imposibilidad de conservar el anonimato puede exacerbar el estigma que por lo general se asocia al hecho de postular a programas focalizados. En las localidades rurales, las dificultades de acceso a la información y los mayores costos de traslado contribuyen a que sea más costoso solicitar las prestaciones del caso. Los efectos encontrados fueron similares a los verificados en las investigaciones revisadas.

Por otra parte, se observó un efecto negativo de la edad del jefe de hogar en la probabilidad de postulación, sobre todo cuando este superaba los 65 años de edad (*may65*). Esto podría indicar que en la población de edad más avanzada aumentan los costos sociales y psicológicos, así como las dificultades para procesar la información necesaria. Cabe destacar que el resultado se invierte en Montevideo, donde el coeficiente fue positivo. Ello obedeció tal vez a la mitigación del efecto estigma en este grupo etario cuando las interacciones sociales son más impersonales, como efectivamente sucede en la capital del país.

Los hogares con jefe de raza negra (*afro*) presentaron una mayor probabilidad de inscribirse en el PANES. Este efecto se observó en la totalidad del país y en Montevideo, perdiendo importancia en la estimación correspondiente al interior.¹⁷ En este sentido, si la proporción de solicitantes de este grupo étnico es relativamente elevada, la información se habría propagado mediante la red de contactos personales, reduciendo así el efecto estigma e incentivando la postulación al programa.

La condición de hogar monoparental (*monoparental*) y la presencia de menores de 18 años (*men18*) afectan positivamente la probabilidad de solicitar el beneficio. En el primer caso, la existencia de un solo receptor potencial de ingresos contribuiría a deteriorar

¹⁴ En el cuadro A-2 se aprecian las estimaciones del modelo correspondientes a 2007. En general, los coeficientes estimados no presentaron una variación significativa respecto de 2006.

¹⁵ A fin de reflejar el número de bienes durables existentes en el hogar, se construyó un índice de riqueza en que se agregaron ambas variables, utilizando ponderadores obtenidos mediante un análisis factorial. Para mayores detalles metodológicos, véase el Apéndice.

¹⁶ Centros urbanos de menos de 5.000 habitantes.

¹⁷ Esto podría obedecer a que en Montevideo hay mayor presencia de personas de ascendencia africana.

CUADRO 4

Modelo *probit* de la probabilidad de postular al Plan de Atención Nacional a la Emergencia Social del Uruguay, 2006
(Efectos marginales)

Variables explicativas	Total país		Montevideo		Interior	
	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 1	Modelo 2
Beneficio	0,119 (0,007)***	0,12 (0,007)***	0,126 (0,017)***	0,13 (0,017)***	0,124 (0,008)***	0,124 (0,008)***
Benefbps	0,111 (0,006)***	0,112 (0,006)***	0,115 (0,010)***	0,117 (0,011)***	0,1 (0,007)***	0,101 (0,007)***
Menos5000	-0,094 (0,006)***	-0,093 (0,006)***			-0,09 (0,006)***	-0,09 (0,006)***
Rural	-0,264 (0,008)***	-0,264 (0,008)***			-0,262 (0,008)***	-0,262 (0,008)***
Men18	0,04 (0,001)***	0,04 (0,001)***	0,023 (0,002)***	0,022 (0,002)***	0,048 (0,002)***	0,048 (0,002)***
May65	-0,126 (0,010)***	-0,119 (0,009)***	0,046 (0,020)**	0,054 (0,018)***	-0,119 (0,010)***	-0,117 (0,010)***
Climaeduc	-0,004 (0,001)***	-0,004 (0,001)***	-0,008 (0,002)***	-0,008 (0,002)***	-0,002 (0,001)*	-0,002 (0,001)**
Afro	0,014 (0,005)***	0,014 (0,005)***	0,047 (0,007)***	0,048 (0,007)***	-0,004 -0,006	-0,004 -0,006
Monoparental	0,086 (0,005)***	0,088 (0,004)***	0,031 (0,008)***	0,037 (0,008)***	0,106 (0,005)***	0,107 (0,005)***
Desoc/inact	0,012 (0,005)**		0,03 (0,007)***		0,004 -0,006	
Propietario	-0,058 (0,005)***	-0,058 (0,005)***	-0,016 -0,011	-0,012 -0,011	-0,063 (0,005)***	-0,063 (0,005)***
Riqueza	-0,103 (0,003)***	-0,103 (0,003)***	-0,077 (0,006)***	-0,077 (0,006)***	-0,115 (0,003)***	-0,115 (0,003)***
Techoprecario	0,066 (0,004)***	0,066 (0,004)***	0,048 (0,007)***	0,046 (0,007)***	0,073 (0,005)***	0,073 (0,005)***
Nº de observaciones	41 974	41 974	8 293	8 293	32 754	32 754
Pseudo R2	0,213	0,2129	0,1562	0,154	0,2294	0,2294

Fuente: elaboración propia sobre la base de la Encuesta Nacional de Hogares Ampliada 2006.

Nota: Estándares de error sólidos entre paréntesis; * significativo al 10%, ** significativo al 5%, *** significativo al 1%.

Variables explicativas: Beneficio = relación entre monto de la prestación e ingreso total del hogar; Benefbps = otras prestaciones del Banco de Previsión Social; Menos5000 = pequeñas localidades urbanas; Rural = zonas rurales; Men18 = número de menores de 18 años; May65 = jefe de hogar mayor de 65 años; Climaeduc = escolaridad del hogar; Afro = hogar con jefatura de raza negra; Monoparental = hogar monoparental; Desoc/inact = jefe de hogar desocupado o inactivo; Propietario = hogar con vivienda propia; Riqueza = disponibilidad de bienes durables; Techoprecario = materiales de construcción de la vivienda.

las expectativas de inserción laboral y estimularía la postulación al programa. En el segundo, el mayor número de menores en el hogar aumentaría las posibilidades de éxito en el proceso de aplicación. A su vez, los mecanismos estigmatizadores no afectarían mayormente a este tipo de hogares en comparación con aquellos en que el beneficio se otorga a personas adultas capaces de generar ingresos por sí mismas. Los resultados obtenidos en relación con distintos programas y países por Blank y Ruggles (1996), Riphahn (2001), y Kayser y Frick (2001) fueron similares.¹⁸

En cambio, la probabilidad de solicitar la prestación está inversamente relacionada con el nivel de escolaridad del hogar (*climaeduc*), aunque la magnitud del efecto no es significativa. Un resultado similar fue encontrado

por Riphahn (2001) en el caso de Alemania. Es posible que el signo obedezca al hecho de que los hogares de mayor capital educacional tendrían mejores expectativas de mejorar su situación económica en el futuro. En forma similar podría interpretarse el efecto negativo en la probabilidad de postular a que da lugar la condición de propiedad de la vivienda (*propietario*).

Por otra parte, la desocupación o inactividad del jefe de hogar (*desoc/inact*) aumenta la probabilidad de inscripción. En línea con lo constatado por Fuchs (2007), el hecho de que los coeficientes no varíen de manera significativa al excluir o incluir la variable que identifica si el jefe de hogar se encuentra desocupado o inactivo indicaría que las variables seleccionadas no son altamente endógenas a dicha característica.

VIII

Comentarios finales

En el presente documento se abordó el problema de no postulación al PANES de los hogares que satisfacían los requisitos de elegibilidad del programa.

Sobre la base de la Encuesta Nacional de Hogares Ampliada 2006, se estimó que un 22% de los hogares potencialmente elegibles no había solicitado ingresar al programa. Si bien este guarismo podría llamar la atención, no resulta particularmente elevado en comparación con los antecedentes de los países de la OCDE. De cualquier modo, la proporción fue bastante mayor en las localidades urbanas de menos de 5.000 habitantes (33%) y sobre todo en el medio rural (46%).

De acuerdo con las estimaciones del modelo *probit*, la probabilidad de postulación se vio afectada positivamente por el peso relativo de la transferencia en relación con el ingreso del hogar. El número de menores de 18 años, la recepción de otros beneficios servidos por el BPS, la existencia de un jefe de hogar de raza negra y la condición de hogar monoparental también afectaron en forma positiva la presentación al PANES. En otro orden, la residencia en zonas rurales influyó negativa y significativamente en la probabilidad de inscripción, al igual que la presencia de un jefe de hogar mayor de 65 años. De esta forma, las evidencias respaldarían en gran medida las causas determinantes discutidas en la literatura teó-

rica (factores monetarios, costos de información, costos sociales y psicológicos). Asimismo, los resultados son compatibles con los encontrados en estudios similares realizados en los países de la OCDE.

Dado que se trató de una aproximación preliminar, quedan planteadas algunas limitaciones y futuras líneas de profundización del presente artículo. En primer lugar, debido a la falta de información no fue posible analizar el efecto de los “desembarcos” en la probabilidad de postular. En la medida en que se disponga de esa información sería relevante examinarlos, ya que fue un elemento de diseño orientado claramente a reducir las tasas de no inscripción.

Segundo, sería necesario analizar la solidez de los resultados obtenidos mediante otros métodos de estimación que consideren de manera más sistemática la presencia de posibles sesgos de selección. Esto es especialmente importante cuando se analiza el efecto de la situación de actividad económica del jefe de hogar. Es posible que algunas personas alteren su comportamiento laboral a los efectos de cumplir los requisitos de elegibilidad que, en materia de ingreso, exigen los programas sociales focalizados. Esto podría provocar un sesgo en las estimaciones y conducir a una sobrestimación de los efectos de la desocupación como factor determinante de la participación en programas sociales. No obstante, vale decir que en otros estudios en que se ha introducido este tipo de correcciones no se han encontrado diferencias significativas (Fuchs, 2007).

¹⁸ En este último caso, los autores no encontraron efectos significativos de la situación de hogar monoparental.

En tercer lugar, sería particularmente relevante incorporar en forma sistemática al modelo los efectos de las interacciones sociales en la decisión de postular al PANES. El signo encontrado en muchas de las variables utilizadas podría estar reflejando algunas consecuencias de este tipo, como por ejemplo, el mayor número de solicitudes presentadas por jefes de hogar de raza negra. No obstante, esta aproximación preliminar no permitió distinguir con exactitud de qué manera las interacciones sociales afectarían la probabilidad de inscripción de los hogares. En particular, fue imposible medir el peso específico del efecto información y del efecto estigma. La distinción no es trivial desde el punto de vista de las implicaciones de política (Cohen-Cole y Zanella, 2008). Al considerar las interacciones sociales en un modelo de decisión como el utilizado en este trabajo, surgen complejidades que deben abordarse en futuras etapas de la presente investigación (Manski, 1993; Brock y Durlauf, 2001).

Por último, sería deseable avanzar en la interiorización de las decisiones de postulación en las evaluaciones *ex ante* de los programas sociales del Uruguay. En general, este tipo de estudios suponen la focalización perfecta de las políticas, lo que puede conducir a una apreciación inexacta de sus efectos distributivos y fiscales. Esto parece ser particularmente importante, por ejemplo, en el contexto de aplicación del nuevo régimen uruguayo de asignaciones familiares.

De cualquier forma, el análisis precedente deja planteadas interesantes implicaciones de política social. Como se dijo, la preocupación por la adecuada focalización de los programas sociales se ha centrado excesivamente en excluir de los beneficios a las personas que superan los límites máximos de ingreso y riqueza preestablecidos. Sin embargo, se ha prestado menos atención al hecho de que muchos programas no alcanzan a la totalidad de su población objetivo, en parte debido a que un segmento de los posibles beneficiarios ni siquiera llega a solicitar las prestaciones. Esto podría ser una desventaja en comparación con esquemas más universales, que debería balancearse respecto de los mayores costos fiscales vinculados a estos últimos.

Por otra parte, como lo señala Van Oorschot (1991), resulta crucial analizar la estructura, diseño y administración de los programas sociales, incluidas la difusión de los mismos y la comunicación de los requisitos y procedimientos para acceder a sus beneficios. La mejora de los sistemas de información, la simplificación de los trámites de postulación y la elección cuidadosa de los mecanismos que determinan la “salida” de los programas son ejemplos de medidas concretas que podrían aplicarse al respecto (Fuchs, 2007). En este sentido, las características de los hogares elegibles que no solicitan las prestaciones ofrecen orientaciones para el estudio de estas medidas.

APÉNDICE

Definición de las variables utilizadas en el modelo¹⁹

Beneficio	Relación entre el monto de la prestación y el ingreso total del hogar.
Benefbps	Variable binaria que indica si el hogar recibe otras prestaciones del Banco de Previsión Social.
Menos5000	Variable binaria que indica si el hogar reside en localidades urbanas de 5.000 habitantes o más (omitida).
Inturbano	Variable binaria que indica si el hogar reside en zonas urbanas de menos de 5.000 habitantes.
Rural	Variable binaria que indica si el hogar pertenece a una zona rural.
May65	Variable binaria que indica si el jefe del hogar es mayor de 65 años.
Afro	Variable binaria que indica si el jefe de hogar se considera de ascendencia africana.
Monoparental	Variable binaria que indica si el hogar se compone de un solo jefe/a más hijos.
Men18	Número de menores de 18 años en el hogar.
Climaeduc	Promedio de años de educación formal aprobados por los adultos del hogar. ²⁰
Propietario	Variable binaria que indica si el hogar habita en una vivienda propia.
Desoc/inact	Variable binaria que indica si el jefe de hogar se encuentra desocupado o inactivo.
Riqueza	Variable construida mediante un análisis factorial que ofrece una aproximación sobre el nivel de riqueza del hogar.
Techoprecario	Variable binaria que indica si el material predominante del techo es liviano, sin cielorraso, de quinchas o de materiales de desecho.

¹⁹ Asimismo, se utilizaron variables binarias de los 19 departamentos para las estimaciones correspondientes a todo el país y de los barrios en el caso de Montevideo.

²⁰ Cuando en el hogar no hay individuos mayores de 18 años, se consideran los años de escolaridad del jefe de hogar.

Metodología del índice combinado de riqueza

A fin de obtener una variable representativa del nivel de riqueza de los hogares de todo el país, se construyó un índice de riqueza basado en la disponibilidad de ciertos bienes durables. Los coeficientes de dicho índice se obtuvieron mediante el método de componentes principales.

Ponderadores	
Calefón	0,6665
Conexión a televisión por cable	0,5392
Teléfono fijo	0,6367
Reproductor de vídeos o DVD	0,6504
Lavarropas	0,7232
Microondas	0,7329
Microcomputador	0,6489
Automóvil	0,5421

Fuente: elaboración propia sobre la base de la Encuesta Nacional de Hogares Ampliada 2006.

CUADRO A-1

Estadísticas descriptivas, 2006

	Población total		Población elegible	
	Media	Desvío	Media	Desvío
Beneficio	0,180	0,246	0,458	0,496
Benefbps	0,602	0,490	0,800	0,400
Afro	0,075	0,264	0,198	0,399
Montevideo	0,869	0,337	0,656	0,475
Inturbano	0,065	0,247	0,211	0,408
Rural	0,066	0,247	0,133	0,340
Men18	0,838	1,228	2,932	1,911
May65	0,276	0,447	0,085	0,279
Climaeduc	8,710	3,782	6,029	2,060
Monoparental	0,116	0,321	0,197	0,398
Desoc/inact	0,354	0,478	0,331	0,470
Propietario	0,514	0,500	0,279	0,449
Riqueza	2,432	1,574	0,476	0,712
Techoprecario	0,111	0,314	0,478	0,500

Fuente: elaboración propia sobre la base de la Encuesta Nacional de Hogares Ampliada 2006.

CUADRO A-2

Modelo probit de la probabilidad de postular al Plan de Atención Nacional a la Emergencia Social, 2007 (Efectos marginales)

Variables explicativas	Total país		Montevideo		Interior	
	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5	Modelo 6
Beneficio	0,019 (0,005)***	0,021 (0,006)***	0,165 (0,017)***	0,168 (0,017)***	0,013 (0,004)***	0,015 (0,005)***
Benefbps	0,1 (0,006)***	0,102 (0,006)***	0,13 (0,012)***	0,128 (0,012)***	0,085 (0,007)***	0,09 (0,008)***
Inturbano	-0,038 (0,011)***	-0,042 (0,011)***				
Rural	-0,177 (0,026)***	-0,186 (0,027)***			-0,106 (0,009)***	-0,106 (0,009)***
Men18	0,023 (0,001)***	0,024 (0,001)***	0,027 (0,002)***	0,027 (0,002)***	0,022 (0,001)***	0,024 (0,001)***
May65	-0,152 (0,015)***	-0,121 (0,014)***	-0,082 (0,029)***	-0,065 (0,027)**	-0,176 (0,019)***	-0,142 (0,017)***
Climaeduc	-0,01 (0,001)***	-0,011 (0,001)***	-0,001 (0,002)	-0,001 (0,002)	-0,011 (0,001)***	-0,012 (0,001)***
Afro	0,013 (0,004)***	0,013 (0,004)***	0,013 (0,008)	0,013 (0,008)*	0,022 (0,004)***	0,023 (0,004)***
Monoparental	0,042 (0,003)***	0,049 (0,003)***	0,098 (0,007)***	0,1 (0,006)***	0,025 (0,004)***	0,033 (0,004)***
Desoc/inact	0,038 (0,003)***		0,018 (0,008)**		0,042 (0,004)***	
Propietario	-0,01 (0,003)***	-0,007 (0,003)*	0,028 (0,008)***	0,032 (0,008)***	-0,017 (0,004)***	-0,013 (0,004)***
Riqueza	-0,037 (0,002)***	-0,039 (0,002)***	-0,004 (0,005)	-0,003 (0,005)	-0,04 (0,003)***	-0,044 (0,003)***
Techoprecario	0,012 (0,003)***	0,011 (0,003)***	0,055 (0,007)***	0,054 (0,007)***	0 (0,004)	-0,001 (0,004)

Fuente: elaboración propia sobre la base de la Encuesta Continua de Hogares 2007.

Nota: Estándares de error sólidos entre paréntesis; * significativo al 10%, ** significativo al 5%, *** significativo al 1%.

Variables explicativas: Beneficio = relación entre monto de la prestación e ingreso total del hogar; Benefbps = otras prestaciones del Banco de Previsión Social; Inturbano = zonas urbanas; Rural = zonas rurales; Men18 = número de menores de 18 años; May65 = jefe de hogar mayor de 65 años; Climaeduc = escolaridad del hogar; Afro = hogar con jefatura de raza negra; Monoparental = hogar monoparental; Desoc/inact = jefe de hogar desocupado o inactivo; Propietario = hogar con vivienda propia; Riqueza = disponibilidad de bienes durables; Techoprecario = materiales de construcción de la vivienda.

Bibliografía

- Amarante, V., R. Arim y A. Vigorito (2006), *Convenio UDELAR-PANES. Informe Final*, Montevideo, Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República.
- Amarante, V., G. Burdín y A. Vigorito (2008), "Evaluación cuantitativa del impacto del PANES", documento presentado en las Jornadas de Economía del Banco Central del Uruguay.
- Amarante, V. y otros (2007), *Una caracterización socioeconómica de la población incluida en el PANES*, documento elaborado en el marco del Convenio UDELAR-MIDES, Montevideo.
- Anderson, P.M. y D.B. Meyer (1997), "Unemployment insurance take-up rates and the after-tax value of benefits", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, Cambridge, Massachusetts, The MIT Press.
- Ashenfelter, O. (1983), "Determining participation in income-tested social programs", *Journal of the American Statistical Association*, vol. 78, N° 383, Alexandria, American Statistical Association.
- Atkinson, A.B. (1995), "On targeting social security: theory and Western experience with family benefits", *Public Spending and the Poor: Theory and Evidence*, D. Van de Walle y K. Nead (comps.), Maryland, Banco Mundial/Johns Hopkins University Press.
- (1989), "The take-up of social security benefits", *Poverty and Social Security*, Londres, Harvester Wheatsheaf.
- Bertrand, M., E. Luttmer y S. Mullainathan (2000), "Network effects and welfare cultures", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 115, N° 3, Cambridge, Massachusetts, The MIT Press.
- Blank, R.M. y P. Ruggles (1996), "When do women use aid to families with dependent children and food stamps? The dynamics of eligibility versus participation", *The Journal of Human Resources*, vol. 31, N° 1, Madison, Wisconsin, University of Wisconsin Press.
- Blundell, R., B. Fry e I. Walker (1988), "Modelling the take-up of means-tested benefits: the case of housing benefits in the United Kingdom", *The Economic Journal*, vol. 98, N° 390, Oxford, Reino Unido, Blackwell Publishing.
- Bollinger, C.R. y M.H. David (2001), "Estimation with response error and nonresponse: food stamp participation in the SIPP", *Journal of Business and Economic Statistics*, vol. 19, N° 2, Alexandria, American Statistical Association.
- Borraz, F. y N. González (2008), "PANES: focalización e impacto", documento presentado en las Jornadas de Economía del Banco Central del Uruguay.
- Brock, W. y S. Durlauf (2001), "Interactions-based models", *Handbook of Econometrics*, J. Heckman y E. Leamer (comps.), vol. 5, Amsterdam, Elsevier.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2006), *La protección social de cara al futuro: acceso, financiamiento y solidaridad (LC/G.2294(SES.31/3))*, Santiago de Chile.
- Coady, D., M. Grosh y J. Hoddinott (2004), *La focalización de las transferencias en los países en desarrollo: revisión de lecciones y experiencias*, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Cohen-Cole, E. y G. Zanella (2008), "Welfare stigma or information sharing? Decomposing social interaction effects in social benefit use", *Quaderni del dipartimento di Economia Politica*, N° 531, Siena, Universidad de Siena.
- Corden, A. (1995), *Changing Perspectives on Benefit Take-Up*, Hestington, York, Social Policy Research Unit, Universidad de York.
- Cornia A. y F. Stewart (1995), "Two errors of targeting", *Public spending and the poor: Theory and Evidence*, D. Van de Walle y K. Nead (comps.), Maryland, Banco Mundial/Johns Hopkins University Press.
- Craig, P. (1991), "Costs and benefits: a review of research on take-up of income-related benefits", *Journal of Social Policy*, vol. 20, Cambridge, Cambridge University Press.
- Currie, J. (2004), "The take-up of social benefits", *Discussion Paper*, N° 1103, Bonn, Institute for the Study of Labor (IZA).
- Duclos, J.-Y. (1995), "Modelling the take-up of state support", *Journal of Public Economics*, vol. 58, N° 3, Amsterdam, Elsevier.
- Durlauf, S. (2002), "Groups, social influences and inequality: a memberships theory perspective on poverty traps", *Working Paper*, N° 18, Wisconsin, Departamento de Economía, Universidad de Wisconsin.
- Durlauf, S. y E. Cohen-Cole (2004), "Social interaction models", *Working Paper*, N° 8, Wisconsin, Universidad de Wisconsin, febrero.
- Elster, J. (1989), *El cemento de la sociedad: las paradojas del orden social*, Barcelona, Gedisa.
- Fuchs, M. (2007), "Social assistance – no, thanks? Empirical analysis of non-take-up in Austria 2003", *EUROMOD Working Paper*, N° EM4/7, Essex, Institute for Social and Economic Research.
- Hernanz, V., F. Malherbert y M. Pellizzari (2004), "Take-up of welfare benefits in OECD countries: a review of the evidence", *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*, N° 17, París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).
- Kayser, H.A. y J.R. Frick (2001), "Take it or leave it: (non-) take-up behavior of social assistance in Germany", *Schmoller's Jahrbuch – Journal of Applied Social Science Studies*, vol. 121, N° 1, Berlin.
- Lindbeck, A., S. Nyberg y J. Weibull (1999), "Social norms and economic incentives in the welfare state", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 114, N° 1, Cambridge, Massachusetts, The MIT Press.
- Manski, C. (1993), "Identifications of endogenous social effects: the reflection problem", *Review of Economic Studies*, vol. 60, N° 3, Londres, London School of Economics and Political Science.
- Moffitt, R. (1983), "An economic model of welfare stigma", *American Economic Review*, vol. 73, N° 5, Nashville, Tennessee, American Economic Association.
- Mood, C. (2005), "Take-up Down Under: Hits and Misses of Mean-tested Benefits in Australia", documento presentado en la HILDA Survey Research Conference (29 y 30 de septiembre), Melbourne, Universidad de Melbourne.
- (2004), "Social influence effects on social assistance reciprocity", *Acta Sociologica*, vol. 47, N° 2, Thousand Oaks, Sage Publications.
- Riphahn, R. (2001), "Rational poverty or poor rationality? The take-up of social assistance benefits", *Review of Income and Wealth*, vol. 47, Oxford, Reino Unido, Blackwell Publishing.
- Sen, A. (1995), "The political economy of targeting", *Public Spending and the Poor: Theory and Evidence*, D. Van de Walle y K. Nead (comps.), Maryland, Banco Mundial/Johns Hopkins University Press.
- Terracol, A. (2002), "Analyzing the take-up of means-tested benefits in France", *Working paper*, París, Universidad de París.
- Van Oorschot, W. (1996), "New perspectives on the non-take-up of social security benefits", *TISSER Studies*, Tilburg, Tilburg University Press.
- (1991), "Non-take-up of social security benefits in Europe", *Journal of European Social Policy*, vol. 1, N° 1, Thousand Oaks, Sage Publications.

PALABRAS CLAVE

Delito
 Medición
 Análisis de datos
 Delincuentes
 Distribución geográfica
 Análisis demográfico
 Estadísticas demográficas
 Modelos matemáticos
 Chile

Caracterización socioeconómica y espacial de la criminalidad en Chile

Mauro Gutiérrez, Javier Núñez y Jorge Rivera

Un supuesto de gran parte de los estudios empíricos sobre la criminalidad es que víctimas y victimarios conviven en una misma unidad geográfica, lo cual implica utilizar los rasgos socioeconómicos del lugar de residencia del denunciante como factores determinantes del crimen. En este estudio se ofrece una mirada alternativa que consiste en medir la criminalidad sobre la base de la proporción de imputados en la población total, considerando las características de las comunas de procedencia pertinentes como causas socioeconómicas de la delincuencia. Se concluye que los imputados presentan un grado importante de movilidad espacial. En el caso de los delitos de motivación económica, las evidencias respaldan parcialmente los postulados de Becker. Por último, se muestra que el número de imputados tiende a ser más significativo en las comunas de menor ingreso, con mayor presencia policial, en que predominan las zonas urbanas de mayor escolaridad y del norte del país, lo que en cierta medida concuerda con los resultados de otros estudios sobre Chile.

Mauro Gutiérrez
 Tesista de Doctorado,
 Departamento de Economía,
 Universidad de Chile
 ✉ gutierrez_mauro@hotmail.com

Javier Núñez
 Profesor Asociado,
 Departamento de Economía,
 Universidad de Chile
 ✉ jnunez@econ.uchile.cl

Jorge Rivera
 Profesor Asociado,
 Departamento de Economía,
 Universidad de Chile
 ✉ jrivera@econ.uchile.cl

I

Introducción

En la última década, Chile ha presentado tasas crecientes de criminalidad, fenómeno que se ha convertido en una de las principales preocupaciones de la población. Los delitos de robo y hurto, por ejemplo, aumentaron un 12% y un 13% anual, respectivamente, mientras que los homicidios y los delitos relacionados con las drogas lo hicieron un 2% y un 33%.¹ Naturalmente, esta tendencia ascendente de la delincuencia ha despertado inquietud en la ciudadanía, que la considera uno de los problemas más importantes que enfrenta la sociedad chilena en la actualidad.² No obstante lo anterior, las investigaciones y el conocimiento de los factores determinantes de la criminalidad en el país son aún escasos y limitados.

Desde la contribución inicial de Ehrlich (1973), los estudios empíricos y econométricos sobre la criminalidad han permitido avanzar considerablemente en la comprensión de algunas de sus causas fundamentales.³ En la mayoría de estas publicaciones, la criminalidad se mide según el número de denuncias y se utilizan las características socioeconómicas de las zonas geográficas pertinentes como variables determinantes de ella, bajo el supuesto tácito de que los victimarios provienen de la misma localidad que las víctimas. Aunque esta aproximación parece razonable cuando se trata de áreas geográficas extensas, su poder explicativo se reduce cuando estas son heterogéneas o si el lugar en que se denunció el delito no coincide con la localidad de origen del victimario.⁴

En este trabajo se procura abordar las limitaciones mencionadas, al considerar la procedencia geográfica de los imputados en vez del lugar de inscripción de la denuncia por parte de las víctimas. A nuestro entender, se trata del primer esfuerzo de esta naturaleza en Chile y América Latina. La motivación conceptual de este enfoque es que si la propensión a efectuar delitos depende del entorno físico, social y económico de los individuos, un análisis basado en la localidad de origen de los victimarios y de las características pertinentes podría ofrecer nuevas luces sobre los factores determinantes de la criminalidad en el país.

Para esos efectos, se utilizó la llamada base de datos de imputados de la Defensoría Penal Pública (DPP) de Chile correspondiente a los años 2005 y 2006. La unidad geográfica de análisis fue la comuna y se consideró el número de imputados por cada 100.000 habitantes de ellas, según el tipo de delitos registrados.⁵

Aunque los imputados no son necesariamente victimarios de delitos, el análisis se basó en la idea de que son una medida imperfecta pero cercana, dado que una proporción importante y hasta cierto punto constante de ellos son declarados culpables de los delitos por los cuales fueron procesados.

Uno de los resultados del estudio es que, en el caso de la mayoría de los delitos, existen comunas en que no hay imputados que procedan de ellas. Este hecho

□ Los autores agradecen los comentarios y sugerencias de un evaluador anónimo de Revista CEPAL sobre una versión anterior del presente artículo, así como del profesor José Miguel Benavente y de los participantes del Encuentro de la Sociedad de Economía de Chile (SECHI), realizado en septiembre de 2008. Este trabajo fue financiado parcialmente por el Fondo Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico (FONDECYT), de conformidad con el Proyecto N° 1070856 de 2007, "Un análisis del mecanismo de licitación de servicios de defensa: incentivos perversos, oferta criminal". Se agradece, además, el apoyo del Instituto Milenio Sistemas Complejos de Ingeniería.

¹ Véase *Anuario de estadísticas criminales 2008* de la Fundación Paz Ciudadana. La tasa de crecimiento anual corresponde al número de denuncias realizadas.

² De acuerdo con la Encuesta Nacional de Seguridad Ciudadana 2005, el 29% de la población señaló que la delincuencia y el tráfico de drogas son los principales problemas de la actualidad nacional. Por otra parte, según Londoño, Gaviria y Guerrero (2000), el costo de los delitos de violencia en América Latina varía entre un 5% y un 13% del PIB.

³ Otros aportes econométricos tempranos e influyentes fueron los de Wolpin (1980) y Dryden Witte (1980).

⁴ Este tipo de enfoque podría implicar que existe una relación proporcional entre el nivel de ingresos y el de criminalidad. Para

una discusión más detallada al respecto, véase Rivera, Núñez y Villavicencio (2004).

⁵ La base de datos de imputados de la DPP contiene antecedentes de prácticamente todas las causas penales que se han desarrollado en los últimos años en el país. La información sobre cada imputado incluye, entre otros, edad, género, ingreso declarado, delito por el cual fue acusado, duración del proceso y sanción decretada por el juez. En particular, se registran el domicilio y la comuna de origen del imputado, así como el lugar donde habría cometido el supuesto delito. Por otra parte, desde el punto de vista administrativo, Chile tiene 15 regiones, 51 provincias y 342 comunas. La población comunal media se acerca a los 50.000 habitantes, con una alta dispersión geográfica. Todos los datos socioeconómicos sobre las comunas que se utilizan en este trabajo corresponden a la Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN) que se aplica cada dos años en todo el país, desde fines de la década de 1980. Mediante estas encuestas se recopilan algunos antecedentes significativos sobre la población a nivel comunal, tales como estructura etaria, nivel de ingresos, características y composición de los hogares. En este trabajo se utilizaron los resultados de la CASEN 2006. Para mayores detalles, véase [en línea] www.mideplan.cl.

implicó la necesidad de desarrollar un procedimiento que permitiera abordar separadamente el problema del número de imputados que pertenecen a cada comuna y el de imputados registrados efectivamente en ella, para lo cual se empleó un modelo Heckit calculado según máxima verosimilitud. Se realizaron estimaciones para diversos tipos de delitos, utilizando como variables explicativas los ingresos legales o ilegales, las probabilidades de sanción y las características de la comuna de origen de los imputados. Este es el llamado modelo de selección que se describe más adelante.

En forma complementaria, en este trabajo se desarrolló y estimó el denominado modelo de participación de la criminalidad, a fin de establecer los factores determinantes de la imputación en función de las variables que se acostumbra emplear en los estudios sobre el tema y de la comuna de origen de los imputados. Esto último es, precisamente, uno de los aportes novedosos del presente trabajo y que lo distingue de los esfuerzos

ya realizados. Las conclusiones así obtenidas coinciden con los resultados de otras investigaciones efectuadas en Chile a partir de datos relacionados con las denuncias a nivel regional (Rivera, Núñez y Villavicencio, 2004).

El trabajo está estructurado de la siguiente manera. Después de esta introducción, en la sección II se presentan algunos hechos estilizados sobre el comportamiento de las denuncias según tipo de delitos que surgen al considerar como unidad de análisis la procedencia geográfica de los imputados. En la sección III se describe el modelo teórico y econométrico aplicado en este trabajo, además de los datos utilizados en las estimaciones. Por último, en las secciones IV y V se presentan los resultados y las conclusiones del estudio, respectivamente. En el anexo se adjuntan algunos cuadros que contienen los resultados econométricos discutidos en el cuerpo del texto, así como una discusión más detallada de la relación entre criminalidad e imputabilidad que sustenta nuestra opción por esta última para evaluar la delincuencia a nivel comunal.

II

Hechos estilizados

En esta sección se ofrecen y discuten varios hechos estilizados sobre el lugar de procedencia de los imputados en Chile a nivel comunal, adelantando algunos temas que se abordarán en los apartados siguientes. El cuadro 1 muestra el número de comunas en que hubo residentes imputados por los delitos señalados y el porcentaje que representan respecto de las 335 de que se dispone de información sobre el año 2006. Los datos revelan que hay delitos en que la tasa de “no participación comunal” alcanza el 31% (homicidio) y otros más difundidos geográficamente (hurto y lesiones).

Esta característica resulta novedosa, ya que si bien en estudios anteriores se concluyó que a nivel geográfico hay diferencias sustanciales en materia de patrones de criminalidad,⁶ al menos en Chile no se había constatado la existencia y proporción de comunas cuyo número de imputados según tipos de delitos es prácticamente nulo. Esto plantea una interrogante en relación con los

⁶ Véanse, por ejemplo, Fundación Paz Ciudadana (2008), Benavente y Melo (2006), Defensoría Penal Pública (2007), Núñez y otros (2003) y Rivera, Núñez y Villavicencio (2004).

CUADRO 1

Comunas con y sin imputados residentes, según tipo de delito
(En número de comunas y porcentajes del total)

	Robo		Robo sin violencia		Hurto		Lesiones		Homicidio		Delitos sexuales		Delitos relacionados con la droga	
No	67	20,0	32	10,0	18	5,0	10	3,0	104	31,0	44	13,0	74	22,0
Sí	268	80,0	303	90,0	317	95,0	325	97,0	231	69,0	291	87,0	261	78,0

Fuente: base de datos de imputados 2006, Defensoría Penal Pública (DPP).

factores que influyen en el hecho de que una comunidad determinada tenga imputados y posibles criminales, tema que se aborda más adelante mediante la llamada ecuación de participación.

Por otra parte, seguramente debido a la falta de información detallada, en los estudios sobre el tema suele inferirse que los delinquentes habitan en el área geográfica examinada. Sin embargo, los datos a nivel de imputados permiten cuestionar este supuesto, ya que revelan que el número de ellos dependería en gran medida del tamaño de la zona en consideración. De hecho, como se aprecia en el cuadro 2, cerca de la mitad de las denuncias presentadas en una comuna determinada corresponden a personas residentes en ella. No obstante, dada la alta tasa de imputaciones dentro de las provincias y regiones, esta movilidad de los eventuales victimarios se encontraría acotada por la distancia geográfica.

En cuanto a la composición etaria de los imputados, el cuadro 3 muestra que hay una participación elevada de menores de edad, especialmente en los delitos contra la propiedad (robo, robo sin violencia y hurto).

Asimismo, los datos revelan que al parecer hay una correlación inversa entre la edad y la imputación. Como puede apreciarse en los gráficos 1 y 2, en el caso de los jóvenes el indicador de participación neta según edad —definido como el porcentaje de imputados de edad x menos el porcentaje de población de esa edad— es mayor que el de otros segmentos etarios de la población.⁷

⁷ Diversos autores han encontrado pruebas de que los jóvenes son más proclives a participar en actividades delictivas. Entre las razones

CUADRO 2

Movilidad de los imputados a nivel comunal, provincial y regional
(En porcentajes)

Tipos de delitos	Comunas	Provincias	Regiones
Robo	51	87	93
Robo sin violencia	58	88	93
Hurto	43	79	88
Lesiones	64	91	94
Homicidio	58	87	93
Delitos sexuales	61	87	91
Delitos relacionados con las drogas	51	82	86

Fuente: base de datos de imputados 2006, Defensoría Penal Pública (DPP).

CUADRO 3

Delitos imputados a menores de edad
(En porcentajes)

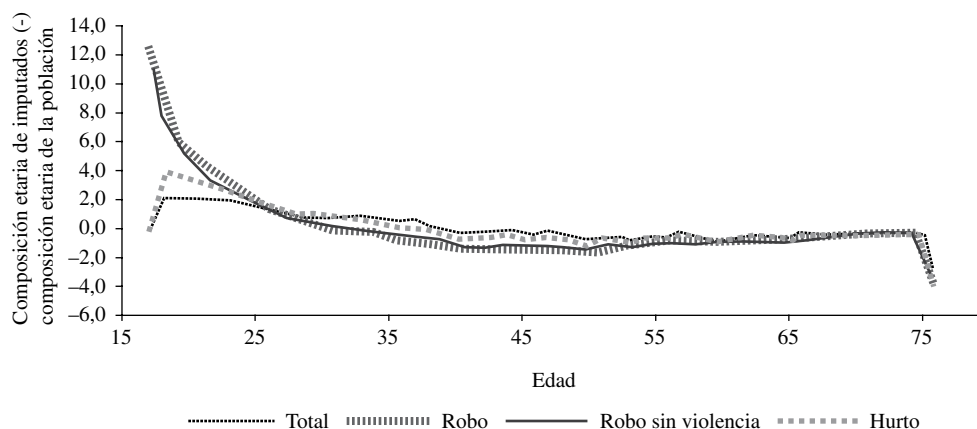
Tipos de delitos	Imputados menores de edad
Robo	24,03
Robo sin violencia	22,10
Hurto	11,39
Lesiones	7,97
Homicidio	10,48
Delitos sexuales	9,48
Delitos de la droga	6,36

Fuente: base de datos de imputados 2006, Defensoría Penal Pública (DPP).

que explican este comportamiento se cuentan desde los aspectos psicológicos de la adolescencia hasta la percepción pesimista sobre

GRÁFICO 1

Participación neta en los delitos de robo, robo sin violencia y hurto, según edad
(En porcentajes)



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de la Defensoría Penal Pública.

En forma complementaria, del gráfico 3 se infiere preliminarmente que hay una relación inversa entre la escolaridad y el número de imputados según tipo de delito: a medida que aumenta el nivel educativo, el indicador de participación criminal —definido como el porcentaje de imputados de escolaridad x menos el porcentaje de población de ese nivel de educación— disminuye. Este

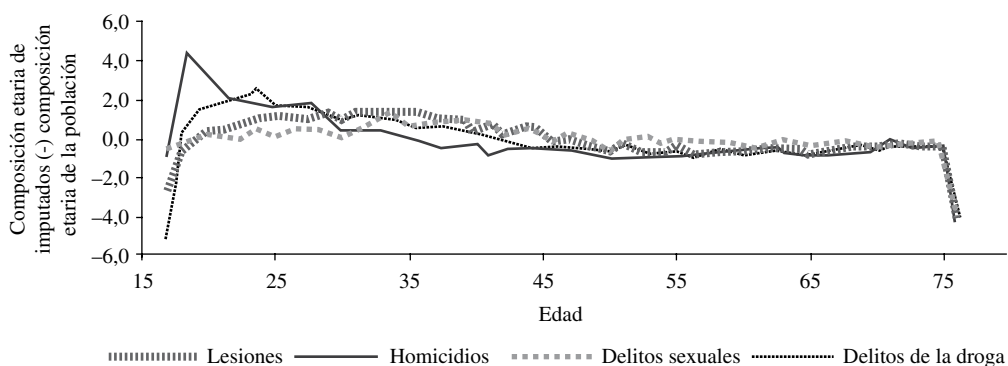
hecho ha sido constatado por diversos autores (Lochner, 1999; Lochner y Moretti, 2001; Buonanno, 2003a; Buonanno, 2003b y Buonanno y Leonida, 2005), aunque en otros trabajos se encontraron resultados que prueban lo contrario (Ehrlich, 1973; Núñez y otros, 2003; Rivera, Núñez y Villavicencio, 2004).⁸

el futuro en materia de ingresos legales debido a los bajos salarios que recibe este grupo etario a causa de su falta de experiencia o capacitación. Al respecto, véanse Buonanno (2003a), Freeman (1996) y Freeman (1991).

⁸ Al respecto, Ehrlich (1973) propuso tres posibles explicaciones: i) que la escolaridad puede aumentar el producto de las actividades ilegales, ii) que esta relación tal vez obedece a que la tasa de denuncias por parte de las víctimas de mayor educación es más elevada y iii) que las personas de mayor escolaridad son más propensas a ser victimizadas, debido a que poseen un nivel más alto de ingresos. Cabe destacar que

GRÁFICO 2

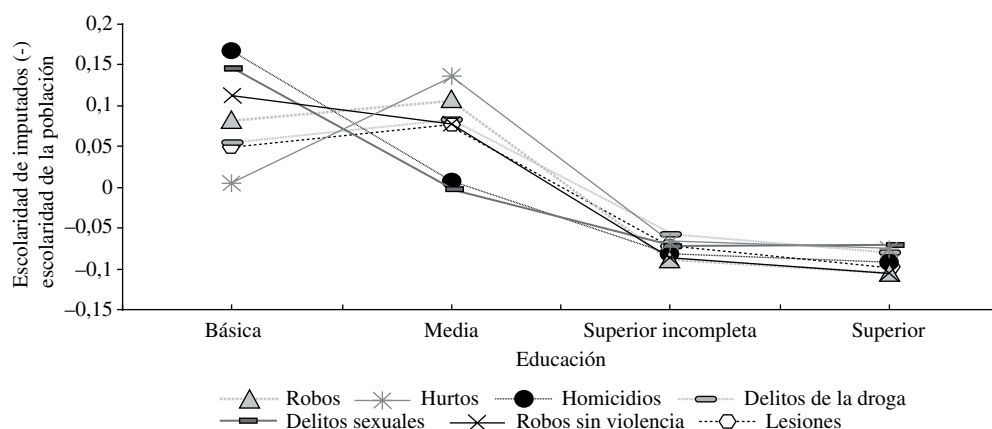
Participación neta en los delitos de lesiones, homicidio, sexuales y relacionados con las drogas, según edad
(En porcentajes)



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de la Defensoría Penal Pública.

GRÁFICO 3

Relación entre criminalidad y nivel educacional, según tipo de delito



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de la Defensoría Penal Pública.

Finalmente, los datos muestran que hay una correlación positiva entre el número de imputados y los distintos tipos de delitos. A partir del cuadro 4 es posible constatar que las correlaciones más elevadas corresponden a los crímenes motivados por causas económicas (robo, hurto, droga), lo cual sugiere la presencia de una serie de factores determinantes comunes que no desempeñan un rol mayormente importante en los delitos cuya motivación no es de índole económica (homicidio, delitos sexuales). En general, estos

últimos poseen una baja correlación con los demás tipos de delitos, de manera que al parecer obedecen a causas diferentes que los de motivación económica.

Más adelante se hará referencia a este tema, ya que una de las conclusiones importantes de este trabajo es haber constatado que los factores condicionantes de la criminalidad difieren según el tipo de delito. Al mismo resultado se había llegado en otros estudios sobre Chile, realizados a partir de datos relacionados con las denuncias (Rivera, Núñez y Villavicencio, 2004).

CUADRO 4

Correlación entre número de imputados por cada 100.000 habitantes, según comunas y tipo de delito

Delitos	Homicidios	Delitos sexuales	Delitos económicos	Lesiones	Robos	Hurtos	Delitos de la droga
Homicidios	1,000	0,372	0,080	0,193	0,119	0,137	0,202
Delitos sexuales		1,000	0,148	0,478	0,097	0,093	0,150
Delitos económicos			1,000	0,403	0,669	0,650	0,546
Lesiones				1,000	0,295	0,419	0,312
Robos					1,000	0,803	0,492
Hurtos						1,000	0,521
Delitos de la droga							1,000

Fuente: base de datos de imputados 2006, Defensoría Penal Pública (DPP).

Nota: Incluye las comunas que registraron imputados por los delitos señalados en 2006.

III

Descripción del modelo y de los datos utilizados

En esta sección se describe el modelo general desarrollado a fin de identificar los factores determinantes de la criminalidad. Siguiendo el modelo estático propuesto por Ehrlich (1973), se considera un individuo representativo a nivel comunal, en adelante $i = 1, 2, \dots, 335$, que destina su tiempo a realizar actividades legales (t_L^{ij}) o ilegales (t_{NL}^{ij}) relacionadas con un delito determinado, en adelante $j =$ robo, robo sin violencia, hurto, lesiones, homicidio, delitos sexuales y delitos de la droga.⁹

las dos últimas hipótesis están vinculadas a la forma de definir la criminalidad, esto es, según las estadísticas de denuncias, lo cual no permite identificar el lugar de procedencia del victimario.

⁹ Todos los antecedentes sobre imputados corresponden a la base de datos de imputados 2006 de la DPP, que tiene 236 delitos tipificados y agrupados en 17 categorías. El presente trabajo considera las principales categorías delictivas según su connotación social, cuya composición

A continuación, se supone que no existen costos de entrada o entrenamiento previo para realizar esas actividades¹⁰ y que los retornos pertinentes crecen de manera constante en función del tiempo destinado a ellas. No obstante, el rendimiento de las actividades ilegales es incierto, pues depende de las sanciones y de la probabilidad de captura. De este modo, dada la lógica

precisa se encuentra en Defensoría Penal Pública (2007). La base de datos de 2006 contiene un registro de 202.328 causas tratadas por la DPP. Por otra parte, los antecedentes socioeconómicos y demográficos de las comunas corresponden a la encuesta CASEN 2006.

¹⁰ Este supuesto se ha discutido ampliamente, ya que implica que una persona puede transitar sin costo entre las actividades criminales y las legales. Sin embargo, con frecuencia los antecedentes penales constituyen una barrera para obtener un trabajo lícito, lo cual puede provocar una inercia en las actividades criminales. Buonanno (2003a) señala que se ha comprobado que un porcentaje muy elevado de los delincuentes realizaba actividades legales antes de dedicarse a las ilegales.

del individuo en cuestión y considerando una función de utilidad $U(\cdot)$, su problema de optimización consiste en maximizar la utilidad prevista dada por:

$$EU(t_L^j, t_{NL}^j) = p^j U(X_a^j) + (1 - p^j) U(X_b^j) \dots \quad (1)$$

sujeto a $t_o^i = t_L^j + t_{NL}^j$, donde $W_L^j(t_L^j)$ es el ingreso total que obtiene al destinar t_L^j unidades de tiempo a actividades legales y $W_{NL}^j(t_{NL}^j)$ el ingreso ilegal correspondiente; $X_a^j = W_L^j(t_L^j) + W_{NL}^j(t_{NL}^j) - F_{NL}^j(t_{NL}^j)$ es el ingreso total que recibe el individuo si es capturado, lo que ocurre con una probabilidad p^j en que se le castiga con F_{NL}^j , mientras que $X_b^j = W_L^j(t_L^j) + W_{NL}^j(t_{NL}^j)$ representa el ingreso al no ser capturado, situación que ocurre con una probabilidad de $1 - p^j$. Sobre la base de este problema de optimización, la relación entre las actividades ilegales y legales queda definida mediante la siguiente ecuación:

$$\frac{\frac{dW_{NL}^j}{dt_{NL}^j} - \frac{dW_L^j}{dt_L^j}}{\frac{dW_{NL}^j}{dt_{NL}^j} - \frac{dW_L^j}{dt_L^j} - \frac{dF_{NL}^j}{dt_{NL}^j}} = \frac{p^j U'(X_a^j)}{(1 - p^j) U'(X_b^j)} \dots \quad (2)$$

Si la remuneración de las actividades ilícitas sujetas a la probabilidad de castigo es inferior a la de las actividades legales, la persona no destinará tiempo a las primeras. Por lo tanto, para que haya delito debe cumplirse que el ingreso marginal previsto por realizar una actividad ilegal dada menos el posible castigo por cometer el delito sea superior al ingreso marginal de desarrollar una actividad legal para que resulte observable una actividad criminal, es decir:

$$w_{NL}^j > w_L^j - f_{NL}^j p^j \dots \quad (3)$$

A los efectos de la estimación, se supone que, en primer lugar, los individuos deben decidir si delinquen o no (decisión de participación), para lo cual evalúan la ecuación 3. En caso afirmativo, toman una segunda decisión que consiste en definir el tiempo que destinarán a la actividad criminal (ecuación de imputados) de acuerdo con la ecuación 2. De esta manera, para tomar en cuenta el posible sesgo de selección que implicaría la presencia de una correlación entre ambas decisiones, las estimaciones econométricas de imputados y de

participación se calcularon mediante modelos Heckit, según máxima verosimilitud, suponiendo que los errores presentan una distribución normal bivariada.

La decisión de participación, definida mediante la ecuación 3, resultará positiva si el ingreso ilegal neto de los posibles castigos supera el ingreso legal. Sin embargo, dado que no se dispone de información sobre el ingreso ilegal percibido por los agentes, y mucho menos de los devengados por concepto de delitos tipo j , se aproximó dicha variable mediante el ingreso per cápita Y_{reg}^i de la región a la cual pertenece la comuna de origen del imputado. Esta aproximación es factible debido a que las oportunidades de obtener ingresos ilegales están relacionadas con la riqueza de que podrían disponer las víctimas, las cuales —como se mostró en la sección anterior— pertenecen mayoritariamente a la región que circunscribe su propia comuna. De esta manera, se tiene que:

$$w_{NL}^{ij} = w_{NL}^j(Y_{reg}^i) = X_{w_{NL}}^i \alpha_1^j \dots \quad (4)$$

donde $X_{w_{NL}}^i = [Y_{reg}^i]$

El ingreso legal se aproximó según el ingreso medio de la comuna ($Y_{comunal}^i$); sin embargo, a fin de captar las posibles disparidades en su distribución, se incluyó como variable adicional el porcentaje de pobres de dicha comuna (*pobresⁱ*).¹¹ En el modelo se consideró la variable desempleo de la población entre 18 y 40 años (*desempleoⁱ*) para incluir las posibilidades y oportunidades reales de obtener ingresos legales.¹² Dadas las consideraciones antes señaladas, el ingreso legal queda definido de la siguiente manera:

$$w_L^{ij} = w_L^j(Y_{comunal}^i, pobres^i, desempleo^i) = X_{w_L}^i \alpha_2^j \dots \quad (5)$$

donde $X_{w_L}^i = [Y_{comunal}^i, pobres^i, desempleo^i]$.

Por otra parte, se supone que la función de castigos f_{ij} equivale a la pena que la ley impone a los delitos tipo j ,

¹¹ Fajnzylber, Lederman y Loayza (2002) estudiaron la criminalidad agregada de diversos países y encontraron significativa la influencia de la disparidad de ingresos, motivo por el cual se consideró importante incluirla.

¹² Sin embargo, como se indicó anteriormente, se ha comprobado que un porcentaje mayoritario de los individuos que delinquen dispone de empleo. Imrohorglu, Merlo y Rupert (2001) estimaron que en los Estados Unidos alrededor del 70% de los criminales tenía empleo al momento de cometer un delito.

esto es (c_{ley}^j) , que sería la misma en todas las comunas según el delito de que se trate. Para los propósitos de nuestra estimación, sus efectos no podrán determinarse, ya que estarán incluidos en el término constante de las ecuaciones.

De conformidad con las críticas de Block y Heineke (1975) y William y Sickles (2002) (véase además Buonanno, 2003c), se incluyeron las siguientes variables sociodemográficas de que dependería la criminalidad y que se emplean usualmente en los estudios sobre el tema: i) porcentaje de población entre 13 y 17 años

(pob_{13-17}^i) , ii) porcentaje de población entre 18 y 40 años (pob_{18-40}^i) , iii) porcentaje de hogares monoparentales cuyo jefe de hogar es la madre (hog_{mujer}^i) , iv) porcentaje de hogares con menores entre 13 y 18 años, en que ambos padres trabajan¹³ y, finalmente, v) años de escolaridad media de los mayores de 13 años de la comuna $(Educ^i)$.

Dado lo anterior, el castigo que se aplica en la comuna i por los delitos tipo j puede expresarse mediante la siguiente ecuación:

$$f^{ij} = f^{ij} \left(c_{ley}^j, CS \left(pob_{13-17}^i, pob_{18-40}^i, hog_{mujer}^i, hog_{padres-trabaj}^i, Educ^i \right) \right) = X_f^i \alpha_3^j \dots \quad (6)$$

donde $X_f^i = \left[\overline{c_{ley}^j}, pob_{13-17}^i, pob_{18-40}^i, hog_{mujer}^i, hog_{padres-trabaj}^i, Educ^i \right]$ y $\overline{c_{ley}^j}$ la constante ya mencionada.

Por otra parte, y siguiendo las hipótesis planteadas en Becker (1968), la variable p^{ij} que representa la posibilidad de ser castigado depende de la probabilidad de captura

$p_{captura}^{ij} = \frac{Del - capturados^{ij}}{Del - denunciados^{ij}}$, del nivel de denuncias que no se realizan $subreporte^{ij} = \frac{Del - denunciados^{ij}}{Del - totales^{ij}}$ y de la posibilidad de ser encontrado culpable, condicional a ser capturado $p_{responsabilidad}^{ij} = \frac{Del - castigados^{ij}}{Del - capturados^{ij}}$.

A los efectos de la estimación, se supuso que la probabilidad de captura es una función del número de comisarías a nivel comunal $p_{captura}^{ij} = p_{captura}^{ij} (comisaria^i)$ ¹⁴ y que el número de delitos que no se denuncian en las distintas comunas es constante. La probabilidad de ser castigado una vez capturado $(p_{responsabilidad}^{ij})$ se estimó a partir del cociente entre los imputados que se declaran culpables y el total de imputados a nivel regional, ambos en el año 2005.¹⁵ Por lo tanto, la probabilidad

de ser castigado queda representada por la siguiente ecuación:

$$p^{ij} = \frac{Del - castigado^{ij}}{Del - totales^{ij}} = p_{captura}^{ij} (comisaria^i) \times subreporte^{ij} \times p_{responsabilidad}^{ij} = X_p^i \alpha_4 \dots \quad (7)$$

donde $X_p^i = \left[comisaria^i, subreporte, p_{responsabilidad}^{ij} \right]$ y $subreporte$ es la constante indicada.

Al reescribir y agregar un término aleatorio de perturbación, la ecuación 3 del modelo de participación se expresa de la siguiente manera:

$$S^{ij} = w_{NL}^{ij} (\cdot) - f^{ij} (\cdot) p^{ij} - w_L^{ij} (\cdot) + \varepsilon_{participación}^i = X^i \Gamma^j + \varepsilon_{participación}^i \dots \quad (8)$$

donde $\Gamma = [\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3, \alpha_4]$ y $X^i = [X_{W_{NL}}^i, X_{W_L}^i, X_f^i, X_p^i]$.

Cabe destacar que, en la ecuación anterior, una comuna i presentará tasas de imputación positivas siempre y cuando $S^{ij} > 0$. Genéricamente, en el caso de cualquier tipo de delito, definamos la variable dicotómica H^i cuyo valor es 1 si la comuna i presenta imputaciones por el delito analizado y 0 en caso contrario. La ecuación de participación del delito de que se trate puede estimarse mediante un modelo probit, suponiendo que la variable ε_{part}^i es normal, con media 0 y varianza $\sigma_{\varepsilon_{participación}^i}^2$:

$$\text{Prob}(H^i = 1) = \text{Prob}(\varepsilon_{part}^i > -X^i \Gamma) = \Phi \left(\frac{X^i \Gamma}{\sigma_{\varepsilon_{participación}^i}} \right) \dots \quad (9)$$

¹³ William y Sickles (2002) muestran que el entorno familiar y vecinal desempeña un papel importante en el comportamiento criminal.

¹⁴ Los antecedentes policiales corresponden a las estadísticas oficiales de Carabineros de Chile que se publican en la página web del Instituto Nacional de Estadísticas de Chile, sección estadísticas policiales [en línea] www.ine.cl.

¹⁵ En rigor, dada la falta de información sobre 2005 a nivel nacional, la variable se construyó con los datos del segundo semestre de este año. Se utilizó el dato rezagado en el supuesto de que este puede ser observado por los individuos en el período siguiente.

En cuanto a los imputados, los niveles de actividad criminal se determinan mediante la ecuación 2, así como por las restricciones de tiempo de que dispone el individuo representativo. Esta ecuación muestra que el número de imputados por cada tipo de delito es una función de las mismas variables que la ecuación de participación. Sin embargo, a los efectos de la estimación se consideró apropiado expresar el número de imputados en forma logarítmica mediante la ecuación 10, cuyas variables están relacionadas linealmente más un término aleatorio. Asimismo, a fin de identificar en forma adecuada la ecuación de participación, se excluyeron algunas variables de la ecuación de imputados —tema que se discute en la próxima sección—, de modo que esta se expresó de la siguiente manera:

$$\ln(t_{NL}^{ij}) = \Pi^j X^i + \varepsilon_o^i \dots \quad (10)$$

donde $\Pi^j = [\pi_1, \pi_2, \pi_3, \pi_4]$. No obstante, dado que la criminalidad solo es observable cuando S^{ij} es mayor que 0, la existencia de una posible correlación entre los términos aleatorio (ε_o^i) y de error de la ecuación de participación impide que el término de error condicional sea igual a 0, lo que contribuye a sesgar la estimación según mínimos cuadrados. De esta manera, a fin de controlar las eventuales diferencias idiosincrásicas entre las comunas se incorporaron las siguientes variables,¹⁶ que también se incluyeron en la ecuación de participación: i) la variable dicotómica *peq-localidad*ⁱ, que toma valor 1 si la comuna *i* tiene menos de 7.000 habitantes; ii) la variable ficticia (*dummy*) *rural*ⁱ, que toma valor 1 si la población rural de la comuna *i* es superior al 50%; iii) *Densidad*ⁱ, que representa el número de habitantes por kilómetro cuadrado de la comuna *i*; iv) la variable dicotómica *norte*, que toma valor 1 si la comuna *i* pertenece a las regiones I, II, III y IV, y v) *centro*, que toma valor 1 si la comuna *i* pertenece a las regiones V, VI y Metropolitana. Además, en la ecuación de participación se incluyó la variable *distancia*ⁱ, que mide la distancia entre la comuna *i* y el principal centro urbano de la región pertinente.

¹⁶ En diversos estudios se ha demostrado que las localidades pequeñas tienden a presentar tasas inferiores de criminalidad, dado que a los delincuentes les resultaría más difícil pasar desapercibidos (Rivera, Núñez y Villavicencio, 2004; Glaeser y Sacerdote, 1999).

Siguiendo a Sah (1991), también se incluyó el número de imputados de la provincia, expresado en logaritmos (*Lndelprov*), bajo la hipótesis de que las zonas en que existe un entorno de mayor criminalidad podrían reflejar una baja probabilidad de captura y que, por lo tanto, la población de las comunas pertinentes actualizará sus expectativas y presentará una propensión más significativa a realizar actividades ilícitas. De este modo, la ecuación final a estimar queda expresada de la siguiente manera:

$$E\left(\ln(t_{NL}^{ij}) \mid S^{ij} > 0\right) = \Pi^j X^i + \text{Idiosincrásicas} + E\left(\varepsilon_o^i \mid S^{ij} > 0\right) \dots \quad (11)$$

Suponiendo que los términos de error de ambas ecuaciones (ε_o^i y $\varepsilon_{participación}^i$) provienen de una distribución normal de medias 0, con varianzas $\sigma_{\varepsilon_o^i}$ $\sigma_{\varepsilon_{participación}^i}$ y covarianza $\sigma_{\varepsilon_o^i, \varepsilon_{participación}^i}$, el error condicionado puede calcularse mediante la siguiente ecuación:

$$E\left(\varepsilon_o^i \mid S^{ij} > 0\right) = \rho \sigma_{\varepsilon_o^i} \lambda \left(\frac{\Gamma X^i}{\sigma_{\varepsilon_{participación}^i}} \right) \dots \quad (12)$$

donde ρ es el coeficiente de correlación de las ecuaciones de participación y de imputados, mientras que $\lambda(\cdot)$ es la inversa de la razón de Mills. La estimación de los coeficientes de ambas ecuaciones se realizó mediante el método de máxima verosimilitud a fin de asegurar la consistencia de los estimadores.¹⁷

¹⁷ Solo a modo explicativo, cabe señalar que el análisis no se desarrolló a partir de la estimación de un panel desbalanceado, por los siguientes motivos: i) la ausencia de información anterior a 2006 sobre la procedencia comunal de un gran número de imputados; ii) la falta de datos anuales sobre las variables explicativas durante el período relevante, dado que estos corresponden a las encuestas CASEN que se realizan aproximadamente cada dos años, y iii) la posible subestimación de los imputados en algunas comunas, debido al desplazamiento de los delincuentes potenciales desde su región de origen hacia zonas en que no se había puesto en marcha la reforma procesal penal. Recordemos que la implementación de esta fue gradual: la última región en incorporarse al nuevo sistema fue la Región Metropolitana (Santiago), en el año 2005. Para mayor información al respecto, véase Defensoría Penal Pública (2007).

IV

Resultados del modelo

Dado que la ecuación de imputados según tipo de delito es la que ofrece los resultados de mayor interés, a continuación se presentan y comentan los principales alcances de ella (los resultados de las demás estimaciones se detallan en el anexo 2).

Los resultados en cuestión se obtuvieron a partir de dos especificaciones econométricas para cada tipo de delito: una que incluyó todas las variables presentadas anteriormente y otra en que solo se consideraron las variables significativas al 90% (modelo reducido), pero conservando las variables económicas más importantes ($Y_{comunal}^i$, Y_{reg}^i y $P_{responsabilidad}^{ij}$), independientemente de su significancia estadística.

No obstante lo anterior, si bien el análisis teórico desarrollado indica que los factores determinantes de la participación en actos delictivos son los mismos que explican el nivel de criminalidad (ecuación de imputados), la variable *distancia* se incluyó solamente en la ecuación de participación a fin de identificarla en forma correcta (estimación de Heckman). Con el mismo propósito, en los modelos reducidos se omitieron otras variables de la ecuación de imputados para mejorar la identificación de las ecuaciones.¹⁸

Mediante la prueba de independencia entre la ecuación de imputados y la ecuación de participación —que fue la de Wald, al 90%— no fue posible rechazar la hipótesis de independencia, salvo en el caso del homicidio y de los delitos sexuales, lo cual equivale a señalar que la ecuación de imputados podría estimarse sobre la base del nivel de criminalidad observado. Los resultados de ambas ecuaciones se presentan en el anexo.¹⁹

A fin de validar el resultado anterior, se analizó la correlación entre la razón de Mills y las variables explicativas de la ecuación de imputados, para descartar las correlaciones elevadas que pudieran afectar la validez

de la prueba y la consistencia de los coeficientes estimados. De acuerdo con lo informado en el anexo 2, se encontraron R^2 inferiores al 57% en todos los modelos reducidos, lo que indicaría que la correlación entre la razón de Mills y las variables explicativas de la ecuación de imputados es reducida.²⁰

Los resultados de la ecuación de imputados según tipo de delito podrían ser interesantes. En primer lugar, indican que si bien hay algunos factores determinantes que son transversales, existe un grado importante de heterogeneidad entre los imputados por los distintos delitos, lo que señala la presencia de motivaciones y causas diferentes.

Por otra parte, el ingreso comunal muestra una relación inversamente proporcional a la criminalidad, con un coeficiente significativo al 99% en todos los delitos —salvo el homicidio que, sin embargo, conserva el signo previsto—. Este resultado concuerda con las predicciones del modelo teórico e indica que las comunas más pobres son más propensas a registrar imputados por una amplia gama de delitos. Las elasticidades asociadas al ingreso comunal (véase el anexo 2) varían desde $-0,25$ en el caso de las lesiones hasta $-0,65$ en el del robo sin violencia.

En el caso de los delitos cuya motivación es claramente de índole económica (robo, robo sin violencia y hurto), la relación entre el ingreso regional y el número de imputados es positiva y significativa, lo que difiere de otros delitos en que, eventualmente, el móvil no es de carácter económico. Esto último concuerda con las hipótesis sobre las oportunidades de ingreso ilegal que representarían los delitos motivados por circunstancias de índole económica. De acuerdo con el resultado de las estimaciones, el rango de elasticidades vinculadas a estos últimos varía entre 0,52 (hurto) y 0,97 (robo sin violencia).

Los efectos de la variable *disuasión* solo son significativos en los delitos relacionados con la ley de drogas. El desempleo comunal es estadísticamente significativo solo en el caso del robo, lo que concuerda con el modelo

¹⁸ Las variables omitidas a los efectos de identificación en las ecuaciones de participación de los distintos delitos fueron las siguientes: en robo: *distancia*, *centro*, *peq-localidad*, *rural* y *pobres*; en robo sin violencia: *distancia*, *pob 13-17*, *pobres*, *hog-padres-trabajo* y *desempleo*; en hurto: *distancia* y *educ*; en homicidios: *distancia*, *pob 18-40*, *norte* y *educ*; en delitos sexuales: *distancia*, *pob 13-17*, *rural* y *desempleo*, y en delitos tipificados en la ley de drogas: *distancia*, *norte*, *peq-localidad* y *desempleo*.

¹⁹ El delito de lesiones no fue estudiado en la ecuación de participación, dado que está presente en el 97% de las comunas analizadas.

²⁰ El procedimiento desarrollado es similar al de Elias y Okseniuk (2002), quienes aplicaron la recomendación de Nawata y Nagase (1996). Al respecto, véase [en línea] http://www.aep.org.ar/espa/anales/PDF_02/elias_okseniuk.pdf.

teórico, y su elasticidad es igual a 0,23. Por otra parte, hay una relación positiva entre la educación y el número de imputados por los delitos de robo y hurto, resultado que corrobora lo encontrado en otros estudios sobre Chile y a nivel mundial.

En las comunas de la zona norte de Chile hay mayor propensión a registrar imputados por una amplia gama de delitos, lo que concuerda con los resultados de trabajos anteriores (Núñez y otros, 2003; Rivera, Núñez y Villavicencio, 2004).

La proporción de jóvenes de las comunas no afecta significativamente el número de imputados según tipo de delitos, excepto en el caso de lesiones, cuya elasticidad

es de 0,48. Las comunas rurales tienden a presentar menos imputados por diversos delitos. Por último, la dotación de comisarías de la comuna tiene un efecto importante y significativo en el número de imputados por todos los delitos, con excepción del homicidio, aunque el signo es también positivo. La interpretación de este resultado es ambigua: por una parte, tal vez refleja el éxito de los esfuerzos policiales por aprehender a los delincuentes, pero también podría obedecer al hecho de que las comisarías se ubican de preferencia en las comunas cuya población es más propensa a cometer delitos. Lo que en definitiva explica el signo es todavía un problema abierto.

V

Conclusiones

Este trabajo constituye un esfuerzo por examinar los factores determinantes de la criminalidad desde la perspectiva de la localidad de origen de los imputados, en vez de seguir el enfoque tradicional de emplear datos basados en las denuncias de la población y de considerar el lugar en que estas se registraron como aquel de procedencia del imputado. De esta manera, en el presente trabajo se admite la disociación geográfica entre la localidad a la que pertenecen las víctimas y los victimarios, con lo cual las características del lugar de residencia de las primeras se convierten en un factor determinante de la propensión a delinquir (ingresos ilegales).

Al respecto, en este trabajo se muestra que cerca de la mitad de las denuncias registradas se realiza fuera de la comuna de residencia del victimario, aunque la gran mayoría de ellas corresponde a la misma región, lo cual indica que sería inadecuado analizar la criminalidad sobre la base de los datos relacionados con las denuncias a nivel comunal. Por otra parte, los estudios basados en las imputaciones a nivel regional podrían verse limitados si la heterogeneidad social y económica dentro de las regiones es elevada, como en el caso de Chile y de los demás países de América Latina.

Otro resultado destacable de este trabajo es la elevada correlación que existe entre las comunas de los imputados por distintos tipos de delitos, lo cual plantea la interrogante de cuáles serían los factores determinantes de la propensión de estas a registrar imputados. Al respecto, en este estudio se señala que si bien las causas de los actos delictivos son diferentes, hay algunas que son

transversales. En particular, y todo lo demás constante, el número de imputados tiende a ser superior en las comunas más pobres, pertenecientes a zonas urbanas, de la zona norte del país y de mayor escolaridad. Este último resultado se ha constatado en otros estudios sobre Chile y el mundo, aunque aún existe un debate en torno a su interpretación.

Por otra parte, el desempleo no influye mayormente en el número de imputados y la variable disuasión —la probabilidad de ser capturado que había dentro de una comuna determinada en períodos anteriores— no afecta de manera significativa las imputaciones. La presencia policial, medida según la dotación de comisarías de la comuna, incrementa marcadamente el número de imputados de las diversas comunas en casi todos los tipos de delitos.

Otro resultado de interés es que las oportunidades de obtener ingresos ilegales, aproximadas según el ingreso regional, contribuyen a aumentar el número de imputados de cada comuna solo en el caso de los delitos en que estos son relevantes, es decir, aquellos de motivación principalmente económica (robo, robo sin violencia y hurto), y no en el de otros tipos de delitos (homicidio, lesiones, delitos sexuales). Estos resultados concuerdan con los encontrados en estudios anteriores sobre Chile²¹ y sugieren que, en los delitos

²¹ Véanse por ejemplo Rivera, Núñez y Villavicencio (2004) y Núñez y otros (2003), donde también se observa que los factores económicos desempeñan un rol importante, principalmente en los delitos de motivación económica.

que no obedecen a circunstancias de índole económica, es necesario avanzar en la búsqueda de explicaciones y factores determinantes desde otros enfoques y disciplinas, tales como la sociología y la psicología.

Existen numerosos ámbitos de investigación futura sobre los factores determinantes de la criminalidad desde el punto de vista del lugar de procedencia de imputados y victimarios. En particular, convendría estudiar el grado de persistencia temporal de la delincuencia, tema que no fue posible abordar en este trabajo por tratarse de un análisis de corte transversal. Además, sería interesante diferenciar entre quienes son imputados por primera vez y quienes lo son repetidamente, ya que se supone que

podrían verse involucrados en una carrera delictiva. Asimismo, es posible analizar una amplia gama de causas determinantes de la criminalidad a nivel regional que poseen adecuado sustento conceptual o teórico, más allá de las incorporadas en este trabajo.

Por último, cabe agregar que el hecho de no rechazar la hipótesis de independencia entre las ecuaciones de participación y de selección no obedece necesariamente a los eventuales problemas de identificación de esta última. Aunque la decisión de participar dependería de variables socioeconómicas, las pruebas empíricas indican que ella no estaría vinculada al nivel de criminalidad, contrariamente a lo que sugiere la aproximación teórica desarrollada en este trabajo.

ANEXO 1

Relaciones entre criminalidad e imputabilidad

Idealmente, el indicador de imputados de un espacio geográfico dado corresponde a la razón entre el porcentaje de personas que han participado en actividades criminales y el de las residentes en dicha zona. No obstante, uno de los problemas del análisis de la criminalidad es la existencia de componentes que no son observables y que impiden utilizar directamente esta aproximación.

Como se dijo en la introducción, en los estudios sobre la criminalidad generalmente se utilizan las bases de datos de las denuncias, de manera que no puede determinarse el lugar de procedencia de los imputados. Otro problema de esta aproximación es el número de delitos que no se denuncian, lo cual se intentó eliminar mediante las técnicas de datos de panel o suponiendo que es aleatorio.

Si bien el enfoque aplicado en el presente documento se libera del primer problema señalado, comparte el de las denuncias no realizadas, dado que una persona no puede ser imputada por un delito determinado sin la denuncia pertinente de la víctima o del Ministerio Público. No obstante, además de lo señalado en el párrafo anterior, el uso

de la razón de imputados es objetable desde el punto de vista jurídico, en el sentido de que los imputados serían implícitamente responsables de los delitos, sin que ello haya sido determinado por un juez, y de que existe la posibilidad de que una persona inocente sea aprehendida, declarada culpable o ambos.

Sin embargo, como puede apreciarse en la ecuación 1A, la utilización de la razón de imputados es válida si la relación $\frac{Cri_{denuc-no-capt} - Inoc_{capt}}{Pob}$ es aleatoria o puede captarse

mediante alguna de las variables observables, tales como el esfuerzo policial o las características socioeconómicas. En el presente estudio se consideró que este factor no depende de causas de índole socioeconómica, de manera que se procedió a correlacionar el grado de responsabilidad criminal con el nivel de ingreso per cápita, encontrándose valores muy bajos. No obstante, el efecto de la presencia policial se controló incluyendo una variable ficticia que identificaba la existencia de una comisaría en la comuna analizada.

$$\begin{aligned} \frac{Cri}{Pob} &= \frac{Cri_{denuc} + Cri_{no-denuc}}{Pob} = \frac{Cri_{denuc-capt} + Cri_{denuc-no-capt} + Cri_{no-denuc}}{Pob} \\ &= \frac{Cri_{denuc-capt} + Cri_{denuc-no-capt} + Inoc_{capt} - Inoc_{capt} + Cri_{no-denuc}}{Pob} \\ &= \frac{Imputad}{Pob} + \frac{Cri_{denuc-no-capt} - Inoc_{capt}}{Pob} + \frac{Cri_{no-denuc}}{Pob} \end{aligned} \quad (1A)$$

donde:

Cri = número de personas involucradas en una actividad criminal determinada.

Cri_{denuc} = número de personas involucradas en una actividad criminal que presentan denuncias, sea identificados o no.

$Cri_{no-denuc}$ = número de personas involucradas en una actividad criminal que no presentan denuncias.

$Cri_{denuc-capt}$ = número de criminales denunciados y capturados.

$Cri_{denuc-no-capt}$ = número de criminales denunciados y no capturados.

$Inoc_{capt}$ = número de imputados que, siendo inocentes, fueron capturados.

ANEXO 2

Estimación de las ecuaciones de imputados

	Robo		Robo sin violencia		Hurto		Lesiones		Homicidio		Delitos sexuales		Delitos ley de drogas	
	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)
Y comunal	-0,00000447	-0,00000428	-0,00000467	-0,00000473	-0,00000314	-0,00000214	-0,00000178	-0,00000185	-0,00000053	-0,00000179	-0,00000270	-0,00000275	-0,00000299	-0,00000287
	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,748	0,138	0,005	0,000	0,000	0,000
Y reg	0,00000690	0,00000584	0,00000663	0,00000624	0,00000424	0,00000332	0,00000203	0,00000186	-0,00000092	-0,00000040	-0,00000131	-0,00000125	0,00000115	0,00000147
	0,001	0,001	0,000	0,000	0,003	0,012	0,237	0,232	0,686	0,859	0,483	0,402	0,532	0,396
Pob 13-17	0,0207156	0,0367382	0,037954	0,0169947	0,0169947	0,0364721	0,0394906	0,007868	0,03331546	-0,0106576	-0,0106576	-0,0106576	-0,0159746	0,549
	0,506	0,201	0,122	0,391	0,391	0,071	0,024	0,830	0,317	0,732	0,732	0,732	0,549	0,841
Pob 18-40	0,0064443	-0,0153074	0,0049361	0,0049361	0,0049361	0,0030036	0,0030036	0,0023408	0,0122723	0,376	0,376	0,376	0,0030293	0,841
	0,693	0,217	0,627	0,627	0,627	0,780	0,780	0,902	0,902	0,376	0,376	0,376	0,841	0,841
Norte	0,2786917	0,3086892	0,486412	0,534519	0,3725706	0,4409929	-0,0230857	0,1212323	0,324853	0,3094532	1,113147	1,151187	1,113147	1,151187
	0,127	0,061	0,000	0,000	0,001	0,000	0,848	0,559	0,559	0,025	0,006	0,000	0,000	0,000
Centro	-0,1072758	-0,0367552	0,731	-0,1620505	0,073	-0,0337157	0,695	-0,0102334	-0,0734292	0,0013666	0,991	0,991	0,2805883	0,3063811
	0,467	0,731	0,073	0,073	0,073	0,695	0,695	0,955	0,647	0,991	0,991	0,991	0,035	0,013
Pesq- localidad	-0,0327023	-0,24637204	-0,0508082	-0,1258466	-0,1258466	-0,0451135	0,5911111	0,5656653	0,4745701	0,437404	0,437404	0,437404	0,0578213	0,747
	0,880	0,026	0,022	0,536	0,126	0,543	0,002	0,002	0,002	0,000	0,000	0,000	0,747	0,747
Rural	-0,0464646	-0,447295	-0,4522725	-0,1906745	-0,2869428	-0,2428457	-0,2556397	-0,0761384	0,1005056	0,0055062	0,970	0,970	0,1754967	0,408
	0,826	0,001	0,000	0,070	0,002	0,016	0,002	0,718	0,598	0,970	0,970	0,970	0,1754967	0,408
Densidad	0,0000481	0,0000432	-0,0000503	-0,0000517	0,0000223	0,0000222	-0,0000387	0,0000136	0,0000168	-0,0000524	-0,0000454	0,0000339	0,0000286	0,196
	0,058	0,081	0,014	0,011	0,218	0,234	0,022	0,031	0,514	0,018	0,021	0,139	0,139	0,196
Educ	0,2289716	0,1959734	0,2078743	0,1659508	0,1682314	-0,2020584	-0,0205584	-0,2556365	-0,0423491	-0,2556365	-0,0423491	-0,0423491	0,1011784	0,0926236
	0,046	0,057	0,017	0,030	0,022	0,761	0,761	0,070	0,658	0,658	0,658	0,658	0,335	0,272
Pobres	0,0097841	0,0070681	0,381	0,0028853	0,654	0,0032845	0,0032845	-0,0107669	0,369	0,036	0,003	0,439	-0,0076298	0,439
	0,350	0,3170384	0,2135252	0,2121611	0,2258829	0,1550473	0,1876787	0,0998236	0,0995098	0,1078832	0,1157943	0,1998855	0,1971645	0,1971645
Comisaría	0,001	0,000	0,003	0,002	0,000	0,000	0,002	0,313	0,324	0,163	0,071	0,009	0,009	0,007
Hog-mujer	-0,0108982	0,0001179	0,989	-0,003415	0,645	0,0052529	0,0052529	0,0074227	0,0165629	0,0126862	-0,0064274	-0,0064274	-0,0064274	-0,0064274
	0,337	0,989	0,645	0,645	0,645	0,511	0,511	0,583	0,078	0,095	0,533	0,533	0,533	0,533
Hog-padres- trabajo	0,0113753	0,0089568	0,0032525	0,007498	0,0087668	0,0033702	0,0033702	-0,005348	-0,0008947	-0,0008947	-0,0008947	-0,0008947	0,0075459	0,0086522
	0,076	0,125	0,489	0,062	0,019	0,335	0,335	0,460	0,861	0,861	0,861	0,861	0,151	0,083
Desempleo	0,0426948	0,0511822	-0,0022514	0,0111198	0,450	0,0014045	0,0014045	-0,0093764	0,716	0,380	0,380	0,380	0,0143481	0,476
	0,060	0,013	0,897	0,450	0,450	0,918	0,918	0,716	0,380	0,380	0,380	0,380	0,0143481	0,476
Lundel_prov	-0,0139217	-0,0034423	0,061957	0,0665054	0,0448431	0,0470775	0,0747338	0,0806785	0,0826125	0,0650951	-0,0170994	-0,053442	0,0699987	0,0793248
	0,781	0,943	0,132	0,094	0,165	0,200	0,047	0,026	0,192	0,298	0,713	0,215	0,124	0,072
Disuasión	0,0025696	0,0027822	0,00000726	-0,0005544	-0,0003163	0,0013453	0,0013453	0,0012696	-0,0014061	-0,0009256	-0,0009876	-0,0010545	0,003641	0,0034547
	0,184	0,144	0,997	0,750	0,833	0,389	0,389	0,387	0,557	0,383	0,310	0,310	0,022	0,026
Distancia			0,002006	0,0018979	0,0008042	0,0004451								
Constante	-0,5649357	-0,2212857	1,278315	1,872988	1,623571	3,872609	4,092927	4,231916	5,170165	1,793187	3,903068	3,891872	1,77506	1,471467
	0,707	0,854	0,259	0,024	0,099	0,000	0,000	0,012	0,003	0,002	-	-	0,195	0,111

a) Modelo general.
 b) Modelo con coeficientes significativos al 90%; asimismo, incluye las variables económicas y de disuasión, independientemente de su significancia estadística.
 Las cifras situadas bajo los coeficientes del modelo representan los valores P.

Estimación de las ecuaciones de participación

	Robo		Robo sin violencia		Hurto		Homicidio		Delitos sexuales		Delitos ley de drogas	
	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)
Lndel_prov	-0,0002535 0,999	0,05444800 0,699	0,38260320 0,050	0,20476630 0,195	0,57932530 0,012	0,09450950 0,430	0,11707270 0,425	0,14755600 0,292	0,57077740 0,001	0,25484970 0,084	0,18780430 0,177	
Ycomunal	-0,00000120 0,819	-0,00000147 0,749	-0,00000095 0,888	-0,00000334 0,362	-0,00000941 0,065	0,00000135 0,692	-0,00000921 0,002	-0,00000965 0,001	-0,00000545 0,072	-0,00000675 0,001	-0,00000263 0,420	-0,00000304 0,265
Yreg	0,00000929 0,244	0,00000669 0,356	0,00001800 0,197	0,00000278 0,743	0,00003840 0,056	0,00000099 0,885	0,00001140 0,023	0,00001010 0,039	0,00001080 0,202	0,00000896 0,202	0,00000657 0,360	0,00000481 0,454
Pop 13-17	0,1462928 0,076	0,095168 0,189	0,1641899 0,079	0,2265013 0,004	0,0116173 0,930	0,00000000 0,000	0,1955962 0,009	0,1969403 0,004	0,3417962 0,000	0,2894021 0,000	-0,0690647 0,409	0,0295569 0,501
Pop 18-40	-0,0217452 0,579	-0,0076276 0,851	-0,0076276 0,851	-0,0076276 0,851	0,0344452 0,540	0,00000000 0,000	0,1043037 0,007	0,105129 0,004	0,0313606 0,403	0,0295569 0,501	0,0295569 0,501	
Norte	-0,276419 0,500	-0,4127183 0,369	-0,4127183 0,369	-0,4127183 0,369	-0,9748585 0,064	-0,5977859 0,076	-0,799653 0,066	-0,817654 0,054	-0,3555414 0,345	-0,4491146 0,174	1,168022 0,005	1,166955 0,002
Centro	0,4533725 0,250	0,5162114 0,139	0,078283 0,853	-0,1475275 0,815	-0,1475275 0,815	-0,7358388 0,025	-0,7358388 0,025	-0,7358388 0,025	-0,0212373 0,950	-0,8062825 0,029	0,6622045 0,057	0,7944762 0,012
Peq-localidad	-1,994767 0,000	-1,938995 0,000	-1,211041 0,058	-1,119569 0,035	-0,0579991 0,938	-0,0579991 0,938	0,4934632 0,150	0,4102274 0,197	-0,5703053 0,070	-0,7461597 0,034	-1,417913 0,000	-1,421839 0,000
Rural	-0,6360799 0,048	-0,6613137 0,011	-0,7181044 0,064	-0,9629715 0,098	-0,9629715 0,098	-0,0028386 0,166	0,166 0,166	0,161 0,161	-0,6517036 0,736	-0,6517036 0,186	-1,142415 0,375	-0,9159514 0,303
Densidad	-0,0001062 0,608	-0,0001735 0,451	-0,0001735 0,451	-0,0002255 0,543	-0,0002255 0,543	0,0005852 0,388	0,0005852 0,388	0,0005852 0,388	0,0004913 0,388	-0,0000365 0,922	-0,0000365 0,922	
Distancia	-0,0035344 0,108	-0,0029038 0,159	-0,0006958 0,804	-0,0024298 0,286	-0,0039341 0,222	-0,0049873 0,011	-0,0028386 0,166	-0,0028386 0,161	0,0006587 0,736	0,0026798 0,186	-0,0020735 0,375	-0,0022733 0,303
Educ	0,06969 0,813	-0,2448184 0,499	-0,2448184 0,499	0,1845425 0,708	0,3179201 0,089	0,7359402 0,008	0,5872488 0,019	0,5872488 0,019	-0,0075288 0,979	-0,3264098 0,275	-0,3264098 0,275	
Pobres	-0,007749 0,749	-0,0039706 0,856	-0,0460973 0,076	-0,0621189 0,006	-0,0326194 0,291	0,0168205 0,437	0,0168205 0,437	0,0168205 0,437	-0,0409692 0,052	-0,0410199 0,031	-0,0166032 0,486	
Comisaría	1,217119 0,013	1,229399 0,008	1,363373 0,048	1,791086 0,019	1,26485 0,095	1,666057 0,000	1,653629 0,000	1,653629 0,000	0,6372622 0,073	1,019399 0,008	1,119842 0,010	1,01939 0,014
Hog-mujer	0,0355155 0,174	-0,0336653 0,249	-0,0336653 0,249	-0,0720699 0,082	-0,0720699 0,082	-0,0165623 0,523	-0,0165623 0,523	-0,0165623 0,523	-0,0016697 0,950	-0,009347 0,728	-0,009347 0,728	
Hog-padres-trabaj	-0,0163943 0,222	-0,01639 0,190	-0,0202836 0,193	-0,0143462 0,294	-0,0463831 0,041	-0,0220976 0,114	-0,0066766 0,622	-0,0241181 0,054	-0,0241181 0,054	0,0027372 0,821	0,0027372 0,821	
Desempleo	-0,0050508 0,931	0,0199777 0,765	0,0199777 0,765	0,0478168 0,420	-0,0935486 0,318	-0,0270045 0,643	-0,0270045 0,643	-0,0270045 0,643	0,0303328 0,203	0,0303431 0,579	0,0363505 0,527	0,0068442 0,894
Constante	-0,6566284 0,860	0,6744739 0,637	1,555463 0,723	-0,2909929 0,854	-3,114075 0,626	-1,178189 0,557	-15,43562 0,000	-14,19154 0,000	-3,401666 0,343	-3,932027 0,005	3,536611 0,362	0,4754747 0,671
Mills	0,2098581 0,506	0,212048 0,212	0,2060069 0,486	0,2282041 0,360	0,099254 0,703	0,3608824 0,402	0,1970658 0,372	0,3792285 0,059	-0,6330605 0,032	-0,4407759 0,009	-0,1425871 0,615	-0,0013444 0,993
Lambda	0,7940	0,3260	0,6244	0,4786	0,3810	0,5644	0,6100	0,5673	0,4205	0,4163	0,7705	0,3573

R² de la razón de Mills respecto de las variables explicativas de la ecuación de imputados

- a) Modelo general.
b) Modelo con coeficientes significativos al 90%; asimismo, incluye las variables económicas y de disuasión, independientemente de su significancia estadística.
Las cifras situadas bajo los coeficientes del modelo representan su respectivo valor P.

ANEXO 2

Estimación de los efectos marginales

	Robo		Robo sin violencia		Hurto		Lesiones		Homicidio		Delitos sexuales		Delitos ley de drogas	
	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)
Ycomuna	-0,61457310	-0,58870880	-0,63947990	-0,64851960	-0,43122980	-0,29700810	-0,23869580	-0,24870010	-0,07162260	-0,24629110	-0,37142480	-0,38008030	-0,40903690	-0,39366450
	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,748	0,138	0,005	0,000	0,000	0,000
Yreg	1,07972800	0,91460350	1,03154500	0,97078120	0,65877320	0,51799850	0,31465960	0,28756040	-0,14593810	-0,06409150	-0,20392570	-0,19463090	0,17907640	0,23061170
	0,001	0,001	0,000	0,000	0,003	0,012	0,237	0,232	0,686	0,859	0,483	0,402	0,532	0,396
Pob 13-17	0,2521327	0,4474879	0,4623723	0,2071571	0,2071571	0,391	0,4451609	0,4820033	0,0949039	0,4035298	-0,1296449	-0,1943264	0,549	0,549
	0,506	0,201	0,122	0,391	0,391	0,024	0,071	0,024	0,830	0,317	0,732	0,732	0,549	0,549
Pob 18-40	0,2684279	0,6373282	0,217	0,2052156	0,627	0,780	0,1249768	0,0976248	0,0976248	0,376	0,5109857	0,1262479	0,841	0,841
	0,693	0,0398309	0,0603934	0,065924	0,050248	0,0587036	-0,0027587	0,0146315	0,0146315	0,0465171	0,0421982	0,1532593	0,1532593	0,1567925
Norte	0,0362199	0,061	0,000	0,000	0,001	0,000	0,848	0,559	0,025	0,006	0,000	0,000	0,000	0,000
Centro	-0,0410514	-0,013814	0,731	-0,061302	0,073	0,695	-0,0128289	-0,0042345	-0,0301248	0,0004874	0,1138619	0,1229917	0,035	0,013
	0,467	0,731	0,026	-0,1117611	-0,0233985	-0,0588374	-0,0219893	0,2675287	0,2586589	0,2140544	0,1972906	0,0257682	0,747	0,747
Peq-localidad	0,880	-0,1064447	0,026	0,536	0,070	0,016	-0,0542203	-0,0570768	0,002	0,002	0,000	0,000	0,000	0,000
	-0,0093936	-0,0885584	0,001	-0,0904545	-0,0407692	-0,063351	0,016	0,718	0,598	0,0223346	0,0012514	0,0381515	0,408	0,408
Rural	0,826	0,0431291	-0,0468458	-0,048092	0,0203719	0,0201428	-0,0337388	0,0146598	0,017878	-0,0488548	-0,0426306	0,0340077	0,0285508	0,196
Densidad	0,058	0,081	0,014	0,011	0,218	0,234	0,022	0,031	0,593	0,514	0,018	0,021	0,139	0,139
Educ	2,645325	2,263668	0,017	193,5989	0,022	-0,2359911	-0,2359911	-0,2359911	-0,2359911	-0,4873192	0,658	0,335	0,335	0,272
	0,046	0,057	0,017	0,030	0,022	0,761	0,070	0,070	0,070	0,658	0,335	0,335	0,335	0,272
Pobres	0,1418193	0,1007866	0,381	0,0409435	0,654	0,559	0,0468233	-0,1491325	-0,2473101	-0,2596646	-0,1074786	0,439	0,439	0,439
	0,350	0,1704507	0,1132113	0,1117382	0,1188858	0,1301971	0,0775237	0,0938394	0,0563659	0,0557085	0,058091	0,0619459	0,1042881	0,1017623
Comisaría	0,001	0,000	0,003	0,002	0,000	0,000	0,000	0,000	0,313	0,324	0,163	0,071	0,009	0,007
Hog-mujer	-0,3004415	0,0032167	0,989	-0,0932207	0,645	0,511	0,1415489	0,2048335	0,2048335	0,4541889	0,3469578	-0,1757268	0,533	0,533
	0,337	0,337	0,897	0,002129602	0,0637625	0,0079956	0,126871	-0,2080422	0,460	-0,0345105	0,861	0,151	0,151	0,083
Hog-padres-trabaj	0,4345207	0,3419393	0,12435	0,2861049	0,369466	0,335	0,0079956	0,126871	-0,2080422	0,460	-0,0345105	0,861	0,151	0,083
	0,076	0,125	0,489	0,062	0,019	0,450	0,0079956	0,126871	-0,2080422	0,460	-0,0345105	0,861	0,151	0,083
Desempleo	0,2514523	0,3016061	-0,0129602	0,0637625	0,450	0,198	0,0079956	0,126871	-0,2080422	0,460	-0,0345105	0,861	0,151	0,083
	0,060	0,013	0,897	0,0637625	0,450	0,198	0,0079956	0,126871	-0,2080422	0,460	-0,0345105	0,861	0,151	0,083
Lndel_prov	-0,0139217	-0,0034423	0,061957	0,0448431	0,0470775	0,0747338	0,0806785	0,0826125	0,0650951	-0,0170994	-0,053442	0,0699987	0,0793248	0,072
	0,781	0,943	0,132	0,094	0,165	0,047	0,026	0,192	0,298	0,713	0,215	0,124	0,124	0,072
Disuasión	0,1718136	0,1860304	0,0005319	-0,0406145	-0,0246572	0,1053711	0,0994406	-0,0895938	-0,0591907	-0,0633107	-0,0675956	0,2521995	0,2392959	0,2392959
	0,184	0,144	0,997	0,750	0,833	0,384	0,389	0,387	0,557	0,383	0,310	0,022	0,022	0,026
Distancia				0,1483887	0,1403877	0,0008042	0,0004451							

a) Modelo general.
 b) Modelo con coeficientes significativos; asimismo, incluye las variables económicas y de disuasión, independientemente de su significancia estadística.
 Dada la forma funcional, el efecto marginal de Lndel_prov es el coeficiente de la oferta criminal.

Bibliografía

- Becker, G. (1968), "Crime and punishment: an economic approach", *Journal of Political Economy*, vol. 76, Chicago, University of Chicago Press.
- Benavente, J.M. y E. Melo (2006), "Determinantes socioeconómicos de la criminalidad en Chile durante los noventa", *Documento de trabajo*, N° 223, Departamento de Economía, Universidad de Chile.
- Block, M.K. y J.M. Heineke (1975), "A labor theoretic analysis of the criminal choice", *American Economic Review*, vol. 65, N° 3, Nashville, Tennessee, American Economic Association.
- Buonanno, P. (2003a), "Crime, education and peer pressure", *Working Paper*, N° 64, Milán, Università degli Studi di Milano.
- (2003b), "Identifying the effect of education on crime. Evidence from the Italian Regions", *Working Paper*, N° 65, Milán, Università degli Studi di Milano.
- (2003c), "The socioeconomic determinants of crime. A review of the literature", *Working Paper*, N° 63, Milán, Università degli Studi di Milano.
- Buonanno, P. y L. Leonida (2005), "Criminal activity and education: evidence from Italian Regions", *Working Paper*, N° 3, Bergamo, Università degli Studi di Bergamo.
- Chambouleyron, A. y M. Willinton (1998), *Crimen y castigo en Argentina: un enfoque empírico*, Anales de la XXXII Reunión anual de la Asociación Argentina de Economía Política, Buenos Aires, Asociación Argentina de Economía Política.
- Defensoría Penal Pública (2007), *Informe estadístico anual 2006*, Santiago de Chile.
- Dryden Witte, A. (1980), "Estimating the economic model of crime with individual data", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 94, N° 1, Cambridge, Massachusetts, The MIT Press.
- Ehrlich, I. (1973), "Participation in illegitimate activities: a theoretical and empirical investigation", *Journal of Political Economy*, vol. 81, N° 3, Chicago, University of Chicago Press.
- Elias, D. y J. Okseniuk (2002), *Racionamiento de crédito y regulación de capitales mínimos. Un análisis de corte transversal*, Buenos Aires, Asociación Argentina de Economía Política.
- Fajnzylber, P., D. Lederman y N. Loayza (2002), "Inequity and violent crime", *Journal of Law and Economics*, vol. 45, N° 1, Chicago, University of Chicago Press.
- Freeman, R. (1996), "Why do so many young American men commit crimes and what might we do about it?", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 10, N° 1, Nashville, Tennessee, American Economic Association.
- (1991), "Crime and the employment of disadvantaged youths", NBER Working paper, N° 3875, Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research.
- Fundación Paz Ciudadana (2008), *Anuario de estadísticas criminales 2008*, Santiago de Chile.
- Glaeser, E. y B. Sacerdote (1999), "Why is there more crime in cities?", *Journal of Political Economy*, vol. 107, N° 6, Chicago, University of Chicago Press.
- Imrohorglu, A., A. Merlo y P. Rupert (2001), "What accounts for the decline in crime?", *International Economic Review*, vol. 45, N° 3, Filadelfia, University of Pennsylvania.
- Lochner, I. (1999), "Education, work and crime: theory and evidence", *RCEW Working Paper*, N° 465, Rochester, Center for Economic Research, University of Rochester.
- Lochner, I. y E. Moretti (2001), "The effect of education on crime evidence from inmates, arrest and self-reports", *Working Paper*, N° 8605, Cambridge, Massachusetts, National Bureau Economics Research.
- Londoño, J., A. Gaviria y R. Guerrero (2000), *Asalto al desarrollo: violencia y crimen en las Américas*, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo.
- Nawata, K. y N. Nagase (1996), "Estimation of sample selection bias models", *Econometric Reviews*, vol. 15, N° 4, Londres, Taylor & Francis.
- Núñez, J. y otros (2003), "Determinantes socioeconómicos y demográficos del crimen en Chile", *Estudios de economía*, vol. 30, N° 1, Santiago de Chile, Departamento de Economía, Universidad de Chile.
- Rivera, J., J. Núñez y X. Villavicencio (2004), "Crimen y disuasión: evidencia desde un modelo de ecuaciones simultáneas para las regiones de Chile", *El trimestre económico*, vol. 71, N° 284, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Sah, R. (1991), "Social osmosis and pattern of crime", *Journal of Political Economy*, vol. 99, N° 6, Chicago, The University of Chicago Press.
- William, J. y R. Sickles (2002), "An analysis of the crime as work model: Evidence from the 1958 Philadelphia birth cohort study", *Journal of Human Resources*, vol. 37, N° 3, Madison, University of Wisconsin Press.
- Wolpin, K. (1980), "A time series-cross section analysis of international variations in crime and punishment", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 62, N° 3, Cambridge, Massachusetts, The MIT Press.
- Wooldridge, J. (2001), *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*, Cambridge, Massachusetts, The MIT Press.

PALABRAS CLAVE

Política económica
Sistemas económicos
Ajuste estructural
Valor
Mercados
Precios
Inflación
Aspectos políticos
Aspectos económicos
Dependencia económica
Neoliberalismo
Desarrollo económico
América Latina

Estructuralismo latinoamericano y teoría económica

Armando Di Filippo

En este ensayo se sugiere que existe una teoría económica estructuralista latinoamericana dotada de rasgos propios, emparentada con otras corrientes institucionalistas y basada en una visión original del valor económico. Los fundadores del estructuralismo concibieron un enfoque sistémico, multidimensional y dinámico. Lo aplicaron al estudio de los incrementos y la distribución social de la productividad laboral generada en las sociedades centrales y a sus efectos en las sociedades periféricas. Esta perspectiva cuestiona la noción de mercados que se autorregulan y retornan a posiciones de equilibrio estable, presentándolos en cambio como una expresión cuantitativa de la posición de poder de las partes contratantes a nivel nacional o internacional. Los diferentes procesos y estilos de desarrollo van modificando la estructura de poder de los sistemas sociales y estos cambios se reflejan en la dinámica de precios relativos de los mercados.

Armando Di Filippo
Economista argentino
Profesor del Instituto de Estudios
Internacionales, Universidad de Chile,
y de la Universidad Alberto Hurtado.
Asesor de la Secretaría Ejecutiva
de la CEPAL

✉ armando.difilippo@gmail.com

I

Estructuralismo latinoamericano: teoría económica y economía política

El meollo de toda teoría económica sobre el orden capitalista es el estudio de los valores económicos, el mercado y los precios. Ellos son el foco central del presente ensayo y su hilo conductor. El contexto más amplio en que se sitúan estas reflexiones es el proceso de cambio estructural gestado en las sociedades capitalistas como consecuencia de las sucesivas revoluciones tecnológicas que han promovido la expansión del poder productivo del trabajo humano. En consecuencia, el análisis aquí realizado no se refiere a los precios de mercado en condiciones de equilibrio estable, sino a las variaciones de la estructura de los mercados y de los precios que acompañan al proceso de desarrollo. En este ensayo se efectúa una lectura de algunos pioneros de la teoría económica estructuralista latinoamericana, creyendo descubrir en sus escritos fundamentales una teoría del valor económico, el mercado y los precios que es radicalmente diferente de la establecida en el ámbito académico.

En comparación con las teorías estáticas, que tienden a aislar y “compartimentalizar” las actividades del mercado en el proceso formativo del sistema de precios, la teoría económica estructuralista latinoamericana tiene como punto de partida una visión sistémica,¹ multidimensional e históricamente dinámica de las sociedades humanas.

Para comenzar, conviene aclarar dos restricciones fundamentales que acotan este trabajo.

En primer lugar, no se examina aquí el pensamiento institucional de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Para evitar equívocos, a los

efectos de este ensayo se distinguirá entre la noción de economía política y la de teoría económica. Concebimos la economía política como una disciplina de apoyo al legislador y al hombre de Estado (Smith, 1999, p. 539), mientras que la teoría económica incluye, primero, una visión subyacente cargada de valores, y segundo, la teoría propiamente dicha. Esta última es un sistema de hipótesis sobre el comportamiento de la realidad que pueden verificarse con ayuda del método científico.²

Esta noción de economía política —diferente a la del resto de los economistas clásicos y Marx, que la convierten en sinónimo de ciencia económica— es muy apropiada para mostrar el tipo de tareas que son propias de un organismo intergubernamental como la CEPAL. Por ejemplo, en los estudios de Bielschowsky (1998 y 2009) sobre la evolución del pensamiento de la institución se hace referencia a las estrategias de acción y a las ideas fuerza propuestas a los gobiernos latinoamericanos. Según la caracterización de Adam Smith, esto correspondería al ámbito de la economía política y solo tácita o tangencialmente a la teoría económica estructuralista.

En segundo lugar, y por las mismas razones, en este trabajo no se analiza el pensamiento neoestructuralista en materia de valores económicos, mercados y precios. Como observa Bielschowsky (2009) en relación con el período estructuralista del pensamiento de la CEPAL, “los textos de las tres primeras décadas estudiados en este trabajo son principalmente los suscritos por los intelectuales más destacados de la CEPAL en ese período, mientras que los utilizados en referencia al pensamiento de los tres últimos decenios corresponden más bien a documentos oficiales de la institución” (Bielschowsky, 2009, p. 174). Estos documentos revelan una visión influida marcadamente por la voluntad política de los

□ El presente trabajo es de exclusiva responsabilidad del autor y sus opiniones no comprometen a otra persona o institución alguna.

¹ Siguiendo al filósofo argentino Mario Bunge, por sistema se entiende cualquier objeto complejo cuyas partes están unidas mediante diversos lazos estables que constituyen su estructura. Un sistema concreto —en oposición a un sistema teórico— existe objetivamente y tiene una base física, de manera que el rasgo central de todo sistema de este tipo es que presenta un proceso de cambio permanente. Una sociedad humana determinada puede visualizarse como un sistema social concreto intrínsecamente dinámico compuesto de personas (o asociaciones y organizaciones conformadas por personas), en que los lazos constitutivos de su estructura son reglas técnicas y sociales efectivamente vigentes (Bunge, 1999, p. 337).

² En este ensayo no se examinarán los vínculos teóricos y epistemológicos entre el estructuralismo latinoamericano y otras corrientes institucionalistas. Osvaldo Sunkel (1989) realizó un trabajo de lectura imprescindible para quienes se interesen en la comparación del estructuralismo latinoamericano y el institucionalismo estadounidense. Al respecto, véase también Mallorquín (2006).

gobiernos miembros.³ El examen de la contribución teórica personal de los autores neoestructuralistas no

es una tarea imposible, pero supera las posibilidades del autor de este ensayo.

II

La teoría económica estructuralista entre dos fuegos

Las dos grandes vertientes del pensamiento económico del siglo XX han respondido a las teorías marginalista y marxista-ricardiana del valor económico. Ante ambas escuelas, dotadas de ortodoxos e influyentes sostenedores, se alzó una heterodoxia que incluiría a muchos científicos de la escuela institucionalista estadounidense y a otros que abrevaron en la revolución keynesiana. En el período de posguerra, los procesos de descolonización y reconstrucción europea dieron lugar a la preocupación por el desarrollo y el subdesarrollo. Todas estas vertientes de pensamiento desafiaron desde diferentes ángulos las teorías del valor económico académicamente establecidas. La teoría económica estructuralista forma parte de esta heterodoxia.

El estructuralismo latinoamericano ha sido cuestionado desde dos flancos diferentes en lo que respecta

a su teoría del mercado y de los precios. Este cuestionamiento se originó, por una parte, de los teóricos del marxismo y, por otra, de los marginalistas neoclásicos sustentados en el paradigma de la competencia perfecta o, más ampliamente, en la lógica estática del cálculo marginal aplicada a los mercados “libres”. Para los marxistas, los precios de mercado son una expresión del trabajo social contenido en las mercancías que se transan (véase el recuadro 1); para los neoclásicos, una manifestación de la utilidad marginal y de la escasez de los bienes (véase el recuadro 2). Las especulaciones sobre el valor económico y el proceso de formación de precios del estructuralismo latinoamericano nunca han podido encasillarse en alguna de estas dos aproximaciones teóricas.

III

Una síntesis de la visión teórica estructuralista sobre el mercado y los precios

La visión teórica del mercado y los precios de la escuela estructuralista latinoamericana, a veces implícita y otras veces explícita, es que en un momento dado la existen-

cia del mercado refleja las posiciones de poder de los actores sociales respecto de los diferentes ámbitos de cada sociedad. En consecuencia, los precios de mercado pueden concebirse como una medida de las posiciones de poder y de las estrategias y tácticas específicas de las partes contratantes y, a su vez, las variaciones que experimentan a lo largo del tiempo revelan los cambios que se van produciendo en esa situación. Esta tesis no niega que los precios también miden la utilidad y la escasez y tampoco que guardan relación con el trabajo cristalizado en las mercancías que se transan, pero lo que subyace tras estas mediciones es que, en última instancia, el factor determinante de los precios siguen siendo las posiciones de poder y las estrategias y tácticas de las partes contratantes. En el mercado, el poder

³ Así, continúa diciendo Bielschowsky, “la fórmula neoestructuralista permitió tender un puente con los gobiernos latinoamericanos y caribeños que habían adherido a las reformas (se refiere aquí a “la liberalización orientada por el Consenso de Washington”), sin abandonar la construcción analítica estructuralista original e insistiendo en la necesidad urgente de implementar políticas de transformación social y económica para superar el subdesarrollo, más allá del funcionamiento del libre mercado. Si para algunos ello significó rendirse al neoliberalismo, para otros fue una alternativa que permitiría seguir incidiendo en los destinos de la región desde la perspectiva teórica y metodológica clásica de la CEPAL. La lectura de los principales textos de las décadas de 1990 y 2000 refuerza esta última interpretación” (Bielschowsky, 2009, p. 179).

Recuadro 1

LA TEORÍA DEL VALOR DE MARX Y SUS FUNDAMENTOS ESTRUCTURALES

La visión del proceso social sustentada por Marx (1946) es evidentemente histórica, estructural y multidimensional e incluye un análisis central de las instituciones de la propiedad (relaciones de producción). Sin embargo, su teoría del valor económico es unidimensional. Los precios, en condiciones de equilibrio estable, corresponden al valor, que para Marx es una medida del tiempo de trabajo socialmente necesario en las condiciones medias de la técnica correspondientes a una época dada. Su teoría del valor no está concebida para registrar de manera directa los efectos de cambios institucionales importantes, salvo cuando estos afectan las condiciones medias de la técnica. La estabilidad del equilibrio que está supuesta en ella exige implícitamente la inmovilidad de todos los factores —medioambientales, políticos y culturales— que subyacen tras dicho equilibrio. La teoría del valor adoptada por Marx es un trasplante ricardiano ajeno a la dialéctica histórica que caracteriza su visión global de la sociedad.

Cuando Marx introduce en el tomo III de *El capital*, publicado por Engels, la noción de precios de producción asociada a la igualación de las tasas de ganancia en todos los mercados, establece la combinación de un mecanismo regido por el mercado —la movilidad intersectorial del capital— y un proceso de valorización que depende de la esfera de producción. Sin embargo, como los precios de producción también son abstracciones, se trata en realidad de valores a los que —en el sentido de Marx— se llama impropriamente precios, ya que no se calculan en unidades monetarias pagadas en mercados específicos (Di Filippo, 1981a y 1981b).

Los precios de producción concebidos por Marx responden a una lógica parecida a la noción clásica de precios naturales, que implica un equilibrio estable hacia el cual propenden los mercados. Para Adam Smith (1999, cap. 7), este marco de estabilidad depende en gran medida de las circunstancias generales de la sociedad, mientras que para Marx radica, restringidamente, en las condiciones medias de la técnica. Además, Adam Smith, al igual que Robert Malthus, entiende el valor de las mercancías como la cantidad de trabajo humano que con ellas puede comprarse y no el trabajo cristalizado en su producción. Por lo tanto, el enfoque del primero toma en cuenta de manera directa las relaciones sociales de mercado en la determinación misma de su teoría del valor. La noción de demanda efectiva, introducida por el propio Adam Smith, continuada por Malthus y elaborada en profundidad por Keynes, supone la intervención del mercado al momento de fijar el valor de las mercancías. El concepto de demanda efectiva es el puente mediante el cual el estructuralismo latinoamericano vincula la distribución funcional y personal del ingreso con la determinación del precio de los bienes finales.

A nivel de la filosofía de la historia, existe otra diferencia fundamental entre el marxismo y el estructuralismo latinoamericano. En el caso de Marx, el punto de partida de su enfoque histórico, o la causa de última instancia, corresponde a la estructura económica. Esta es el fundamento básico de la teoría del valor-trabajo, que se supone válida solo bajo las condiciones medias de la técnica y las relaciones de producción (propiedad) de una época dada. En este contexto, las facetas culturales y políticas aparecen como epifenómenos superestructurales de ese dato central.

En cambio, para los estructuralistas latinoamericanos, al igual que los institucionalistas, el dato principal corresponde al sistema cultural. La técnica, que hoy fundamenta a las sociedades capitalistas, se originó como una manifestación de creatividad cultural, tema que ha sido examinado con cierta profundidad por Celso Furtado y que se retoma más adelante.

Fuente: elaborado por el autor sobre la base de K. Marx., *El capital*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica, 1946; A. di Filippo, “Desarrollo y desigualdad social en la América Latina”, *Lecturas*, N° 44, México, D.F., Fondo de Cultura Económica, 1981, y “La tesis del excedente y la realización de la plusvalía en Marx” (apéndice con mención de autor), *Capitalismo periférico: crisis y transformación*, R. Prebisch, México, D.F., Fondo de Cultura Económica, 1981; y A. Smith, *La riqueza de las naciones*, Madrid, Alianza Editorial, 1999.

Recuadro 2

FUNDAMENTOS EPISTEMOLÓGICOS DE LAS TEORÍAS NEOCLÁSICAS DEL VALOR Y EL CRECIMIENTO

Cabe hacer aquí la misma distinción insinuada al comienzo de este artículo entre teoría económica —con la correspondiente visión cognoscitiva preanalítica— y economía política. La visión teórica de los neoclásicos privilegia el dogma de la autorregulación de los mercados, de manera que la teoría económica neoclásica se basa fundamentalmente en la lógica microeconómica y supone una macroeconomía de largo plazo y pleno empleo, pasando por alto el tema de la demanda efectiva. Por último, la economía política neoclásica aplicada al escenario del capitalismo globalizado es lo que en este ensayo denominamos neoliberalismo —por ejemplo, los criterios y principios del Consenso de Washington—. En consecuencia, no todos los excesos del neoliberalismo deben atribuirse a la visión teórica neoclásica.

Obsérvese que la economía política en el sentido smithiano se orienta al estadista de una economía nacional, pero la economía política neoclásica que aquí denominamos “neoliberalismo” fue una estrategia específica de las empresas transnacionales, que intentaron —y durante un período lograron— modificar las reglas de juego de la economía mundial (Consenso de Washington) en favor de sus políticas microeconómicas. Por último, como se verá más adelante, algunos neoclásicos usan la expresión “nueva economía política” de manera absolutamente incompatible con lo que en este ensayo se entiende por economía política.

El análisis marginal, elaborado por Marshall para un enfoque de equilibrio parcial y por Walras para el equilibrio general, se basó marcadamente en la formalización matemática mediante el cálculo diferencial e integral. Así, desde un punto de vista epistemológico, y siguiendo a los padres de la mecánica clásica de fines del siglo XVIII, los primeros neoclásicos intentaron establecer las leyes naturales de la ciencia económica. El análisis marginal fue un instrumento decisivo para las formulaciones neoclásicas originales referidas a las teorías del consumo y la producción, para determinar los puntos de equilibrio estable de los mercados microeconómicos y para defender sus teorías de la distribución funcional del ingreso basadas en la igualdad de la productividad marginal y la remuneración de los factores. La distribución personal del ingreso y la noción de salario de subsistencia siempre han quedado excluidas del núcleo central de la teoría económica neoclásica.

A diferencia de los clásicos y de Marx, cuyas categorías económicas fundamentales se vinculaban con actores históricamente identificables —terratenientes rentistas, trabajadores asalariados, empresarios industriales y otros—, la teoría neoclásica despersonalizó totalmente las categorías económicas y las convirtió en variables abstractas y ahistóricas.

Posteriormente, sin embargo, y en especial desde fines de la Segunda Guerra Mundial, en los textos académicos neoclásicos de mayor circulación se fueron descubriendo evidencias históricas insoslayables. Tanto la teoría de juegos como los estudios preexistentes sobre mercados imperfectos —monopolio, oligopolio, competencia monopolística— implicaron un reconocimiento, acotado pero explícito, de las asimetrías de poder que afectan a los precios de mercado. Estas teorías y estudios fueron incorporados a los manuales de uso académico más generalizado del mundo occidental.

En los centros académicos se fue consolidando un “institucionalismo conservador” o “nuevo institucionalismo neoclásico”, siempre basado en la defensa del mercado y de la propiedad privada como fundamentos microeconómicos básicos del orden social (Von Hayek, Nozick y North, entre otros), pero que abandonó, o al menos relativizó, la preocupación por conservar las premisas de las teorías del bienestar y de la competencia perfecta. Se reconocieron las fricciones que se producen en los mercados con información imperfecta, aceptando por ejemplo las externalidades y los costos de transacción (Ronald Coase, Kenneth Arrow, Douglass North, Oliver Williamson, Stiglitz y otros).

Lo que hoy se denomina “nueva economía política neoclásica” no es economía política en el sentido aceptado por el presente ensayo, sino en realidad una ampliación y profundización de la teoría económica neoclásica en relación con las formas de microrracionalidad (*rational choice*) y de sus efectos en la esferas económica, política y cultural. La única diferencia es que algunos miembros de esta escuela han intentado “exportarla” a otras disciplinas sociales. Por ejemplo, Olson (1965) se planteó el problema del “polizón” o “beneficiario gratuito” (*free rider*) e incluyó una regulación focalizada, basada en estímulos o castigos, para conferir racionalidad social a este comportamiento. Becker (1964), por su parte, procuró extender los principios de la racionalidad instrumental o estratégica al ámbito de las relaciones de tipo interpersonal, familiar y amoroso, entre otros.

Los neoclásicos también reconocieron e incorporaron el papel del Estado en la esfera de la regulación y el papel del gobierno en el ámbito de las políticas públicas (fiscales, monetarias y otros) a partir de la revolución keynesiana, pero la teoría de la demanda efectiva quedó relegada al corto plazo y al estudio de los ciclos económicos.

Por otra parte, al introducir una noción de tiempo más bien lógica o teórica, definieron el “largo plazo” como el ámbito de los procesos de crecimiento económico en que operan el pleno empleo y la autorregulación de los mercados (dinámica del producto potencial de equilibrio). Esto nos conduce a comentar la evolución de la teoría neoclásica del crecimiento económico.

(Continúa en página siguiente)

(Continuación recuadro 2)

En 1956, y como primera respuesta polémica a las visiones nekeynesianas de la teoría del crecimiento originadas en Cambridge, Inglaterra, Solow elaboró una propuesta teórica alternativa basada en las principales premisas de la teoría neoclásica: visión estática fundamentada en la competencia perfecta, remuneración de los factores primarios de acuerdo con su productividad marginal, tendencia del modelo a lograr posiciones de equilibrio estable, funciones de producción fundadas en la sustitución de los factores y otros. En particular, el progreso técnico, ausente en los fundamentos iniciales de la teoría neoclásica, fue tratado por Solow como una variable exógena que afecta la productividad total. A esos efectos, utilizó una función de producción macroeconómica de rendimientos decrecientes para cada factor productivo y rendimientos constantes a escala para el conjunto de ellos. Por esa vía logró preservar la teoría de la distribución propia de esta escuela, que vincula la remuneración de los factores a la productividad marginal pertinente en condiciones de competencia perfecta.

Desde el punto de vista de la teoría de los precios, la teoría neoclásica del crecimiento en la versión de Solow simplemente pasa por alto el problema. A propósito del recibimiento del Premio Nobel de Economía, observó que “la idea es imaginar que la economía está poblada por un único consumidor inmortal, o por cierto número de consumidores idénticos, también inmortales. Se supone que dicho consumidor, o su dinastía, maximiza una función de utilidad intertemporal. (...) Cualquier falla del mercado se elimina desde el comienzo por definición. No existen complementariedades estratégicas, no hay fallas de coordinación, no hay dilemas del prisionero. (...) Inseparable de esta forma de pensamiento es la presunción automática de que lo que observamos es un sendero de equilibrio. Se nos pide que adoptemos la construcción que acabo de esbozar como una descripción estilizada del funcionamiento del mundo capitalista” (Solow, 1988, citado en Katz, 2000, p. 37).

Nuevamente, al igual que en el período de posguerra, las evidencias históricas tornaron insostenible esta teoría neoclásica del crecimiento, dando lugar al reconocimiento de nuevas premisas teóricas. A partir de la visión teórica neoclásica original, comenzó a imponerse entonces la versión del crecimiento con progreso técnico endógeno, encabezada por los autores Romer (1986 y 1990) y Lucas (1988).

En la teoría del crecimiento con progreso técnico endógeno se abandona la noción de rendimientos constantes a escala y se acepta la de rendimientos crecientes a escala de todos los factores productivos representados en la función de producción. Las economías de escala eran largamente conocidas en el pensamiento económico anterior: por ejemplo, la CEPAL había usado el concepto en los años sesenta para defender la integración latinoamericana orientada a estimular el desarrollo industrial.

Desde esta nueva perspectiva, Grossman y Helpman (1991) plantearon que el conocimiento tecnológico de base no patentable, derivado de los frutos genéricos de la ciencia, se manifiesta por una parte como un bien público —las normas o instrucciones técnicas no se agotan cuando son utilizadas y quedan disponibles para otros— y, por otra, como un bien privado mediante la investigación y desarrollo (I+D). Esta implica enormes costos fijos cuya recuperación se logra por medio de una escala operativa tan considerable como la alcanzada por las grandes corporaciones transnacionales en los mercados globales.

Esta actualización de la teoría neoclásica respecto de sus originarias premisas walrasianas y marshallianas respondió a tres razones históricas interdependientes. Primero, la comprobación de las asimetrías de poder económico que se producen entre las empresas que interactúan en los mercados “imperfectos” —monopolio, oligopolio, competencia monopolística y uso de la teoría de juegos—. En segundo lugar, el surgimiento de las tecnologías de la información y de las comunicaciones (TIC), que fundamentan históricamente los principales casos de rendimientos crecientes a escala en la producción de conocimientos en condiciones de monopolio tecnológico. Al respecto, basta pensar en Microsoft y las sucesivas versiones del programa Windows. Tercero, el papel protagónico del cabileo de las corporaciones transnacionales para institucionalizar sus posiciones de poder mediante el diseño de las nuevas reglas de juego del capitalismo global —Organización Mundial del Comercio, Fondo Monetario Internacional—, en especial a partir del así denominado Consenso de Washington.

La teoría del crecimiento endógeno expresada mediante la utilización de funciones de producción no ha dado lugar a buenas estimaciones empíricas. Las exploraciones alternativas, tales como agregar, redefinir o eliminar variables a las funciones agregadas de producción, no han resultado exitosas. Por ejemplo, los datos disponibles no han confirmado el tema específico de la convergencia relativa o absoluta de los niveles de vida propuestos, o supuestos, en las primeras visiones neoclásicas. Las estimaciones van quedando cada vez más “vacías de teoría”, mientras que las “teorías” se alejan en forma creciente de la información que se maneja (Martin y Sunley, 1998).

Fuente: elaborado por el autor sobre la base de M. Olson, *The Logic of Collective Action*, Cambridge, Harvard University Press, 1965; G. Becker, *Human Capital*, Nueva York, Columbia University Press, 1964; R. Solow, “Growth theory and after”, *American Economic Review*, vol. 78, N° 3, Nashville, Tennessee, American Economic Association, 1988; J. Katz, *Reformas estructurales, productividad y conducta tecnológica en América Latina*, CEPAL/Fondo de Cultura Económica, 2000; P. Romer, “Endogenous technological change”, *Journal of Political Economy*, vol. 98, N° 5, Chicago, University of Chicago Press, 1990 e “Increasing returns and long run growth”, *Journal of Political Economy*, vol. 94, N° 5, Chicago University of Chicago Press, 1986; y R. Lucas, “On the mechanics of economic development”, *Journal of Monetary Economics*, N° 22, Amsterdam, Elsevier, 1988.

se calcula utilizando unidades de poder adquisitivo en general, es decir, unidades monetarias divididas por los índices de precios. Al respecto, se adopta aquí la noción más amplia de precios, que incluye el precio de los insumos productivos, de los bienes y servicios finales y, sobre todo, de los factores primarios de producción, que constituyen la remuneración a los propietarios de estos. Además, se incluye desde luego el precio del dinero, tanto desde la perspectiva de los tipos de cambio en la esfera internacional como de la determinación de las tasas de interés nacionales e internacionales.⁴

En la esfera más específicamente distributiva, los estructuralistas consideran tres influencias estructurales básicas. Primero, asocian la distribución funcional del ingreso con las posiciones de poder productivo e institucional de los propietarios de los factores primarios de producción —aquí entra en juego la noción de excedente de distribución a que aludimos más adelante— y, por otra parte, incluyen la distribución personal o familiar del ingreso, derivada de la anterior, que afecta directamente la composición de la demanda agregada de bienes de consumo y los comportamientos personales en materia de ahorro e inversión.⁵ En tercer lugar, hacen hincapié en

el papel del Estado como “hacedor de las reglas de juego oficiales” y del gobierno —conceptualmente diferente del primero— como actor económico estratégico de las sociedades capitalistas avanzadas. En particular, la distribución original del ingreso se ve modificada a corto plazo mediante los efectos redistributivos de la política fiscal (tanto tributaria como de gastos). A largo plazo, la acción gubernamental afecta la distribución de bienes públicos fundamentales como la salud, la educación y la justicia, entre otros.

El rasgo teórico más distintivo del estructuralismo latinoamericano en materia de valores, mercados y precios es su carácter multidimensional. Las posiciones de poder que afectan directa o indirectamente al mercado y los precios se refieren al lugar que ocupan los actores (personas naturales o asociaciones) en la estructura económica, política, biológico-ambiental y cultural de las sociedades humanas. La estructura económica determina la situación de las personas en los regímenes productivos y de propiedad; la estructura política, el lugar que ocupan los actores (incluido el propio gobierno) en los regímenes que regulan los derechos, libertades y obligaciones ciudadanas, incluido el acceso a las potestades legislativas, ejecutivas y judiciales del Estado. Por su parte, la estructura biológico-ambiental establece la situación de los actores en los regímenes que regulan el acceso al “ámbito biofísico natural y sus sucesivas transformaciones artificiales, así como su despliegue espacial” (Sunkel, 1980, p. 13), mientras que la estructura cultural determina el lugar que ocupan los actores en los regímenes que regulan los sistemas de información, comunicación y conocimiento. Pero también existen estructuras informales que fijan el tipo de símbolos o códigos utilizados, empezando por el lenguaje, y de los valores tanto sustantivos —fines últimos tales como verdad, bien, belleza, justicia y otros— como instrumentales —utilidad, eficacia, eficiencia— que legitiman los comportamientos sociales y delimitan los mecanismos mediante los cuales se generan las estratificaciones culturales.

Este poder de las personas naturales y de las organizaciones se considera institucionalizado o estructurado si está incorporado a las expectativas recíprocas de comportamiento habitual en las interacciones sociales, incluidas desde luego las transacciones de mercado. Estas posiciones estructurales, que hemos caracterizado esquemáticamente, enmarcan de múltiples maneras el

⁴ Al respecto, cabe recordar la perspectiva de Polanyi (2006, p. 118), quien afirma que los recursos naturales, el trabajo humano y el dinero no pueden incluirse en una teoría ordinaria de los mercados, porque constitutivamente no son mercancías ni se producen como tales. En este contexto, es posible agregar que en gran medida es mediante la formación de los precios de estos factores originarios que se introducen las condiciones institucionales que, por el lado de la oferta agregada, afectan la estructura del mercado y de los precios. Ninguno de los precios de estos factores estratégicos deriva de un proceso productivo específico, sino más bien de las condiciones estructurales que sustentan el poder de los actores, del cambio de estas o de la modificación de las tácticas y estrategias de poder asumidas por aquellos. Además, desde el punto de vista de la demanda también existen situaciones estructurales, estrategias y tácticas que determinan el tránsito desde la distribución funcional a la distribución familiar o personal del ingreso.

⁵ Para quienes gustan de las representaciones gráficas, la posición e inclinación de la curva de demanda en el gráfico de coordenadas de un bien de consumo cualquiera dependerá directamente del nivel de ingresos y de su distribución personal y familiar. Basta conocer la canasta de consumo de cada estrato de ingresos para calcular en forma aproximada el número de demandantes que accederán a un bien determinado a medida que su precio disminuye. Al examinar los movimientos a lo largo de la curva de demanda como consecuencia del desplazamiento de la curva o función de oferta, se aprecia que cuando bajan los precios de un bien determinado (desplazamiento de la curva de oferta hacia abajo), este pasará a formar parte de la composición del gasto de los estratos de ingreso inferiores y se incrementará la cantidad demandada, mientras que cuando aumentan los precios del bien en cuestión (desplazamiento de la función de oferta hacia arriba) ocurre lo contrario. De esta manera, desde el punto de vista de la demanda tanto la utilidad como la escasez de los bienes dependen del poder adquisitivo de las partes demandantes. En este contexto gráfico, los cambios en la distribución del ingreso personal implican un desplazamiento de la función de demanda. Finalmente, la composición de la demanda agregada en su conjunto depende en

gran medida del nivel y la distribución del ingreso personal y familiar. También en este caso los cambios de esta distribución implican una modificación de la composición de la demanda agregada.

ejercicio de la libertad humana y, en última instancia, determinan tanto la cantidad de trabajo como la utilidad y la escasez de las mercancías que se transan.⁶

El concepto de poder institucionalizado (o estructurado) permite superar o trascender el dilema holismo-individualismo que subyace tras numerosos debates epistemológicos. Según la visión holista, el comportamiento humano depende en gran medida de las estructuras sociales, mientras que desde una perspectiva individualista son los actores o agentes (personas naturales o jurídicas) quienes determinan la dinámica del cambio histórico mediante sus decisiones y comportamientos. Considerados unilateralmente, el primer enfoque puede conducir a conclusiones deter-

ministas y el segundo, a conclusiones voluntaristas, pero ninguno de los dos agota las posibilidades de análisis de un sistema social. Por lo tanto, en una aplicación exhaustiva de la visión sistémica de las sociedades humanas, se hace necesario ir desde los actores hacia la estructura de poder y luego desde la estructura de poder hacia los actores (Bunge, 1999).

Esta incorporación sistémica del concepto de poder a la explicación de los mecanismos de mercado evoca las condiciones que le impone Thomas Kuhn (1969) a la estructura de las revoluciones científicas cuando las nuevas teorías emergentes amplían la visión de mundo de las teorías preexistentes y las incorporan a un nuevo paradigma explicativo.

IV

Fundamentos filosóficos de la visión estructuralista: creatividad, desarrollo y poder

El concepto de creatividad, entendido como el uso de la libertad humana a fin de interferir en el orden habitual de los procesos sociales humanos y recrearlos de manera irreversible, está en la raíz de la visión estructuralista de la economía y ha sido desarrollado con especial profundidad por Celso Furtado (1978).

Aristóteles anticipó hace más de dos milenios el impacto de la tecnología en la estructura de las sociedades humanas. Al parecer, las tecnologías de la información y de las comunicaciones (TIC) han comenzado a convertir sus predicciones en una realidad: “Pues si cada instrumento pudiera cumplir su tarea propia, al recibir una orden o al anticiparse a ella, como se cuenta de las estatuas de Dédalo o de los trípodes de Hefesto, que, según dice el poeta, entraban por sí solos en la asamblea de los dioses, del mismo modo las lanzaderas tejerían por sí solas, y los plectros ejecutarían la cítara, y los arquitectos no tendrían necesidad alguna

de servidores ni los amos de esclavos” (Aristóteles, 2005, pp. 63 y 64).⁷

La importancia del progreso técnico y de sus vínculos con la estructura social queda bastante bien sintetizada en esta cita “profética”, particularmente aplicable al actual advenimiento de las TIC.

La conexión más directa entre la visión epistemológica de Aristóteles y la de la corriente estructuralista latinoamericana la provee el propio Furtado, buceando en las profundidades del enfoque causal de Aristóteles.

Dice Furtado: “Los conceptos de *estructura* (forma) y de *proceso* (causalidad) son ingredientes fundamentales en el trabajo cognoscitivo. Nuestra visión del mundo tiene en ellos sus puntos de apoyo básicos. El enfoque estructural, porque se mantiene en el plano de las descripciones morfológicas y excluye la noción de causalidad, recorta el horizonte cognoscitivo. Por otro lado, el enfoque analítico lleva a un determinismo localizado y oculta lo cualitativo. Aristóteles pretendió integrar estos dos conceptos a partir del principio de

⁶ Dentro del pensamiento de CEPAL, la noción multidimensional del poder y de las instituciones se debe, en grado significativo, al aporte de José Medina Echavarría (1963 y 1973). La así denominada escuela latinoamericana del desarrollo (Di Filippo, 2007), cuya faceta económica se expresa en el estructuralismo latinoamericano, encuentra en los trabajos de Medina sus fundamentos más sólidos.

⁷ “Dédalo era un artista, arquitecto e inventor legendario. Hefesto es el dios herrero y artesano por excelencia, creador de obras extraordinarias, como el escudo de Aquiles. Los trípodes por él construidos se caracterizaban por tener ruedas que se movían por autopropulsión. Un plectro es una púa o palillo que se usaba para pulsar las cuerdas de la cítara o lira” (aclaraciones de los editores de la obra citada).

finalidad. En la metodología de las ciencias sociales se concibe obtener esta integración a partir de la noción de *creatividad*, admitida como la facultad humana de interferir en el determinismo causal, enriqueciendo con nuevos elementos un proceso social cualquiera. Cuando alcanza cierta preponderancia, o cuando converge la acción de varios de estos elementos, los actos innovadores provocan la discontinuidad estructural. La facultad innovadora (creatividad), de la cual existe plena evidencia en el plano sociológico, asumiría así un estatuto en el plano lógico” (Furtado, 1978, pp. 215 y 216).

Conviene aclarar los vínculos entre este párrafo de Furtado y las famosas cuatro causas (o cuatro explicaciones) de la epistemología aristotélica a las que alude implícitamente. Para Aristóteles, lo que Furtado denomina estructura se asocia a la idea de forma o de causa formal. A su vez, la noción de proceso, tal como la utiliza la ciencia contemporánea en el ámbito de la física y de la naturaleza, corresponde al concepto de causa eficiente entendido como la dinámica generadora y transformadora de la estructura. Según Furtado, cuando este proceso se verifica en la esfera social e implica, además, un cambio estructural —una “transformación” o modificación de la forma aristotélica—, su origen debe buscarse en la creatividad humana. La idea de creatividad vinculada a la libertad humana sustituye aquí la noción de causa final que fue fundamental en la teleología de Aristóteles. Por otra parte, lo que Furtado denomina enfoque analítico y que conduce a un determinismo localizado se refiere a los componentes de la estructura, aislada y estáticamente considerados, y se acerca al análisis y descomposición de la materia —causa material en el lenguaje aristotélico—. Sin embargo, este concepto admite el cambio entendido como un tránsito desde la potencia —lo que la materia puede llegar a ser— hasta el acto —cuando la materia actualizada se convierte en lo que solo era en potencia—, mientras que el determinismo localizado no necesariamente incorpora esta visión dinámica (Bunge, 1961, pp. 44 y 45).

La noción estática de igualdad de condiciones (*ceteris paribus*) propia del método de la ciencia microeconómica neoclásica, que todavía domina el pensamiento económico de Occidente, es una de las muestras más prototípicas del enfoque analítico que conduce al determinismo localizado al que, críticamente, se refiere Furtado. Las reflexiones anteriores permiten poner de relieve el carácter unidimensional y limitador de esta perspectiva analítica.

El concepto de creatividad de Furtado coincide con la “profecía aristotélica” de que, si el avance de la tecnología lo permitiera, “las lanzaderas tejerían

por sí solas, y los plectros ejecutarían la cítara, y los arquitectos no tendrían necesidad alguna de servidores ni los amos de esclavos”. Sin duda, el progreso técnico, que según Furtado constituye una de las dos formas mediante las cuales se concreta la creatividad humana, ha sido el gran transformador del proceso causal que sostiene las estructuras sociales y se ha ido acercando, hoy más que nunca, con las tecnologías de la información y de las comunicaciones, a esta visión formulada hace más de 2.000 años por el ilustre filósofo griego.

La relación que establece Furtado entre los conceptos de creatividad y desarrollo se sintetiza en las líneas siguientes: “En su doble dimensión de fuerza generadora de nuevo excedente e impulso creador de nuevos valores culturales, este proceso liberador de energías humanas *constituye la fuente última de lo que entendemos por desarrollo* (cursivas agregadas). La gama maravillosa de culturas que surgieron sobre la tierra es testigo del fabuloso potencial de inventiva del hombre. Si algo sabemos del proceso de creatividad cultural es exactamente que las potencialidades del hombre son insondables” (Furtado, 1978, pp. 97 y 98).

De manera, entonces, que Furtado se apoya en Aristóteles para introducir a nivel filosófico su propio concepto de creatividad, en que la “causa final” aristotélica ya no viene dictada por la naturaleza de las cosas, sino por el uso (creativo) de la libertad humana. En otras palabras, el progreso técnico, tal como opera en el mundo contemporáneo, es el gran dinamizador de las sociedades capitalistas. También es, para bien y para mal, un fenómeno cuya raíz cultural última es el fruto de la civilización occidental.

El rasgo más importante de este proceso de creatividad es la capacidad de otorgar poder a quienes lo controlan científicamente, en el sentido contemporáneo de la palabra ciencia dentro de la línea seguida por Galileo, Newton y Bacon, entre otros.

Continúa diciendo Furtado: “El voto que formuló Marx en una de sus tesis sobre Feuerbach —los filósofos interpretaron el mundo, ahora hay que transformarlo— ha sido más que cumplido. La línea *demarcatoria* de lo que es y no es ciencia, en la feliz expresión de Popper, se define mediante la prueba a que son sometidas las teorías. El conocimiento tendió cada vez más a ser aquel que incrementa la capacidad de prever, de actuar. La masa fabulosa de recursos *invertidos* hoy en la ciencia y sus aplicaciones encuentra su razón de ser en esa *eficacia*. Y el objetivo central de ésta, *hélas*, es el poder militar y la acumulación” (Furtado, 1978, p. 217).

Esta vinculación entre poder cultural, poder tecnológico, poder militar y poder económico es el fundamento de la visión centro-periferia de la teoría

económica estructuralista aplicada a la evolución del sistema capitalista y a sus rasgos periféricos específicos.

V

Fundamentos epistemológicos de la economía estructuralista latinoamericana

El concepto de sistema, por una parte, y la noción de poder, por la otra, forman parte del enfoque teórico originario del estructuralismo latinoamericano sobre el desarrollo y subyacen tras su visión teórica del valor económico, el mercado y los precios. Si bien este lenguaje sistémico que incluye la noción de poder está presente, implícita o explícitamente, en todas las formulaciones de esta escuela, es posible encontrarlo de manera más evidente en algunos trabajos (Furtado, 1965; Pinto, 1968; Sunkel, 1970; Sunkel y Paz, 1970; Prebisch, 1981; Di Filippo, 1981a).

Este enfoque sistémico traspasó los límites de la teoría económica y requirió de un estudio multidimensional que permitió articular los temas propiamente económicos con los de otros ámbitos de la sociedad humana, tales como el sociocultural, el político y el ambiental (Bunge, 1997 y 1999; Di Filippo, 2007).

La visión teórica estructuralista latinoamericana subraya la importancia del cambio en las reglas técnicas materializadas en instrumentos y personificadas en calificaciones humanas. El tema del estructuralismo no es el de las condiciones medias de la técnica en una época dada, sino más bien el de los efectos institucionales de índole nacional e internacional que se derivan del cambio tecnológico importado desde el centro.

En la esfera económica contemporánea, las reglas técnicas vigentes permiten que los seres humanos y sus organizaciones se relacionen con los instrumentos de consumo y producción mediante calificaciones específicas que forman parte del ámbito cultural, en tanto las reglas sociales vigentes vinculan a los seres humanos y a sus organizaciones entre sí por medio de transacciones efectuadas desde posiciones institucionalizadas de poder.

La noción de estructuras se refiere más bien a la estabilidad de las reglas técnicas o institucionales interiorizadas por los actores (sea personas u organizaciones), mientras que la noción de cambio estructural es históricamente dinámica y alude a la modificación de las reglas o de su interiorización.

Además, cabe destacar que el tema de la tecnología es más complejo para los estructuralistas⁸ que para los institucionalistas del mundo desarrollado, porque el cambio tecnológico no se autogeneró en América Latina, sino que provino desde el centro junto con las instituciones y organizaciones importadas en virtud de este. La reformulación o replanteamiento de estos efectos externos produce heterogeneidades, dependencias y vulnerabilidades específicas que son el tema central de la teoría económica estructuralista.

Tras el fin de la Segunda Guerra Mundial, la reconstrucción de Europa y el proceso de descolonización se instaló el debate sobre la naturaleza y las causas del desarrollo y el subdesarrollo. Surgieron entonces importantes contribuciones en el ámbito de la teoría económica del desarrollo, entre las cuales se cuenta el aporte del estructuralismo latinoamericano.⁹

⁸ Cabría preguntarse por qué la escuela se denomina "estructuralista" y no "sistemista", teniendo en cuenta que la lectura global del proceso social es de carácter sistémico. La respuesta podría ser que su interés central es el cambio histórico de las estructuras dentro de sistemas que, como el capitalismo y la democracia, son de naturaleza transhistórica. De hecho, el proceso de desarrollo económico estudiado por esta escuela se refiere a la dinámica del capitalismo global y el tipo de interacciones interdependientes que tienen lugar entre dos subsistemas económicos: el capitalismo céntrico y el capitalismo periférico.

⁹ Los trabajos de Ragnar Nurkse, Rosenstein Rodan, Gunnar Myrdal y Arthur Lewis, entre otros, fueron importantes contribuciones interpretativas sobre el desarrollo y el subdesarrollo. Otros estudiosos como Simón Kuznets, Colin Clark, Wasily Leontief y Hollis Chenery aportaron sólidas metodologías y fundamentos empíricos a los enfoques señalados. Muchos de estos autores influyeron, o interactuaron con, los fundadores de la corriente estructuralista latinoamericana. A estas líneas de reflexión corresponde, en propiedad, el apelativo de teorías económicas del desarrollo y del subdesarrollo, dentro de las cuales se inscribe la escuela latinoamericana del desarrollo a partir del aporte fundacional del estructuralismo latinoamericano. La mayoría de las grandes contribuciones de estos científicos, como por ejemplo la noción de eslabonamientos productivos hacia atrás y adelante o de causales circulares acumulativas, se alejan de la competencia perfecta y de la idea de una propensión autorreguladora del mercado hacia posiciones de equilibrio estable. Como se verá más adelante, la así denominada teoría del crecimiento económico, especialmente en su

La visión centro periferia de la teoría estructuralista se caracterizó por vincular dos visiones sistémicas entrelazadas: la del sistema económico internacional y la de los sistemas económicos nacionales. Al plantear el carácter asimétrico del progreso técnico proveniente del centro, así como la concentrada distribución de sus frutos, se abrió un campo teórico cuyos análisis se centraron en las nociones de sistema y posiciones asimétricas de poder.

La teoría estructuralista del desarrollo y el subdesarrollo resulta más comprensible y empíricamente más fructífera utilizando un enfoque de relaciones intersectoriales al cual han contribuido, desde diferentes ángulos teóricos, autores tan importantes como Marx, Sraffa, Leontief, Chenery y Passinetti, entre otros.

Con el auge de las teorías neoclásicas del crecimiento (véase el recuadro 1), se abandonó el tema de las relaciones intersectoriales paralelamente con el debilitamiento de la influencia de la economía keynesiana (Los, 2001).¹⁰

El enfoque sistémico en economía, adoptado claramente por el estructuralismo latinoamericano en sus versiones de los años sesenta y setenta, generó formalizaciones fundadas en el álgebra de matrices y en la definición de relaciones y coeficientes estructurales¹¹

vertiente neoclásica, se ha ido apartando de las interpretaciones teóricas globales iniciales de la economía política del desarrollo. Véase, entre otros, Nixson (2006).

¹⁰ Esto concuerda con un trabajo reciente en que se señala lo siguiente: “Desde mediados de los años ochenta los análisis de insumo producto (IP) han quedado fuera de las corrientes económicas más importantes. Publicaciones periódicas como *Econometrica*, *Review of Economics and Statistics* y *Quarterly Journal of Economics*, dejaron de publicar trabajos sobre IP, mientras que son pocos los economistas de alto nivel que parecen mostrar algún interés del avance en el campo del análisis IP”. Precisamente, el autor citado explora en su ensayo los vínculos entre la noción de crecimiento endógeno y el cambio estructural en un modelo dinámico de insumo producto (Los, 2001, introducción, párrafo 1).

¹¹ Usamos la noción de coeficientes estructurales y no de coeficientes técnicos, porque las matrices que podrían mostrar cuantitativamente un sistema económico deben expresarse en unidades de valor. Al respecto, citando a Klein, Chenery señala lo siguiente: “Surge además otra interrogación en lo que respecta sobre si los coeficientes de insumo en el sistema de Leontief deben interpretarse como constantes físicas, según lo hace Leontief, o como relaciones de valores que combinan los efectos, tanto de los cambios en los precios relativos como en las cantidades. Klein (1953, pp. 205-10) ha sugerido que esta última interpretación armoniza más con la teoría económica, y que puede haber mayor estabilidad en las relaciones de valor que en las proporciones físicas de insumo-producto, reflejando una elasticidad de sustitución entre los insumos que se aproxima a la unidad” (Chenery y Clark, 1959, p. 56). Esta noción coincide con la hipótesis de este trabajo en el sentido de que los precios expresan posiciones de poder tanto productivo —con un fundamento tecnológico— como institucional —por ejemplo, mercados de competencia monopolística—.

de insumo-producto. Estas herramientas conceptuales fueron esenciales en la contribución de la CEPAL al estudio de las cuentas nacionales y en las proyecciones de crecimiento de América Latina (Balboa, 1961). El primer manual elemental de economía, preparado por la institución y el Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) a fin de capacitar a los estudiantes latinoamericanos desde una perspectiva estructuralista, también se elaboró sobre la base de una lectura sistémica del proceso económico que privilegiaba el análisis cualitativo e institucional de las relaciones intersectoriales (Castro y Lessa, 1973). De esta manera, los marcos conceptuales y teóricos de carácter sistémico preparaban el terreno para el estudio del cambio estructural que se requería para comprender los procesos de desarrollo y subdesarrollo.

En un sentido más abstracto y amplio, en el primer texto elaborado en la CEPAL y el ILPES sobre el subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo también se adoptó claramente una visión sistémica del tema (Sunkel y Paz, 1970). La representación de un sistema, sea de manera cuantitativa o cualitativa, puede expresarse en lenguaje matricial. En la matriz de un sistema es posible distinguir los actores que lo dinamizan, las estructuras que lo definen, los ámbitos o espacios ocupados por el sistema (con un “adentro” y un “afuera”) y los mecanismos que utilizan los actores para desarrollar sus estrategias en el marco de esas estructuras.

En particular, el lenguaje matricial de insumo-producto permite establecer una relación coherente y fluida entre la teoría keynesiana de la demanda efectiva y el estudio de las estructuras específicas de las regiones subdesarrolladas o periféricas, así como la teoría estructuralista de las posiciones de poder económico implícita en el estudio de los mercados. En efecto, la composición de la demanda agregada, tanto a corto como a largo plazo, depende de la distribución del ingreso, la que a su vez depende de las posiciones de poder (productivo e institucional) de las partes contratantes en los mercados de factores, insumos y productos. En América Latina, la distribución concentrada del progreso técnico exógenamente generado se traduce en una situación de heterogeneidad estructural. En el actual capitalismo global, las depositarias de ese progreso técnico son, en gran medida, las empresas transnacionales.

Mediante la lógica del insumo-producto es posible poner de relieve, en comparación con la actual teoría neoclásica (véase el recuadro 2), que el crecimiento es “endógeno” a las grandes empresas, pero no necesariamente a las pymes de las sociedades periféricas en que

ellas operan. El proceso de ahorro e inversión depende en gran medida de las grandes corporaciones, que pueden ser originarias de los centros o de las propias periferias —por ejemplo, grupos económicos latinoamericanos que se han transnacionalizado—. En consecuencia, el proceso de acumulación depende demasiado de las consideraciones microeconómicas propias de los intereses de la planificación empresarial privada.

VI

El concepto de excedente en la teoría económica estructuralista

Los antropólogos y economistas han usado el concepto de excedente para interpretar los cambios de época históricos. El tránsito desde las sociedades primitivas hacia las primeras civilizaciones urbanas del mundo antiguo obedeció a la introducción de tecnologías agrícolas que posibilitaron el surgimiento de un excedente alimentario.

El concepto de desarrollo de las fuerzas productivas de Marx recoge la importancia definitoria de las sucesivas revoluciones tecnológicas, así como de la apropiación del excedente por las clases sociales dominantes que han acompañado a la civilización. Sin embargo, su noción histórica de excedente difiere de su noción teórica de plusvalía.

En la teoría del valor, Marx congela la noción histórica de fuerzas productivas y excedente y formula la idea de plusvalía asociada a la teoría del valor-trabajo y a su ley del valor, en condiciones de equilibrio estable dentro de una época determinada. Esta noción de excedente, aplicada al sistema capitalista, podría denominarse excedente de explotación si se mide en unidades de trabajo abstracto (plusvalía) o, de manera más neutral, excedente de distribución cuando se mide en unidades de poder adquisitivo general —esto es, las corrientes de ingreso nominal divididas por el índice de precios correspondiente a una canasta de consumo de subsistencia—. El concepto de excedente de distribución coincide con el enfoque estructuralista, pero la heterogeneidad estructural —rasgo típico del subdesarrollo latinoamericano— invalida la noción de condiciones medias de la técnica en que se basa la teoría de Marx.

En vez de centrar sus teorías del valor en una situación estructural dada, definida según las condiciones

En resumen, el análisis intersectorial vinculado a la lógica matricial de insumo-producto permite describir e interpretar las condiciones estructurales de la economía latinoamericana. Desafortunadamente, la elaboración de matrices se ha interrumpido casi por completo en América Latina. Con todo, se han realizado algunos esfuerzos por restablecer este enfoque (Infante y Sunkel, 2009).¹²

medias de la técnica, los estructuralistas se preocupan por el cambio estructural vinculado al proceso de desarrollo. Esta noción de excedente que obedece al cambio estructural podría denominarse excedente de innovación o excedente de desarrollo y constituye un fruto directo de la creatividad humana en el sentido propuesto en la sección anterior. Los economistas suelen denominarlo “ganancias de productividad”, mientras que Prebisch se refirió a los frutos del progreso técnico.

En Marx, el excedente de explotación (plusvalía) supone un nivel dado de desarrollo de las fuerzas productivas y describe un mecanismo de apropiación compatible con su teoría del valor-trabajo. En cambio, el excedente de innovación o desarrollo formulado por los estructuralistas supone, desde luego, posiciones de poder o dominación que son precisamente la “sustancia social” medida por los precios, pero lo conciben como la expresión histórica de las fuerzas productivas en acción. Se trata de un nuevo flujo, medido en unidades de tiempo histórico, que se agrega al excedente de distribución previamente acumulado.

El excedente de innovación surge de la distribución de las ganancias de productividad entre la fuerza de trabajo que contribuyó a generarlo y los demás agentes del proceso productivo. Esta distribución de las ganancias en materia de productividad o de los frutos del progreso técnico forma parte de las pugnas

¹² “La heterogeneidad de la economía chilena queda de manifiesto al examinar los diferentes niveles de productividad de los diversos estratos de producción, el tipo de relaciones intersectoriales, la generación de valor agregado y la distribución primaria del ingreso, así como la incidencia de cada estrato productivo en la dinámica de la estructura económica” (Infante y Sunkel, 2009, p. 139).

distributivas inherentes a la dinámica del capitalismo, sea periférico o céntrico.

El excedente de innovación se mide a escala macroeconómica y exige un cálculo en unidades de poder (adquisitivo general) tanto de las ganancias de productividad como de su distribución social. Al respecto, se plantean desafíos metodológicos y econométricos que han sido descuidados por los economistas estructuralistas, más

propensos a la reflexión teórica que a la medición detallada. En este trabajo no hay espacio para especular sobre los mecanismos de apropiación primaria de ese excedente por parte de las empresas, mediante un proceso macroeconómico que fue estudiado tanto por Furtado (1964, p. 141) como por Prebisch (1981, pp. 107-124), de manera que nos hemos limitado a describir los contenidos esenciales del concepto en su versión estructuralista.

VII

Los conceptos de poder y excedente en la dinámica del mercado

El concepto de poder se encuentra presente a lo largo de las tesis estructuralistas sobre el desarrollo. En sus reflexiones sobre los vínculos entre la noción de Estado nación y la concepción estructuralista del desarrollo, Sunkel ha destacado de manera inequívoca lo siguiente: “Por otra parte, esta forma de concebir el desarrollo pone el acento en la acción, en los instrumentos del poder político y en las propias estructuras del poder; y éstas son, en último término, las que explican la orientación, eficacia, intensidad y naturaleza de la manipulación social interna y externa de la cultura, los recursos productivos, la técnica y los grupos sociopolíticos” (Sunkel y Paz, 1970, p. 38).

El poder político del Estado fija las reglas de juego de todas las estructuras y ámbitos del poder. Por lo tanto, el concepto de poder institucionalizado no es solamente objeto de estudio de la ciencia política. En efecto, las reglas de juego del sistema político también determinan las posiciones de poder político, económico, cultural e incluso biológico-ambiental de las personas. Además, desde un punto de vista sistémico el mecanismo intrínseco del ejercicio del poder incluye otros dos conceptos interconectados: necesidades humanas y situaciones de dependencia.

Los conceptos de necesidad y dependencia tampoco se entienden solo en su acepción económica, pues se conciben en forma multidimensional. Las situaciones de necesidad y dependencia pueden verificarse también en los subsistemas políticos, culturales o biológico-ambientales.

Sugerimos que en el meollo del concepto estructuralista de excedente de distribución, vinculado a una situación estructural dada, se encuentran las relaciones entre necesidades, situaciones de dependencia y posi-

ciones de poder. La captación de estas y de sus efectos distributivos exige estudiar los mecanismos concretos de mercados históricamente dados y no se agota con un examen de la estructura de producción. Un antecedente filosófico ilustre de este enlazamiento conceptual puede buscarse en la idea aristotélica de que la interdependencia de las necesidades humanas constituye el vínculo esencial de la vida social y la base de todas las transacciones económicas, las que requieren del dinero como medida de los términos de intercambio. A su vez, Aristóteles concibe el dinero sin acudir a su forma de mercancía (oro, plata y otros), sino directamente a su expresión institucional derivada de la existencia de la sociedad política (polis o Estado). Así, el enfoque aristotélico en materia de ciencia económica es claramente institucional.¹³

La tasa de plusvalía y el concepto marxista de explotación no guardan directa relación con la intensidad de las necesidades experimentadas por las personas ni con

¹³ Esta última afirmación se refuerza si recordamos que para Aristóteles las virtudes son hábitos de comportamiento y que las necesidades humanas se presentan de manera cotidiana o periódica, exigiendo hábitos de comportamiento individual y social (instituciones vigentes) relacionados con su satisfacción. “Es preciso, repito, encontrar una medida única que pueda aplicarse a todo sin excepción. La necesidad que tenemos los unos de los otros es, en realidad, el lazo común de la sociedad. Si los hombres no tuviesen necesidades, o si no tuviesen necesidades semejantes, no habría cambio entre ellos o, por lo menos, el cambio no sería el mismo. Pero, efecto de una convención completamente voluntaria, la moneda se ha hecho en cierta manera el instrumento y el signo de esta necesidad. Para recordar esta convención, se da en la lengua griega, un nombre derivado de la palabra misma que significa la ley; porque la moneda no existe en la naturaleza; sólo existe mediante la ley, y depende de nosotros mudar su valor y hacerla inútil si queremos” (Aristóteles, 1999, p. 218).

su grado de dependencia respecto de quienes detentan el poder económico (propietarios del poder productivo). Así, en una empresa automatizada de máximo nivel de productividad, la tasa de plusvalía —en el sentido de Marx— que se le “extrae” a un ingeniero altamente calificado podría ser muy elevada. Sin embargo, esta “explotación” será compatible con un excelente nivel de vida para él y su familia y un contexto institucional que le permita finalizar su vinculación contractual sin consecuencias serias. Alternativamente, la tasa de plusvalía de un campesino analfabeto tal vez sea mucho más baja en función de tiempo de trabajo abstracto, pero puede implicar una situación de extrema necesidad y dependencia en el marco de mecanismos estructurados de dominación.

En su libro *Creatividad y dependencia*, Furtado observa lo siguiente: “Las operaciones de mercado son, por regla general, *transacciones entre agentes de poder desigual*. En efecto: la razón de ser del comercio —expresión de un sistema de división del trabajo— reside en la creación de un excedente, cuya apropiación no se funda en ninguna ley natural. Las formas “imperfectas” del mercado a las que se refiere el economista no son otra cosa más que un eufemismo para describir el resultado ex post de la *imposición de la voluntad de determinados agentes sobre esta apropiación*. Puesto que todos los mercados son de alguna manera “imperfectos”, las actividades de intercambio engendran necesariamente *un proceso de concentración de riqueza y poder*. De ahí la tendencia estructural, observada desde los inicios del capitalismo industrial, hacia la formación de grandes empresas. Muchos observadores inferirán erróneamente de esta observación que las pequeñas empresas tienden a desaparecer, pero la experiencia demuestra que son insustituibles en el ejercicio de importantes funciones: sin las pequeñas empresas el sistema capitalista perdería considerablemente, no sólo flexibilidad, sino también inventiva e iniciativa” (Furtado, 1978, pp. 17 y 18, cursivas agregadas).

El párrafo anterior sintetiza convenientemente, para un ensayo corto como el presente, dos ideas muy importantes del diagnóstico desarrollo-subdesarrollo implícito en las reflexiones del estructuralismo. La primera es la de excedente de distribución, distinta a la noción de excedente de innovación que aquí no se considera, y la segunda, el tema de la heterogeneidad estructural de los sistemas económicos, que alcanza una importancia central en las formas periféricas del capitalismo.

Examinemos la situación de una empresa pequeña que coexiste y compite con una grande. Como es obvio, esto supone la presencia de estructuras de mercado profundamente asimétricas que predominan en la mayoría de los sectores económicos. También implica una heterogeneidad tecnológica que de alguna manera queda empañada tanto por el concepto de condiciones medias de la técnica en una época dada, supuestas en la teoría del valor de Marx, como por la noción de productividad marginal del trabajo de la teoría neoclásica de la producción y la distribución.

El papel que desempeña la empresa pequeña, además de sus rasgos de flexibilidad, inventiva e iniciativa, se manifiesta en la determinación del excedente global de distribución, macroeconómicamente entendido. Al fijar un límite superior del salario mínimo, en función de su menor productividad tanto media como marginal, la empresa pequeña favorece el nivel de ganancias de la gran empresa con la cual coexiste, capaz de pagar salarios muy superiores a los que remuneran a la fuerza de trabajo de baja calificación en las empresas pequeñas. Además, en situaciones inflacionarias, cuando los trabajadores reclaman un aumento del poder adquisitivo salarial, las empresas pequeñas carecen de productividad y solidez financiera suficientes como para reajustar los salarios, de manera que, sin desearlo, mantienen “a raya” a una parte mayoritaria de la fuerza de trabajo de menor calificación y poder sindical, fijándole un techo salarial. Todo esto favorece no solo la expansión del excedente de distribución respecto del producto social, sino también la tendencia a acumularlo en las empresas de mayor productividad controladas por los grupos de altos ingresos. Esto ocurre tanto bajo la forma de ganancias de las grandes empresas, frecuentemente transnacionales, como de remuneraciones crecientes y elevadas del trabajo calificado en las esferas técnica y gerencial.

Librados los mercados a su dinámica espontánea, el resultado, tanto en el centro como en la periferia, es una intensificación de la heterogeneidad estructural (Pinto, 1965; Pinto y Di Filippo, 1991a y 1991b; Di Filippo, 1981a y 1981b) y de la concentración del ingreso. El salario medio de las empresas pequeñas es, entonces, una línea de subsistencia a partir de la cual se calculan las remuneraciones de la fuerza laboral de menor calificación. Es por esta vía que el concepto de necesidades se vincula al concepto de excedente mediante la noción de poder institucionalizado.

VIII

Centro-periferia: visión transhistórica y períodos histórico-concretos

La visión centro-periferia, marco característico del enfoque histórico y estructural, siempre ha sido el punto de partida de la economía estructuralista latinoamericana. El poder de los centros hegemónicos sobre las sociedades periféricas del orden mundial se basa, en última instancia, en el control de los procesos científicos y tecnológicos que aseguran su predominio en las esferas cultural, económica y político-militar. Ya hemos examinado los vínculos abstractos entre cultura (ciencia y tecnología), creatividad y poder que han caracterizado la evolución de la civilización occidental. El punto que cabe destacar al respecto, esencial para conocer los rasgos de identidad de la teoría económica estructuralista, es que las sociedades latinoamericanas siempre fueron receptoras de las oleadas de cambio tecnológico que, desde la conquista y la colonización, se fueron instalando en América Latina.

El “poder intangible” (Ferrer, 1996, p. 14) del conocimiento científico y tecnológico del centro es el punto de partida para entender la formación histórica de las sociedades latinoamericanas. Las fases en que se asienta la visión centro-periferia se determinan a partir de las sucesivas oleadas tecnológicas que repercutieron en las sociedades latinoamericanas. Al respecto, lo que interesa es la fecha de inicio de esos acontecimientos en América Latina más que la fecha en que las revoluciones tecnológicas se fueron gestando en el propio centro.

La primera oleada tecnológica (siglo XV) provino de las potencias ibéricas, que usaron sus conocimientos de navegación, su equipamiento bélico —armaduras, cabalgaduras, armas de fuego—, sus procesos productivos

—técnicas de explotación minera y agropecuaria— y sus instrumentos de consumo y producción para transformar las bases de la sociedad prehispánica. La segunda (siglo XIX) se verificó tras la revolución industrial británica, en que paralelamente con el inicio de la independencia política latinoamericana el capitalismo internacional emergente se asentó en las industrias del carbón, el hierro, el acero y los barcos y ferrocarriles movidos por la fuerza del vapor. La tercera (siglo XX) derivó de la segunda revolución industrial estadounidense, que se tradujo en la incorporación de la energía del petróleo y en menor grado de la electricidad, junto con procedimientos de racionalización del trabajo (taylorismo, fordismo y otros) y nuevos productos durables como el automóvil o los electrodomésticos. La cuarta y más reciente (siglo XXI), iniciada ya desde fines del siglo XX, ha sido la introducción de las tecnologías de la información y de las comunicaciones y los avances en la biotecnología. Sus consecuencias han dado lugar a una nueva era que denominamos global, o globalizada.

Si bien es cierto que a grandes rasgos cabría concordar con Aldo Ferrer, en el sentido de que la historia de la globalización comenzó durante la conquista y la colonización de América, también debe tenerse presente que la actual revolución tecnológica ha generado nuevas modalidades de transnacionalización de la producción que le han otorgado un papel protagónico a las empresas transnacionales, exigen una transformación de las instituciones domésticas y afectan estructuralmente las bases de la relación centro-periferia (Sunkel, 1970; Di Filippo, 1998).

IX

Centro-periferia, valor económico y términos de intercambio

En las teorías estructuralistas del valor económico se busca la vinculación entre el cambio estructural, tanto tecnológico como institucional, y la dinámica

de los precios. Este rasgo se verifica en los mercados mundiales y también dentro de las propias sociedades periféricas.

La tesis del deterioro de los términos de intercambio en la versión de Prebisch, formulada a fines de los años cuarenta y comienzos de los cincuenta, ilustra esta dinámica estructural. A Prebisch no le interesan los precios de equilibrio en un momento dado del tiempo, sino que se preocupa de ciertos mercados internacionales concretos —productos básicos versus manufacturas— cuya determinación es fruto de un examen detenido de la relación de intercambio derivada de la división internacional del trabajo entre centro y periferia. Las condiciones en que se verifica el citado deterioro son dinámicas y estructurales (tecnológicas e institucionales).

El juego de elasticidad de la demanda en función del ingreso es solo la expresión empírica de una explicación cuyo trasfondo estructural es más profundo. De acuerdo con las leyes de Engel, en la esfera del consumo la elasticidad de la demanda de manufacturas crece a un ritmo más acelerado que la de productos primarios. El estudio de estas canastas de bienes es, además, un fundamento empírico de la noción de necesidades básicas, así como de la línea de pobreza sobre la base de la cual es posible fijar salarios de subsistencia que sirvan de marco de referencia para calcular el vínculo necesidades-dependencia-poder en que se fundamenta el concepto de excedente.

El carácter cíclico del desarrollo capitalista del centro determina la inestabilidad de precios tanto de las manufacturas como de los productos básicos (*commodities*). Mediante comprobaciones empíricas queda inmediatamente de manifiesto que los precios de los productos primarios son mucho más variables que los de las manufacturas y que, a largo plazo, la demanda mundial de estas últimas (insumos o productos finales) crece a un ritmo más acelerado que la de productos básicos.

Esta tendencia ha fundamentado el carácter deudor y deficitario de las cuentas externas de América Latina. La última bonanza cíclica vinculada al surgimiento de economías emergentes consumidoras de productos básicos, situadas especialmente en Asia, pareció indicar que ella había sido superada por el desacoplamiento de dichas economías respecto de los ciclos del mundo desarrollado. En la actual coyuntura histórica, sin embargo, la profunda recesión que aqueja a los centros de Occidente

también ha castigado duramente a los países asiáticos y asistimos a una baja de precios de los productos básicos desde cifras elevadas sin precedentes en ciclos anteriores. El tiempo dirá cuál será la evolución a largo plazo de estos precios en el escenario global.

Por otra parte, desde el punto de vista de la oferta internacional de productos tanto básicos como manufacturados, el deterioro de los términos de intercambio obedecería a las posiciones de poder institucionalizado. Prebisch hace notar que en la periferia no se produce una apropiación significativa de la expansión del poder productivo (ganancias de productividad), porque los trabajadores carecen de influencia cultural, sindical o política para lograr que sus ingresos aumenten en forma paralela a ese incremento. En cambio, los asalariados de las sociedades centrales, especialmente desde fines de la Segunda Guerra Mundial, detentan posiciones de poder institucionalizado —sindicación, participación política— que les permiten acrecentar sus ingresos de conformidad con el aumento de su productividad. También en este ámbito se están modificando las condiciones históricas de la relación de intercambio como consecuencia de la participación de los países emergentes del Asia. En estos se elaboran manufacturas con altas ganancias de productividad que, por un lado, se traspasan a las empresas transnacionales instaladas en las zonas procesadoras de exportaciones y, por otra, implican términos de intercambio desfavorables para las sociedades asiáticas debido a que los regímenes políticos y sociales, especialmente en China, no dan lugar a que las remuneraciones del trabajo vayan aumentando en forma paralela a esas ganancias.

En cualquier caso, la modificación de las condiciones históricas y de las tendencias empíricas no constituye una falla de la teoría, sino una consecuencia de las nuevas condiciones estructurales de las sociedades que participan del mercado mundial. La explicación del deterioro de los términos de intercambio de los productos básicos respecto de las manufacturas forma parte de una teoría del valor económico en virtud de la cual las posiciones de poder de las partes contratantes en la estructura productiva y social, así como las variaciones que ellas experimentan, determinan las oscilaciones de los precios relativos de esas mercaderías.

X

La teoría estructuralista de la inflación

El estructuralismo latinoamericano no estudia las condiciones de equilibrio general de los mercados, sino más bien las fuerzas estructurales de largo plazo que los desestabilizan constantemente en la dinámica del desarrollo económico. Tampoco postula la hipótesis de que el mercado posee fuerzas autorreguladoras que lo hacen retornar a posiciones de equilibrio estable. Una aplicación práctica de esta visión tuvo lugar en la formulación de la teoría estructuralista de la inflación.

El estructuralismo estudió el fenómeno de la inflación a partir de los factores que contribuían a desequilibrar los mercados sectoriales o específicos como consecuencia de los cambios estructurales que acompañaron al proceso de desarrollo económico en el período de posguerra y, aproximadamente, hasta fines de los años setenta. Por una parte, el examen se focalizó en el ámbito internacional, en el marco de la visión centro-periferia de las oscilaciones cíclicas de las economías centrales provocadas por las variaciones de cantidad y precio de los bienes comerciables, dando lugar a una situación de desequilibrio externo o de modificación de los términos de intercambio (Prebisch, 1963, apéndice).

En el ámbito de las economías nacionales periféricas, y de manera complementaria a las restricciones externas, los procesos inflacionarios se vincularon a las limitaciones de oferta originadas a causa de rigideces institucionales o productivas. En todos los casos, la variación de los precios relativos era la causa motriz directa de las presiones inflacionarias y de sus efectos en el nivel de precios absolutos.

Entre fines de los años cincuenta y comienzos de los sesenta, varios autores latinoamericanos propusieron y desarrollaron una interpretación de la inflación que contribuyó a fundamentar y consolidar el apelativo de “estructuralista” con que se ha conocido a esta corriente teórica (Noyola, 1957; Sunkel, 1958; Prebisch, 1963 y 1981; Pinto, 1968).

Especialmente respecto del tema inflacionario, se puso de relieve la distinción entre estructura y sistema. Al suponer la existencia y continuidad histórica de este último, lo que puede permanecer inmóvil o cambiar es su estructura. En ese contexto, la visión a considerar no solo incluye la estructura, sino también los actores que operan dentro de ella y, por otra parte, los mecanismos del sistema entendidos como procesos promovidos por

dichos actores, sea para conservar el funcionamiento preexistente del mismo o para intentar modificarlo. Dada su preocupación por el desarrollo, el cambio estructural es de fundamental interés para la economía política estructuralista latinoamericana.

A partir del enfoque sistémico en que puede encuadrarse la economía política estructuralista, es posible distinguir la heterogeneidad estructural de los sistemas económicos, sus actores principales en función de la posición de poder que ocupan en ellos, los ámbitos operativos del sistema y los mecanismos de poder institucionalizado mediante los cuales dichos actores afectan a, y son afectados por, los procesos inflacionarios.

Los pioneros del enfoque estructuralista de la inflación fueron, sin duda, Noyola (1957) y Sunkel (1958). Noyola estableció una fecunda distinción conceptual entre las presiones inflacionarias básicas (dato estructural) y los mecanismos de difusión manejados por actores estructuralmente condicionados.

Por su parte, Sunkel distinguió entre presiones inflacionarias básicas, circunstanciales y acumulativas. Las primeras incluyen las rigideces estructurales que no solo repercuten en los costos correspondientes a la dotación de factores y la estructura productiva, sino también en las posiciones de poder institucionalizado —por ejemplo, los derechos de propiedad agropecuaria o la capacidad de importar— que chocan con las nuevas demandas dinámicas del desarrollo. La noción de presiones inflacionarias circunstanciales permite considerar situaciones históricas específicas —ambientales, bélicas y otras— que son imprevisibles y que afectan las estructuras de manera esporádica. Por último, el concepto de presiones inflacionarias acumulativas supone que, siendo la inflación un evidente desequilibrio estructural, no se corrige necesariamente mediante el libre juego de las fuerzas del mercado o restringiendo la oferta monetaria, sino que puede dar lugar a tendencias circulares acumulativas (Myrdal, 1967) que contribuyen a mantener o aumentar los desequilibrios iniciales.

A su vez, los mecanismos de propagación discernidos por Sunkel pueden interpretarse como las formas concretas que asume la pugna distributiva entre los diferentes agentes afectados por el proceso inflacionario, según sus posiciones de poder institucionalizado y sus

estrategias de acción específicas. Este tipo de presiones se manifiesta principalmente por medio de la demanda, cuando los diferentes grupos sociales tratan de recuperar sus posiciones en la distribución del ingreso.

Posteriormente, aprovechando las contribuciones fundacionales de Noyola y Sunkel, tanto Pinto (1968) como Prebisch (1981) introdujeron el concepto de estructura social de una manera asertiva y frontal para explicar las posiciones de poder institucionalizado que subyacen tras la modificación de los precios relativos que se traduce, sintéticamente, en el proceso inflacionario.

Además, en su último libro Prebisch (1981) realizó un esfuerzo por vincular la teoría de la in-

flación “social” estructuralista con una teoría del poder y del excedente, en que el mecanismo inflacionario se asociaba a la pugna distributiva mediante la lógica del capitalismo periférico. Según el autor, este mecanismo conspiraba contra el desarrollo de la democracia periférica. Más allá de los méritos o deméritos intrínsecos de los argumentos de Prebisch, que por motivos de espacio no podemos abordar en este trabajo, nuevamente se expresó la visión de una teoría del valor económico que explica la dinámica de los precios y del mercado sobre la base de las posiciones de poder institucionalizado que detentan los actores en la estructura social.

XI

Valores, mercados y precios en el siglo XXI

En el enfoque estructuralista siempre se le otorgó una importancia central al nivel y la distribución del ingreso real como elemento determinante del comportamiento de la demanda efectiva que moviliza al sistema económico. El proceso de globalización contemporáneo ha modificado tanto las causas como los efectos de la distribución del ingreso.

El estructuralismo rechaza la noción de distribución funcional del ingreso en el sentido neoclásico de que la remuneración de los factores productivos expresa su productividad marginal calculada bajo el supuesto de condiciones de competencia perfecta en los mercados pertinentes. En rigor, la estructura de propiedad de los factores productivos y de los mercados en que estos se transan refleja en gran medida la restante red de instituciones que regulan las posiciones de poder cultural, político y biológico-ambiental de las personas y familias que controlan los factores de producción.

Detrás de la distribución del ingreso siempre ha estado la estructura de propiedad de los recursos estratégicos, tanto reales como financieros, que se transan en los mercados. De hecho, el análisis de las clases sociales efectuado por los clásicos y Marx se basó en la posición que ocupaban en esa estructura los terratenientes, campesinos, financistas, empresarios industriales y trabajadores, entre otros segmentos sociales.

En el actual mundo global, esta verificación básica de carácter transhistórico adquiere una concreción específica. Entre los recursos reales cuyos derechos de propiedad determinan en gran medida los precios pertinentes, cabe citar los así denominados naturales

—tierra cultivable, bosques, manantiales, ecosistemas, riquezas mineras, fuentes de energía no renovable—, en que la oferta depende cada vez más de factores ambientales y tecnológicos. Además, la propiedad de “capital humano” basado en la educación también pasó a formar parte de la privatización del conocimiento vinculada a la estratificación de los mercados laborales. Este factor ha incrementado la importancia del poder cultural en el funcionamiento de los mercados y los precios. Por otra parte, el poder político se hace presente por medio de nuevas reglas de juego que “transnacionalizan” de manera creciente los derechos de propiedad.

Los protagonistas de esta nueva era son las empresas transnacionales y sus derechos de propiedad, a los que quizá podríamos denominar “derechos transnacionales”, debido a la facilidad con que se transfieren mediante mecanismos bursátiles, al hecho de que tienen acceso directo al capital financiero global y a que controlan tecnologías de punta desarrolladas en sus propios departamentos de investigación y desarrollo que les permiten acrecentar sus ganancias de productividad.

Gran parte de las ganancias de productividad de las transnacionales se genera en las filiales y subsidiarias instaladas en las sociedades periféricas (Di Filippo, 1998). El mecanismo de captación del excedente radica, precisamente, en que alcanzan un nivel “céntrico” de productividad sobre la base de salarios “periféricos”.

En la era moderna, la noción de centro y periferia desde el punto de vista de la estructura de poder mundial se ha vinculado a los mecanismos de creación y control del poder tecnológico. Este “poder intangible”

(Ferrer, 1996, p. 14) se genera en sociedades nacionales políticamente unificadas, como fruto de su dinámica cultural interna.

La idea de que el proceso de globalización ha posibilitado que las empresas transnacionales funcionen con autonomía e independencia del poder político y cultural de sus países de origen, es un espejismo. Primero, porque las grandes revoluciones tecnológicas son un fruto cultural de los países hegemónicos, y segundo, porque estas empresas todavía requieren de reglas de juego institucionalizadas que permitan su actuación a escala mundial. Los códigos de inversiones, servicios, propiedad intelectual y otros aprobados por la Organización Mundial del Comercio (OMC) son una muestra de estos marcos institucionales.

Por ejemplo, sucesos tales como el fracaso de las negociaciones orientadas a que la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) adoptara el Acuerdo Multilateral sobre las Inversiones (AMI), en 1998, dieron lugar a un vacío institucional que quizá haya contribuido al desastroso colapso actual (2009) de los bancos de inversión en los Estados Unidos y a su contagio al resto de la feble arquitectura financiera mundial.

De hecho, los procesos de crecimiento que han operado en América Latina desde la década de 1990 son, en lo esencial, un trasplante de instituciones de mercado gestadas a escala global, no siempre compatibles con las instituciones políticas de la democracia. Las frecuentes crisis experimentadas en los últimos 20 años han obedecido a la ausencia de una “arquitectura financiera” que regule el comportamiento de los grandes actores transnacionales.

En primer lugar, la necesidad de contar con instituciones “propias”, adaptadas a los agentes y mercados transnacionales y que trasciendan los marcos políticos y culturales de los Estados nacionales, ha conducido a la proliferación de normas que fijan estándares de calidad no solo en cuestiones procedimentales, sanitarias o medioambientales —por ejemplo, las reglas de la Organización Internacional de Normalización (ISO)—, sino también en los ámbitos político y económico —el caso de la clasificación establecida por agencias calificadoras de riesgo como Moody’s—.

Los estándares de calidad requeridos por los inversionistas internacionales se fijan desde los organismos intergubernamentales u organizaciones privadas, pero de carácter global, en todo tipo de temas: competitividad,

seguridad jurídica, estabilidad de las políticas macroeconómicas y otros. Si bien se trata de pautas razonables ante la necesidad de competir en un mundo globalizado, siempre han sido cuestionables las recetas únicas que no comprenden las especificidades nacionales o regionales.

En materia de solución de controversias entre los inversores globales y las autoridades gubernamentales, con frecuencia los acuerdos tanto multilaterales como regionales contienen cláusulas que le entregan la jurisdicción pertinente a paneles de expertos que dictaminan sobre temas ambientales, sanitarios e incluso laborales, por “encima” de las normas nacionales y locales (Di Filippo, 2008).

En la esfera tecnológica y productiva, es indudable que los estándares mencionados están avalados por la tremenda eficacia de los métodos pragmáticos de la ciencia occidental en los términos analizados por Furtado y examinados en secciones anteriores. Estos forman parte del “poder intangible” que se propaga desde las grandes universidades del mundo desarrollado y de ellos depende instrumentalmente el futuro tecnológico de la humanidad.

Sin embargo, también se pretende trasladar similares estándares “objetivos” al ámbito económico, social y político, confundiendo los dogmas neoliberales de mercado con los fundamentos teóricos de la economía, la política y la cultura.

La educación tiende a convertirse, parcial o totalmente, en una mercancía. Lo mismo acontece con otros bienes públicos como la seguridad (barrios residenciales segregados), la administración de justicia (alto costo de la asesoría jurídica) o la privatización de parques, playas, autopistas e incluso la seguridad ciudadana. Las reglas de juego propias del estilo de crecimiento integrado al capitalismo global se introdujeron en todas las instituciones políticas, económicas y culturales, fijando nuevas posiciones de poder institucionalizado que terminaron afectando la distribución del ingreso personal o familiar, la localización geográfica de las clases y estratos sociales en los distintos barrios de las grandes metrópolis y la distribución de las oportunidades educacionales en esos mismos espacios, entre otros.

Como consecuencia de estos cambios, se ha modificado profundamente la estructuración de los mercados y de los precios, sobre todo en respuesta a los cambios que han experimentado las instituciones que regulan la oferta y el costo de los factores primarios de producción (trabajo y recursos naturales) y el dinero.

XII

La crisis financiera global del orden neoliberal

En un análisis sistémico del actual orden económico global, es posible establecer una diferencia entre actores, estructuras técnicas y sociales, ámbitos o espacios ocupados por el sistema y procesos o mecanismos utilizados por los actores que lo mueven. Examinaremos aquí el sistema económico global, distinguiendo tres actores principales: i) los centros hegemónicos, básicamente los Estados Unidos y la Unión Europea, que desde el período de posguerra han sido los “hacedores” de las estructuras (reglas) técnicas y sociales internacionales; ii) los organismos intergubernamentales de negociación y de crédito que administran y difunden estas reglas de juego, y iii) las corporaciones transnacionales, que son los principales beneficiarios del nuevo tipo de transacciones globales que han proliferado tras la instalación de las tecnologías de la información y de las comunicaciones.

Desde luego, el proceso de globalización entendido en forma multidimensional incluye otros actores transnacionales de importancia, empezando por las grandes iglesias monoteístas, las redes transnacionales de las universidades y otros establecimientos culturales y numerosas organizaciones no gubernamentales de distinto tipo y orientación. Sin embargo, para comprender la actual crisis económica del orden global, incluso el examen más somero exige referirse al menos a los tres actores señalados.

Los actores en cuestión interactúan en el marco de estructuras institucionales monitoreadas por los organismos multilaterales —OMC, Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial— y estructuras tecnológicas propias de la actual era de la información y las comunicaciones. El ámbito económico en que opera el sistema internacional se ha ampliado considerablemente tras la inclusión de China, la India y los países de Europa oriental que antes conformaban el Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME). Todos ellos desarrollan estrategias y tácticas orientadas a aumentar su control de los mercados globales. Sin embargo, los actores protagónicos de la era global son las empresas transnacionales (Di Filippo, 1998).

Tras el fracaso de las negociaciones para la adopción del AMI, los agentes transnacionales del sistema global, en particular los bancos estadounidenses de inversión, favorecieron y aprovecharon la conformación de sucesivas “burbujas” especulativas.

La visión neoliberal predominante, fundada en un individualismo no solo metodológico —el todo es la suma de las partes—, sino también ético —ejecutivos cuyas remuneraciones estaban directamente relacionadas con las ganancias a corto plazo de las empresas—, dio vía libre a la creación de redes productivas y financieras transnacionales de escala mundial, sin suficiente coordinación y fiscalización.

Hasta cierto punto, esta visión neoliberal también es responsable de la enorme crisis financiera que hoy (2009) experimenta la economía mundial, conocida coloquialmente como la crisis de las hipotecas *subprime*. Esta obedeció, al menos en parte, a una creación de crédito por parte de los bancos de inversión (oferta monetaria) que se efectuó atendiendo a una racionalidad privada o sectorial, sin tomar en cuenta las posiciones de poder institucionalizado de las partes contratantes.

Las tecnologías de la información han favorecido la creación de “dinero plástico” (tarjetas de débito y de crédito) y la difusión de los créditos de consumo, proveyendo a personas y familias de una liquidez anticipada con cargo a sueldos aún no percibidos para comprar bienes duraderos. Este tipo de créditos se han extendido recientemente a todo tipo de bienes de consumo, incluso los perecibles de adquisición cotidiana en los supermercados. De esta manera, empezó a generarse un abismo entre la liquidez o poder de compra inmediato de los deudores y su solvencia a diferentes plazos.

En condiciones de lo que podríamos denominar “sobreendeudamiento consumista”, los ejecutivos de la banca de inversiones sobreestimaron la posición de solvencia de los deudores hipotecarios para responder por las transacciones que efectuaban. Por otra parte, se sobrevaloró la capacidad de la política monetaria (tasas de interés y creación de dinero) de restablecer el equilibrio en los mercados monetario-financieros. No es posible extenderse sobre este tema, pero sin duda el instrumento monetario, aplicado con mentalidad neoliberal, ha comenzado a fallar.

Entre otras explicaciones del colapso financiero del capitalismo global (año 2009) se cuentan el hecho de que la esfera monetario-financiera no es independiente del ámbito real y que la creación de moneda no es neutral, esto es, que según las condiciones estructurales de poder en que se efectúe y los mecanismos utilizados,

generará ganadores y perdedores, pasando a través de los precios relativos del producto y de la riqueza para reflejarse finalmente en los niveles de actividad y la distribución del ingreso.

En el marco de esta permisividad financiera sin precedentes, la “mano invisible” del mercado financiero se sometió al modelo microeconómico de negocios de los bancos de inversiones. Hyman Minsky (1992), cuyas ideas de fuerte raigambre keynesiana elaboradas en los años ochenta están actualmente en boga a causa de la crisis global, considero tres tipos de empresas (financieras o no) desde el punto de vista de su comportamiento en los mercados de crédito: i) las empresas “cubiertas” (*hedge units*), capaces de pagar no solo sus intereses, sino también sus deudas; ii) las “especulativas” (*speculative units*), capaces de pagar los intereses pero no la deuda principal, y iii) las empresas “tipo Ponzi” (*Ponzi units*), cuya rentabilidad depende de “burbujas” o mercados artificialmente expandidos mediante una retroalimentación especulativa.

Según Minsky, el primer teorema de la hipótesis de la inestabilidad financiera es que la economía tiene regímenes financieros mediante los cuales se mantiene estable y otros que favorecen la inestabilidad. El segundo teorema de la hipótesis de la inestabilidad financiera es que, en los períodos de prosperidad prolongada, la

economía transita desde relaciones financieras que posibilitan la existencia de un sistema estable hacia otras que permiten (o promueven) la existencia de un sistema inestable (Minsky, 1992, pp. 8 y 9).

Este comportamiento de los actores individuales en el marco de un sistema financiero con regímenes e instituciones altamente permisivos y culturalmente legitimado sobre la base de una ética individualista de corte neoliberal, ha favorecido los fraudes financieros basados en “modelos Ponzi” tales como el escándalo Madoff, estafa que según estimaciones preliminares alcanzó una cifra de 50.000 millones de dólares.

No es posible extenderse en este tema, pero el examen sistémico propio del enfoque estructuralista sugiere que cuando los regímenes, estructuras e instituciones reguladoras del capitalismo global se relajan, o su diseño depende de la racionalidad microeconómica de las empresas, los operadores transnacionales exceden sus atribuciones y responsabilidades y tratan de aumentar sus ganancias al “límite” de lo que les permiten sus posiciones de poder institucionalizado. Este límite se sobrepasó a fines de 2008 y comienzos de 2009, dando lugar al colapso del sistema financiero estadounidense y a una crisis mundial que ahora se propaga a la economía real con inciertas consecuencias a largo plazo.

Bibliografía

- Aristóteles (2005), *Política*, Buenos Aires, Losada.
- _____ (1999), *Moral a Nicómaco*, Madrid, Austral.
- Arrow, K. (1962), “The economic implications of learning by doing”, *Review of Economic Studies*, vol. 29, N° 3, Oxford, Blackwell Publishing.
- Balboa, M. (1961), *Cuentas nacionales*, Santiago de Chile, Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES).
- Barro, R. (1986), *Macroeconomía*, Nueva York, McGraw-Hill.
- Becker, G. (1964), *Human Capital*, Nueva York, Columbia University Press.
- Bielschowsky, R. (2009), “Sesenta años de la CEPAL: estructuralismo y neoestructuralismo”, *Revista de la CEPAL*, N° 97 (LC/G.2400-P), Santiago de Chile, abril.
- _____ (1998), “Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: una reseña”, *Cincuenta años del pensamiento en la CEPAL: textos seleccionados*, vols. 1 y 2, Santiago de Chile, Fondo de Cultura Económica/Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Bunge, M. (1999), *Las ciencias sociales en discusión*, Buenos Aires, Editorial Sudamericana.
- _____ (1997), *Ciencia, técnica y desarrollo*, Buenos Aires, Editorial Sudamericana.
- _____ (1961), *Causalidad*, Buenos Aires, EUDEBA.
- Castro, A. y C. Lessa (1973), *Introducción a la economía. Un enfoque estructuralista*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores.
- Chenery, H. y P. Clark (1959), *Economía interindustrial: insumo producto y programación lineal*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Cimoli, M. (comp.) (2005), *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina (LC/W.35)*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Di Filippo, A. (2008), “Área de Libre Comercio de las Américas: origen, desarrollo y propuestas de futuro”, *América Latina, hacia su unidad. Modelos de integración y procesos integradores*, José Vidal-Beneyto, Valencia, Fundación Amela.
- _____ (2007), “La Escuela Latinoamericana del Desarrollo: tensiones epistemológicas de un movimiento fundacional”, *Cinta de Moebio: Revista electrónica de epistemología de ciencias sociales*, Santiago de Chile, Universidad de Chile [en línea] <http://www.uchile.cl/29/difilippo.pdf>
- _____ (1998), “La visión centro periferia hoy”, *Revista de la CEPAL*, número extraordinario (LC/G.2037-P), Santiago de Chile, octubre.
- _____ (1981a), “Desarrollo y desigualdad social en la América Latina”, *Lecturas*, N° 44, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- _____ (1981b), “La tesis del excedente y la realización de la plusvalía en Marx” (apéndice con mención de autor), *Capitalismo periférico: crisis y transformación*, R. Prebisch, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.

- _____ (1980), "El desarrollo económico y las teorías del valor", *Revista de la CEPAL*, N° 11 (E/CEPAL/G.1123), Santiago de Chile, agosto.
- Fajnzylber, F. (1990), "Industrialización en América Latina: de la 'caja negra' al 'casillero vacío'", *serie Cuadernos de la CEPAL*, N° 60 (LC/G.1534/Rev.1-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.89.II.G.5.
- Ferrari, A. (1996), *Historia de la globalización: orígenes del orden económico mundial*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- Ffrench Davis, R. (2005), *Macroeconomía, comercio y finanzas para reformar las reformas en América Latina*, Bogotá, D.C., MAYOL Ediciones/CEPAL.
- Furtado, C. (1978), *Creatividad y dependencia*, México, D.F., Siglo XXI.
- _____ (1968), *Teoría y política del desarrollo económico*, México, D.F., Siglo XXI.
- _____ (1965), *Dialéctica del desarrollo*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- _____ (1964), *Desarrollo y subdesarrollo*, Buenos Aires, EUDEBA, Buenos Aires. Publicado originalmente en portugués en 1961).
- Grossman, G. y E. Helpman (1991), *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge, Massachusetts, The MIT Press.
- Harcourt, G. (1975), *Teoría del capital*, Barcelona, OIKOS-TAU.
- Helpman, E. (2004), *The Mystery of Economic Growth*, Cambridge, Harvard University Press.
- Infante, R. y O. Sunkel (2009), "Chile: hacia un desarrollo inclusivo", *Revista de la CEPAL*, N° 97 (LC/G.2400-P, Santiago de Chile, abril.
- Katz, J. (2000), *Reformas estructurales, productividad y conducta tecnológica en América Latina*, CEPAL/Fondo de Cultura Económica.
- Kuhn, T. (1969), *The Structure of Scientific Revolutions*, Chicago, University of Chicago Press.
- Leontief, W. (1973), *Análisis Económico Input-Output*, Barcelona, Editorial Ariel.
- Los, B. (2001), "Crecimiento endógeno y cambio estructural en un modelo dinámico de insumo producto", *Momento económico*, N° 114, marzo-abril.
- Lucas, R. (1988), "On the mechanics of economic development", *Journal of Monetary Economics*, N° 22, Amsterdam, Elsevier.
- Mallorquín, C. (2006), "En resguardo de lo herético: el estructuralismo latinoamericano y el institucionalismo norteamericano", *Estructuralismo latinoamericano e institucionalismo norteamericano. ¿Discursos compatibles en la teoría social contemporánea?*, R. Sánchez Torres y C. Mallorquín (comps.), Puebla, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- Mankiw, N.G. (2007), *Principios de economía*, Madrid, Editorial Thomson.
- Martin, R. y P. Sunley (1998), "Slow convergence? The new endogenous growth theory and regional development", *Economic Geography*, vol. 74, N° 3, Worcester, Clark University.
- Marx, K. (1946), *El capital*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Medina Echavarría, J. (1973), *Aspectos sociales del desarrollo económico*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- _____ (1963), *Consideraciones sociológicas sobre el desarrollo económico de América Latina* (E/CN.12/646), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Minsky, H. (1992), "The financial instability hypothesis", *Economics Working Papers Archive*, N° 74, Nueva York, The Levy Economics Institute.
- Monza, A. (1972), "La validez teórica de la función de producción agregada", *Económica*, N° 3, septiembre-diciembre.
- Myrdal, G. (1968), *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Nixon, F. (2006), "Rethinking the political economy of development: back to basics and beyond", *Journal of International Development*, vol. 18, N° 7, John Wiley & Sons [en línea] <http://www.interscience.wiley.com>
- North, D. (1993), *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Noyola, J. (1957), "Inflación y desarrollo económico en México y Chile", *Panorama económico*, N° 170, Santiago de Chile, Editorial Universitaria, julio.
- Ocampo, J. (1999), *La reforma del sistema financiero internacional: un debate en marcha*, Santiago de Chile, CEPAL/Fondo de Cultura Económica.
- Olson, M. (1965), *The Logic of Collective Action*, Cambridge, Harvard University Press.
- Pasinetti, L. (1978), *Crecimiento económico y distribución de la renta*, Madrid, Alianza Editorial.
- Pinto, A. (1991), *América Latina: una visión estructuralista*, México, D.F., Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México.
- _____ (1973), *Inflación: raíces estructurales*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- _____ (1968), "Raíces estructurales de la inflación", *Estabilidad monetaria y desarrollo económico*, México, D.F., Arte y Cultura.
- _____ (1965), "Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano", *El trimestre económico*, N° 125, México, D.F., Fondo de Cultura Económica, enero-marzo.
- Pinto, A. y A. Di Filippo (1991a), "Desarrollo y pobreza en América Latina: un enfoque histórico estructural", *América Latina: una visión estructuralista*, Aníbal Pinto, México, D.F., Universidad Nacional Autónoma de México.
- _____ (1991b), "Notas sobre la estrategia de la distribución y la redistribución del ingreso en América Latina", *América Latina: una visión estructuralista*, Aníbal Pinto, México, D.F., Universidad Nacional Autónoma de México.
- Prebisch, R. (1981), *Capitalismo periférico: crisis y transformación*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- _____ (1963), *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Polanyi, K. (2006), *La gran transformación*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Rojo Duque, L. (comp.) (1966), *Lecturas sobre la teoría económica del desarrollo*, Madrid, Editorial Gredos.
- Romer, P. (1990), "Endogenous technological change", *Journal of Political Economy*, vol. 98, N° 5, Chicago, University of Chicago Press.
- _____ (1986), "Increasing returns and long run growth", *Journal of Political Economy*, vol. 94, N° 5, Chicago University of Chicago Press.
- Smith, A. (1999), *La riqueza de las naciones*, Madrid, Alianza Editorial.
- Solow, R. (1988), "Growth theory and after", *American Economic Review*, vol. 78, N° 3, Nashville, Tennessee, American Economic Association.
- Sunkel, O. (1989), "Institucionalismo y estructuralismo", *Revista de la CEPAL*, N° 38 (LC/G.1570-P), Santiago de Chile.
- _____ (1980), "La interacción entre los estilos de desarrollo y el medio ambiente en la América Latina", *Estilos de desarrollo y medio ambiente en América Latina*, O. Sunkel y N. Gligo (comps.), México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- _____ (1970), "Desarrollo, subdesarrollo, dependencia, marginación y desigualdades espaciales", *EURE*, vol. 1, N° 1, Santiago de Chile, Instituto de Estudios Urbanos, octubre.
- _____ (1958), "La inflación chilena: un enfoque heterodoxo", *El trimestre económico*, vol. 25(4), N° 100, México, D.F., Fondo de Cultura Económica, octubre-diciembre.
- Sunkel, O. y P. Paz (1970), *Subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, México, D.F., Siglo XXI.

Orientaciones para los colaboradores de la *Revista CEPAL*

La Dirección de la *Revista*, con el propósito de facilitar la presentación, consideración y publicación de los trabajos, ha preparado la información y orientaciones siguientes, que pueden servir de guía a los futuros colaboradores.

El envío de un artículo supone el compromiso del autor de no someterlo simultáneamente a la consideración de otras publicaciones. Los derechos de autor de los artículos que sean publicados por la *Revista* pertenecerán a las Naciones Unidas.

Los artículos serán sometidos a la opinión de jueces externos.

Los trabajos deben enviarse en su idioma original (español, francés, inglés o portugués), y serán traducidos al idioma que corresponda por los servicios de la CEPAL.

Junto con el artículo debe enviarse un resumen de no más de 150 palabras, en que se sinteticen sus propósitos y conclusiones principales.

La extensión total de los trabajos —incluyendo resumen, notas y bibliografía— no deberá exceder de 10.000 palabras. También se considerarán artículos más breves.

Los artículos deberán enviarse por correo electrónico a: *revista@cepal.org* o por correo regular, en un CD o disquete, a: **Revista CEPAL**, Casilla 179-D, Santiago, Chile. No deben enviarse textos en PDF.

Guía de estilo:

Los *títulos* no deben ser innecesariamente largos.

Notas de pie de página

- Se recomienda limitar las notas a las estrictamente necesarias.
- Se recomienda no usar las notas de pie de página para citar referencias bibliográficas, las que de preferencia deben ser incorporadas al texto.
- Las notas de pie de página deberán numerarse correlativamente, con superíndices (*superscript*).

Cuadros y gráficos

- Se recomienda restringir el número de cuadros y gráficos al indispensable, evitando su redundancia con el texto.
- Los cuadros, gráficos y otros elementos deben ser insertados al final del texto en el programa en que fueron diseñados; la inserción como “*picture*” debe evitarse. Los gráficos en Excel deben incluir su correspondiente tabla de valores.

- La ubicación de los cuadros y gráficos en el cuerpo del artículo deberá ser señalada en el lugar correspondiente de la siguiente manera:
Insertar gráfico 1
Insertar cuadro 1
- Los cuadros y gráficos deberán indicar sus fuentes de modo explícito y completo.
- Los cuadros deberán indicar, al final del título, el período que abarcan, y señalar en un subtítulo (en cursiva y entre paréntesis) las unidades en que están expresados.
- Para la preparación de cuadros y gráficos es necesario tener en cuenta los signos contenidos en las “Notas explicativas”, ubicadas antes del Índice de la *Revista*.
- Las notas al pie de los cuadros y gráficos deben ser ordenadas correlativamente con letras minúsculas en superíndice (*superscript*).
- Los gráficos deben ser confeccionados teniendo en cuenta que se publicarán en blanco y negro.

Siglas y abreviaturas

- No se deberá usar siglas o abreviaturas a menos que sea indispensable, en cuyo caso se deberá escribir la denominación completa la primera vez que se las mencione en el artículo.

Bibliografía

- Las referencias bibliográficas deben tener una vinculación directa con lo expuesto en el artículo y no extenderse innecesariamente.
- Al final del artículo, bajo el título “Bibliografía”, se solicita consignar con exactitud y por orden alfabético de autores toda la información necesaria: nombre del o los autores, año de publicación, título completo del artículo —de haberlo—, de la obra, subtítulo cuando corresponda, ciudad de publicación, entidad editora y, en caso de tratarse de una revista, mes de publicación.

La Dirección de la *Revista* se reserva el derecho de realizar los cambios editoriales necesarios en los artículos, incluso en sus títulos.

Los autores recibirán una suscripción anual de cortesía, más 30 separatas de su artículo en español y 30 en inglés, cuando aparezca la publicación en el idioma respectivo.

Publicaciones recientes de la CEPAL

Informes periódicos institucionales

Panorama social de América Latina 2008, LC/G.2402-P. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.08.II.G.89, CEPAL, Santiago de Chile, marzo de 2008, 206 páginas.

La edición de 2008 del *Panorama social de América Latina* presenta en su primer capítulo, como en versiones anteriores, un análisis sobre la dinámica de la pobreza en América Latina. Además, se incluyen tres capítulos específicos: uno sobre el empleo como nueva meta de los Objetivos de Desarrollo del Milenio, otro sobre el bono demográfico como oportunidad para avanzar en materia de cobertura de educación secundaria y otro sobre la violencia juvenil y familiar, enfocada desde la inclusión. En el capítulo sobre pobreza se presentan las últimas estimaciones disponibles para los países de América Latina, que indican que en 2007 un 34,1% de la población se encontraba en situación de pobreza. Por su parte, la extrema pobreza o indigencia abarcaba a un 12,6% de la población. Así, el total de pobres alcanzaba los 184 millones de personas, de las cuales 68 millones eran indigentes.

En el capítulo sobre el empleo se señala que el desempleo en América Latina sigue siendo elevado, y hacia 2006 superaba por 2,4 puntos porcentuales el nivel de 1990. Sin embargo, desde 2002 las tasas de desocupación bajaron en la gran mayoría de las áreas urbanas de los países de la región. No obstante, persisten fuertes inequidades, que en este caso se expresan en mayores tasas de desempleo entre los pobres, las mujeres y los jóvenes, lo que en parte se debe a que la tasa de participación de las mujeres, sobre todo las más jóvenes, sigue aumentando (54,2% en 2006), mientras que la de los hombres se ha mantenido estable (78,9%), disminuyendo incluso entre los más jóvenes, aunque levemente. La precariedad en los mercados de trabajo de la región está altamente correlacionada con el empleo en sectores de baja productividad, que es por lo general de mala calidad y se caracteriza por la inestabilidad laboral, las bajas remuneraciones y la falta de acceso a la seguridad social, lo que se ha denominado informalidad laboral. En las áreas urbanas de América Latina, en 2006 el porcentaje de trabajadores informales era de un 44,9%. Preocupa sobre todo la alta proporción de mujeres urbanas ocupadas en sectores de baja productividad (50,7%), en comparación con los hombres (40,5%). En particular, en el capítulo se realiza un examen de la nueva meta del primer Objetivo de Desarrollo del Milenio, que plantea “lograr el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos, incluidos las mujeres y los jóvenes”.

Finalmente, se incluye un capítulo en que se evalúan las ventajas que ofrece el bono demográfico, que beneficia a todos los países de América Latina. Dicho bono supone una proporción más favorable entre la población en edad productiva y la población en edad dependiente (niños y personas mayores). Tal situación tiene fecha de término cuando aumenta considerablemente la población de mayor edad. Se destaca al respecto la heterogeneidad del avance demográfico, pues para algunos países la ventana de oportunidades está finalizando mientras que para otros recién comienza. En este sentido, en la mayoría de los países ya se observa claramente un

impacto demográfico positivo en el sector educativo, pues en las próximas décadas continuará bajando la demanda de educación primaria (por el descenso relativo y absoluto de la población infantil) y empezará a reducirse la demanda de educación secundaria (por el descenso relativo y luego absoluto de la población adolescente). Durante este período se abre la oportunidad para que los gobiernos se planteen metas ambiciosas a fin de aumentar los niveles de cobertura y calidad del ciclo educativo secundario. Sin embargo, como se señala en esta sección del informe, los beneficios derivados de este período no se apreciarán de manera automática; dependen de la adopción de políticas macroeconómicas que incentiven la inversión productiva, aumenten las oportunidades de empleo y promuevan un ambiente social y económico estable, propicio para un desarrollo sostenido. Dependen también de un esfuerzo especial en materia de políticas educativas e inversión en educación, que anticipen oportunamente los efectos virtuosos del bono demográfico, sobre todo para extender la matrícula secundaria, aumentar la calidad de la oferta pública y apoyar a los sectores de menor capital educativo para mejorar su aprendizaje efectivo y su progresión y egreso del ciclo secundario.

La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2008, LC/G.2406-P. Publicación de las Naciones Unidas, CEPAL, Santiago de Chile, mayo de 2009, 213 páginas.

En 2008, pese a la marcada desaceleración con respecto al año anterior, los ingresos correspondientes a la inversión extranjera directa (IED) en América Latina y el Caribe registraron un nuevo récord histórico y la inversión procedente de las empresas latinoamericanas y caribeñas alcanzó el segundo nivel más alto hasta la fecha. No obstante, estos resultados, tan sorprendentes en un período de profundas turbulencias económicas y financieras, deben interpretarse con cautela. Gran parte de las inversiones ejecutadas en 2008 obedeció a la inercia de tendencias de mercado previas al inicio de la crisis, por lo que se prevé una reducción de ambos flujos de capital en el transcurso de 2009, como se explora en el capítulo I de este documento. En el actual panorama, es inevitable enfocarse en el impacto que la crisis financiera y económica global ha tenido en los flujos de IED. Sin embargo, el análisis a corto plazo no debe relegar a un segundo término la preocupación por el desarrollo a largo plazo. En el capítulo II se estudian las inversiones en servicios empresariales a distancia en la región, que muestran una perspectiva promisoriosa a mediano y largo plazo —no solo en términos cuantitativos sino también en cuanto a su calidad— y que incluso podrían crecer en tiempos de crisis. En el capítulo III se examinan las inversiones en grandes complejos hotelero-inmobiliarios de regiones costeras de países tropicales, segmento estimulado por el auge inmobiliario de los Estados Unidos y ahora duramente golpeado por la crisis. A pesar de las dificultades por las que atraviesan, estos proyectos constituyen una manifestación interesante de un nuevo modelo de desarrollo turístico para un gran número de países de la región.

Otras publicaciones

La sociedad de la información en América Latina y el Caribe. Desarrollo de las tecnologías y tecnologías para el desarrollo, Libro de la CEPAL, N° 98, LC/G. 2363-P. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.08.II.G.72, CEPAL, Santiago de Chile, febrero de 2009, 381 páginas.

En este libro se ofrece un análisis del desarrollo de las sociedades de la información en los países de América Latina y el Caribe y constituye un

insumo para la formulación de políticas públicas sobre las tecnologías de la información y de las comunicaciones (TIC). En la primera parte del libro se presentan los conceptos teóricos que lo orientan, basados en la perspectiva evolucionista del progreso técnico y el desarrollo, se analizan las brechas digitales internacional e interna, así como las variables que las determinan, y se informan los resultados de ejercicios cuantitativos que miden el impacto de las TIC en el crecimiento y la productividad de la región. Siguiendo ese enfoque analítico se otorga particular importancia a las variables tecnológicas y a las complementariedades resultantes de la coevolución de las estructuras tecnológicas, económicas, sociales e institucionales.

La segunda parte se centra específicamente en el análisis de la producción de bienes y servicios TIC: hardware, software y operadores de telecomunicaciones. Estas reflexiones se complementan con el examen de temas como la regulación de las telecomunicaciones y el debate sobre la propiedad intelectual en el ámbito de las TIC. En la tercera parte se estudia el avance de la utilización de las TIC en diversas áreas de aplicación, como la educación, la administración pública, los negocios, la salud y la gestión de catástrofes. En la cuarta se abordan las políticas públicas relacionadas con las TIC en la región y se plantean las recomendaciones de la CEPAL al respecto.

Esas recomendaciones se materializan en siete mensajes, entre los que se destacan: desarrollar las complementariedades imprescindibles para concretar el impacto de las TIC en el desarrollo económico y social; coordinar mejor el uso de recursos e iniciativas para generar sinergias; continuar y fortalecer las experiencias de cooperación intrarregional; transferir el liderazgo en las políticas de los actores interesados en las TIC per se a los responsables de las áreas en las que estas tecnologías se emplean, y fortalecer las instituciones a cargo de la puesta en marcha de las políticas, reduciendo la brecha entre la formulación de estas y su efectiva implementación.

Economía y territorio en América Latina y el Caribe. Desigualdades y políticas, Libro de la CEPAL, N° 99, LC/G. 2385-P, Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.09.II.G.16, CEPAL, Santiago de Chile, febrero de 2009, 206 páginas.

La desigualdad en las condiciones de desarrollo económico y social de los territorios de América Latina es un tema central en la agenda de políticas públicas de la región. En las últimas décadas, la concentración de la población en pocos territorios no ha retrocedido, las estructuras económicas mostraron una tendencia a la polarización en algunas regiones y la convergencia económica regional se estancó. Sobre la base de la dinámica del producto por habitante, a partir de las reformas globalizadoras de los años noventa han resultado ganadores los territorios nacionales con un importante grado de desarrollo de los sectores primarios de exportación. Algunos territorios menos ricos han logrado converger gracias a nuevos polos agroindustriales y mineros o al desarrollo de industrias de ensamble para exportación. Mientras que ciertos territorios con un grado de desarrollo relativo sufrieron una declinación a causa de los recientes procesos de desindustrialización, otros continúan sumidos en la pobreza y el estancamiento. Por su parte, los centros económicos

mayores presentan trayectorias diversas, dependiendo del desarrollo de los sectores de servicios, de la atracción de nueva población y de la dinámica de los sectores industriales.

La descentralización fue la visión dominante de la política de desarrollo regional, unida al incremento de los recursos fiscales regionales y a la democratización del poder local. Aunque necesarias, estas medidas resultaron insuficientes para desatar procesos de desarrollo autónomos que superaran las desigualdades fundamentales. Las políticas urbanas y regionales transitan hacia una visión de posibilidades múltiples con el aprovechamiento de recursos propios, reglas que logren una mejor regulación de las relaciones entre los distintos niveles de gobierno y la integración de una familia de políticas territoriales que reúna en forma dinámica intereses sectoriales, derechos ciudadanos, aspiraciones políticas diversas y sostenibilidad ambiental, tanto a nivel nacional como subnacional. Las dinámicas regionales que amplían o reducen las diferencias llaman a estudiar y aplicar políticas específicas centradas en los focos espaciales de innovación, las formas de difusión económica y espacial de los dinamismos, los efectos de arrastre y las modalidades de exclusión.

Envejecimiento, derechos humanos y políticas públicas, Libro de la CEPAL, N° 100, LC/G. 2389-P, Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.08.II.G.94, CEPAL, Santiago de Chile, febrero de 2009, 225 páginas.

El paulatino pero inexorable envejecimiento de la población de América Latina y el Caribe presenta dos características que preocupan: un ritmo más rápido que el registrado históricamente en los países desarrollados y un contexto caracterizado por una persistente desigualdad, un débil desarrollo institucional, sistemas de protección social de baja cobertura y calidad y una institución familiar muy exigida en materia de seguridad y protección. En este nuevo libro de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) se analiza el fenómeno del envejecimiento desde la perspectiva demográfica, la garantía de derechos humanos en la vejez y las opciones de políticas públicas que los países de la región están poniendo en práctica en virtud de los acuerdos derivados de la primera y segunda Conferencia regional intergubernamental sobre envejecimiento en América Latina y el Caribe (2003 y 2007). En el libro se presenta el marco de políticas de protección social basadas en derechos y su aplicación a la situación específica de la población de edad avanzada y se analiza la situación de las personas de edad en términos de seguridad de ingresos, acceso a la salud y entornos inclusivos. Asimismo, se ofrece una perspectiva de los impactos del envejecimiento demográfico en los sistemas de protección social —pensiones, salud y servicios sociales— y se brinda un panorama general de la posición que han alcanzado los derechos de las personas de edad en las legislaciones nacionales y las políticas públicas que se implementan en la región. La publicación concluye con una síntesis de los principales retos que el envejecimiento de la población plantea para la construcción de sociedades democráticas e inclusivas y resalta la necesidad de avanzar progresivamente en la adecuación de las respuestas públicas al escenario demográfico de las próximas décadas.



Publicaciones de la CEPAL / ECLAC publications

Comisión Económica para América Latina y el Caribe / *Economic Commission for Latin America and the Caribbean*

Casilla 179-D, Santiago de Chile. E-mail: publications@cepal.org

Véalas en: www.cepal.org/publicaciones

Publications may be accessed at: www.eclac.org

Revista CEPAL / *CEPAL Review*

La Revista se inició en 1976 como parte del Programa de Publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, con el propósito de contribuir al examen de los problemas del desarrollo socioeconómico de la región. Las opiniones expresadas en los artículos firmados, incluidas las colaboraciones de los funcionarios de la Secretaría, son las de los autores y, por lo tanto, no reflejan necesariamente los puntos de vista de la Organización.

La *Revista CEPAL* se publica en español e inglés tres veces por año.

Los precios de suscripción anual vigentes para 2009 son de US\$ 30 para la versión en español y de US\$ 35 para la versión en inglés. El precio por ejemplar suelto es de US\$ 15 para ambas versiones. Los precios de suscripción por dos años (2008-2009) son de US\$ 50 para la versión en español y de US\$ 60 para la versión en inglés.

CEPAL Review first appeared in 1976 as part of the Publications Programme of the Economic Commission for Latin America and the Caribbean, its aim being to make a contribution to the study of the economic and social development problems of the region. The views expressed in signed articles, including those by Secretariat staff members, are those of the authors and therefore do not necessarily reflect the point of view of the Organization.

CEPAL Review is published in Spanish and English versions three times a year.

Annual subscription costs for 2009 are US\$ 30 for the Spanish version and US\$ 35 for the English version. The price of single issues is US\$ 15 in both cases. The cost of a two-year subscription (2008-2009) is US\$ 50 for Spanish-language version and US\$ 60 for English.

Informes periódicos institucionales / *Annual reports*

Todos disponibles para años anteriores / *Issues for previous years also available*

- *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2008, 184 p.*
Preliminary Overview of the Economies of Latin America and the Caribbean, 2008, 176 p.
- *Estudio económico de América Latina y el Caribe, 2007-2008, 152 p.*
Economic Survey of Latin America and the Caribbean, 2007-2008, 146 p.
- *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2007. Tendencias 2008, 160 p.*
Latin America and the Caribbean in the World Economy, 2007. 2008 Trends, 148 p.
- *Panorama social de América Latina, 2008, 262 p.*
Social Panorama of Latin America, 2008, 256 p.
- *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2008, 160 p.*
Foreign Direct Investment of Latin America and the Caribbean, 2008, 156 p.
- *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe / **Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean** (bilingüe/bilingual), 2007, 434 p.*

Libros de la CEPAL

- 103 *L'Amérique latine et les Caraïbes au seuil du troisième millénaire, 2009, 138 p.*
- 102 *Migración interna y desarrollo en América Latina entre 1980 y 2005, Jorge Rodríguez y Gustavo Busso, 2009, 272 p.*
- 101 *Claves de la innovación social en América Latina y el Caribe, Adolfo Rodríguez Herrera y Hernán Alvarado Ugarte, 2009, 236 p.*
- 100 *Envejecimiento, derechos humanos y políticas públicas, Sandra Huenchuan (ed.), 2009, 232 p.*
- 99 *Economía y territorio en América Latina y el Caribe. Desigualdades y políticas, 2009, 212 p.*
- 98 *La sociedad de la información en América Latina y el Caribe: desarrollo de las tecnologías y tecnologías para el desarrollo, Wilson Peres y Martin Hilbert (eds.), 2009, 388 p.*

- 97 *América Latina y el Caribe: migración internacional, derechos humanos y desarrollo*, Jorge Martínez Pizarro (ed.), 2008, 375 p.
- 96 *Familias y políticas públicas en América Latina: una historia de desencuentros*, Irma Arriagada (coord.), 2007, 424 p.
- 95 *Centroamérica y México: políticas de competencia a principios del siglo XXI*, Eugenio Rivera y Claudia Schatan (coords.), 2008, 304 p.
- 94 *América Latina y el Caribe: La propiedad intelectual después de los tratados de libre comercio*, Álvaro Díaz, 2008, 248 p.
- 93 *Tributación en América Latina. En busca de una nueva agenda de reformas*, Oscar Cetrángolo y Juan Carlos Gómez-Sabaini (comps.), 2007, 166 p.
- 92 *Fernando Fajnzylber. Una visión renovadora del desarrollo en América Latina*, Miguel Torres Olivos (comp.), 2006, 422 p.
- 91 *Cooperación financiera regional*, José Antonio Ocampo (comp.), 2006, 274 p.
- 90 *Financiamiento para el desarrollo. América Latina desde una perspectiva comparada*, Barbara Stallings con la colaboración de Rogério Studart, 2006, 396 p.
- 89 *Políticas municipales de microcrédito. Un instrumento para la dinamización de los sistemas productivos locales. Estudios de caso en América Latina*, Paola Foschiatto y Giovanni Stumpo (comps.), 2006, 244 p.
- 88 *Aglomeraciones en tomo a los recursos naturales en América Latina y el Caribe: Políticas de articulación y articulación de políticas*, 2006, 266 p.
- 87 *Pobreza, desertificación y degradación de los recursos naturales*, César Morales y Soledad Parada (eds.), 2006, 274 p.

Copublicaciones recientes / Recent co-publications

- EnREDos. Regulación y estrategias corporativas frente a la convergencia tecnológica*, Marcio Wohlers y Martha García-Murillo (eds.), CEPAL/Mayol, Colombia, 2009.
- Desafíos y oportunidades de la industria del software en América Latina*, Paulo Tigre y Felipe Silveira Marques (eds.), CEPAL/Mayol, Colombia, 2009.
- ¿Quo vadis, tecnología de la información y de las comunicaciones?*, Martin Hilbert y Osvaldo Cairó (eds.), CEPAL/Mayol, Colombia, 2009.
- O Estructuralismo latino-americano**, Octavio Rodríguez, CEPAL/Civilização Brasileira, 2009.
- L'avenir de la protection sociale en Amérique latine. Accessibilité, financement et solidarité**, CEPAL/Eska, France, 2009.
- Fortalecer los sistemas de pensiones latinoamericanos. Cuentas individuales por reparto*, Robert Holzmann, Edward Palmer y Andras Uthoff (eds.), CEPAL/Mayol, Colombia, 2008.
- Competition Policies in Emerging Economies. Lessons and Challenges from Central America and Mexico**, Claudia Schatan and Eugenio Rivera Urrutia (eds.), ECLAC/Springer, USA, 2008.
- Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales en un cuarto de siglo*, Rolando Franco, Arturo León y Raúl Atria (coords.), CEPAL/Lom, Chile, 2007.
- Economic growth with equity. Challenges for Latin America**, Ricardo Ffrench-Davis and José Luis Machinea (eds.), ECLAC/Palgrave Macmillan, United Kingdom, 2007.
- Mujer y empleo. La reforma de la salud y la salud de la reforma en Argentina*, María Nieves Rico y Flavia Marco (coords.), CEPAL/Siglo XXI, Argentina, 2006.
- El estructuralismo latinoamericano*, Octavio Rodríguez, CEPAL/Siglo XXI, México, 2006.
- Gobernabilidad corporativa, responsabilidad social y estrategias empresariales en América Latina*, Germano M. de Paula, João Carlos Ferraz y Georgina Núñez (comps.), CEPAL/Mayol, Colombia, 2006.
- Desempeño económico y política social en América Latina y el Caribe. Los retos de la equidad, el desarrollo y la ciudadanía*, Ana Sojo y Andras Uthoff (comps.), CEPAL/Flacso-México/ Fontamara, México, 2006.
- Política y políticas públicas en los procesos de reforma de América Latina*, Rolando Franco y Jorge Lanzaro (coords.), CEPAL/Flacso-México/Miño y Dávila, México, 2006.
- Finance for Development. Latin America in Comparative Perspective**, Barbara Stallings with Rogério Studart, ECLAC/Brookings Institution Press, USA, 2006.
- Los jóvenes y el empleo en América Latina. Desafíos y perspectivas ante el nuevo escenario laboral*, Jürgen Weller (ed.), CEPAL/Mayol Ediciones, Colombia, 2006.
- Condiciones y políticas de competencia en economías pequeñas de Centroamérica y el Caribe*, Claudia Schatan y Marcos Ávalos (coords.), CEPAL/Fondo de Cultura Económica, México, 2006.
- Aglomeraciones pesqueras en América Latina. Ventajas asociadas al enfoque de cluster*, Massiel Guerra (comp.) CEPAL/Alfaomega, Colombia, 2006.
- Reformas para América Latina después del fundamentalismo neoliberal*, Ricardo Ffrench-Davis, CEPAL/Siglo XXI, Argentina, 2006.

Coediciones recientes / Recent co-editions

- El envejecimiento y las personas de edad. Indicadores sociodemográficos para América Latina y el Caribe*, CEPAL/UNFPA, 2009.
- Espacios iberoamericanos: la economía del conocimiento*, CEPAL/SEGIB, Chile, 2008.
- Hacia la revisión de los paradigmas del desarrollo en América Latina*, Oscar Altimir, Enrique V. Iglesias, José Luis Machinea (eds.), CEPAL/SEGIB, Chile, 2008.
- Por uma revisão dos paradigmas do desenvolvimento na América Latina**, Oscar Altimir, Enrique V. Iglesias, José Luis Machinea (eds.), CEPAL/SEGIB, Chile, 2008.
- Hacia un nuevo pacto social. Políticas económicas para un desarrollo integral en América Latina*, José Luis Machinea y Narcís Serra (eds.) CEPAL/CIDOB, España, 2008.

Espacios iberoamericanos: comercio e inversión, CEPAL/SEGIB, Chile, 2007.

Espaços Ibero-Americanos: comércio e investimento, CEPAL/SEGIB, Chile, 2007.

Visiones del desarrollo en América Latina, José Luis Machinea y Narcís Serra (eds.), CEPAL/CIDOB, España, 2007.

Cohesión social: inclusión y sentido de pertenencia en América Latina y el Caribe, CEPAL/SEGIB, Chile, 2007.

Social Cohesion. Inclusion and a sense of belonging in Latin America and the Caribbean, ECLAC/SEGIB, Chile, 2007.

Espacios Iberoamericanos, CEPAL/SEGIB, Chile, 2006.

Espaços Ibero-Americanos, CEPAL/SEGIB, Chile, 2006.

Cuadernos de la CEPAL

93 *Privilegiadas y discriminadas. Las trabajadoras del sector financiero*, Flavia Marco Navarro y María Nieves Rico Ibáñez (eds.), 2009, 300 p.

92 *Estadísticas para la equidad de género: magnitudes y tendencias en América Latina*, Vivian Milosavljevic, 2007, 186 p.

91 *Elementos conceptuales para la prevención y reducción de daños originados por amenazas naturales*, Eduardo Chaparro y Matías Renard (eds.), 2005, 144 p.

90 *Los sistemas de pensiones en América Latina: un análisis de género*, Flavia Marco (coord.), 2004, 270 p.

89 *Energía y desarrollo sustentable en América Latina y el Caribe*. Guía para la formulación de políticas energéticas, 2003, 240 p.

88 *La ciudad inclusiva*, Marcello Balbo, Ricardo Jordán y Daniela Simioni (comps.), CEPAL/Cooperazione Italiana, 2003, 322 p.

87 **Traffic congestion. The problem and how to deal with it**, Alberto Bull (comp.), 2004, 198 p.

Cuadernos estadísticos de la CEPAL

36 *Clasificaciones estadísticas internacionales incorporadas en el Banco de Datos de Comercio Exterior de América Latina y el Caribe de la CEPAL (Revisión 3)*. Solo disponible en CD, 2008.

35 *Resultados del Programa de Comparación Internacional para América del Sur*. Solo disponible en CD, 2007.

34 *Indicadores económicos del turismo*. Solo disponible en CD, 2006.

33 *América Latina y el Caribe. Balanza de pagos 1980-2005*. Solo disponible en CD, 2006.

32 *América Latina y el Caribe. Series regionales y oficiales de cuentas nacionales, 1950-2002*. Solo disponible en CD, 2005.

31 *Comercio exterior. Exportaciones e importaciones según destino y origen por principales zonas económicas. 1980, 1985, 1990, 1995-2002*. Solo disponible en CD, 2005.

30 *Clasificaciones estadísticas internacionales incorporadas en el banco de datos del comercio exterior de América Latina y el Caribe de la CEPAL*, 2004, 308 p.

Observatorio demográfico ex Boletín demográfico / Demographic Observatory formerly Demographic Bulletin (bilingüe/bilingual)

Edición bilingüe (español e inglés) que proporciona información estadística actualizada, referente a estimaciones y proyecciones de población de los países de América Latina y el Caribe. Incluye también indicadores demográficos de interés, tales como tasas de natalidad, mortalidad, esperanza de vida al nacer, distribución de la población, etc.

El Observatorio aparece dos veces al año, en los meses de enero y julio. Suscripción anual: US\$ 20.00. Valor por cada ejemplar: US\$ 15.00.

Bilingual publication (Spanish and English) providing up-to-date estimates and projections of the populations of the Latin American and Caribbean countries. Also includes various demographic indicators of interest such as fertility and mortality rates, life expectancy, measures of population distribution, etc.

The Observatory appears twice a year in January and July. Annual subscription: US\$ 20.00. Per issue: US\$ 15.00.

Notas de población

Revista especializada que publica artículos e informes acerca de las investigaciones más recientes sobre la dinámica demográfica en la región, en español, con resúmenes en español e inglés. También incluye información sobre actividades científicas y profesionales en el campo de población.

La revista se publica desde 1973 y aparece dos veces al año, en junio y diciembre.

Suscripción anual: US\$ 20.00. Valor por cada ejemplar: US\$ 12.00.

Specialized journal which publishes articles and reports on recent studies of demographic dynamics in the region, in Spanish with abstracts in Spanish and English. Also includes information on scientific and professional activities in the field of population.

Published since 1973, the journal appears twice a year in June and December.

Annual subscription: US\$ 20.00. Per issue: US\$ 12.00.

Series de la CEPAL

Comercio internacional / Desarrollo productivo / Desarrollo territorial / Estudios estadísticos y prospectivos / Estudios y perspectivas (Bogotá, Brasilia, Buenos Aires, México, Montevideo) / **Studies and Perspectives** (The Caribbean, Washington) / *Financiamiento del desarrollo / Gestión pública / Informes y estudios especiales / Macroeconomía del desarrollo / Manuales / Medio ambiente y desarrollo / Mujer y desarrollo / Población y desarrollo / Políticas sociales / Recursos naturales e infraestructura / Seminarios y conferencias.*

Véase el listado completo en: www.cepal.org/publicaciones / *A complete listing is available at: www.cepal.org/publicaciones*

Sumario

Nº 113 Verano 2009

CENTRO DE ESTUDIOS PÚBLICOS
Monseñor Sótero Sanz 162.
Santiago, Chile.
Fono (56-2) 328-2400.
Fax (56-2) 328-2440.

ESTUDIOS PÚBLICOS

www.cepchile.cl

Chile frente a la recesión mundial de 2009	<i>José De Gregorio</i>
Situación socioeconómica reciente de los mapuches en la Región de la Araucanía	<i>Rodrigo Cerda</i>
Características estructurales de los hogares agrícolas chilenos	<i>William Foster y Alberto Valdés</i>
Renegociación de concesiones en Chile	<i>Eduardo Engel, Ronald Fischer, Alexander Galetovic y Manuel Hermosilla</i>
Notas sobre el <i>sprawl</i> urbano y Santiago	<i>Robert Bruegmann</i>
¿Cuál es la brecha salarial justa? Opinión pública y legitimación de la desigualdad económica en Chile	<i>Juan C. Castillo</i>
Por una democracia de instituciones para América Latina	<i>Ignacio Walker</i>
Técnicas de reproducción asistida: Legislación española e italiana	<i>Francisca Jünemann</i>
“Terciopelo Azul”, de David Lynch	<i>Ascanio Cavallo</i>
Joaquín Fernández Abara, <i>El Ibañismo (1937-1952): Un Caso de Populismo en la Política Chilena</i>	<i>Juan Luis Ossa S.C.</i>

SUSCRIPCIONES: Anual \$ 9.000 • Bianual \$ 13.500 • Estudiantes \$ 5.000

Desarrollo Económico

Revista de Ciencias Sociales

COMITÉ EDITORIAL: Juan Carlos Torre (Director), Carlos Acuña, Luis Beccaria, Lila Caimari, Rosalía Cortés, Mario Damill, Fernando Porta, Guillermo Rozenwurcel, Elena Kiyamu (Secretaria de Redacción).

ISSN 0046-001X

Vol. 48

Julio-diciembre de 2008

Nº 190-191

ROBERTO BISANG, GUILLERMO ANLLO Y MERCEDES CAMPI: Una revolución (no tan) silenciosa. Claves para repensar el agro en Argentina.

MARCELO BERGMAN Y GABRIEL KESSLER: Vulnerabilidad al delito y sentimiento de inseguridad en Buenos Aires.

RAMIRO ALBRIEU Y JOSÉ MARÍA FANELLI: *¿Stop-and-go o Go-and-fail?* Sobre aceleraciones, crisis e instituciones en la Argentina.

SILVIA SIGAL: El peronismo como promesa.

CATALINA SMULOVITZ: La política por otros medios. Judicialización y movilización legal en Argentina.

ALEJANDRO BONVECCHI: Políticas sociales subnacionales en países federales. Argentina en perspectiva comparada.

NOTAS Y COMENTARIOS

ANDRÉS LÓPEZ: Gran empresa, diversificación y desarrollo: una mirada a la literatura recibida con una reflexión sobre el caso argentino.

INFORMACIÓN DE BIBLIOTECA

Desarrollo Económico es indizada, con inclusión de resúmenes, en las siguientes publicaciones: **Current Contents** (Social Science Citation Index, Institute for Scientific Information); **Journal of Economic Literature** (American Economic Association); **Sociological Abstract** (Cambridge Scientific Abstracts); **International Bibliography of the Social Science** (British Library of Political and Economic Science y UNESCO); **Clase** (UNAM, México); **Hispanic American Periodicals Index** (HAPI, Universidad de California, Los Angeles). También en otras ediciones de carácter periódico y en volúmenes especiales nacionales e internacionales, así como en índices en versión electrónica.

DESARROLLO ECONOMICO – Revista de Ciencias Sociales es una publicación trimestral editada por el Instituto de Desarrollo Económico y Social (IDES). Suscripción anual: R. Argentina, \$ 120,00; Países limítrofes, U\$S 68; Resto de América, U\$S 74; Europa, U\$S 76; Asia, África y Oceanía, U\$S 80. Ejemplar simple: U\$S 15 (recargos según destino y por envíos vía aérea). Más información en: desarrollo@ides.org.ar, o disponible en el WEBSITE: www.ides.org.ar. Pedidos, correspondencia, etcétera, a:



Instituto de Desarrollo Económico y Social

Aráoz 2838 ♦ C1425DGT Buenos Aires ♦ Argentina

Teléfono: 4804-4949 ♦ Fax: (54 11) 4804-5856

Correo electrónico: desarrollo@ides.org.ar

J ESTUDIOS ALISCIENSE S

76

Mayo de 2009

Mujeres y erotismo

INTRODUCCIÓN

Antonio Prieto Stambaugh

ÁLVARO A. FERNÁNDEZ

*La rumbera
en el cine mexicano*

ROMINA MARTÍNEZ

*Las "carperas" de
Guadalajara: 1910-1950*

MIGUEL VIZCARRA DÁVILA

*Uso del cuerpo y empoderamiento:
"teiboleras" al ataque*

KARINE TINAT

Cuando la mujer reactiva al hombre

eure

REVISTA LATINOAMERICANA DE ESTUDIOS URBANO REGIONALES

Volumen XXXIV

Número 102

Agosto 2008

TEMA CENTRAL: URBANISMO, GESTIÓN, POLÍTICAS

Rankings, creatividad y urbanismo

Joaquín Sabate y Manuel Tironi

5

Consideraciones generales sobre las políticas públicas de regularización de asentamientos informales en América Latina

Edesio Fernandes

25

Descentralización: una definición y una evaluación de la agenda legislativa chilena (1990-2008)

Rodrigo Mardones

39

Despegues sin madurez. Urbanización, industrialización y desarrollo en la Latinoamérica del siglo XX

Arturo Almandoz

61

OTROS TEMAS

Territorio y nuevas ruralidades. Un recorrido teórico sobre las transformaciones de la relación campo-ciudad

Naxhelli Ruiz y Javier Delgado

77

La conmutación regional en Chile y su impacto en la Región de Antofagasta

Patricio Aroca y Miguel Atienza

97

EURE TRIBUNA

Tras la imagen del Santiago turístico

Tomás Errázuriz

121

EURE RESEÑAS

Saskia Sassen

Una sociología de la globalización

Felipe Link

133

Tito Alegría y Gerardo Ordóñez

Legalizando la ciudad. Asentamientos informales y procesos de regulación en Tijuana

Guillermo Álvarez

139

Rosélia Piquet

Indústria e território no Brasil contemporâneo

Lía Machado

144

EURE INFORMA

147

كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات ودور التوزيع في جميع أنحاء العالم . استعلم عنها من المكتبة التي تتعامل معها أو اكتب إلى : الأمم المتحدة ، قسم البيع في نيويورك أو في جنيف .

如何购取联合国出版物

联合国出版物在全世界各地的书店和经售处均有发售。请向书店询问或写信到纽约或日内瓦的联合国销售组。

HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à : Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу: Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.

Las publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y las del Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) se pueden adquirir a los distribuidores locales o directamente a través de:

Publicaciones de las Naciones Unidas
2 United Nations Plaza, Room DC2-853
Nueva York, NY, 10017
Estados Unidos
Tel. (1 800)253-9646 Fax (1 212)963-3489
E-mail: publications@un.org

Publicaciones de las Naciones Unidas
Sección de Ventas
Palais des Nations
1211 Ginebra 10
Suiza
Tel. (41 22)917-2613 Fax (41 22)917-0027

Unidad de Distribución
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Av. Dag Hammarskjöld 3477, Vitacura
7630412 Santiago
Chile
Tel. (56 2)210-2056 Fax (56 2)210-2069
E-mail: publications@cepal.org

Publications of the Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC) and those of the Latin American and the Caribbean Institute for Economic and Social Planning (ILPES) can be ordered from your local distributor or directly through:

United Nations Publications
2 United Nations Plaza, Room DC2-853
New York, NY, 10017
USA
Tel. (1 800)253-9646 Fax (1 212)963-3489
E-mail: publications@un.org

United Nations Publications
Sales Sections
Palais des Nations
1211 Geneva 10
Switzerland
Tel. (41 22)917-2613 Fax (41 22)917-0027

Distribution Unit
Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC)
Av. Dag Hammarskjöld 3477, Vitacura
7630412 Santiago
Chile
Tel. (56 2)210-2056 Fax (56 2)210-2069
E-mail: publications@eclac.org

