

COMERCIO INTERNACIONAL Y POLITICAS DE DESARROLLO
ECONOMICO *.

Keith B. Griffin
Ricardo Ffrench-Davis M. **.

INTRODUCCION

Es frecuente oír decir que el comercio internacional es beneficioso para los países que lo efectúan. Partiendo del clásico ejemplo de Ricardo, se puede demostrar fácilmente que dos países tendrán en conjunto un nivel más alto de ingreso nacional una vez que se hayan efectuado algunas transacciones internacionales, aunque no necesariamente **ambos** países resulten beneficiados. Y partiendo del mismo ejemplo de Ricardo se ha construido toda una teoría que se supone debiera inspirar la política comercial de los países, sean éstos desarrollados o subdesarrollados, ricos o pobres. Esta teoría se enuncia bajo el título de ventajas comparativas. Pero, ¿es la presentación clásica de la teoría de las ventajas comparativas una teoría general aplicable en cualquier conjunto de circunstancias? ¡No, no lo es! Recordemos que se trata de una teoría de tipo estático. En cualesquiera de sus variantes o interpretaciones se postula implícitamente que los mercados internacionales son estables; que el mercado interno es competitivo y, más aún, que los diversos mercados sectoriales están en equilibrio; que los factores de producción tienen movilidad dentro de las fronteras nacionales; que se produce con rendimientos constantes de escala o, en su defecto, con rendimientos decrecientes y, dejando para el final lo más importante, **que las ventajas comparativas no son susceptibles de cambiar a través del tiempo**: esto es, las ventajas comparativas

* Agradecemos los valiosos comentarios de Eduardo García (miembro del Instituto de Economía) y de Dominique Hachette y Gert Wagner (del Centro de Investigaciones Económicas).

** Profesores de Comercio Internacional en Escolatina.

actuales son ventajas naturales o permanentes ¹. Estos supuestos son manifiestamente irreales y, por lo tanto, quitan contenido operacional a la "teoría" que se escuda en ellos. No obstante, esto no despoja de todo su valor a la teoría de las ventajas comparativas: solo la modifica. Sin embargo, su modificación, para los efectos de la política económica, es sustancial.

No es difícil demostrar que el fondo de la teoría de las ventajas comparativas es válido y que se reduce a afirmar que, *ceteris paribus*, es mejor más antes que menos ingreso o producto nacional. Este fondo de la teoría permanece oculto por la muy peculiar interpretación de algunos economistas en el sentido de que las ventajas comparativas de un país se encuentran precisamente —y sólo— en los bienes y servicios que actualmente produce y comercia. Así el término "ventaja comparativa" ha pasado a tener un carácter eminentemente emotivo, siendo frecuente que se le identifique con una política económica de *laissez faire* dentro de una economía desarrollada ².

Nuestra tarea, en este ensayo, será rescatarlo de manos de ese elemento emotivo —sin pretender ser totalmente originales, ni mucho menos, exhaustivos en nuestro análisis—, dándole carácter operacional al concepto de ventaja comparativa ³. Para ello tendremos que elaborar una interpretación que efectivamente incorpore todos los elementos dinámicos que sea necesario para que las ventajas comparativas se transformen en un eficiente instrumento para una política de desarrollo económico.

Así, y solo de esta manera, una política comercial regida por las ventajas comparativas implicará una máxima adición al valor presente del ingreso nacional, a través del tiempo, derivada del uso de cierta cantidad inicial de recursos productivos. De tal manera, por ejemplo, en lugar de partir del supuesto de ocupación plena, se partirá de supuestos realistas en cuanto a nivel de ocupación y, como veremos más adelante, el resultado de nuestra política será la ocupación plena. En adelante, para dife-

¹ Es justo reconocer que no siempre se supone que no se producen cambios a través del tiempo. Frecuentemente se reconocerá la existencia de numerosos cambios futuros, pero se supondrá que esos cambios se reflejan en los actuales precios de mercado. Podemos apreciar que un nuevo supuesto implícito entra en escena: el supuesto de la existencia de un eficiente mercado de futuros. Dejamos al lector la tarea de calificar el realismo de este supuesto.

² Ver, por ejemplo, Myint: "La Teoría Clásica del Comercio Internacional y los Países Subdesarrollados", en *Trimestre Económico* 113. Aquí Myint afirma que "La Teoría de los Costos Comparativos presupone que los recursos de un país están dados y empleados plenamente" (pág. 130) y "se basa en el supuesto de movilidad perfecta de los factores dentro del país" (pág. 137).

³ Ver, por ejemplo, Balogh: "Política Económica y el Sistema de Precios" en *Boletín Económico de América Latina*, marzo de 1961; Chenery: "Política de Desarrollo y Ventajas Comparativas", en *Trimestre Económico* 114; Meade: *Trade and Welfare*.

reñiar nuestra interpretación de la interpretación clásica basada en los actuales precios de mercado, hablaremos de ventajas comparativas **sociales y dinámicas.**

En este trabajo concentraremos nuestro análisis en tres aspectos:

- a) en la fluctuación de ciertos precios en el mercado internacional;
- b) en la evolución secular de los términos de intercambio;
- c) en los desequilibrios internos o desviaciones en el mercado con respecto a los costos de oportunidad o a los precios sociales o precios de cuenta.

I

FLUCTUACIONES DE LOS TERMINOS DE INTERCAMBIO

Este punto tiene importancia cuando nuestra economía sufre de inflexibilidad a la baja en a lo menos algunos precios internos y de cierta inmovilidad de los factores de producción. Aceptada la validez de estas dos condiciones, será, además, necesario que su comercio exterior represente un porcentaje significativo del producto nacional y que las exportaciones y/o las importaciones estén poco diversificadas. Sin gran esfuerzo encontraremos que las dos últimas condiciones se cumplen para numerosos países subdesarrollados. En el cuadro adjunto presentamos las cifras que reflejan la importancia relativa de la suma de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios dentro del Producto Geográfico Bruto y a su vez una medida de la diversificación de las exportaciones en cada uno de los países latinoamericanos ⁴.

Una vez aceptado que existe cierto grado de inmovilidad de los factores de producción, cierto grado de inflexibilidad a la baja en los precios y dependencia de uno o dos productos de exportación, nos queda por ver por qué podrían ser inestables los precios de algunos productos de exportación y, luego, ver si efectivamente son inestables.

Podemos decir que las variaciones en los precios de los bienes transados internacionalmente pueden ser originadas sea en cambios en la demanda o cambios en su oferta. Mientras que los precios de los productos-insumo de bienes manufacturados tienden a ser afectados por alteraciones en su demanda, en el caso de los productos alimenticios las variaciones tienden a originarse en el lado de la oferta.

⁴ Las cifras más apropiadas para reflejar debidamente el grado de dependencia son aquellas que incluyen valores **retornados** por concepto de exportaciones en lugar de valor total de las exportaciones. Desgraciadamente sólo estas últimas estaban disponibles.

CUADRO I

Países	(1)	(2)	(3)
	EXP + IMP PGB 1946-58	Principal Producto de exportación 1957	Porcentaje de (2) sobre exportacio- nes de 1957
PANAMA	95	Plátanos	59
VENEZUELA	85	Petróleo	92
COLOMBIA	77	Café	77
URUGUAY	72	Lana	50
CUBA	70	Azúcar	59
BOLIVIA	68	Estaño	60
COSTA RICA	57	Café	49
PERU	50	Algodón	21
HONDURAS	48	Plátanos	52
GUATEMALA	45	Café	76
REP. DOMINICANA .	43	Azúcar	55
ECUADOR	42	Plátanos	52
NICARAGUA	37	Café	44
MEJICO	36	Algodón	23
CHILE	36	Cobre	67
PARAGUAY	35	Madera	29
EL SALVADOR	28	Café	82
HAITI	25	Café	61
ARGENTINA	23	Carne	26
BRASIL	16	Café	61

Fuente: D. H. Pollock, *International Economic Instability*.

a) Cambios originados en el lado de la demanda.

Los precios recibidos por sus productos de exportación y el nivel del ingreso nacional de los países subdesarrollados son fuertemente afectados por el nivel de actividad económica en los países industriales.

En efecto, frecuentemente los "ciclos económicos" en los países subdesarrollados se inician en su sector externo. Esto es, la demanda por sus exportaciones sería una de sus variables económicas más susceptibles a cambios sustanciales y semiperiódicos, siendo variable difícilmente controlable mediante políticas económicas internas. Así encontraremos que, en contraste con los países industriales, la inversión es en los países subdesarrollados una variable "inducida", en el sentido de que es determinada en grado importante por las condiciones existentes en los mercados de sus productos de exportación⁵. En consideración a que los mecanismos

⁵ La inversión en estos países comprende un alto componente importado y, por tanto, responde prestamente a cambios en la capacidad para importar.

estabilizadores de la economía están escasamente desarrollados en estos países, las fluctuaciones en las exportaciones provocan fuertes repercusiones en toda su economía.

Pero, además de esto, los ciclos económicos originados en los países industriales parecen propagarse al resto del mundo en ciclos de una mayor amplitud para los países subdesarrollados que colocan sus exportaciones principalmente en la industria de los países avanzados. En éstos, la producción industrial fluctúa en mayor grado que su producto nacional y, aún más, muchas de las exportaciones de los países de menor desarrollo constituyen importaciones marginales para los países industriales. Estas importaciones, más que sustitutos de los insumos nacionales, constituyen suplementos destinados a cubrir déficit de producción nacional. Por tanto, al reducirse la producción industrial, las importaciones de materias primas de uso industrial tienden a recibir el grueso del peso de la menor demanda por insumos.

El Cuadro II muestra las variaciones porcentuales en el Producto Nacional Bruto (PNB) y en las importaciones (M) de los Estados Unidos. Las cifras se refieren a las recesiones de los años 1948-49, 1953-54 y 1957-58 y al período de estagnación de 1960-61. Podemos apreciar que, con la excepción de 1957-58, el impacto sobre las importaciones fue relativamente importante.

CUADRO II
ESTADOS UNIDOS

Años	PNB	M
1948-49	-0,1	-7,4
1953-54	-1,6	-3,0
1957-58	-1,7	0,9
1960-61	1,0	-0,8

Fuente: Calculado sobre la base de información publicada por el Depto. de Comercio de EE. UU.

No obstante estas cifras no reflejan todo el fenómeno. En efecto, si descomponemos estas cifras en sus partes encontraremos que las importaciones norteamericanas desde Latinoamérica bajaron en un 2,2% entre 1948 y 1949, en 4,4% entre 1953 y 1954 y en 4,7% entre 1957 y 1958⁶.

En el caso de cambios originados en el lado de la demanda, el precio

⁶ Porcentajes calculados sobre la base de cifras presentadas por D. H. Pollock en *Boletín Económico de América Latina*, Vol. VI, Nº 2, octubre de 1961.

y la cantidad transada se mueven en el mismo sentido. Esto lo podemos ver fácilmente en un gráfico. Las fluctuaciones que nos preocupan corresponden a un fenómeno de corto plazo. Siendo así, podemos postular que la oferta es de inclinación positiva. Sea S la oferta de corto plazo del producto de exportación de un país subdesarrollado, D la demanda antes del cambio analizado y D' la demanda durante una depresión en los países industriales.

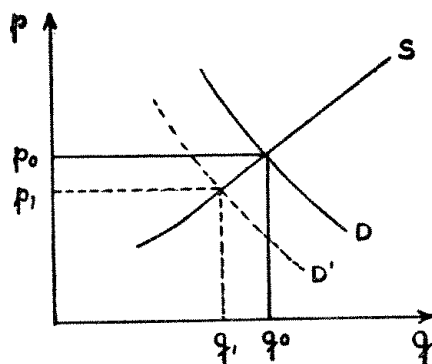


GRAFICO 1

Podemos apreciar que mientras el precio baja desde p_0 a p_1 , la cantidad transada también decrece desde q_0 a q_1 . Luego, las fluctuaciones en los precios son reforzadas por fluctuaciones en el mismo sentido en las transacciones. Por consiguiente, las variaciones en los ingresos provenientes de las exportaciones son más que proporcionales a las variaciones en los precios.

b) Cambios originados en el lado de la oferta.

Mientras los mercados de materias primas como el cobre y el estaño tienden a ser significativamente afectados por los cambios en el nivel de actividad de los países industriales, los mercados de productos alimenticios —por ejemplo, el café y el azúcar— son básicamente alterados por cambios en la oferta de los países productores. En este caso de cambios en el lado de la oferta, el precio y la cantidad transada se mueven en sentido inverso y, en consecuencia, las variaciones en el precio que recibe cada país **tienden** a ser compensadas por las variaciones en el volumen físico de las transacciones. Tal como en el caso de cambios originados en el lado de la demanda, la magnitud de las variaciones en los precios dependerá tanto de la importancia del desplazamiento de la oferta (demanda) como de la elasticidad precio de la oferta y de la demanda.

c) Magnitud y efectos de la inestabilidad.

Veamos ahora qué hay sobre la fluctuabilidad de ciertos precios en el mercado internacional: las Naciones Unidas ha efectuado un estudio que

abarca el período 1901-50, para el cual ha encontrado que los precios de 18 productos clasificados como de "primera necesidad" exportados por 47 países subdesarrollados, fluctúan en promedio de un 27% por año⁷. Estos movimientos en los precios son generalmente reforzados por cambios en el mismo sentido en el volumen físico de las transacciones. De acuerdo al análisis precedente, éste sería un síntoma de que los cambios en los precios principalmente se originan en cambios en el lado de la demanda.

Ahora podemos apreciar la inestabilidad de los términos de intercambio de los países latinoamericanos. En el cuadro III observamos el coeficiente de variabilidad de los términos de intercambio para siete países latinoamericanos en el decenio 1950-59.

CUADRO III

País	a
Argentina	11%
Brasil	9%
Colombia	9%
Chile	11%
Méjico	7%
Perú	9%
Uruguay	13%

a = fluctuación anual media en los términos de intercambio, 1950-59.

Fuente: Las cifras originales proceden del **Boletín Económico de América Latina**, Vol. VI, Suplemento Estadístico.

Mas todo esto tendrá importancia solamente para aquellos países que tienden a ser monoexportadores o monoimportadores de estos productos. Mientras las importaciones de prácticamente todos los países del mundo están ampliamente diversificadas, las exportaciones tienden a basarse en uno o dos productos (Ver Cuadro I). En cualesquiera de estos países —cuyas exportaciones están concentradas básicamente en un solo producto sujeto a grandes fluctuaciones de precios— no sólo el productor del artículo en referencia será afectado sino toda la economía a través de la variabilidad de sus ingresos fiscales, de su capacidad para importar y del nivel de la ocupación.

En tales condiciones nos enfrentaremos a las siguientes alternativas: por un lado estabilizar la capacidad para importar y los ingresos fiscales, sea mediante la mantención de altas reservas de divisas formadas durante los períodos favorables o, en el caso de empresas de exportación en ma-

⁷ Naciones Unidas, **La inestabilidad de los mercados de exportación de los países insuficientemente desarrollados**.

nos del capital extranjero, mediante impuestos que graven las utilidades medias de períodos que cubran todo el ciclo. Otra alternativa es diversificar las exportaciones o sustituir ciertas importaciones, sacrificando alguna eficiencia en el uso de los recursos a corto plazo, aunque maximizando la eficiencia largo plazo.

Podemos ver gráficamente este problema con un ejemplo análogo: se puede decir que exportar un solo producto es equivalente a producir un producto con una técnica t_1 que representa costos bajos de producción a un nivel determinado de operación y costos muy altos para cualquier nivel distinto de operación. Por otra parte, diversificar las exportaciones equivale a producir un producto con una técnica t_2 tal que los costos sean aproximadamente constantes para cualquier nivel de producción pero teniendo un costo mínimo mayor. En tales circunstancias, si la demanda es estable —por ejemplo, si la cantidad demandada es siempre x_1 — convendrá utilizar la técnica t_1 . Pero si la demanda es inestable y varía permanentemente entre x_0 y x_2 convendrá utilizar la técnica t_2 — a menos que los costos de almacenamiento fuesen relativamente bajos.

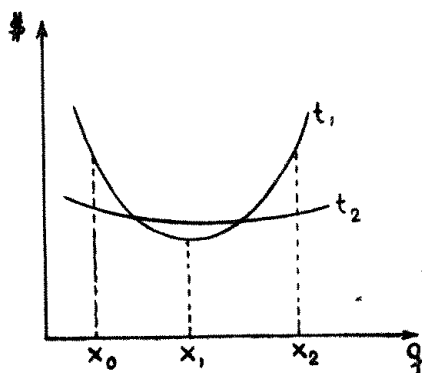


GRAFICO 2

Tal es el caso de la diversificación de las exportaciones. Mientras más diversificadas éstas estén, menos probable será que simultáneamente la demanda y los precios de todos estos productos varíen en el mismo sentido. Aquí valdría la pena mencionar una moraleja: mientras un enfoque estático de la teoría del comercio internacional nos dice que la especialización aumenta el bienestar económico, un enfoque dinámico nos dirá que en condiciones de inestabilidad puede ser mejor **menos** especialización antes que **más**.

Otra solución, que depende de organismos internacionales, reside en la estabilización de los mercados de estos productos mediante acuerdos internacionales o mediante la creación de seguros contra fluctuaciones.

EVOLUCION SECULAR DE LOS TERMINOS DE INTERCAMBIO

Mientras la fluctuabilidad de los precios de las exportaciones de los países subdesarrollados depende principalmente de la inestabilidad y de la baja elasticidad precio de la demanda por y de la oferta de productos de exportación, la evolución secular de los términos de intercambio tiende a identificarse con la elasticidad ingreso de los bienes transados internacionalmente. Sin embargo, eso no es todo. Empecemos desde el principio.

Nuestro análisis se centrará alrededor de tres posibilidades teóricas.

Los terminos de intercambio pueden deteriorarse para los países subdesarrollados:

- a) por la naturaleza de los bienes que producen y exportan;
- b) por rigideces estructurales en sus economías;
- c) por sesgos en el progreso tecnológico.

a) Naturaleza de los bienes intercambiados.

Este argumento se basa en cierto conocimiento empírico sobre el comportamiento de los consumidores y que es conocido por el nombre de las Leyes de Engel. Estas leyes nos dicen que una proporción decreciente del ingreso disponible tiende a gastarse en alimentos a medida que aumenta la capacidad de compra de los consumidores. Luego la propensión marginal y la elasticidad ingreso tenderían a ser relativamente mayores para los bienes manufacturados y relativamente menores para los productos primarios de origen agropecuario. En consideración a que son los países subdesarrollados los que en general importan bienes manufacturados y exportan productos primarios (comprendiendo entre ellos los productos alimenticios), podremos contemplar la siguiente situación: ante idénticas tasas de crecimiento del producto nacional en países desarrollados y subdesarrollados, tenderá a producirse un déficit en la balanza comercial de estos últimos, déficit que tenderá a venir acompañado por un alza en el precio de sus importaciones y una baja en el precio de sus exportaciones. Esto es lo que podríamos llamar un desequilibrio estructural en la balanza de pagos, que pudiera a su vez acarrear un deterioro en los términos de intercambio. Este deterioro correspondería a un fenómeno secular, es decir, continuaría en el largo plazo, en oposición a la fluctuación de ellos que constituía un fenómeno cíclico.

Este deterioro secular de los términos de intercambio puede ser atenuado o invertido si la "elasticidad ingreso" de la oferta de productos primarios es relativamente baja y la de productos manufacturados es relativamente alta. Esto es, si la producción de bienes primarios crece más

lentemente y la producción de bienes manufacturados crece más rápidamente que el ingreso nacional, ante idénticas tasas de crecimiento del ingreso en ambos grupos de países, los términos de intercambio podrán moverse en cualquier sentido según cuál sea la fuerza relativa de los cambios producidos en el lado de la demanda y de la oferta.

b) Rigideces estructurales

Una de las características de las economías subdesarrolladas es su falta de flexibilidad para adaptarse a nuevas situaciones. Así éstas podrían toparse con dificultades para desplazar recursos desde las industrias en declinación hacia industrias en expansión. En consecuencia, con bastante probabilidad, una economía con escasa capacidad de adaptación será seriamente afectada por un continuo deterioro de sus términos de intercambio. En efecto, si una economía no reacciona ante los estímulos del mercado, en ausencia de otros mecanismos de ajuste, sólo por azar gozará de términos de intercambio favorables. Si está exportando un producto con un mercado firme en el pasado, pero que comienza a mostrar señales de contracción, siendo su estructura productiva poco adaptable, no enfrentará más alternativa que sufrir un deterioro de sus términos de intercambio. De esta manera, en cierto sentido, el comportamiento de los términos de intercambio constituye un índice de la capacidad de adaptación de una economía. Son precisamente los países subdesarrollados los que carecen de esa habilidad, mientras que son los países desarrollados —sean o no altamente industrializados— los que reaccionan más rápidamente ante situaciones cambiantes en los mercados internacionales.

Pero, hay aún más. La falta de adaptabilidad no siempre impedirá que, ante un aumento de la demanda y del precio de un producto de exportación, reaccione positivamente la inversión en esa industria. Sin embargo, ante una reducción de la demanda y del precio la inversión no podrá reaccionar reduciendo la capacidad de producción, cuando se trate de activos inmovilizados de larga vida productiva (amortizables a largo plazo). Así, en estos casos, la oferta será más elástica —o menos inelástica— ante alzas que ante bajas de precios.

Podemos representar este argumento en forma gráfica. Tengamos en el gráfico 3 la siguiente situación: sea X el producto de exportación de un país con poca capacidad de adaptación; p el precio que recibe por unidad exportada; D la demanda internacional por X en una situación "normal" y D' la demanda en un período de expansión en los países desarrollados. Partamos del punto a . Si la demanda disminuyese, la cantidad ofrecida no disminuiría sustancialmente si se trata de inversiones de larga vida productiva (con costos variables pequeños); en cambio, si la demanda aumenta, la cantidad ofrecida —una vez que maduren las nuevas inversiones— puede aumentar sustancialmente. Así tendremos una curva de oferta SaS' quebrada en el punto a . Al aumentar la demanda

hasta D' , podemos situarnos en el punto b . Ahora bien, si la demanda vuelve a su nivel inicial, el nuevo punto de equilibrio ya no será a sino que el punto c sobre la nueva curva de oferta S_1bS' .

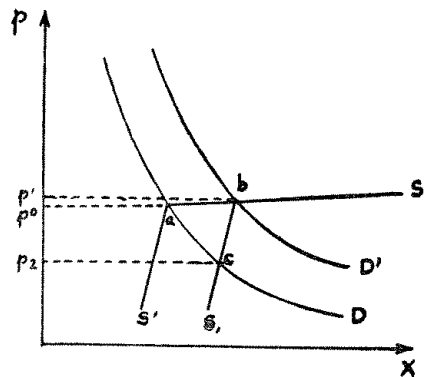


GRAFICO 3

c) Sesgos en el progreso tecnológico.

En otra ocasión hemos analizado el papel de ciertos cambios tecnológicos en el bienestar de los países subdesarrollados⁸. Aquí sólo nos cabe repetir que estos cambios tecnológicos están frecuentemente sesgados contra los factores de producción y contra los bienes que los países subdesarrollados poseen o producen en abundancia.

Los continuos cambios tecnológicos relacionados con algunas de las producciones en que se han especializado los países subdesarrollados acentúan los riesgos de una excesiva especialización. Desde el punto de vista de la maximización del ingreso a través del tiempo, cierta diversificación parece ser conveniente: primero, ayudará a atenuar la magnitud de los cambios en la demanda por exportaciones y, en segundo lugar, reducirá la dificultad para readaptar el aparato productivo.

Hemos mencionado tres posibilidades teóricas ligadas al comportamiento secular de los términos de intercambio. Es muy probable que dos o las tres posibilidades hayan actuado simultáneamente para un buen número de países. El comportamiento preciso de los términos de intercambio para un país o para el conjunto de los países subdesarrollados constituye un problema estadístico que cae fuera del ámbito de este trabajo. Limitémonos aquí a aceptar que los términos de intercambio tienden a sufrir alteraciones importantes y permanentes a medida que transcurre el tiempo. Ahora, para los efectos de nuestro análisis, adoptemos el supuesto de que el precio del principal producto de exportación de un país subdesarrollado va a experimentar un continuo deterioro en el

⁸ Ver "Reformulación de algunos aspectos de la Teoría del Comercio Internacional" en **Publicaciones Docentes** N° 6, Instituto de Economía.

futuro-deterioro que no es producto de adelantos tecnológicos en su producción. Como consecuencia, la estructura de producción del país en referencia debiera ser readaptada para enfrentar las nuevas condiciones previstas para el futuro. Si se trata de una industria privada, su empresario podría reaccionar adecuadamente si poseyese información sobre el estado futuro de la balanza de pagos de su país y sobre la evolución futura del precio de su producto. La primera información podrá proveerla el Gobierno General ya que una proyección de la Balanza de Pagos y del tipo de cambio implícito en ella será —o debiera ser— parte integrante de cualquier tipo de Programa de Desarrollo Económico y Social. La segunda información podrá ser proveída por organismos internacionales que reciban informaciones sobre nuevas inversiones y otros cambios previstos en distintos países e integren y sistematicen la información recibida.

Pero, ¿es siempre suficiente esta información? No, no será suficiente en ciertas circunstancias. El análisis de esas circunstancias será uno de los aspectos tratados en la próxima sección.

III

PRECIOS SOCIALES Y PRECIOS DE MERCADO

En una economía subdesarrollada y en progreso de crecimiento, el sistema de precios no refleja adecuadamente ni la escasez presente de sus recursos productivos y de sus productos ni su escasez en el futuro. Los precios que reflejan la escasez relativa —en el presente y a través del tiempo— de los recursos productivos es lo que suele llamarse costo de oportunidad. Ésto es, lo que esos factores de producción dejan de producir, en su mejor uso alternativo, al dedicarse a la elaboración de un producto determinado. En otros términos, los costos de oportunidad o precios de cuenta, precios sociales, precios contables o precios sombra, son aquéllos implícitos en una situación donde la capacidad potencial de producción de la economía ha sido aprovechada al máximo y distribuida en forma equitativa entre los diferentes miembros o grupos sociales que componen la población⁹.

⁹Nuestra definición no es muy rigurosa ya que costo de oportunidad y precio sombra no son siempre idénticos. En efecto, el costo de oportunidad refleja la situación en un momento dado: ¿cuánto deja de producir...? es la pregunta que cabe responder para medir el costo de oportunidad. Este valor se identifica con el precio sombra solamente en una situación de equilibrio total y absoluto. Lo pertinente para evaluar y programar una inversión es el costo de oportunidad. Pero no interesa solamente el costo de oportunidad en el momento de tomar la decisión de invertir, sino el costo de oportunidad para cada momento de la vida útil de la inversión. Se pudiera decir que el costo de oportunidad es el

En oposición a estos precios, tenemos los costos o precios de mercado, que son los que rigen en un momento dado en las transacciones que se realizan en el mercado.

Precios sociales y precios de mercado sólo coinciden cuando la economía se encuentra en equilibrio absoluto —con ausencia de economías externas tecnológicas— y la distribución del ingreso es social y políticamente aceptable.

Ahora bien, aún abstrayéndonos del importante papel que le cabe a la distribución del ingreso, podemos apreciar que aquel equilibrio absoluto no existe en la realidad. Por una parte, tenemos una economía en desarrollo, en la cual, por definición, no se ha aprovechado toda su capacidad productiva. Por otra parte, toda economía está experimentando algún crecimiento y está sometida a continuos cambios en el conocimiento tecnológico y en su comercio exterior, cambios ante los cuales la economía se readapta lentamente. Por último, no todo producto o servicio puede ser debidamente valorado a través del mercado.

Algunos de estos desequilibrios son originados en causas no necesariamente relacionadas con el comercio o las relaciones internacionales. En cambio, otros se originan solamente en éstas.

Así, podemos hablar —teniendo presente que la clasificación es levemente arbitraria— de causas internas y causas originadas en el sector externo. Entre las primeras podemos mencionar:

- a) La existencia de elementos monopólicos.
- b) Diferenciales reales de salarios.
- c) Economías externas tecnológicas.
- d) Economías externas dinámicas.

En relación con desequilibrios originados en la existencia de relaciones con el exterior cabe analizar los siguientes aspectos:

e) Efectos demostración sobre la relación ahorro-consumo y sobre la intensidad en el uso del factor capital.

- f) Tipo de cambio.
- g) Economías de escala no aprovechadas.
- h) Fluctuabilidad de los términos de intercambio.
- i) Tendencia de los términos de intercambio.
- j) Industrias nacientes.

Con respecto a cada uno de los puntos mencionados se pueden hacer los siguientes breves comentarios.

“precio sombra” que resulta de resolver un modelo con la restricción de falta de movilidad de por lo menos algunos factores de producción, no reflejando por tanto una situación de equilibrio total, pero sí una situación de equilibrio de corto plazo. Para una buena explicación analítica de lo que son los precios sociales, ver F. Bator: “The Simple Analytics of Welfare Maximization”, en *American Economic Review* de marzo de 1957.

a) **Existencia de elementos monopólicos.**

Esto se puede deber a:

1. Trabas a la libre entrada al mercado, ya sea de tipo legal o por acuerdo entre las firmas, instituciones o personas que forman parte de cada mercado.

2. Naturaleza de la empresa misma que requiera grandes volúmenes de capital para entrar al mercado, en una economía con un mercado de capitales imperfecto.

3. Costos decrecientes de producción (caso de las empresas sujetas a las llamadas economías de escala).

b) **Diferenciales reales de salarios.**

En términos generales —y presentando el análisis en una forma algo simplificada— se puede afirmar que será frecuente que el costo de la mano de obra para personal de parecida capacidad sea mayor en la industria que en la agricultura¹⁰. La existencia de sindicatos fuertes en el sector industrial, así como el hecho de que normalmente la agricultura se encuentre frecuentemente en una etapa de decadencia frente a las tendencias expansivas de la industria, conspiran para que la remuneración del trabajo tienda a ser mayor en el sector industrial que su correspondiente costo de oportunidad¹¹. Por tanto, para eliminar esta distorsión se podría recurrir a un subsidio al uso de un factor de producción: en este caso, al trabajo utilizado en la producción de bienes manufacturados.

Pero, ¿cómo altera las ventajas comparativas de mercado esa mayor remuneración pagada a la mano de obra industrial? Tomemos una industria X. Este producto se importa a un precio de \$ 100 por unidad. Supongamos que el sustituto nacional, que no se produce, podría producirse a un costo de \$ 115, medidos los costos a precios de mercado. Agreguemos a esta información que el 60 por ciento de los costos de producción estarían representados por remuneración a la mano de obra. Si el diferencial real entre la remuneración de mercado de la mano de obra industrial y su correspondiente costo de oportunidad es de un 30 por ciento, el costo de producción nacional de X, medido a precios sociales, bajaría desde \$ 115 a aproximadamente \$ 95 por unidad. Así descubriríamos que el producto

10 Ver E. Hagen: "Economic Justification for Protectionism" en *Quarterly Journal of Economics*, noviembre de 1958.

11 El lector familiarizado con el análisis de la economía del bienestar se dará cuenta que la afirmación del texto se refiere solamente a la distribución funcional del ingreso (como factor de producción). Esta se rige principalmente por un criterio de eficiencia económica. Posteriormente, ya en el campo de las decisiones políticas, debemos preocuparnos de la distribución personal del ingreso (como miembro de la comunidad). Esta se rige principalmente por criterios de justicia social.

X, que aparecía en el mercado con desventajas comparativas, tendría en realidad ventajas comparativas sociales. Como resultado de utilizar los precios sociales al tomar las decisiones de qué y cómo producir se estaría maximizando el nivel de PNB ya que al trasladarse una unidad de mano de obra desde una actividad agrícola a una industrial ¹², por cada \$ 70 que se dejan de producir en un sector se inicia la producción de más de \$ 70 en la nueva actividad industrial... si se cumplen las condiciones que hemos esbozado en esta sección. En cuanto a cómo imponer en la economía los precios sociales, ya hemos mencionado que se trata de que, para el empresario, al tomar su decisión de qué y cómo producir, el costo del factor sea igual al costo de oportunidad. Si la remuneración de mercado en el sector industrial era 100, ésta se puede mantener, pero acompañada de un subsidio al uso de mano de obra en la actividad industrial. De tal manera, con un subsidio de 30, siendo 100 el ingreso del trabajador, el costo para el productor será de \$ 70, dándose, por consiguiente, un impulso al aumento en la ocupación en el sector industrial. Papel importante juega la forma de financiamiento del subsidio en referencia. Aquí nos limitaremos a decir que no es imposible encontrar esquemas de financiamiento de administración expedita.

Pero no es éste el único desequilibrio relacionado con la fuerza de trabajo. Desocupación abierta, desocupación no declarada, desocupación estacional y desocupación disfrazada constituyen también problemas serios en los países subdesarrollados.

Algunos años atrás era común encontrar que cierto tipo de desocupación abierta fuese predominante. Eran años de escasez de demanda efectiva, por lo cual pudiéramos hablar de desocupación keynesiana ¹³. Sin embargo, posteriormente, por lo menos en los países sudamericanos, parece difícil encontrar economías con ese tipo de desocupación en montos considerables. Así la desocupación de tipo keynesiano es reemplazada por desocupación de tipo estructural.

Tanto en economías con predominio de desocupación keynesiana como estructural, las encuestas de desocupación tienden a presentar un cuadro excesivamente optimista del nivel de desocupación. Después de períodos de seria disminución en el nivel de ocupación es frecuente observar que la población activa crece más lentamente que la fuerza potencial

¹² A la objeción de que el trabajador pierde los ingresos no pecuniarios que deriva de vivir en el campo, se puede responder que es posible que el lugar de residencia del trabajador continúe siendo el mismo. Por ejemplo, en el caso de industrialización de productos agrícolas.

¹³ Para una clasificación de los diferentes tipos de desocupación abierta, ver M. Selowsky: "La evaluación social de proyectos: un ensayo en planificación", *Memoria de prueba*, Universidad Católica de Chile, y en *Cuadernos de Economía* N° 4, en prensa.

de trabajo. La diferencia corresponde a trabajadores que, después de perder su trabajo y buscar infructuosamente por largo tiempo otra ocupación, han renunciado a continuar buscando trabajo y, por consiguiente, a formar parte de la población activa, declarándose, por tanto, como "no desocupados" en las encuestas de ocupación. Así se produce interdependencia entre la demanda y la oferta de trabajo: al disminuir la demanda, simultáneamente —probablemente con cierto rezago— disminuye la oferta de trabajo, creándose así la falsa apariencia de escasa desocupación.

En cuanto a la desocupación estacional, ésta es característica del sector agrícola. La obvia diversificación en el tiempo de los cultivos, con el objeto de paliar las fluctuaciones estacionales en la demanda por trabajo, no se ha producido espontáneamente en el mercado. La razón reside, en parte, en la divergencia existente entre el costo de oportunidad y la remuneración de mercado de la mano de obra estacionalmente desocupada. Una vía adecuada de acción sería, además de fomentar cultivos que estabilizasen la demanda por mano de obra, implantar un programa móvil de obras públicas que absorbiese mano de obra en los períodos de desocupación estacional y un programa de industrialización de productos agrícolas que ayudase a mantener el nivel de ocupación después del período de cosecha, dentro de los límites que permite la diferente calidad de mano de obra requerida en actividades económicas diferentes.

Por último, en relación con la desocupación disfrazada, es probable que en los países latinoamericanos más que en el sector agrícola, ésta se encuentre localizada en la producción de servicios y en el comercio. En parte, la existencia de una amplia burocracia estatal y la existencia de elementos de competencia monopólica en la prestación de ciertos servicios personales y distribución de productos, conspiran para que tarifas y márgenes de comercialización sean excesivamente elevados, permitiendo así el mantenimiento y financiamiento de un porcentaje desmesuradamente alto de la fuerza de trabajo en el sector terciario.

En resumen, las metas parciales de una política de "ocupación plena" podrían ser:

1. elevación de la proporción de la población que forma parte de la población activa.
2. aumento del tiempo trabajado por aquéllos sólo parcialmente ocupados.
3. eliminación de la desocupación disfrazada.

Algunos de los medios por utilizar podrían ser:

1. subsidios al uso de la mano de obra en tal forma que el costo de oportunidad de ella coincida con el costo para el productor, sea éste individualista, comunitario o colectivista ¹⁴.
2. diversificación de cultivos agrícolas.

¹⁴ Ver Oskar Lange: *On the Economic Theory of Socialism*.

3. desarrollo de la industrialización de productos agropecuarios.
4. cambio en la orientación de la educación secundaria.
5. programas de reentrenamiento de la mano de obra.
6. programa móvil de obras públicas.
7. alta y sostenida tasa de formación de capital en todas sus formas.
8. desarrollo de oficinas de información que estén al tanto de empleos buscados y ofrecidos.

c) **Economías Externas Tecnológicas**¹⁵.

Estas se originan en la interdependencia directa entre productores, en el sentido de que el impacto de la acción de un productor sobre el resto no se manifiesta (solamente) a través del mercado. Por el contrario, el efecto se manifiesta directamente en "la función de producción", derivándose de ahí el apelativo de economía externa tecnológica.

Matemáticamente se puede representar de la siguiente forma la interdependencia en referencia:

Tengamos dos productos —**X** e **Y**— ambos producidos en mercados competitivos, y un factor de producción **T**. Agreguemos que la función de producción de **X** es

$$(1) X = f(T_x, T_y)$$

Cuando la derivada parcial de **X** con respecto a **T_y** sea distinta a cero, tendremos interdependencia directa entre la producción de **X** y la de **Y**. Recibirá el nombre de economía externa cuando esa derivada parcial sea positiva¹⁶ y de deseconomía externa cuando sea negativa. La existencia de esta interdependencia provoca —en un mercado totalmente libre y con productores que maximicen sus utilidades pecuniarias— un uso ineficiente de los recursos. En efecto, manteniendo a (1) como la función de producción de **X** y agregando: (2) $Y = f(T_y)$ como la función de producción de **Y**, se puede demostrar que en **Y** se utilizaría **T** hasta el punto en que la remuneración de **T** sea igual al valor

de su productividad marginal. Esto es, $P_t = P_y \frac{\partial Y}{\partial T_y}$, mientras que el valor de la productividad marginal social sería igual a

$$P_y \frac{\partial Y}{\partial T_y} + P_x \frac{\partial X}{\partial T_y},$$

¹⁵ Para un excelente análisis de los distintos tipos de interdependencia, ver T. Scitovsky: "Dos Conceptos de Economías Externas", en Agarwala y Singh **La Economía del Subdesarrollo**.

¹⁶ Un ejemplo de este tipo de economías externas es el de los efectos benéficos, en la disponibilidad de aguas para cultivos agrícolas, derivados de las plantaciones forestales. Ver Eduardo García: "La Asignación de Recursos y la Economía del Bienestar", capítulo I, **Memoria de Prueba**, Universidad de Chile.

donde P_t , P_x y P_y son, respectivamente, los precios de T de X y de Y . Así, la existencia de economías externas tecnológicas —en una economía competitiva— implicaría un uso de T menor al óptimo en la producción de Y . Una forma de eliminar esta distorsión sería subsidiando el uso de T en la producción de Y justo en el monto del “servicio gratuito” que la

producción de Y presta a X , esto es, $P_x \frac{\partial X}{\partial T_y}$.

Sabido es que las economías externas tecnológicas no son muy importantes. No obstante, hemos dedicado a ellas todo este espacio como una introducción al análisis de las economías externas dinámicas.

d) Economías externas dinámicas.

Siguiendo nuevamente a Scitovsky, podemos decir que las economías externas representan servicios prestados gratuitamente entre unidades económicas. Hemos dicho que el concepto de economías externas tiene un lugar modesto en la economía de equilibrio o estática, en la cual solo las economías externas tecnológicas tienen vida propia. Sin embargo, juega un papel fundamental —el concepto de economías externas— en una economía en proceso de evolución o dinámica. Más precisamente en una teoría del desarrollo.

Podemos encontrar cierta similitud entre ambas versiones de las economías externas. Pero, mientras la versión estática considera sólo aquellos efectos que no se manifiestan a través del mercado, la versión dinámica es más amplia incluyendo aquéllos y, además, la interdependencia entre los productores que se manifiesta a través del mercado.

Formalmente, esta última puede plantearse como que la rentabilidad de una empresa depende no sólo de su nivel de producción y del insumo de factores sino también de la producción e insumo de factores por otras empresas.

A diferencia de las economías externas tecnológicas, la interdependencia se manifiesta a través del nivel de demanda por un producto —y/o sus sub o coproductos— al variar el nivel de la producción de la demanda de productos relacionados, y a través del precio de los insumos utilizados.

El camino del análisis de las economías externas dinámicas tiene dos vías centrales:

1. Digamos que la creación de una industria aparece como no rentable dado el nivel de producción del resto de las industrias y lo mismo sucede para cada una de ellas separadamente. Sin embargo, la ampliación o instalación simultánea de un grupo de industrias haría (más) rentable la inversión en cada una de ellas ya que —por el efecto ingreso— una a otra se crearían demanda. De ahí se deriva el nombre de “complementaridad de las inversiones” en el lado de la demanda¹⁷. Así, la productividad sería mayor *ex post* que *ex ante*.

¹⁷ Este argumento es similar al presentado por Ragnar Nurkse en su **Formación de Capital en los Países Subdesarrollados**, capítulo II.

2. Por otro lado, tenemos el argumento de la "complementaridad de las inversiones" en el lado de la oferta. Por ejemplo, en el caso de productos de oferta conjunta será necesario que exista simultáneamente mercado para todos ellos. Por ejemplo, para desarrollar una industria siderúrgica no basta con que exista demanda por acero, es necesario que también exista oferta de insumos y demanda por sub-productos derivados de la producción de acero.

Así es como encontramos que ambas divisiones del argumento de la complementaridad de las inversiones implican un "crecimiento equilibrado" de sectores de la economía relacionados entre sí¹⁸.

Es fácil concluir que las decisiones de inversión no siempre pueden ser tomadas separadamente por cada una de las unidades de producción. Frecuentemente será necesaria una decisión simultánea de todas o de un grupo de ellas, para que efectivamente se programe cuánto y cómo producir de acuerdo a la estructura de oferta y demanda que rija después de tomarse y materializar las decisiones conjuntas de producir. Esto es lo que se conoce con el nombre de evaluación de complejos de inversión en oposición a la evaluación de proyectos individuales de inversión. En otros términos, las economías externas proveídas por cada proyecto individual al resto de ellos se transformarían en "economías internas", sea mediante la formación de una sociedad de capitales con capacidad financiera para tomar todo el conjunto de inversiones directamente interrelacionadas, sea a través de la acción de una institución comunal o estatal que efectúe o financie el total de las inversiones complementarias.

Fácil es darse cuenta que nuestro análisis contiene algunos importantes supuestos implícitos.

Resalta, primero, que nada se ha dicho sobre la posibilidad de recurrir al comercio exterior. Indudablemente la existencia de un mercado internacional competitivo y estable le quita mucha fuerza al argumento del crecimiento equilibrado. Sin embargo, la posibilidad de recurrir al comercio exterior está, por lo menos para ciertas actividades, limitada por:

1. La incertidumbre inherente a algunos mercados a causa de la escasa estabilidad en la política cambiaria y arancelaria de muchos países.
2. La existencia de costos de transporte relativamente altos.
3. La política de dumping seguida por algunos países industriales.
4. El alto costo inicial en que deben incurrir los nuevos productores para entrar a y/o desarrollar nuevos mercados internacionales.

En segundo lugar, nada se ha dicho con respecto a las economías de escala. Si éstas son "muy" importantes, estaremos frente a una justificación para una política de crecimiento desequilibrado, reduciéndose la

¹⁸ En el lado de la demanda, el crecimiento equilibrado implica un estudio de las elasticidades ingreso y precio de la demanda por diferentes bienes. En el lado de la oferta, implica un análisis de los coeficientes técnicos (dinámicos) de una matriz de relaciones interindustriales.

importancia de la complementaridad de las inversiones en el lado de la demanda. Si las economías de escala son totalmente inexistentes, el argumento de la complementaridad de las inversiones sigue en pie pero pierde su validez la evaluación de complejos o “paquetes” de proyectos de inversión, y, por consiguiente, su importancia en el análisis de las políticas de desarrollo.

En efecto, si hay ausencia total de economías de escala en el proceso de producción y en la elaboración y materialización de proyectos de inversión, bastaría con dar un pequeño impulso a un proyecto de inversión de dimensiones infinitamente reducidas, para dar la voz de partida a **un proceso de inversiones sucesivas** que nos llevarían hasta el mismo punto al que nos llevarían decisiones de producción tomadas sobre la base de la evaluación del complejo de inversiones. Sin embargo, la indudable importancia de las economías de escala en la elaboración de proyectos, la existencia de rezagos en el mencionado proceso de inversiones sucesivas y las economías de escala a “ciertos” niveles de producción, nos traen de nuevo de vuelta al terreno de la complementaridad de las inversiones con su correspondiente corolario de la evaluación de complejos de inversión. Pero, además, aparece el nuevo concepto de **interdependencia de las inversiones en el tiempo**: es necesario que diferentes inversiones guarden cierta secuencia en el tiempo, cierto orden cronológico.

Por otra parte, tendremos cierta **interdependencia en el espacio** si consideramos los costos de transporte. Así, el problema de localización será importante y una variable clave será el nivel de los costos de transporte de insumos y de productos finales.

Como resumen de esta sección podemos presentar tres casos —existiendo muchas combinaciones de ellos— que se derivan del análisis precedente y que se podrían presentar en una economía tipo *laissez faire*.

Primer caso:

Si tenemos costos de transporte poco importantes y un mercado internacional competitivo, en presencia de “grandes” economías de escala, la eficiencia en el uso de los recursos exigiría de un país o región pequeños la especialización en sólo pocos productos y, en consecuencia, un “crecimiento desequilibrado”.

Segundo caso:

Si tenemos dificultad para recurrir al comercio exterior y ausencia de “grandes” economías de escala en la producción, la existencia de economías externas dinámicas significará subinversión¹⁹ en la economía en conjunto.

¹⁹ Menor inversión que la que se efectuaría en una situación óptima. Esto es, si se considerara debidamente la complementaridad de las inversiones.

Tercer caso:

Si tenemos dificultad para recurrir al comercio exterior y economías de escala en la producción, la existencia de economías externas dinámicas implicaría, además de subinversión, una discriminación contra las actividades en las cuales las economías de escala sean más importantes. Por tanto, en general, afectando en mayor grado a las actividades industriales.

e) Efecto demostración.

Analizaremos dos aspectos de él, mencionando sólo de paso un tercer aspecto.

1. Efecto sobre la relación ahorro-consumo.

Uno de los supuestos en que se basa parte importante de la Teoría del Bienestar es que las preferencias o gustos de los consumidores constituyen un dato. Sin embargo, el comercio internacional tiene un efecto importante sobre el patrón de preferencias de los consumidores. Más aún, más que el comercio internacional, son los contactos del mundo subdesarrollado con los países económicamente más adelantados. El conocimiento de niveles y patrones de consumo en los países desarrollados tiende a alterar el comportamiento de los consumidores en los países pobres, provocando lo que pudiera ser descrito como un desplazamiento positivo de su función consumo, apareciendo como un aumento tanto en las propensiones medias como marginales a consumir. Por tanto, la creación de nuevos deseos de consumir, especialmente bienes importados —en cuanto se tienda a imitar el nivel de vida de los países ricos— ejerce fuerte presión sobre la balanza de pagos así como sobre las posibilidades de ahorro, con el consiguiente efecto negativo sobre la tasa de crecimiento de los países subdesarrollados.

La solución no consiste en cortar las vías de comunicación con el resto del mundo —por ejemplo mediante una “Cortina de Hierro”— sino en controlar elementos como la propaganda en favor de ciertos tipos de consumo e, igualmente, actuando sobre el ingreso disponible de los consumidores, traspasando capacidad de compra desde las personas hacia las empresas o el Estado, así como impulsando la formación de instituciones como cooperativas de ahorro.

argumentación económica?

2. Efecto sobre las técnicas de producción.

El efecto demostración también ejerce influencia sobre el lado de la producción. Esta consiste en la importación de técnicas altamente intensivas en el uso del capital y economizadoras de mano de obra en países que tienen escasez de capital y abundancia de mano de obra.

Así, si estos países pretenden equipar cada uno de sus trabajadores con bienes de capital de alto valor, el resultado será que el capital disponible no alcanzará para dar ocupación a toda la fuerza de trabajo, no aprovechándose, en consecuencia, la capacidad potencial de producción.

si, pero acaso no se debería el hecho de que las empresas industriales tengan que pagar el factor trabajo en más del valor de su producto marginal?

La utilización de técnicas altamente intensivas en el uso del capital tiene tres razones de ser:

Una se refiere a que siendo los bienes de capital poco divisibles, no es fácil —en ciertas actividades— sustituir capital por trabajo. Así, el productor se encuentra en ocasiones frente a alternativas extremas, de bienes de capital intensivos en el uso de la mano de obra pero ya obsoletos, o de bienes de capital modernos pero intensivos en el uso del capital. En consecuencia, no hay campo para elegir la tecnología más apropiada. Así, en esas circunstancias, será justificado utilizar las mismas técnicas de producción altamente mecanizadas de los países con abundancia de capital.

En otras ocasiones hay mayores posibilidades de sustitución entre los factores de producción, pero sus precios de mercado difieren de sus costos de oportunidad. Caso frecuente en los países subdesarrollados es que el salario de mercado sea mayor que su costo de oportunidad y, por consiguiente, que se tienda a producir bienes más intensivos en el uso del capital y con técnicas también intensivas en el uso del mismo factor. Sabemos que si se subsidia el uso de la mano de obra, se producirán más bienes relativamente intensivos en el uso del trabajo y cada producto —cuando las condiciones técnicas de producción lo permitan— será producido mediante procesos más intensivos en el uso de la mano de obra. La ocupación plena y un ingreso nacional más alto constituirán el resultado de una eficaz política de este tipo ²⁰.

Por último, independientemente de la disponibilidad de procesos alternativos de producción y de los precios relativos (de mercado) de los diferentes factores, existe la tendencia a utilizar las más modernas técnicas por (i) implicar poco uso de mano de obra y, por consiguiente, minimización de problemas de tipo sindical y, además (ii) por creerse erradamente —sin mediar evaluaciones económicas previas de las alternativas posibles— que lo “más moderno y mecanizado” es siempre lo más rentable **en cualquier parte del mundo y para cualesquiera circunstancias.**

Finalmente cabe mencionar que el efecto demostración también se manifiesta en la forma de creación y desarrollo de instituciones que propenden a elevar el nivel de bienestar de los grupos de bajos ingresos. Gastos públicos destinados a subsidiar cierto tipo de consumos populares, servicios de salud y de previsión social, han experimentado un gran auge, en parte siguiendo los esquemas de los países desarrollados. El resultado de corto plazo es que parte del potencial de ahorros se desvía desde la for-

²⁰ Dos objeciones teóricas se le pueden hacer a esta afirmación: una, siguiendo a Eckaus, relacionada con la desocupación tecnológica y, otra, siguiendo a Galenson y Leibenstein, relacionada con el coeficiente marginal de reinversión per cápita. Ambas objeciones, aunque muy frecuentes en la literatura del Desarrollo Económico, parecen ser poco realistas para el medio Latinoamericano y, por tanto, no nos ocuparemos de ellas.

mación de capital físico hacia el consumo de bienes y servicios. Obviamente esa tendencia es favorable a la instauración de un régimen socialmente más justo. Sin embargo, debe tenerse presente que es necesario encontrar un apropiado equilibrio entre la expansión de los gastos en bienestar social y el incremento de los gastos en formación de capital físico y "humano". Más aún, si se acepta que es posible encontrar esquemas que compatibilicen la formación de capital con la redistribución del ingreso y con la justicia social.

f) Tipo de cambio.

En los países subdesarrollados el tipo de cambio que rige en el mercado normalmente no refleja el precio social de las divisas.

En términos simples, el precio sombra de las divisas sería aquél que prevaleciera en una situación en la cual el costo social marginal de producción de las exportaciones necesarias para obtener un dólar, fuese igual al beneficio social marginal derivado del uso de ese dólar en la importación de bienes.

Digamos que ese tipo de cambio sombra es de \$ 2.000 por dólar. Simultáneamente el tipo de cambio de mercado es de \$ 1.000 por dólar. Tomemos un producto Y que está sujeto a una tarifa de 50%. Así, por cada dólar importado el importador paga \$ 1.500. Dados estos antecedentes se trata de estudiar si conviene instalar una industria nacional que sustituya importaciones. Postulemos que la unidad de Y que se compra en el exterior a un precio CIF de un dólar, se puede producir internamente²¹ con un costo de \$ 1.700. A precios de mercado aparece como una industria improductiva ya que el costo del producto importado es sólo de \$ 1.500. No obstante, en realidad, el costo social de "producción" del producto Y importado, medido por el costo social de los recursos utilizados en la producción de las exportaciones marginales necesarias para adquirir un dólar en el exterior, es de \$ 2.000. En consecuencia, ése es el precio que cabe comparar con el costo interno de producción de \$ 1.700. Por consiguiente, al utilizar el tipo de cambio social, la industria nacional que sustituye importaciones de Y aparecería como (socialmente) rentable. En este caso específico corresponde hablar propiamente de "ahorro de divisas". Sin embargo, el "ahorro de divisas" no sería igual al valor total de las unidades de Y que se deja de importar, sino que sería aproximadamente igual a la cantidad de unidades físicas que se ha dejado de importar multiplicada por el porcentaje en que el costo (social) interno de producción de Y sea inferior al costo (social) del producto importado. Por tanto, si el número de unidades de Y sustituidas es de 10.000, el "ahorro de divisas" sería equivalente a:

²¹ Supóngase, para simplificar, que en su producción no se utilizan insumos importados. Si se utilizasen, las divisas gastadas en su adquisición deberían valorarse a un precio de \$ 2.000 por dólar.

$$10.000 \times \frac{300}{2.000} = 1.500 \text{ dólares.}$$

g) Economías de escala no aprovechadas.

En países con mercados pequeños, mercados de capitales inexistentes o mal organizados y con limitaciones para recurrir a los mercados internacionales, sea por inestabilidad en la política comercial de su propio país o de sus clientes potenciales, no será extraño encontrar que industrias comercialmente rentables no se han desarrollado .

Frecuentemente se tratará de industrias que, para aprovechar economías de escala, necesitan de mercados más amplios que aquél encerrado dentro de los límites geográficos de su país.

Parte del remedio para este mal será diseñar una política comercial estable, siguiendo políticas cambiarias y arancelarias definidas. En cuanto a la política comercial de los países con los cuales se comerciaría, poco se puede hacer fuera de obtener la concertación de acuerdos comerciales de largo plazo. Por último, la mejor alternativa viable parece ser seguir el camino de las integraciones económicas²².

h) Fluctuabilidad de los términos de intercambio.

Hemos probado más arriba que la fluctuabilidad de los términos de intercambio es una realidad para muchos países. Hemos dicho que esta fluctuabilidad afecta la capacidad para importar y, a través de ella, la creación de nueva capacidad productiva mediante inversiones que posean un componente importado.

Para un productor cualquiera, sólo cabe considerar el efecto que tengan las fluctuaciones del precio internacional de su producción, sin preocuparse del efecto multiplicador de esas fluctuaciones sobre el resto de la economía. De ahí se deriva una diferencia más entre precios de mercado y precios sociales. Por concepto de fluctuaciones de los precios en los mercados internacionales, en general, la divergencia entre valores sociales y de mercado será mayor para los productos primarios que para los industriales.

i) Tendencia de los términos de intercambio.

Digamos que sabemos con certeza que el precio de cierto producto va a experimentar un deterioro "real" en algún tiempo más. Agreguemos que nuestros productores se comportan eficientemente en el sentido que visualizan la evolución de los precios en el futuro. Entonces el mentado deterioro de los términos de intercambio de los productos primarios no podría ser utilizado para justificar una política de industrialización. Pe-

²²Ver Griffin y French-Davis: "Las Uniones Aduaneras y la Integración Económica", en **Integración y Desarrollo Económico en América Latina**.

ro eso no es necesariamente válido, ya que podemos descubrir que falta un eslabón en nuestro análisis. Este eslabón perdido es el del "horizonte del inversionista".

El deterioro de los términos de intercambio se refiere a un proceso en el tiempo. A su vez, es frecuente encontrar que el inversionista, al hacer la evaluación de la rentabilidad de su inversión, considera un período reducido de tiempo: el período considerado es lo que se conoce bajo el nombre de horizonte del empresario. Idealmente, en la evaluación de un proyecto, se debiera considerar tanto costos como beneficios durante toda la vida útil del proyecto. Sin embargo, los valores más allá de 15 ó 20 años en el futuro —una vez debidamente actualizados— no tienen mucha importancia dentro del total. Luego, para fines prácticos, el horizonte óptimo no necesitaría llegar más allá.

Ahora, ¿qué sucede en la realidad? Es reconocido que normalmente el horizonte del empresario privado es bastante más restringido. Aún más, frecuentemente, en países con inestabilidad política, alcanza a lo más al de la duración constitucional del período presidencial y no sólo para el inversionista privado, sino también ello suele ser así para el inversionista público.

Por tanto, si hacemos dos evaluaciones de una serie de proyectos de inversión: la primera considerando el período cubierto por el horizonte del inversionista y la segunda considerando todo el período que abarca la vida útil del proyecto, encontraremos que aquellas inversiones destinadas a producir bienes cuyo precio se deteriore a través del tiempo aparecerán en una mejor posición relativa en el primer caso que en el segundo.

En cambio, lo contrario sucederá con aquellas inversiones destinadas a producir bienes cuyo precio relativo mejore a través del tiempo.

En consecuencia, estamos en presencia de una justificación para imponer una política general de fomento de inversiones en determinadas actividades económicas. Si la tendencia de los términos (simple factoriales) de intercambio favorece a los productos manufacturados, la política comercial de los países subdesarrollados —con todas las excepciones que quepa recomendar— debiera tender a moverse en ese sentido.

j) Industrias nacientes.

Es frecuente encontrar este concepto utilizado en todo tipo de contextos. Nuestro propósito es clarificar el concepto y darle un sentido bien preciso y definido. Mas no se trata de un simple problema de semántica. En efecto, es conveniente definir claramente el término, ya que las recomendaciones de política económica, frente a una industria naciente, seguirán un camino bastante diferente al de otras medidas de protección a la industria nacional y que también se suelen englobar bajo la categoría de industria naciente.

Podemos definir como una industria naciente a aquélla que, teniendo **inicialmente** costos de producción más altos que sus competidores en otras

regiones, a largo plazo producirá con costos competitivos con el mercado internacional.

La palabra **inicialmente** es clave y con ella comenzaremos nuestro análisis. Se postula la existencia de costos inicialmente altos, por el hecho de que industrias nuevas —en países subdesarrollados— tienen que incurrir en costos de entrenamiento de la mano de obra y de la capacidad empresarial utilizadas.

Esta etapa de aprendizaje es normalmente mayor en la producción industrial que en la producción primaria y terciaria. En parte esto se debe a que las actividades industriales —especialmente de producción de bienes durables— requieren personal especializado, mientras que la educación secundaria en general está orientada a preparar a los educandos para desempeñarse en las actividades terciarias— inculcándoles cierto desdén por toda actividad en la cual se puedan “ensuciar” las manos. Por otra parte, deja como un excedente de mano de obra agrícola, a aquéllos que no reciben ningún tipo o solamente educación mínima, los que por tales circunstancias ven limitadas sus posibilidades de empleo en el resto de las actividades económicas.

Así, en cierto sentido, se pudiera decir que las primeras empresas que se instalan en cada industria producen economías externas, para las empresas que las sigan, en la forma de personal entrenado²³.

Planteemos ahora un caso simple en el cual el nivel de producción por período es constante así como el precio de venta de la producción. Por otra parte, los costos son decrecientes —mientras el personal de todos los niveles adquiere “el saber cómo producir”— hasta llegar a un punto en que se estabilizan. Aquí, en oposición a las economías de escala —que son función del nivel de producción— podemos hablar de **economías de tiempo**.

Gráficamente la situación de costos y beneficios se puede representar tal como aparece en el gráfico 4, donde la superficie bajo Y y C representa respectivamente ingresos y costos acumulados a través del tiempo²⁴. A su vez, para satisfacer nuestra definición de industria naciente, será necesario que los ingresos totales cubran los costos sociales totales de producción. Digamos que Y y C reflejan valores sociales y que la vida útil de la inversión es t_n . Si el área bajo Y es mayor que el área bajo C, podremos hablar de industria naciente y, en consecuencia, de ventajas comparativas potenciales. De no ser así socialmente no se justificaría su protección.

Ahora retornemos al problema del horizonte del inversionista. Si la inversión es rentable, pero el horizonte del inversionista abarca, por ejem-

23 El entrenamiento es algo no reversible, en el sentido que si el trabajador entrenado cambia de empresa se lleva consigo su “entrenamiento”.

24 No hacemos aquí mención (explícita) a la actualización de ingresos y costos futuros, ya que ello no modifica el fondo del análisis.

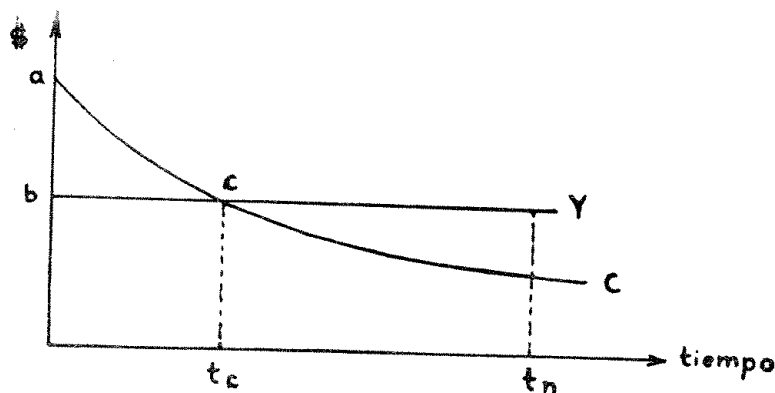


GRAFICO 4

plo, sólo hasta el período t_c , la inversión aparecerá como inconveniente. En consecuencia, mientras más estrecho sea el horizonte del inversionista, mayor peso tendrán los costos iniciales de entrenamiento y mayor será la discriminación que se haga contra nuevas líneas de producción²⁵.

Hasta el momento hemos hablado de costos iniciales de entrenamiento. A éstos habría que agregar costos iniciales de mercadeo, los que habitualmente tienen una incidencia importante en los costos totales cuando se trata de introducir un producto industrial en un determinado mercado, especialmente si éste se sitúa fuera de las fronteras del país productor.

Como producto de nuestra definición de industria naciente, podemos decir que las formas apropiadas de protección serían:

1. Un subsidio a la producción, de preferencia un subsidio por entrenamiento de mano de obra.
2. Ya que el subsidio significa un egreso, en un país con un gobierno en dificultades financieras se puede recurrir a tarifas al producto importado, cuando se trata de sustituir importaciones.
3. Inversión por parte de una entidad pública, sea acompañada o no de venta al sector privado cuando la industria naciente se transforme en industria adulta.

En los dos primeros casos, la protección debe ser transitoria, sólo mientras las industrias sean nacientes o adolescentes. No se justifica la protección de una industria adulta que no se vale por sí sola²⁶.

El tercer caso es teóricamente justificable —y podría decirse que más justo— porque en el caso de industrias nacientes, el problema se origina en que el inversionista visualiza sólo parte del futuro —digamos hasta t_c en el gráfico 4—. Por ello es que sería necesario un subsidio a lo menos igual al triángulo abc para que la inversión fuese hecha por un empre-

²⁵ En ciertos casos —probablemente frecuentes— la estrechez del horizonte del inversionista es reforzada por dificultades para financiar las pérdidas iniciales.

²⁶ Obviamente aquí nos referimos a protección por el hecho de ser industria naciente. Protección por otras razones puede —y debiera en ciertos casos— ser permanente.

sario privado, subsidio innecesario si nuestro empresario tiene un horizonte suficientemente amplio. Luego, si la inversión es efectuada por una entidad pública, será financieramente menos costosa para el Estado. Si éste lo desea, al llegar al período t_c podrá traspasar la administración de esta empresa al sector privado. El precio de la transferencia debiera ser suficientemente alto como para cubrir todos los costos iniciales en que haya incurrido el Estado.

El argumento de la industria naciente, en cierto sentido, se puede extender al de países nacientes. Así se puede decir que un país que está dando sus primeros pasos en el camino del desarrollo económico necesita en general tomar precauciones —sin caer en la autarquía— para proteger sus incipientes intentos de industrialización y de formación de un grupo empresarial experimentado y bien adiestrado.

Tanto en este último caso como en el del deterioro secular de los términos del intercambio, se puede recomendar como política apropiada y factible la imposición de un impuesto general a la importación de bienes manufacturados.

IV

C O N C L U S I O N

A través de estas líneas hemos dicho que la llamada versión clásica de las ventajas comparativas, desde el punto de vista de la política económica, tiene solamente poder descriptivo. En efecto, nos dice porqué la estructura de nuestro comercio exterior es lo que es, pero nada nos dice sobre lo que debiera ser, para satisfacer las condiciones de eficiencia económica. Pero no por ello podemos despreocuparnos de las ventajas comparativas. Por el contrario, debemos encontrar forma de transformarlas desde una herramienta descriptiva en un instrumento de predicción dentro del contexto de una economía planificada.

Definimos la planificación como un proceso racional cuya meta es obtener el máximo bienestar para la población a través del tiempo. A su vez, el bienestar se puede medir —con bastantes limitaciones por supuesto— por el nivel del producto o consumo nacional, agregándole la restricción de mantener —o, más propiamente, instaurar— un efectivo régimen democrático.

No es difícil apreciar que para que el nivel del producto nacional sea máximo a través del tiempo, es necesario que los precios de mercado se adapten a los precios sociales. Es decir, que las decisiones de cómo y qué producir se efectúen sobre la base de los costos de oportunidad que rijan en cada momento de la vida útil de las diferentes actividades productivas.

La oposición de comienzos de siglo a la planificación, sobre la base de

que la planificación no era practicable y que era sinónimo de totalitarismo ha dejado de tener validez. Numerosos países poseen sistemas planificados que funcionan adecuadamente y dentro de la democracia, y más aún la planificación ha traído la posibilidad efectiva de la libertad para la mayoría gracias a la elevación del producto nacional y a la mejor distribución de él. Asimismo, la planificación ya no se puede identificar con el simple intervencionismo estatal o con la colectivización de la propiedad, siendo compatible tanto con un régimen capitalista como con un régimen comunitario o uno colectivista.

De esta manera, la oposición basada en razones de practicabilidad de la planificación se ha transformado en oposición basada en los prejuicios que se tenga sobre el funcionamiento de la economía. Si se cree que en nuestra economía existe competencia, que los ajustes son instantáneos, que hay plena ocupación, que no hay economías externas, que las preferencias de los consumidores son estables y están libres de interdependencia, que los mercados de futuros funcionan eficientemente y, así sucesivamente; si el mercado resuelve y resolverá por sí solo todos sus problemas, no podemos justificar la planificación económica.

Pero si, por el contrario, algunos factores de producción son poco móviles, sus precios son inflexibles a la baja, la distribución del ingreso es desigual, hay desempleo, la previsión del futuro es escasa, las preferencias de los consumidores son interdependientes, las economías externas y de escala prevalecen en algunos sectores de la economía, si las decisiones de ahorro son complementarias en el sentido de que las personas estén dispuestas a hacer sacrificios adicionales si otros lo hacen,... y muchos otros. entonces la justificación económica para planificar es muy fuerte.

Por otra parte, debe saberse claramente hasta dónde se puede planificar. Elaborar, por ejemplo, un detalladísimo programa de metas, pero sin acompañarlo de la correspondiente implementación, tendrá como único resultado el desprestigio de la planificación ante los ojos de la opinión pública, después que las metas establecidas no se alcancen. El hasta qué grado se debe planificar dependerá de cuáles sean las divergencias entre el funcionamiento del sistema ideal de precios y su funcionamiento en la realidad, y del personal administrativo y técnico de que se disponga.

En ese sentido, los países que más y mejor planificación necesitan, son los que más dificultades tienen para hacerlo por no contar con una administración pública debidamente preparada y con una mentalidad ágil al servicio del desarrollo económico. Así, en un proceso de planificación, debiera tener alta prioridad el mejoramiento de la administración pública.

En resumen, la planificación debe ser algo extraordinariamente flexible, libre de las amarras de dogmas: debe aplicarse de acuerdo a las circunstancias que caracterizan cada país o región en particular.

Finalmente, y retornando al campo del comercio internacional y de

las ventajas comparativas, se trata de que la intervención directa o indirecta del Estado, en forma organizada y lógica, aproveche las ventajas comparativas en su expresión social y dinámica como una guía para la planificación y programación del desarrollo económico ²⁷.

Podemos decir que, en general, entre las distorsiones o ineficiencias que existen en las actuales economías subdesarrolladas, prevalece un sesgo contra las actividades industriales: nuestro análisis, relacionado con diferenciales de remuneración de los factores en distintos sectores económicos, economías externas, economías de escala, deterioro y fluctuaciones de los términos de intercambio e industrias nacientes, se aplica con más fuerza a las actividades industriales.

Sin embargo, en los países subdesarrollados —o por lo menos en la mayoría de ellos— existe una serie de medidas proteccionistas de la industria. Por ello, es difícil dar recetas y será, en cada caso particular, necesario hacer un análisis de los elementos en juego para poder llegar a determinar dónde se encuentran las ventajas comparativas en el comercio de cada país subdesarrollado. En algunos casos será suficiente la información que los precios de mercado den; en otros casos será necesario recurrir a un exhaustivo análisis para captar la magnitud y sentido de los desequilibrios existentes en la economía.

Keith Griffin
Ricardo French-Davis
1964

²⁷ Ver Hollis Chenery: "Política de Desarrollo y Ventajas Comparativas" en *Trimestre Económico* 114, 1962.

EXTRACTO DE TESIS DE GRADO.

LA EXPANSION MONETARIA COMO HERRAMIENTA PARA AUMENTAR LA PRODUCCION NACIONAL

Javier Fuenzalida A.

INTRODUCCION

Es común escuchar en América Latina que la causa de la inflación crónica, la cual vienen sufriendo desde hace muchos años algunos países, se debe a que el crecimiento económico de ellos ha tenido que ser financiado con medios inflacionarios. En Chile esta explicación encuentra muchos adeptos, en especial entre aquéllos que han dirigido la política económica del país en los últimos treinta años. Al parecer, ciertos acontecimientos históricos han llevado a asociar una época de prosperidad con una de expansión monetaria. La crisis de 1931-33 significó la eliminación del padrón oro para iniciar una política monetaria de franca expansión con el objeto de restablecer el funcionamiento del sistema económico a, por lo menos, los niveles de ocupación en que estaba operando antes de la citada crisis.

Es posible que esto haya hecho pensar a muchos que, impulsando programas de inversiones públicas, operando con presupuestos desfinanciados, otorgando los llamados "créditos de fomento", etc. —todos ellos financiados mediante emisiones del Banco Central— se aceleraría el crecimiento económico.

Por otra parte, los créditos de fomento son una expresión representativa de una variante de la tesis en estudio. Muchos, por ejemplo, sostienen que la inflación chilena es una llamada "inflación de costos". De acuerdo con algunas corrientes dentro de ese pensamiento, para subsanar la inflación es necesario otorgar a los productores mayores créditos con bajas tasas de interés para que ellos puedan hacer frente a los aumentos en sus costos de producción. Es decir, la expansión monetaria derivada de una política de dinero barato, dentro de ciertos límites, está muy lejos de ser inflacionista, por el contrario, contribuye a amortiguar y a eliminar la inflación.

En la práctica, este pensamiento ha significado que el Banco Central debió emitir dinero para otorgar créditos directamente al público o

a los bancos comerciales, a través del mantenimiento de una baja tasa de redescuento o baja tasa de encaje, u otorgar créditos a una serie de instituciones llamadas "Instituciones de fomento" nacidas al amparo de este pensamiento.

En resumen, la tesis que se plantea consiste en afirmar que mediante una expansión monetaria deberán obtenerse aumentos substanciales en la producción nacional real. Debe destacarse que para que ella sea sostenida con tanta firmeza, aún por algunos economistas, los aumentos en la producción deberán ser en alguna proporción significativa.

CONCLUSIONES

De los resultados obtenidos en la parte empírica de la tesis se pueden derivar algunas conclusiones.

En primer lugar, se ha demostrado que en algunos casos los análisis de regresión no pueden ser utilizados para verificar la tesis cuando las estimaciones derivadas de ellos no son significativas y/o cuando ocurren casos de autocorrelación residual. En otras situaciones lo permiten, aunque sus resultados están lejos de confirmar la tesis en estudio. En efecto, se han analizado todas las posibles combinaciones de variables, y ninguno de estos desarrollos permite aceptar la tesis. Si bien es cierto que alguna relación existe entre la oferta de dinero y la producción nacional real, debe recordarse que se espera que los aumentos en aquélla se traduzcan en incrementos substanciales de la producción nacional real.

Si los resultados obtenidos son reales, ¿qué ha pasado entonces con los aumentos en la oferta de dinero? Para contestar a esta pregunta es preciso remitirse a consideraciones de orden teórico.

Teoría Keynesiana. De acuerdo con la posición keynesiana, debe concluirse que en Chile, en el período considerado, no ha existido un desempleo secular manifiesto, porque de acuerdo con sus postulados, si ello hubiese sido cierto los aumentos en la oferta de dinero debieran haber provocado aumentos mucho mayores en el ingreso real que los que en la realidad ocurrieron.

Por otra parte, a través del período considerado, la curva de demanda por mano de obra se ha desplazado hacia la derecha debido a que ha aumentado el stock de capital existente en la economía, y simultáneamente se han producido avances tecnológicos. Pero también se ha producido al mismo tiempo un desplazamiento hacia la derecha de la curva de oferta de la mano de obra, como consecuencia del aumento de la fuerza activa de trabajo. De esta manera, aún con salarios rígidos hacia abajo, la ocupación ha aumentado. Esto no significa que necesariamente se haya alcanzado el nivel de pleno empleo. Es probable que la demanda por mano de obra no se haya desplazado en consonancia con la oferta de dinero

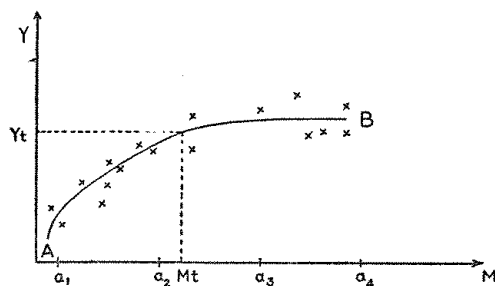
(consonancia no indica igual proporción) para que la producción respondiese a ella.

Teoría Clásica. Si se evidencia que la producción nacional se comporta en forma rígida frente a los aumentos en la oferta de dinero, la economía tiene que haber estado funcionando en los límites cercanos al pleno empleo.

Los aumentos en la cantidad de dinero contribuyen a que los saldos monetarios, que la comunidad habitualmente mantiene, se vean excesivamente aumentados. Los individuos pueden reducirlos a su nivel normal gastando el exceso. El mayor gasto significa que la demanda global por bienes y servicios se expande, tonificando de esta manera el mercado en general. Las empresas pueden responder, en estas circunstancias, de dos maneras; si tienen recursos ociosos, aumentarán la producción y el empleo. Si tales condiciones no son las prevalecientes, no podrán aumentar la oferta de bienes y servicios. En el primer caso, la producción nacional responderá a los aumentos en la cantidad de dinero. En el segundo, no. En este último caso, como resultado de una mayor demanda global en el mercado, sin un correspondiente aumento en la oferta, los precios de los bienes y servicios en general aumentarán.

Ambas situaciones parecen haberse cumplido en la economía chilena. Desde 1930 a 1940 casi todos están de acuerdo en que prevalecieron condiciones de desempleo. Justamente en esos años, la producción nacional muestra la mayor respuesta a los aumentos en la cantidad de dinero. De 1940 a 1950 la respuesta de la producción ha sido cada vez más lenta, y a partir de 1950 la respuesta es casi nula, estando la mayoría de acuerdo en que la economía chilena ya se estaba desarrollando bajo condiciones cercanas al pleno empleo, situación que, salvo algunos cortos períodos, ha prevalecido hasta nuestros días. Particularmente, en los últimos 10 años, se observa una escasa respuesta de la producción nacional real frente a los considerables incrementos que experimentó la oferta de dinero.

Lo anterior puede observarse en el gráfico que sigue donde M es la cantidad de dinero e Y el ingreso real.



Nota: Los puntos comprendidos entre a₁ y a₂ corresponden al decenio 1930 - 40. Los ubicados entre a₂ y a₃ al decenio 1940-50 y, entre a₃ y a₄ a los años posteriores a 1950.

La nube de puntos reviste la forma AB, de tal manera que a partir del nivel (M_t , Y_t) existiría lo que se podría denominar una "trampa de la producción" por analogía a la "trampa de la liquidez" de Keynes. En efecto, entre los años 1950 y 1954 aparece la mencionada trampa. A partir de dichos años la "elasticidad producción" del dinero comienza a hacerse cada vez más pequeña de manera que podría concluirse que alrededor de 1950 la economía chilena aún no trabajaba en condiciones de pleno empleo, y que el logro de él fue sumamente difícil de alcanzar a través de la expansión de la cantidad de dinero. A partir del nivel del ingreso real existente, en 1950 aparece la "trampa de la producción" y por lo tanto, se precisarían aumentos fabulosos en la cantidad de dinero a fin de obtener algún aumento pequeño en la producción.

Un punto queda aún por aclarar: que el ingreso real y los salarios sean relativamente bajos en comparación con otros países, y alrededor de un 4% de la fuerza de trabajo se encuentre sin ocupación, no contradice las conclusiones anteriores. Al analizar estos puntos hay que entrar en otro tipo de consideraciones que se refieren a la capacidad del sistema económico para alcanzar un empleo total con un alto nivel de salarios reales. Para algunos existen las llamadas "deficiencias estructurales", para lo cual se precisan urgentes reformas en el sistema. Para otros, el tiempo irá remediando esas dificultades. Ciertamente nadie se opondría a que se llevasen a cabo ciertas reformas tendientes a reducir el período de tiempo en que el sistema económico alcance ese empleo total con un alto nivel de ingreso real. Las principales discrepancias se refieren al tipo de reformas que es necesario realizar. Unos piensan en medidas tendientes a lograr un perfeccionamiento de los mercados de libre competencia, es decir eliminar ciertos roces y trabas que actúan como frenos en el mercado y en el libre desenvolvimiento del sistema económico. Otros piensan en una mayor ingerencia del Estado como conductor de la economía, llegando en algunos casos hasta el control total por el Estado. Es decir, no hay unidad de criterios en lo concerniente al grado en que el Estado debe y puede intervenir en el desarrollo del sistema económico. Este tipo de problemas escapa de la órbita de este trabajo, por cuanto encierra juicios de valor basados en concepciones filosóficas, de manera que no corresponde pronunciarse sobre ellas en un trabajo de carácter empírico como el que aquí se ha resumido.

Aquéllos que han sostenido la tesis que se verifica podrían argüir que, aún cuando las medidas de política monetaria no han logrado los efectos deseados, por lo menos con ellas se consiguió mantener el alto nivel de empleo. Sin embargo debe considerarse el alto precio que ha debido pagarse por ese nivel de empleo. ¡Más de una generación ha vivido en una inflación que llegó a límites desorbitantes! y de todos son conocidas las indeseables consecuencias que ella ha acarreado. Así, pues, esta defensa de la tesis más bien conduce a sugerir otro método para estimu-

lar la producción nacional, por lo menos para mantener un alto nivel de empleo.

Así, la pregunta que cabría formular sería: ¿qué habría ocurrido si no se hubiese aumentado la oferta de dinero en la forma en que se hizo? O bien, dicho de otra manera, aquéllos que concuerdan con las conclusiones aquí presentadas, ¿podrían sostener que un aumento de la oferta de dinero —manteniendo la estabilidad monetaria— sería capaz de lograr, al mismo tiempo, una tasa más alta de crecimiento del ingreso real y del empleo que la que efectivamente se alcanzó? En realidad, ni los que así argumentan ni los que están de acuerdo con la conclusión derivada a primera vista de los resultados aquí presentados pueden dar una respuesta categórica.

Sólo en un plano teórico podría afirmarse que de mantenerse la estabilidad en el nivel de precios, o sea, no habiendo inflación, se habría esperado una distribución más eficiente de los recursos productivos. Por ejemplo, no habrían existido inversiones que sólo profitan de los beneficios de la posición deudora que en períodos de inflación es posible obtener. Por lo tanto, esos recursos se habrían invertido en una actividad que generara ingresos reales mayores, a diferencia del caso anterior en el cual sus beneficios en parte no consisten en otra cosa que aprovechar la redistribución de la riqueza que se produce en períodos de inflación. Así, pues, existe por lo menos un caso en el cual, bajo condiciones de estabilidad en el nivel de precios, los recursos productivos se estarían ubicando en forma más eficiente, generando por lo tanto un ingreso real mayor que cuando existe un período inflacionario.

Finalmente, en resumen, conforme a la evidencia empírica presentada en este trabajo, puede concluirse que en Chile, a lo menos en el período 1950-1960, la política de expansión monetaria ha sido ineficaz, ya que la tasa de crecimiento del ingreso real, reflejo de la producción real, ha estado muy por debajo de lo que presumiblemente imaginaron quienes confiaron en este tipo de política; y los aumentos en la cantidad de dinero más bien presionaron sobre el nivel de precios, como lo han evidenciado tantos otros trabajos, antes que sobre la producción nacional real.