

Investigación y Ciencia



Universidad APEC

Mayo - Agosto, 1987, Año 2, Número 5

0002180

Investigación y Ciencia



Universidad APEC

Mayo - Agosto, 1987, Año 2, Número 5

Roberto Marte, *Editor*

Junta Consultiva

Leonel Rodríguez Rib

Fernando Ferrán Brú

Huberto Bogaert García

Ricardo Piñeyro

Rubén Silié

Investigación y Ciencia es el órgano de divulgación académica de la Universidad APEC. Aparece tres veces por año. Para establecer comunicaciones con esta revista, los interesados pueden dirigirse al Departamento de Investigaciones y Publicaciones de la Universidad APEC, Av. Máximo Gómez 72, Santo Domingo, República Dominicana. Suscripción nacional por un año, RD\$15.00. En el extranjero, US\$18.00. Precio de número suelto en la República Dominicana, RD\$5.00.

SUMARIO Mayo-Agosto 1987

Economía e Industrialización

- La Concentración Industrial en la
República Dominicana 13
Miguel Ceara Hatton

Economía y Política Económica

- Los Efectos Sociales de la Política del
FMI en la República Dominicana 71
José Serrulle Ramia

- ¿Qué ocurre con la Tasa de Cambio?
¿Problema Monetario o Fiscal? 91
Héctor Guiliani

Economía y Crisis Socio-Económica

- La Deuda Externa: Crecimiento y Alternativa 115
Julio Urbáez

- El Problema de la Deuda Externa Dominicana ... 129
Fernando M. Pellerano

- Una Alternativa Diferente Frente a la
Crisis Económica 135
Marcelo Puello

Economía y Desarrollo

- La Información, Los Servicios y el Complejo
Electrónico: Una Visión Panorámica de la
Tercera Revolución Industrial 161
Federico Alberto Cuello C.

- El Turismo una Espectativa de Crecimiento
en el Desarrollo Económico de la Nación 171
Miguel Arnau Mont

Economía e Integración

- La Inserción de América Latina en la
Economía Mundial: ¿Integración Pasiva
o Activa? 197
Klaus Esser

Los Autores

MIGUEL CEARA HATTON es profesor de Economía y director del Grupo de Investigación Económica (GIE-INTEC). Ex-Presidente del Colegio Dominicano de Economistas (CODECO) y autor de varias investigaciones y publicaciones sobre la economía dominicana.

JOSE SERRULLE RAMIA es doctor en Economía de la Universidad de París. Ex-Vicerrector Administrativo de la Universidad Autónoma de Santo Domingo. Actualmente es profesor de Economía en dicha universidad.

HECTOR GUILIANI es profesor de Economía, investigador universitario y editor económico del periódico Hoy. Realizó sus estudios de Economía en McGill University, en Canada, especializándose en Teoría Monetaria.

JULIO URBAEZ es economista, profesor de Macroeconomía en la Universidad Autónoma de Santo Domingo, y Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales.

MARCELO PUELLO es economista, profesor de Desarrollo Económico en la Universidad APEC. Dirige la División de Corporación e Integración Económica del Departamento de Asuntos Económicos de la Cancillería de la República. Encargado de la Unidad de Investigación de la Escuela de Ciencias Sociales Henry George.

FEDERICO ALBERTO CUELLO C. es economista egresado del Instituto Tecnológico de Santo Domingo. Labora en el Departamento de Deuda Externa del Banco Central de la República Dominicana. en representación de esa institución, es miembro de la Comisión Nacional del GATT, la cual coordina con la asesoría de la UNCTAD, la implementación de un Estudio Nacional sobre el Sector Servicios en el país.

MIGUEL ARNAU MONT es ingeniero egresado de la Universidad de Barcelona, de España y economista, de la Universidad Andrés Bello, de Caracas, Venezuela. Experto en turismo, ha servido a las Naciones Unidas. Miembro de la Federación Internacional de Escritores de Turismo y delegado de INSETI para Centro América y el Caribe. Ha tenido bajo su cargo cursos sobre turismo en España, Italia, Colombia, Venezuela y Brasil. Actualmente dirige la Escuela de Turismo de la Universidad APEC y además es profesor en la Universidad Católica Madre y Maestra.

KLAUS ESSER es Jefe del Departamento de Industrialización de los países semi-industrializados del Instituto Alemán de Desarrollo (IAD), de Berlín.

Economía e
Industria

Artículos

Economía e Industrialización

LA CONCENTRACION INDUSTRIAL EN LA REPUBLICA DOMINICANA

Miguel Ceara Hatton

Algunas consideraciones metodológicas

El propósito de este ensayo es presentar algunas características del sector industrial dominicano, a nivel de ramas y subramas según la clasificación CIUU.

El análisis de las ramas y subramas industriales permite identificar el sujeto beneficiario de la política industrial, así como las implicaciones que tiene incentivar a una determinada rama individual, en materia de empleo, de la presencia de la PYME en la subrama, de los requerimientos de capital por empleo, del grado de competencia interna de la rama o de monopolio, etc.

Con este fin es necesario hacer algunas precisiones de las informaciones y de los indicadores utilizados. La clasificación de las ramas industriales se ha hecho según el CIUU a nivel de dos dígitos (9 ramas) y a nivel de tres dígitos (26 subramas), excluyendo la rama 3118 del azúcar.

La clasificación de la pequeña y mediana empresa (PYME) se ha hecho a partir de la variable "Capital Invertido", formando cuatro estratos: pequeñas empresas (I), aquellas cuya inversión fuera inferior a RD\$150,000; medianas (II), cuya inversión se ubique entre RD\$150,001 y RD\$1,000,000; grandes empresas (III) de inversión entre RD\$1,000,001 y RD\$5,000,000; y muy grandes (IV), en las que la inversión supera los RD\$5,000,000.

La información y la clasificación fueron tomadas de la Secretaría de Estado de Industria y Comercio y fueron generadas para la Oficina Sectorial de Programación, en un documento de diagnóstico del sector industrial que nunca se concluyó y del cual solamente hay algunas partes y abundante información estadística para los años finales de la década del setenta. La clasificación se hizo sobre la base de una muestra de 816 empresas ubicadas en todo

el país. Esta información es deficiente, sin embargo es lo único que existe y su utilidad hay que verla en los órdenes de magnitudes y tendencias que establece y no en el número preciso.

Otra fuente que se utilizó fue la encuesta industrial realizada por el INTEC en 1981, (en particular los tomos VIa, VIb y VIc) la cual se hizo sobre la base de un muestreo estratificado permitiendo solamente hacer análisis horizontales por ramas, pero no verticales (la rama en la industria).

De esta encuesta se tomó la relación activos/empleos por subramas (tres dígitos) a precios de 1981, que aparecen en el tomo VIb. La clasificación del tamaño de las empresas es diferente a la utilizada por la Secretaría de Industria y Comercio, se definen a las empresas pequeñas como aquellas que tienen un activo entre RD\$10,000 hasta RD\$250,000; medianas de RD\$250,000 hasta RD\$1,000,000; y las grandes de RD\$1,000,000 en adelante.

Para hacer un análisis vertical de la rama en la industria se utilizó la última estadística industrial preparada por la Oficina Nacional de Estadística en una versión preliminar que corresponde a 1983. Estos datos fueron utilizados con gran reserva y sólo para indicar la estructura del sector.

Se construyeron varios indicadores para medir la concentración absoluta y relativa de cada rama. La concentración relativa fue medida a través del índice de Gini¹ el cual se mueve en el rango de cero (cuando hay una equitativa distribución) y uno (cuando hay una inequitativa distribución).

Para medir la concentración absoluta se utilizó el índice de Herfindahl² que indica el grado de monopolio o competencia de una rama. Su valor se mueve entre cero (cuando hay el nivel más intenso de competencia) y uno (cuando hay monopolio). Para calcular este índice, lo ideal hubiese sido contar con la información de las ventas por ramas, sin embargo, como no se disponía de esa información se utilizó el capital invertido.

Por último se utilizó el índice de Neehans³, para medir el tamaño promedio del capital por establecimiento pero ponderado por los tamaños relativos de cada clase de tamaño. También se utilizaron medias y desviaciones con respecto a las medias, para medir la posición de la rama dentro de la industria.

Estos índices fueron reagrupados por cuartiles a un nivel de agregación de tres dígitos, definiendo los valores del primer cuartil, como valores "bajos" de concentración, de intensidad activos empleos, etc. Los valores ubicados en el segundo cuartil, se consideran valores "medianos", y los ubicados en el tercer cuartil son considerados como "altos" y los valores ubicados por encima en el cuarto cuartil son considerados "muy altos" dentro de las características del sector industrial dominicano.

*La situación de la pequeña y mediana empresa (PYME)
por ramas industriales*

Pasemos ahora a analizar la situación por ramas. El cuadro No. 1, recoge la participación de la PYME por ramas industriales, ordenados de mayor a menor.

Se puede ver que la rama donde la PYME tiene más presencia es en la rama 39 de otras industrias, siguiendo la rama 33 de la madera, la rama 38 de fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo, la rama 32 de la industria textil, la rama 34 del papel, la rama 35 de sustancias químicas, la rama 31 de alimentos, bebidas y tabaco y la rama 37 de industrias metálicas básicas.

En el conjunto del sector industrial la PYME representa el 74.1% de los establecimientos y el 16.2% del capital invertido. La pequeña empresa recoge el 32.7% con el 1.9% del capital invertido y la mediana el 41.4% de los establecimientos con el 14.3% del capital invertido. La mayor presencia de establecimientos medianos en relación a los pequeños, puede deberse a la calidad de la información puesto que la muestra se hizo sobre la base de todos los registros públicos tales como impuestos sobre la Renta, Directorio del Desarrollo Industrial, CFI, CEDOPEX y otros.

Cuadro No. 1

**IMPORTANCIA DE LA PYME POR RAMA INDUSTRIAL, (CIUU), 1979
EN (%)**

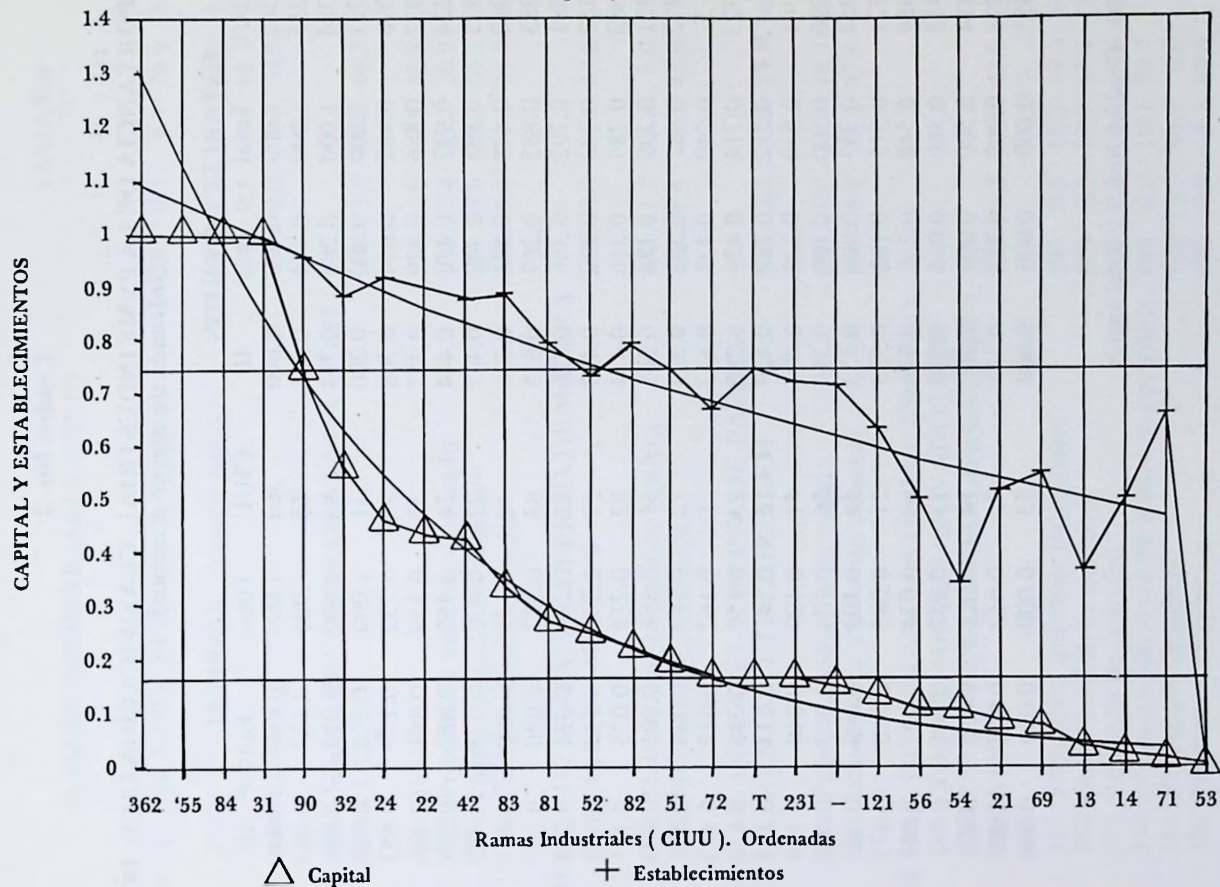
ESTABLECIMIENTOS				CAPITAL INVERTIDO			
Rama	Total	Pequeñas	Medianas	Rama	Total	Pequeñas	Medianas
39	96.2	65.4	30.8	39	73.2	17.9	55.3
33	90.0	47.5	42.5	33	57.2	9.0	48.1
38	81.7	34.0	47.7	38	28.3	3.6	24.7
34	78.9	44.7	34.2	32	22.4	3.3	19.1
32	77.7	38.0	39.7	34	21.1	3.2	17.9
T	74.1	32.7	41.4	T	16.2	1.9	14.3
35	67.7	24.4	43.3	35	15.9	1.3	14.6
37	66.7	33.3	33.3	31	10.3	0.9	9.4
31	66.1	24.6	41.5	36	8.3	0.7	7.5
36	59.6	25.5	34.0	37	2.4	0.7	1.7

Fuente: Cuadros Nos. 1 y 2 del anexo.

El cuadro No. 2 y el gráfico No. 1 recogen la misma información pero a un nivel de desagregación mayor. Se aprecia que en las subramas 362 de vidrios y productos de vidrio, en la 355 de productos de caucho, en la 384 de fabricación de materiales de transporte, en la 331 de la madera y productos de la madera, la presencia de la PYME es predominante. Sigue en importancia la subrama 390 de otras industrias, la 332 de muebles y productos de madera, la 324 del calzado, la 322 de prendas de vestir, la 342 de imprentas, la 383 de maquinarias, equipos y accesorios eléctricos. Estas subramas constituyen las 10 con mayor presencia de la PYME.

Los cuadros 3 y 4 recogen la información detalla sobre la participación de la PYME en los establecimientos y en el capital del sector industrial.

GRAFICO No. 1
PYME: Capital y Establecimientos



Cuadro No. 2

IMPORTANCIA DE LA PYME INDUSTRIAL, CLASIFICACION CIUU, 1979
(Ordenada de mayor a menor)

ESTABLECIMIENTOS				CAPITAL			
CIUU	Total	I	II	CIUU	Total	I	II
362	1.000	0.400	0.600	362	1.000	0.060	0.940
355	1.000	0.444	0.556	55	1.000	0.137	0.863
384	1.000	0.286	0.714	84	1.000	0.094	0.906
331	1.000	0.800	0.200	31	1.000	0.212	0.788
390	0.962	0.654	0.308	90	0.732	0.179	0.553
332	0.886	0.429	0.457	32	0.550	0.084	0.466
324	0.917	0.472	0.444	24	0.455	0.058	0.398
322	0.895	0.447	0.447	22	0.430	0.074	0.357
342	0.878	0.571	0.306	42	0.421	0.088	0.333
183	0.885	0.269	0.615	83	0.327	0.040	0.287
381	0.792	0.366	0.426	81	0.268	0.034	0.234
352	0.733	0.279	0.453	52	0.246	0.023	0.223
382	0.789	0.316	0.474	82	0.215	0.035	0.181
351	0.739	0.174	0.565	51	0.188	0.005	0.183
372	0.667	0.333	0.333	72	0.167	0.044	0.123
T	0.740	0.327	0.413	T	0.162	0.019	0.143
323	0.714	0.429	0.286	23	0.159	0.036	0.122
311—312	0.712	0.282	0.429	11—12	0.147	0.014	0.133
341	0.630	0.222	0.407	41	0.129	0.010	0.119
356	0.500	0.190	0.310	56	0.104	0.009	0.095
354	0.333	0.000	0.333	54	0.103	0.000	0.103
321	0.515	0.182	0.333	21	0.085	0.010	0.075
369	0.548	0.238	0.310	69	0.074	0.007	0.067
313	0.360	0.040	0.320	13	0.032	0.001	0.031
314	0.500	0.000	0.500	14	0.021	0.000	0.021
371	0.067	0.333	0.333	71	0.012	0.004	0.008
353	0.000	0.000	0.000	53	0.000	0.000	0.000

Fuente: Cuadros Nos. 1 y 2 del anexo.

Cuadro No. 3

ESTRUCTURA DEL CAPITAL INVERTIDO POR RAMAS INDUSTRIALES Y TAMAÑO (1979)

RAMAS INDUSTRIALES (CIUU)	TAMAÑO				
	Total	I	II	III	IV
31 ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	100	0.9	9.4	26.6	63.1
311 — 312 Alimentos, excepto bebidas	100	1.4	13.3	34.0	51.3
313 Bebidas	100	0.1	3.1	16.1	80.7
314 Tabaco	100	0.0	2.1	0.0	97.9
32 TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E IND. DEL CUERO	100	3.3	19.1	44.3	33.3
321 Textiles	100	1.0	7.5	51.8	39.8
322 Prendas de vestir exc. calzado	100	7.4	35.7	26.9	30.1
323 Pielés y suced., exc. calzado	100	3.6	12.2	84.1	0.0
324 Calzado excepto caucho	100	5.8	39.8	21.7	32.7
33 IND. DE LA MADERA Y PROD. DE MADERA INCLUIDOS MUEBLES	100	9.0	48.1	42.8	0
331 Madera y productos de madera	100	21.2	78.8	0.0	0.0
332 Muebles exc. metálicos	100	8.4	46.6	45.0	0.0
34 FAB. DE PAPEL Y PROD. DE PAPEL, IMPRENTAS Y EDITORIALES	100	3.2	17.9	29.7	49.2
341 Papel y productos de papel	100	1.0	11.9	18.7	68.4
342 Imprentas e industrias conexas	100	8.8	33.3	57.9	0.0
35 FAB. DE SUSTANCIAS QUIMICAS Y PRODUCTOS QUIMICOS DERIVADOS DEL PETROLEO Y DEL CARBON, DE CAUCHO Y PLASTICO	100	1.3	14.6	47.9	36.2
351 Sustancias químicas industriales	100	0.5	18.3	19.3	61.9
352 Otros productos químicos	100	2.3	22.3	55.1	20.3
353 Refinería de petróleo	100	0.0	0.0	0.0	100.0
354 Productos diversos derivados del petróleo	100	0.0	10.3	89.7	0.0
355 Productos de caucho	100	13.7	86.3	0.0	0.0
356 Productos de plástico	100	0.9	9.5	89.6	0.0

36	FABRICA DE PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS EXCEPTO LOS DERIVADOS DEL PETROLEO Y CARBON	100	0.7	7.5	30.8	61.0
362	Vidrio y productos de vidrio	100	6.0	94.0	0.0	0.0
369	Otros productos minerales	100	0.7	6.7	31.1	61.6
37	INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	100	0.7	1.7	6.4	91.1
371	Industria básica de hierro	100	0.4	0.8	0.0	98.0
372	Industria básica de metales no ferrosos	100	4.4	12.3	83.3	0.0
38	FABRICA DE PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIAS Y EQUIPOS	100	3.6	24.7	40.7	31.0
381	Productos metálicos, excepto maquinarias	100	3.4	23.4	48.6	24.6
382	Máquinas, excepto eléctricas	100	3.5	18.1	33.8	44.7
383	Máquinas aparatos eléctricos	100	4.0	28.1	18.8	48.5
384	Construc. de mat. de transp.	100	9.4	90.6	0.0	0.0
39	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	100	17.9	55.3	26.8	0.0
390	Otras industrias manufactureras	100	17.9	55.3	26.8	0.0
	Total	100	1.9	14.3	34.8	49.0

* I : Pequeña Empresa: Inversión hasta RDS150,000

II : Mediana Empresa: Inversión entre RDS150,001 y RDS1,000,000

III : Grande Empresa : Inversión entre RDS1,000,001 y RDS5,000,000

IV : Muy Grande : Inversión superior a RDS5,000,001

Fuente : Elaborado con información de Secretaría de Estado de Industria y Comercio, Oficina Sectorial de Programación. Diagnóstico del Sector Industrial. Localización Espacial. Versión preliminar para discusión. p. 21 cuadro No. 8, p. 23 cuadro No. 9.

Cuadro No. 4

ESTRUCTURA DE LOS ESTABLECIMIENTOS POR RAMAS INDUSTRIALES Y TAMAÑO (1979)

RAMAS INDUSTRIALES (CIUU)	TAMAÑO				
	Total	I	II	III	IV
31 ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	100	24.6	41.5	25.1	8.7
311 — 312 Alimentos, excepto bebidas	100	28.2	42.9	23.1	5.8
313 Bebidas	100	4.0	32.0	40.0	24.0
314 Tabaco	100	0.0	50.0	0.0	50.0
32 TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E IND. DEL CUERO	100	38.0	39.7	18.2	4.1
321 Textiles	100	18.2	33.3	39.4	9.1
322 Prendas de vestir exc. calzado	100	44.7	44.7	7.9	2.6
323 Pielés y suced., exc. calzado	100	42.9	28.6	28.6	0.0
324 Calzado excepto caucho	100	47.2	44.4	5.6	2.8
33 IND. DE LA MADERA Y PROD. DE MADERA INCLUIDOS MUEBLES	100	47.5	42.5	10.0	0.0
331 Madera y productos de madera	100	80.0	20.0	0.0	0.0
332 Muebles exc. metálicos	100	42.9	45.7	11.4	0.0
34 FAB. DE PAPEL Y PROD. DE PAPEL, IMPRENTAS Y EDITORIALES	100	44.7	34.2	15.8	5.3
341 Papel y productos de papel	100	22.2	40.7	22.2	14.8
342 Imprentas e industrias conexas	100	57.1	30.6	12.2	0.0
35 FAB. DE SUSTANCIAS QUIMICAS Y PRODUCTOS QUIMICOS DERIVADOS DEL PETROLEO Y DEL CARBON, DE CAUCHO Y PLASTICO	100	24.4	43.3	29.3	3.0
351 Sustancias químicas industriales	100	17.4	56.4	17.4	8.7
352 Otros productos químicos	100	27.9	45.3	24.4	2.3
353 Refinería de petróleo	100	0.0	0.0	0.0	100.0
354 Productos diversos derivados del petróleo	100	0.0	33.3	66.7	0.0
355 Productos de caucho	100	44.4	55.6	0.0	0.0
356 Productos de plástico	100	19.0	31.0	50.0	0.0

36	FABRICA DE PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS EXCEPTO LOS DERIVADOS DEL PETROLEO Y CARBON	100	25.5	34.0	31.9	8.5
362	Vidrio y productos de vidrio	100	40.0	60.0	0.0	0.0
369	Otros productos minerales	100	23.8	31.0	35.7	9.5
37	INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	100	33.3	33.3	16.7	16.7
371	Industria básica de hierro	100	33.3	33.3	0.0	33.3
372	Industria básica de metales no ferrosos	100	33.3	33.3	33.3	0.0
38	FABRICA DE PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIAS Y EQUIPOS	100	34.0	47.7	15.0	3.3
381	Productos metálicos, excepto maquinarias	100	36.6	42.6	17.8	3.0
382	Máquinas, excepto eléctricas	100	31.6	47.4	15.8	5.3
383	Máquinas aparatos eléctricos	100	26.9	61.5	7.7	3.8
384	Construc. de mat. de transp.	100	28.6	71.4	0.0	0.0
39	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	100	65.4	30.8	3.8	0.0
390	Otras industrias manufactureras	100	65.4	30.08	3.8	0.0
	Total	100	32.7	41.3	21.1	4.9

* I.: Pequeña Empresa: Inversión hasta RD\$150,000

II : Mediana Empresa: Inversión entre RD\$150,001 y RD\$1,000,000

III : Grande Empresa :Inversión entre RD\$1,000,001 y RD\$5,000,000

IV : Muy Grande : Inversión superior a RD\$5,000,001

Fuente : Elaborado con información de Secretaría de Estado de Industria y Comercio, Oficina Sectorial de Programación. Diagnóstico del Sector Industrial. Localización Espacial. Versión preliminar para discusión. p. 21 cuadro No. 8, p. 23 cuadro No. 9.

Rama 39 de Otras Industrias.

La rama 39 de otras industrias, es la de mayor presencia relativa de PYME, con el 96.2% de los establecimientos y el 73.2% del capital invertido. Esta rama recoge aquellas industrias que no pueden ser clasificadas en ninguna otra rama.

El grado de concentración relativa es alto (tercer cuartil, ver cuadro No. 5) dentro del contexto industrial dominicano, con un índice de Gini de 0.6532 (ver cuadro No. 4 del anexo), es decir, esta es una rama en donde hay una gran presencia de la PYME pero el capital por establecimiento y por tamaño está mal distribuido (pocos tienen mucho y muchos tienen poco).

El nivel de concentración absoluta (el grado de ologopolización de la subrama) es mediano dentro del sector industrial (segundo cuartil) con un índice de Herfindahl de 0.11203.

El requerimiento promedio del capital por establecimiento calculado mediante la fórmula de Neehans es de RD\$575 mil, ocupando el último lugar (a nivel de dos dígitos del CIUU); es decir, es una rama de baja concentración de capital. El promedio simple de inversión por establecimiento era de RD\$197,519, lo que representa el 15% del promedio industrial. (Ver cuadro No. 6 del anexo).

La pequeña empresa tenía un capital promedio simple por establecimiento de RD\$53.4 mil, lo que representa el 69.9% del promedio industrial, el capital invertido por establecimiento en la mediana empresa representaba el 78.3% del promedio y en la gran empresa representaba aproximadamente la décima parte del promedio industrial (10.5%).

La subrama 390 (tres dígitos del CIUU) se caracteriza por tener un coeficiente de activos totales por empleo (RD\$19,522), que está por debajo de la media industrial representando el 89.2% de ésta, ubicándose en el tercer cuartil, es decir, empresas con alta intensidad de activos totales por empleo.

En las pequeñas empresas este coeficiente (RD\$5,534) es todavía más reducido en relación al promedio de las empresas pequeñas de toda la industria al representar el 75.9% de éste. Sin embargo, las grandes empresas de la rama otras industrias tienen una relación activos totales por empleo que representa el 182.9% del promedio industrial, es decir, RD\$75,471 mientras que el promedio industrial es de RD\$42,265.

Los activos fijos por empleo son también bajos en relación al promedio de la industria, pues está un 43.4% más bajo del promedio industrial, ubicándose en el segundo cuartil, lo cual la define como una industria de mediana intensidad. En las pequeñas empresas este coeficiente alcanza a representar el 54.2% del promedio industrial, sin embargo en las grandes empresas está por encima de dicho promedio con un 107.6%.

En 1983, la rama 39, de otras industrias representaba el 1.1% de los establecimientos, el 0.4% del capital invertido, y el 0.4% del empleo.

El cuadro No. 5 sitúa a la subrama en el contexto industrial, pudiendo caracterizarse como una subrama de gran presencia de la PYME, de una inequitativa distribución del capital por establecimientos y tamaño, de alto de requerimientos de activos totales por empleo, de mediano nivel de concentración absoluta y de requerimientos de activos por empleo; y por último con tamaño promedio del capital por establecimiento bajo.

Cuadro No. 5

**SINTESIS DE LOS INDICADORES DE LA SUBRAMA 39,
CLASIFICADOS POR CUARTIL**

SUBRAMA	BAJO 1er.	MEDIANO 2do.	ALTO 3ro.	MUY ALTO 4to.
390	N	H AF	G AT	P

Nota: P : Indica la ponderación de la PYME en la rama.

G : Indica el índice de GINI de la distribución relativa del capital por establecimiento según los tamaños. Su valor fluctúa en el rango de $0 > G > 1$. Cuando vale uno hay inequitativa distribución (pocos tienen mucho y muchos tienen poco) y cuando vale cero hay una equitativa distribución.

H : Indica el índice de Herfindahl, mide la concentración absoluta, su valor está entre cero y uno. Uno, cuando hay monopolio absoluto y cero cuando hay competencia absoluta.

N : Indica el índice de Neehans, el valor promedio del capital por establecimientos ponderado por el tamaño de cada clase.

AT : Indica los activos totales por empleo.

AF : Indica los activos fijos por empleo.

Rama 33 de la madera.

La segunda rama de mayor ponderación de las pequeñas y medianas empresas es de la madera (ver cuadro No. 1) dentro de la cual el 90% de los establecimientos son medianos y pequeños absorbiendo el 57.2% del capital invertido.

El 47% de los establecimientos son pequeños, el 42.5% son medianos y solamente el 10% son grandes. El capital invertido se distribuye en un 9.0% para industrias pequeñas, un 48.1% para las medianas y un 42.8% para las grandes.

En 1983, esta rama aportaba el 8.9% de los establecimientos, el 1.7% del capital invertido y el 2.5% del empleo.

Dentro de ella, la subrama 332 de fabricación de muebles y accesorios representaba las tres cuartas partes de los establecimientos y más de nueve décimas partes del capital invertido y del empleo en la rama. El complemento lo generaba la subrama 331 de industria de la madera exceptuando muebles.

El nivel de concentración relativa de la rama 343, medido por el índice de Gini es de 0.5615 el más bajo de toda la industria dominicana, señalándola como la rama que tiene la más equitativa distribución de capital por establecimiento y por tamaño. Sin embargo, el nivel de concentración absoluta (índice de Herfindahl) la ubica en quinto lugar con 0.05993.

Por subramas, la 332 de fabricación de muebles y accesorios tiene muy alta ponderación de la PYME (ver cuadro No. 6) con un 88.6% de los establecimientos y un 55% del capital invertido. La pequeña empresa representaba el 8.4% del capital y el 57.1% de los establecimientos mientras que la mediana absorbía el 46.6% y el 45.7% respectivamente.

La concentración relativa (Gini) de la subrama 332 es de 0.5328, pudiendo clasificarse como una industria de mediana concentración relativa (segundo cuartil) dentro de la industria dominicana, mientras que la concentración absoluta en el primer cuartil, es decir, está dentro del 25% de las subramas con menor concentración absoluta.

Por otra parte, la subrama 331, madera y productos de madera excepto muebles, ocupa el primer lugar en la concentración relativa, es decir, es la subrama en donde el capital por establecimiento y por tamaño está peor distribuido a pesar de que el 100% de las empresas son pequeñas y medianas, lo que indica que existen muchos establecimientos pequeños con muy poco capital y relativamente pocos establecimientos medianos con mucho capital. El nivel de concentración absoluta es de 0.63629, la ubicada dentro del cuarto cuartil, lo que refleja una rama relativamente oligopolizada.

La relación activos totales por empleo es una de las más bajas del sector industrial, en efecto, con datos de 1981, sacados de la encuesta del INTEC se determina que se requieren RD\$9,826 en la 332 y RD\$6,566 en la 331, lo que representa el 44.9% y el 30.9% del promedio industrial, ocupando el cuarto y el segundo lugar de las que menos requieren. Las pequeñas empresas requieren el 81.1% y el 69.0% respectivamente con relación al promedio industrial. (Ver cuadros Nos. 9, 10 y 11 del anexo).

La relación de los activos fijos por empleo mantiene en las dos subramas de la industria de la madera, proporciones parecidas a la de los activos totales por empleo con relación a la media industrial.

La magnitud de estos datos es coherente con el nivel de capital por empresa calculado mediante el índice de Neehans: de RD\$935.3 mil en la 332 y RD\$485.3 en la 331, ocupando el lugar 21 y 23 respectivamente, ubicándose en el primer cuartil. El capital invertido promedio por establecimiento fue de RD\$379.9 mil a nivel de la rama en conjunto (dos

dígitos y calculado mediante Neehans fue de RD\$910.8 mil) a nivel de cada rama en particular era de RD\$144.0 en la 331, es decir, apenas una décima parte del promedio industrial y en la 332 era de RD\$413.6% representando el 31% del promedio industrial.

En síntesis, las empresas de las ramas 332 y 331 son en promedio y en relación al resto del sector industrial más pequeñas dentro de cada clase de tamaño, pero las empresas de la subrama 331 son en promedio más grandes que las de la subrama 332.

El cuadro No. 6 refleja que la rama tiene una baja intensidad de activos totales y fijos por empleo, un bajo tamaño promedio del establecimiento medido por el capital invertido, aunque el grado de competencia (u oligopolización) y la distribución relativa son diferentes en cada subrama, siendo la 331 la que cuenta con la peor distribución y el mayor grado de oligopolización.

Cuadro No. 6

**SINTESIS DE LOS INDICADORES DE LA SUBRAMA 33
CLASIFICADOS POR CUARTIL**

SUBRAMA	BAJO 1ero. .	MEDIANO 2do.	ALTO 3ro.	MUY ALTO 4to.
331	N AT AF			P G H
332	H N AT AF	G		P

* No se dispone de las informaciones de activos fijos y activos totales.

Nota: P : Indica la ponderación de la PYME en la rama.

G : Indica el índice de GINI de la distribución relativa del capital por establecimiento según los tamaños. Su valor fluctúa en el rango de $0 > G > 1$. Cuando vale uno hay inequitativa distribución (pocos tienen mucho y muchos tienen poco) y cuando vale cero hay una equitativa distribución.

H : Indica el índice de Herfindahl, mide la concentración absoluta, su valor está entre cero y uno. Uno, cuando hay monopolio absoluto y cero cuando hay competencia absoluta.

N : Indica el índice de Neehans, el valor promedio del capital por establecimientos ponderado por el tamaño de cada clase.

AT : Indica los activos totales por empleo.

AF : Indica los activos fijos por empleo.

Rama 38, productos metálicos, maquinarias y equipos.

La tercera rama en donde la PYME tiene más presencia es la 38 de fabricación de productos metálicos, maquinarias y equipos, con un 81.7% de los establecimientos y el 28.3% del capital invertido.

Dentro de esta rama, la pequeña empresa representaba el 3.6% del capital invertido y el 34% de los establecimientos, mientras que la mediana empresa representaba el 24.7% y el 47.7% del capital y de los establecimientos respectivamente. Las empresas grandes apenas absorben el 18.3% del capital.

En 1983, las empresas de las ramas absorbían el 6.3% de los establecimientos, el 8% del capital invertido y el 5.5% de los empleos (dos dígitos) de todo el sector industrial.

El índice de concentración relativa (Gini) la ubicaba en tercer lugar de las ramas donde el capital está más equitativamente distribuido por empresas y por tamaño. También el grado de centralización de la rama es relativamente bajo, estando en tercer lugar de las ramas con más competencia, (el índice de Herfindahl es de 0.02725). Por último el tamaño del capital por establecimiento es bajo, colocándola también en tercer lugar (RD\$3,446.6 mil).

A nivel de subramas, dos representan más de cuatro quintas partes de la actividad de la rama, a saber, la 381 de fabricación de productos metálicos excepto maquinaria y equipos y la 383 de construcción de maquinarias, aparatos y suministros eléctricos; representando el 65.1% y el 20.6% de los establecimientos de la rama, el 55% y el 26.2% del capital invertido y el 67.3% y 18.1% del empleo.

En la subrama 381 de fabricación de productos metálicos excepto maquinaria y equipo, el 36.6% y 42.6% de los establecimientos corresponden a pequeños y medianos; el 20.8% a empresas grandes y muy grandes. El capital invertido se absorbe en un 3.4% en las empresas pequeñas y en un 23.4% en las medianas, el restante 73.2% lo absorben las empresas grandes (48.6%) y las muy grandes (24.6%).

Esta estructura distribución de capital por establecimiento y tamaño indica una alta centralización, pues la media de concentración relativa (Gini) es alta (tercer cuartil).

Sin embargo a nivel de concentración absoluta, es decir, la centralización de capital es baja, pues es la segunda rama con mayor nivel de competencia, (el índice de Herfindahl) lo cual es consistente con la presencia predominante de la mediana empresa.

La relación activos totales por empleo es relativamente elevada, (RD\$26,637.24), pues en 1981 estaba un 21% por encima del promedio industrial, ocupando el octavo lugar en intensidad (tercer cuartil). En las empresas pequeñas, esta relación es un 70% del promedio industrial, en las medianas estaba un 335 por encima del promedio mientras que las grandes eran relativamente poco intensivas en la relación activos por empleo (92.9% del promedio industrial).

La relación de activos fijos por empleo de la subrama productos metálicos excepto maquinaria y equipo, se sitúa en un nivel igual a la media del sector industrial (RD\$11,460), pero los activos fijos por empleo en las pequeñas empresas (RD\$2,486) se sitúan en un 51.6% del promedio industrial de pequeñas, las medianas están en un 39.9% por encima del promedio industrial de las medianas y las grandes están en alrededor de un 25% más abajo del promedio.

El capital promedio por establecimiento en la rama 381 es relativamente reducido, pues es un 36% menor al promedio industrial, el índice de Neehans lo sitúa en el tercer cuartil con un valor de RD\$2,939.2. En las pequeñas y medianas empresas el capital por establecimiento la sitúa alrededor del promedio industrial (101.6% y 101.8% respectivamente).

La subrama 384 de fabricación de equipo de transporte está constituida en un 100% por pequeñas y medianas empresas, representando el 28.6% y el 71.4% de los establecimientos y el 9.4% y el 90.6% del capital invertido.

Como era de esperarse en esta rama la concentración relativa (Gini) la ubica en el primer cuartil, siendo la subrama que prácticamente tiene la mejor distribución de capital por empresas según el tamaño. La concentración absoluta también la indica como una rama con poca centralización de capital (Índice de Neehans) localizándola en el primer cuartil. Sin embargo, la importancia de esta subrama dentro de la industria es de poca significación, pues representa apenas el 0.2% de los establecimientos, el 0.1% del capital invertido y el 0.1% del empleo.

En resumen esta rama se caracteriza por un conjunto de subramas de alta participación de la PYME (tercer cuartil para la 381, 382 y 383; cuarto cuartil para la 384), con un tamaño promedio de capital por establecimiento elevado (tercer cuartil para la 381, 382 y 383) y mal distribuido por establecimiento y por tamaño (tercer cuartil para la 381, 382 y 383); un alto nivel de concentración absoluta (oligopolizada) y con un elevado requerimiento de activos totales por empleo.

SINTESIS DE LOS INDICADORES DE LA SUBRAMA 38 CLASIFICADOS POR CUARTIL

SUBRAMA	BAJO 1er.	MEDIANO 2do.	ALTO 3er.	MUY ALTO 4to.
381	H		P G N AT AF	
382			P G H AT AF N	
383		AF	P G H N	AT
384*	G N		H	P

* No se dispone de las informaciones de activos fijos y activos totales.

Nota: P : Indica la ponderación de la PYME en la rama.

G : Indica el índice de GINI de la distribución relativa del capital por establecimiento según los tamaños. Su valor fluctúa en el rango de $0 > G > 1$. Cuando vale uno hay inequitativa distribución (pocos tienen mucho y muchos tienen poco) y cuando vale cero hay una equitativa distribución.

H : Indica el índice de Herfindahl, mide la concentración absoluta, su valor está entre cero y uno. Uno, cuando hay monopolio absoluto y cero cuando hay competencia absoluta.

N : Indica el índice de Neehans, el valor promedio del capital por establecimientos ponderado por el tamaño de cada clase.

AT : Indica los activos totales por empleo.

AF : Indica los activos fijos por empleo.

Rama 32 de textiles.

La cuarta rama con más presencia de la PYME es la 32 de textiles, prendas de vestir e industrias de cuero, en donde representan el 77.7% de los establecimientos y el 22.4% del capital. La pequeña empresa representa el 3.3% del capital invertido, la mediana el 19.1%, la grande el 44.3% y la muy grande el 33.3% del capital. En los establecimientos la distribución es como sigue: las pequeñas tienen el 38.0%, las medianas el 39.7%, las grandes el 18.2% y las muy grandes el 4.1%.

En 1983, esta rama aportaba el 13.1% de los establecimientos, el 10.3% del capital invertido y el 9.8% del personal ocupado.

Se caracteriza por tener una relativamente mala distribución del capital invertido por establecimiento según el tamaño (un Gini de 0.6532) y un alto nivel de competencia al interior de la rama (un Herfindahl de 0.03191).

El tamaño promedio simple de la inversión por establecimientos es bajo en relación al promedio simple de la industria (un 71.0% de este último), aunque en las pequeñas empresas es relativamente elevado ya que están un 5% por encima del promedio. Las medianas empresas están alrededor de la media industrial, las grandes son ligeramente superiores a la media (104.8%). Sin embargo las muy grandes están un 47.3% por debajo de la media. Esto significa que las empresas muy grandes de esta rama son comparativamente pequeñas dentro de las muy grandes. El tamaño promedio del capital por establecimiento medido por el índice de Neehans sitúa a la rama 32 en el tercer lugar de las empresas con menor tamaño. (RD\$3,598.2 mil).

Las subramas 321 de fabricación de textiles y la 322 de fabricación de prendas de vestir excepto calzado son las más importantes dentro de la rama, ya que aportaban más de nueve décimas partes de los establecimientos, del capital invertido y del empleo. Dentro de ellas, la 321 aporta la quinta parte de los establecimientos, las tres cuartas partes del capital y la mitad del empleo de la rama; mientras que la 322 aporta cerca de las dos terceras partes de los establecimientos, de una quinta parte del capital y dos cuartas partes del empleo.

La subrama 321 de fabricación de textiles tiene una concentración relativa mediana (segundo cuartil, ver cuadro No. 8) con un Gini de 0.5522, y la concentración absoluta alcanza un nivel mediano (ocupa el último lugar del segundo cuartil) con un índice de Herfindahl de 0.07835.

En la 321 la PYME representaba el 51.5% de los establecimientos y el 8.5% del capital, lo que puede considerarse una participación baja dentro de la industria (primer cuartil, ver cuadro No. 8). La pequeña empresa representa el 18.2% de los establecimientos de la subrama, la mediana el 33.3%, las grandes el 39.4% y las muy grandes el 9.1%. Del capital invertido: las pequeñas absorben el 1.0%, las medianas el 7.5%, las grandes el 51.8% y las muy grandes el 39.8%.

El tamaño promedio de la inversión por establecimientos indica que la subrama está un 41.7% por encima del promedio industrial. Medido por el índice de Neehans este coeficiente es de RD\$4,533.2 mil situándola en el tercer cuartil lo que indica una rama con un alto capital promedio por establecimiento ponderado por el tamaño (ver cuadro No. 4 del anexo).

Las pequeñas empresas están un 32.7% por encima del promedio simple del capital por establecimientos de todas las pequeñas de la industria, lo que significa que éstas son más grandes que el promedio de las pequeñas empresas de la industria. Lo mismo ocurre con las grandes, que están un 12.8% por encima del promedio, sin embargo, las medianas y las muy grandes son empresas más pequeñas que los promedios respectivos (91.9% y 62.0%).

La relación de inversión por establecimientos es mediana (segundo cuartil, ver cuadro No. 8), medido por el índice de Neehans, reflejando una baja intensidad de capital de esta rama, lo cual se corresponde con un bajo coeficiente de capital por empleo. En efecto, a pesar de las diferencias metodológicas en la definición de la PYME utilizadas por la Secretaría de Industria y Comercio y la encuesta del INTEC, se puede apreciar que en 1981, la relación activos totales por empleo en esta subrama es un 40.7% más bajo que el promedio de la industria, (primer cuartil) y en las medianas y grandes empresas es todavía mucho más bajo: un 48% y un 65% más bajo respectivamente. último una concentración absoluta, mediana y alta.

Los activos fijos por empleo son relativamente más elevados que la relación de activos totales por empleo con relación a la media, pues están un 27.4% por debajo del promedio industrial, (segundo lugar más bajo) para toda la subrama, mientras que las medianas y grandes son un 21.9% y un 56.6% más bajo.

Por su parte, en la subrama 322 de prendas de vestir excepto calzado, la mediana empresa tiene un gran predominio, ya que concentra el 35.7% del capital invertido y la pequeña el 7.4%, mientras que en los establecimientos, el 89.4% son pequeños y medianos. Como era de esperarse la concentración absoluta es mediana dentro de la industria dominicana (0.06462) denotando una gran competencia dentro de la rama (segundo cuartil) y el índice de Gini es de 0.5328, ubicándola en el tercer cuartil, es decir, en la subrama de alta concentración relativa.

La relación capital por establecimiento es de las más bajas, un 41.6% del promedio industrial, con un promedio calculado por índice de Neehans RD\$2,539.9 mil el cual apenas es un tercio del Neehans industrial, lo que dentro del contexto industrial dominicano la coloca como una industria de mediana intensidad (segundo cuartil).

La relación activos totales por empleo es baja, (ver cuadros Nos. 9, 10 y 11 del anexo) un 82.0% del promedio industrial (segundo cuartil, lo que significa un nivel de intensidad mediano dentro del contexto) y es mucho más baja en las pequeñas (69.4%) y en las medianas (17.5%).

Sin embargo, la relación activos fijos por empleo es más elevada que la del promedio industrial en un 29.0%. Este valor está influenciado fundamentalmente por el coeficiente de las grandes, el cual es un 142.0% más elevado que el promedio las empresas grandes, ocupando el primer lugar en intensidad activos fijos-empleos. En las medianas y las pequeñas, este coeficiente se sitúa entre los más bajos al representar el 27.7% y el 45.5% del promedio industrial para esos respectivos tamaños.

En resumen esta rama se caracteriza por una estructura de tamaños por subramas muy heterogéneas, una intensidad de activos por empleo baja y

mediana; un tamaño promedio de la inversión por establecimientos mediana y alta; una distribución relativa de capital por establecimientos y tamaño heterogénea; pero tendiendo a ser mediana, alta y muy alta, y por último una concentración absoluta, mediana y alta.

Cuadro No. 8

**SINTESIS DE LOS INDICADORES DE LA SUBRAMA 32
CLASIFICADOS POR CUARTIL**

SUBRAMA	BAJO 1er.	MEDIANO 2do.	ALTO 3er.	MUY ALTO 4to.
321	P AT	G H N AF		
322		H N AT	P G	AF
323	AT AF	P G N	H	
324	AT AF	H	N	P G

Nota: P : Indica la ponderación de la PYME en la rama.

G : Indica el índice de GINI de la distribución relativa del capital por establecimiento según los tamaños. Su valor fluctúa en el rango de $0 > G > 1$. Cuando vale uno hay inequitativa distribución (pocos tienen mucho y muchos tienen poco) y cuando vale cero hay una equitativa distribución.

H : Indica el índice de Herfindahl, mide la concentración absoluta, su valor está entre cero y uno. Uno, cuando hay monopolio absoluto y cero cuando hay competencia absoluta.

N : Indica el índice de Neehans, el valor promedio del capital por establecimientos ponderado por el tamaño de cada clase.

AT : Indica los activos totales por empleo.

AF : Indica los activos fijos por empleo.

Rama 34 de la industria del papel.

La quinta rama en donde la PYME tiene más peso relativo es la rama 34 de fabricación de papel y productos de papel, imprentas y editoriales. En esta rama la PYME representa el 78.9% de los establecimientos y el 21.1% del capital invertido. La pequeña empresa representa el 44.7% de los establecimientos y absorbe el 3.2% del capital invertido mientras que las medianas empresas representan el 34.2% y 17.9% de los establecimientos y del capital invertido.

En 1983, la rama 34 de papel, aportaba el 5.4% de los establecimientos industriales, el 7.0% del capital invertido y el 5.8% del personal ocupado.

Esta rama es la segunda de peor distribución relativa del capital por establecimientos por tamaño con un índice de Gini de 0.7241 y está en cuarto lugar en el grado de concentración absoluta con un índice de Herfindahl de 0.06919 es decir, es la cuarta rama más oligopolizada de la industria dominicana.

El capital por establecimiento es un 80.7% más bajo que el promedio industrial, con un tamaño promedio de RD\$1,058.7 mil, que calculado por el Índice de Neehans es de RD\$5,567 miles, colocándola en quinto lugar.

La rama del papel está constituida fundamentalmente por dos subramas: la 341 de papel y productos de papel y la 342 de imprentas e industrias conexas. La primera de ellas explica el más de la cuarta parte de los establecimientos, más de la mitad del capital invertido y del empleo. Sin embargo es una rama con un mayor nivel de competencia que la rama 342, pero con una peor distribución de capital por establecimiento y por tamaño.

En la subrama 341 la PYME absorbe el 12.9% del capital invertido y el 62.9%; en la subrama 342 la PYME absorbe el 42.1% del capital invertido y el 87.7% de los establecimientos.

Cuadro No. 9

**SINTESIS DE LOS INDICADORES DE LA SUBRAMA 34
CLASIFICADOS POR CUARTIL**

SUBRAMA	BAJO 1er.	MEDIANO 2do.	ALTO 3er.	MUY ALTO 4to.
341		P H	G N AT AF	
342	H AT AF	N	P	G

Nota : P: Indica la ponderación de la PYME en la rama.

G : Indica el índice de GINI de la distribución relativa del capital por establecimiento según los tamaños. Su valor fluctúa en el rango de $0 > G > 1$. Cuando vale uno hay inequitativa distribución (pocos tienen mucho y muchos tienen poco) y cuando vale cero hay una equitativa distribución.

H : Indica el índice de Herfindahl, mide la concentración absoluta, su valor está entre cero y uno. Uno, cuando hay monopolio absoluto y cero cuando hay competencia absoluta.

N : Indica el índice de Neehans, el valor promedio del capital por establecimientos ponderado por el tamaño de cada clase.

AT : Indica los activos totales por empleo.

AF : Indica los activos fijos por empleo.

La relación activos totales y activos fijos por empleo es más intensa en la subrama 341 que en la 342. Ubicando a la primera en el tercer cuartil de alta intensidad y a la segunda en el primer cuartil de baja intensidad.

En la 341 el promedio de la relación activos totales por empleo de la subrama está un 22.8% y un 3% por encima del promedio industrial mientras que en la 342 el promedio de la subrama representa un 41.9% y un 46.4% del promedio del sector industrial.

Rama 35 de fabricación de sustancias químicas.

La sexta rama con mayor ponderación de la PYME es la rama 35 de fabricación de sustancias químicas y productos químicos derivados del petróleo y del carbón, de caucho y plástico, la cual representaba en 1983, el 12.4% de los establecimientos; el 19.6% del capital invertido y el 11.5% de los empleos.

El 24.4% de los establecimientos de esta rama son pequeños, absorbiendo el 1.3% del capital invertido, el 43.3% de los establecimientos son medianos absorbiendo el 14.6% del capital invertido, y el 32.3% restante de los establecimientos son grandes y muy grandes absorbiendo el 84.1% de capital.

Desde el punto de vista del tamaño esta rama está constituida por cinco subramas muy heterogéneas. En efecto, la subrama 355 de productos de caucho está constituida en un 100% por PYME ocupando el primer lugar del primer cuartil, tanto en establecimientos como por el capital invertido. La subrama 352 de otros productos químicos está ubicada en el tercer cuartil (de alta participación), la 351 de sustancias químicas industriales y la 356 de productos de plástico están ubicadas en el primer y último lugar del segundo cuartil de mediana participación de la PYME; y finalmente la subramas 356 de productos de plástico y la 354 de productos diversos derivados del petróleo ocupan en primer y último lugar del cuartil de baja participación. (Ver cuadro No. 6)

Las subramas 351, 352 y 356 son las más importantes de la rama, ya que representan más de las cuatro quintas partes de la inversión, del capital invertido y del empleo.

La subrama de fabricación de otros productos químicos (352) que incluye fabricación de pinturas, productos farmacéuticos, fabricación de jabones, etc. es la que tiene más importancia dentro de la rama. Dentro de

ella la PYME representaba el 73.2% de los establecimientos correspondiéndole el 21.1% del capital invertido mientras que el 26.8% de los establecimientos más grandes absorbían el 78.9% del capital, esta distribución determina un índice de Gini de 0.5818 que está en el segundo cuartil, lo que permite calificarla como medianamente concentrada en el conjunto industrial.

La relación capital por establecimiento promedio ponderado por los tamaños es de RD\$2,914.0 mil ocupando el primer lugar de las ramas de tamaño mediano (segundo cuartil), sin embargo la inversión promedio simple por establecimiento es baja (por la desigual distribución de capital por empresa y tamaño), determinando un nivel que es el 71% del promedio de la industria. (Cuadro No. 6 del Anexo).

La intensidad de activos totales por empleo es elevada, un 32.9% por encima del promedio de la industria, sin embargo, cuando desagregamos por tamaño observamos que en las ramas medianas y grandes esta relación es menos intensa pues es poco más de cuatro quintas partes del promedio de las empresas medianas y pequeñas. (Ver cuadros Nos. 9, 10 y 11 de anexo).

La subrama 351, que incluye la fabricación sustancias químicas tales como los abonos y plaguicidas, resinas sintéticas y otros está más concentrada pues casi las tres cuartas partes de los establecimientos son PYME, absorbiendo menos de la quinta parte del capital de la rama. Esta distribución determina un índice de concentración de Gini que sitúa a la subrama en el grupo de mayor concentración relativa (cuarto cuartil) mientras que el índice de Herfindahl que mide el grado de centralización del capital la ubica en el tercer cuartil de alta concentración absoluta dentro del contexto industrial dominicano.

La relación de activos totales por empleo es la más intensa de la industria dominicana, un 163.5% por encima de la media del sector industrial, (primer subrama del cuarto cuartil), pero es todavía más intensa en las pequeñas empresas, un 330.7% por encima del promedio de las pequeñas empresas de toda la industria. La intensidad es más moderada en las medianas y grandes: un 25.3% y un 118.4% por encima del promedio respectivo del sector.

En los activos fijos por empleo, la subrama 351 ocupa también el primer lugar de intensidad pero a niveles inferiores. En efecto, el grado de intensidad de la subrama es un 77% por encima de la industria, aunque en la pequeña empresa es un 158.2% más alto que el promedio, en las medianas está por debajo del promedio y en las grandes está un 50.4% más elevada que el promedio.

El capital por establecimiento promedio ponderado por los tamaños, sitúa a la rama en el cuarto cuartil, (última posición) y el capital por establecimiento promedio (simple) es un 17% superior al de la industria en su conjunto.

Por último la subrama 356 de productos de plástico, ocupa el lugar 20 (de 26) en cuanto a la ponderación de la PYME en la rama. Es una rama donde no hay empresas muy grandes pero predominan las empresas grandes con el 89.6% del capital invertido y el 50% de los establecimientos. La alta concentración de establecimientos y capital en ese tamaño de industria determina un bajo coeficiente de Gini y de Herfindahl, es decir, una más equitativa distribución de capital por establecimiento y por tamaño y un alto nivel de competencia de tamaños similares, ubicándose en ambos indicadores dentro del primer cuartil.

Cuadro No. 10

**SINTESIS DE LOS INDICADORES DE LA SUBRAMA 35
CLASIFICADOS POR CUARTIL**

SUBRAMA	BAJO 1er.	MEDIANO 2do.	ALTO 3er.	MUY ALTO 4to.
351		P	G H	N AT AF
352	H	G N	P AF	AT
353*	P G			H N
354*	P G	N		H
355	G N	AT AF	H	P
356	G H	P H		AT AF

Nota: P : Indica la ponderación de la PYME en la rama.

G : Indica el índice de GINI de la distribución relativa del capital por establecimiento según los tamaños. Su valor fluctúa en el rango de $0 > G > 1$. Cuando vale uno hay inequitativa distribución (pocos tienen mucho y muchos tienen poco) y cuando vale cero hay una equitativa distribución.

H : Indica el índice de Herfindahl, mide la concentración absoluta, su valor está entre cero y uno. Uno, cuando hay monopolio absoluto y cero cuando hay competencia absoluta.

N : Indica el índice de Neehans, el valor promedio del capital por establecimientos ponderado por el tamaño de cada clase.

AT : Indica los activos totales por empleo.

AF : Indica los activos fijos por empleo.

La relación activos por empleo es intensa ocupando el segundo lugar (primer cuartil) ya que el promedio de la rama supera en un 52.7% al promedio de la industria. En las pequeñas empresas es relativamente más intensa, pues supera a la media en un 109.7%, mientras que en las empresas medianas solamente lo hace en un 41.7% y en las empresas grandes es un 8.3% más bajo.

Rama 31 de alimentos, bebidas y tabaco.

El séptimo lugar en cuanto a la presencia de la PYME en una rama industrial ponderado por el capital invertido le corresponde a la rama 31, de alimentos, bebidas y tabaco (se incluye el azúcar) con un 10.3% del capital invertido absorbido por un 66.1% de los establecimientos. en esta rama el 0.9% del capital es absorbido por el 24.6% de los establecimientos pequeños, el 7.5% de capital por el 41.5% de los establecimientos medianos. El 26.6% del capital lo concentran las grandes empresas con el 25.1% de los establecimientos y el 63.1% del capital es absorbido por el 8.7% de los establecimientos muy grandes.

Esta rama aportaba a la industria dominicana en 1983, el 42.1% de los establecimientos, el 38% del capital invertido y el 37.9% del empleo industrial. Dentro de ella la subrama 311-312 de alimentos (excluyendo al azúcar) representa el 90% de los establecimientos, el 63.2% del capital y el 77.6% del personal invertido. Las subramas de bebidas y tabaco aportaban el 6.1% y el 3.8% de los establecimientos; el 23.9% y el 12.9% del capital invertido; y por último, el 15.8% y el 6.6% del personal ocupado.

La rama 31 es la tercera rama de mayor concentración relativa (0.7150) y la menos oligopolizada de la industria dominicana (un Herfindahl de 0.00677), sin embargo, es una rama que requiere un alto volumen de capital por establecimiento ponderado por el tamaño (ocupa el tercer lugar en el índice de Neehans), y el promedio simple de capital por establecimiento refleja un requerimiento de un 50.7% más que el promedio simple de la industria, aunque por tamaño la situación es diferente, pues en las pequeñas, medianas y grandes requiere menos capital por establecimientos (97.3%, 98.6% y 96.5% respectivamente) mientras que en las muy grandes requiere un 8.9% más que en el promedio.

La subrama de alimentos (311—312, excluyendo el azúcar) posee un 28.2% de establecimientos pequeños los cuales absorben el 1.4% del capital, un 42.9% de establecimientos medianos con un 13.3% del capital, un 23.1% de los establecimientos grandes con un 34.0% del capital y 5.8% con un

51.3% del capital. Esta estructura de distribución de capital por establecimientos determina una muy alta concentración relativa de la industria de alimentos, ubicándola como la segunda rama de más alta concentración del sector industrial.

Sin embargo, es la subrama de mayor competencia interna o menos oligopolizada de la industria dominicana (Herfindahl de 0.03272). Es una subrama (311—312) intensiva en capital por establecimientos y en activos totales y fijos por empleo.

En efecto, está en la penúltima posición del cuarto cuartil del índice de Veehans, lo que la clasifica como una rama de muy altos requerimientos de capital por establecimientos (ponderados por los tamaños), sin embargo, el promedio simple de esta relación la señala como una industria que requiere un 9.9% más capital que el promedio del sector. Pero por tamaño está por debajo de los promedios industriales requeridos: la pequeña representa un 95.4% del promedio simple industrial de pequeñas, la mediana representa un 98.4%, las grandes un 97.9% y las muy grandes un 97.7%.

La intensidad de activos totales y fijos por empleo, la ubica en el tercer cuartil de alta intensidad y en el cuarto cuartil de muy alta intensidad, teniendo un 2.7% y un 25.0% por encima del promedio industrial respectivamente.

La subrama 313 de bebidas posee una un 4.0% de establecimientos pequeños y un 32% de establecimientos medianos mientras que el 64% se reparte entre establecimientos grandes (40%) y muy grandes (24%). Los establecimientos pequeños absorben el 0.1% del capital, el 3.1% es absorbido por los medianos y el 96.8% restante por los establecimientos grandes y muy grandes. Esta estructura de distribución es relativamente equitativa pues hay pocos pequeños con poco capital y muchos grandes con mucho capital, ubicando la rama en el segundo cuartil de mediana distribución. El grado de competencia al interior de la rama también es elevado pues la ubica en el segundo cuartil de mediana concentración absoluta.

Sin embargo, el requerimiento de capital por establecimiento ponderado por tamaño es muy alto (cuarto cuartil), lo cual explica la ausencia de la PYME en la rama. Como consecuencia de lo anterior la relación activos totales por empleo es elevada (un 27% por encima del promedio industrial) ubicándose en el cuarto cuartil, lo mismo ocurre con los activos fijos por empleo.

Cuadro No. 11

SINTESIS DE LOS INDICADORES DE LA SUBRAMA 31 CLASIFICADOS POR CUARTIL

SUBRAMA	BAJO 1er.	MEDIANO 2do.	ALTO 3er.	MUY ALTO 4to.
311—312	H	P	AT AF	G N
313	P N	G N		AT AF
314	P AF	G	AT	H N

* No se dispone de información de activos totales ni fijos.

Nota: P : Indica la ponderación de la PYME en la rama.

G : Indica el índice de GINI de la distribución relativa del capital por establecimiento según los tamaños. Su valor fluctúa en el rango de $0 > G > 1$. Cuando vale uno hay inequitativa distribución (pocos tienen mucho y muchos tienen poco) y cuando vale cero hay una equitativa distribución.

H : Indica el índice de Herfindahl, mide la concentración absoluta, su valor está entre cero y uno. Uno, cuando hay monopolio absoluto y cero cuando hay competencia absoluta.

N : Indica el índice de Neehans, el valor promedio del capital por establecimientos ponderado por el tamaño de cada clase.

AT : Indica los activos totales por empleo.

AF : Indica los activos fijos por empleo.

Rama 36 de productos minerales no metálicos.

La octava rama con mayor ponderación de la PYME medido por el capital invertido, es la rama 36 de fabricación de productos minerales no metálicos con un 59.6% de los establecimientos, absorbiendo el 8.3% del capital invertido. Los establecimientos muy grandes (31.9%) y grandes (34.0%) concentran el 61.0% y el 30.8% del capital invertido.

Esta estructura de distribución condiciona un requerimiento de capital por establecimiento muy elevado medido por el índice de Neehans (el segundo) y un alto nivel de concentración absoluta (muy oligopolizada, también la segunda rama más oligopolizada de la industria dominicana).

En 1983, esta rama 36 aportaba el 6.3% de los establecimientos, el 12.5% del capital invertido y el 22% del empleo. Dentro de ella la más importante es la subrama 369 de fabricación de otros minerales no metálicos, es decir, fabricación de cemento, cal, yeso, y otros materiales para la construcción.

La subrama 369 aportaba más de cuatro quintas partes de los establecimientos, el capital invertido y el empleo. El aporte de la PYME en la subrama es muy reducido, ubicándose en el lugar 21 (de 26). Como es lógico suponer hay un alto grado de concentración absoluta y una alta intensidad de activos totales por empleo (cuarto cuartil).

CUADRO No. 12

SINTESIS DE LOS INDICADORES DE LA SUBRAMA 36 CLASIFICADOS POR CUARTIL

SUBRAMA	BAJO 1er.	MEDIANO 2do.	ALTO 3er.	MUY ALTO 4to.
362	G N	AT AF		P H
369	P	H		G N AT AF

Nota: P : Indica la ponderación de la PYME en la rama.

G : Indica el índice de GINI de la distribución relativa del capital por establecimiento según los tamaños. Su valor fluctúa en el rango de $0 > G > 1$. Cuando vale uno hay inequitativa distribución (pocos tienen mucho y muchos tienen poco) y cuando vale cero hay una equitativa distribución.

H : Indica el índice de Herfindahl, mide la concentración absoluta, su valor está entre cero y uno. Uno, cuando hay monopolio absoluto y cero cuando hay competencia absoluta.

N : Indica el índice de Neehans, el valor promedio del capital por establecimientos ponderado por el tamaño de cada clase.

AT : Indica los activos totales por empleo.

AF : Indica los activos fijos por empleo.

Rama 37 de industrias metálicas básicas.

La última rama según la ponderación de la PYME es la 37 de industrias metálicas básicas, en donde la PYME representa apenas el 2.4% del capital invertido el 66.7% de los establecimientos. El 91.1% del capital invertido lo absorben las empresas muy grandes con el 16.7% de los establecimientos.

Esta es la rama con peor distribución relativa de capital por establecimiento y tamaño (índice de Gini de 0.7891), con mayor nivel de concentración absoluta (índice de Herfindahl de 0.83455) y con mayor requerimiento de capital por establecimientos (índice de Neehans).

El aporte de la rama al sector industrial es reducido, pues apenas aporta el 0.7% de los establecimientos, el 1.0% del capital invertido y el 1.5% de los empleos. Dentro de ella la subrama 371 de industria básica de hierro es la más importante, pues es responsable del 71% de los establecimientos de la rama, del 60% del capital y del 87% del capital del empleo.

Esta subrama también posee un alto nivel de concentración absoluta y relativa (cuarto cuartil y tercer cuartil) y los requerimientos de capital por establecimiento son en promedio un 72.0% más elevados que los requerimientos de la industria.

Cuadro No. 13

**SINTESIS DE LOS INDICADORES DE LA SUBRAMA 37
CLASIFICADOS POR CUARTIL**

SUBRAMA	BAJO 1er.	MEDIANO 2do.	ALTO 3er.	MUY ALTO 4to.
371	P AF	AT	G	H N
372		P G N AT	AF	H

Nota: P : Indica la ponderación de la PYME en la rama.

G : Indica el índice de GINI de la distribución relativa del capital por establecimiento según los tamaños. Su valor fluctúa en el rango de $0 > G > 1$. Cuando vale uno hay inequitativa distribución (pocos tienen mucho y muchos tienen poco) y cuando vale cero hay una equitativa distribución.

H : Indica el índice de Herfindahl, mide la concentración absoluta, su valor está entre cero y uno. Uno, cuando hay monopolio absoluto y cero cuando hay competencia absoluta.

N : Indica el índice de Neehans, el valor promedio del capital por establecimientos ponderado por el tamaño de cada clase.

AT : Indica los activos totales por empleo.

AF : Indica los activos fijos por empleo.

A manera de resumen.

1.— Las tres ramas con mayor presencia de la PYME son:

- Rama 39 de “Otras Industrias”.
- Rama 33 de “Industria de la madera y productos de madera incluido muebles”.
- Rama 38 de “Fabricación de productos metálicos, maquinarias y equipos”.

2.— Las cinco subramas con mayor presencia de la PYME son:

- Subrama 355 de “Productos de caucho”.
- Subrama 384 de “Construcción de materiales de transporte”.
- Subrama 362 de “Fabricación de vidrio y productos de vidrio”.
- Subrama 331 de “Madera y productos de madera”.
- Subrama 390 de “Otras industrias”.

3.— Las tres ramas con mayor nivel de concentración relativa, es decir, las ramas donde el capital está más inequitativamente distribuido por establecimientos y por tamaño (pocos tienen mucho y muchos tienen muy poco), medido por el índice de GINI.

- Rama 38 de “Metálicas básicas”.
- Rama 34 de “Fabricación de papel y productos de papel, imprentas y editoriales”.
- Rama 31 de “Alimentos, bebidas y tabaco”.

4.— Las cinco subramas con mayor concentración relativa, medido por el índice de GINI son:

- Subrama 331 de “Madera y productos de la madera”.
- Subrama 311—312 de “Alimentos, excluyendo el azúcar”.
- Subrama 382 de “Producción de máquinas excepto eléctricas”.
- Subrama 351 de “Sustancias químicas industriales”.

5.— Las tres ramas con mayor grado de monopolio en la industria dominicana, es decir, con mayor grado de concentración absoluta medido por el índice de Herfindahl.

- Rama 38 de “Metálicas básicas”.
- Rama 39 de “Otras industrias”.
- Rama 36 de “Minerales no metálicos”.

6.— Las cinco subramas con mayor grado de monopolio en la industria dominicana son:

- Subrama 71 de “Industria básica de hierro”.
- Subrama 314 de “Industria del tabaco”.
- Subrama 372 de “Industria básica de metales no ferrosos”.
- Subrama 331 de “Madera y productos de madera”.
- Subrama 362 de “Vidrio y productos de vidrio”.

Se excluyeron la subrama 353 de refinería de petróleo y la 354 productos diversos derivados del petróleo (fabricación de materiales para techado, pavimentación, briquetas y otros).

7.— Las tres ramas con mayor volumen de capital por establecimiento ponderado por la clase de tamaño, medido por el índice de Neehans. (Esta es una medida del grado de concentración absoluta).

- Rama 38 de “Metálicas básicas”.
- Rama 36 de “Minerales no metálicos”.
- Rama 31 de “Alimentos, bebidas y tabaco”.

8.— Las cinco subramas con mayor índice de Neehans, son:

- Subrama 371 de “Industria básica de hierro”.
- Subrama 314 de “Industria de tabaco”.
- Subrama 313 de “Industria de la bebida”.
- Subrama 369 de “Otros productos minerales no metálicos (cemento)”.
- Subrama 311—312 de “alimentos”.

9.— Las cinco subramas con mayor intensidad de activos totales por empleo, medido como la desviación del promedio industrial, son:

- Subrama 351 de “Sustancias químicas”.
- Subrama 356 de “Productos de plástico”.
- Subrama 352 de “Otros productos químicos”.
- Subrama 383 de “Construcción de maquinarias, aparatos, accesorios y suministros”.
- Subrama 369 de “Otros productos minerales”.

10.— Las cinco subramas con mayor intensidad de activos fijos por empleo, medido como la desviación del promedio industrial, son:

- Subrama 351 de “Sustancias químicas”.
- Subrama 369 de “Otros productos minerales no metálicos”.
- Subrama 313 de “Bebidas”.

- Subrama 322 de "Prendas de vestir excepto calzado".
- Subrama 311—312 de "Alimentos excluyendo el azúcar".

11.— Analicemos ahora las relaciones que se dan entre los indicadores que hemos utilizado, para ello nos auxiliaremos de una matriz de correlaciones parciales.

Cuadro No. 14

MATRIZ DE CORRELACIONES ENTRE LOS INDICADORES INDUSTRIALES

	P	G	H	N	AT/E	AF/E
P	1.000	-0.236	-0.077	-0.559	-0.375	-0.295
G	-0.236	1.000	-0.033	0.197	0.040	0.133
H	-0.077	-0.033	1.000	0.550	-0.189	-0.386
N	-0.559	0.197	0.550	1.000	0.191	0.080
AT/E	-0.375	0.040	-0.189	0.191	1.000	0.755
AF/E	-0.295	0.133	-0.386	0.080	0.755	1.000

donde: P Indica la ponderación de la PYME en la subrama.

G Indica el índice de GINI.

H Indica el índice de Herfindahl.

N Indica el índice de Neehans.

AT/E Indica los activos totales por empleo.

AF/E Indica los activos fijos por empleo.

Manteniendo las reservas por la mala calidad de la información, podemos extraer las siguientes conclusiones del cuadro No. 46:

- a) Hay una relación negativa entre la presencia de la PYME y la distribución relativa del capital por establecimientos y por tamaño. Esto significa que a más presencia de la PYME en una rama mejor sería la distribución.

Sin embargo, el nivel de correlación es bajo de -0.236, lo que indica que a pesar de esta relación inversa, el grado de asociación es débil entre uno y otro indicador.

- b) Hay una relación negativa entre la presencia de la PYME y el grado de monopolio absoluto, sin embargo, el índice de correlación es muy bajo de -0.077, lo que indicaría que la presencia de la PYME en una subrama no implica la no existencia de un alto grado de monopolio.
- c) Hay una relación negativa entre el tamaño absoluto de la industria y la presencia de la PYME en la subrama, con un nivel de correlación de -0.559. Esto quiere decir que mientras mayor sea el tamaño absoluto de la empresa dentro de una subrama menos presencia tendrá la PYME dentro de esa subrama.
- d) Hay una asociación negativa entre los activos de industria y la presencia de la PYME en la subrama. Mientras más intensos sean los requerimientos de activos por empleos, menor es la presencia de la PYME en la subrama. Esta asociación entre activos por empleo y la PYME es más estrecha entre los activos totales por empleo (-0.375) que en los activos fijos por empleo (-0.295) en la PYME.
- e) No hay una relación entre el grado de ologopolización de una subrama y la distribución relativa del capital por establecimientos. Una rama puede tener un alto grado de concentración absoluta y estar equitativamente distribuido el capital por establecimientos. En efecto, en el caso del monopolio absoluto el coeficiente de Herfindahl sería máximo y la distribución relativa sería óptima (un Gini de 0), como ocurre en la subrama 353 de refinación de petróleo.
- f) Existe una asociación positiva entre el tamaño promedio absoluto de la empresa y la concentración relativa del capital.
- g) No hay una relación significativa entre el volumen de activos por empleo y la distribución relativa del capital por establecimientos. (0.040, 0.133).
- h) Existe una asociación positiva entre el tamaño promedio absoluto de la industria y el grado de monopolio de la subrama (0.555).

Cuadro No. 15

**UBICACION DE LA SUBRAMA POR CUARTIL DE:
PONDERACION DE LA PYME (P), INDICE DE GINI (G),
DE HERFINDAHL (H), DE HEEHANS (N), DE LA RELACION
ACTIVOS TOTALES POR EMPLEO (AT) Y ACTIVOS FIJOS
POR EMPLEO (AF)**

SUB- RAMA	C U A R T I L E S			
	1ro. Bajo	2do. Mediano	3er. Alto	4to. Muy Alto
362	G N	AT AF		P H
355	G N	AT AF	H	P
384	G N		H	P
331	N AT			P G H
390	N	H AF	G AT	P
332	H N AT AF	G		P
324	AT AF	H	N	P G
322		H N AT	P G	AF
342	H AT AF	N	P	G
383		AF	P G H N	AT
381	H	AT AF	P G N	
352	H	G N	P AF	AT
382		AT AF H	P G N	
351		P	G H	N AT
372		P G N AT	AF	H
323	AT AF	P G N	H	
311—312	H	P	AT AF	G N
356		P H	G N AT AF	
341	G H	P N		AT AF
354	P G	N		H
321	P AT	G H N AF		
369	P	H		G N AT AF
313	P N	G H		AT AF
314	P AF	G	AT	H N
	P AF	AT	G	H N
				H N

Nota: P : Indica la ponderación de la PYME en la rama, 0 ≤ P ≤ 1.

G : Indica el grado de concentración relativa medido por el Índice de Gini, en donde: 0 ≤ G ≤ 1; cuando el valor de G es 1 indica una equitativa distribución (nivel más alto del cuarto cuartil) y cuando vale 0 indica una inequitativa distribución (último lugar del 1er. cuartil).

H : Indica el grado de concentración absoluta medido por el Índice de Herfindahl, en donde: 0 ≤ H ≤ 1; cuando vale 1 indica un nivel de absoluta competencia.

N : Indica el grado de concentración absoluta medido por la concentración de capital mediante el Índice de Neehans. No tiene cota superior.

AT : Indica los activos totales por empleo.

AF : Indica los activos fijos por empleo.

Cuadro No. 16

**PONDERACION DE LA "PYME" EN LA INDUSTRIA DOMINICANA,
SUBRAMAS CIUU SEGUN EL CAPITAL INVERTIDO**

BAJA 1er. Cuartil $P < 10.3\%$	MEDIANA 2do. Cuartil $10.3\% < P < 20.6\%$	ALTA 3er. Cuartil $20.6\% < P < 45.5\%$	MUY ALTA 4to. Cuartil $45.5\% < P$
354	351	322	362
321	372	342	355
369	323	383	384
313	311—312	381	331
314	341	352	390
371	356	382	332
353			324

Cuadro No. 17

**CONCENTRACION RELATIVA DE LA INDUSTRIA DOMINICANA,
SUBRAMAS CIUU — INDICE DE GINI**

BAJA 1er. Cuartil $G < 0.4789$	MEDIANA 2do. Cuartil $0.4789 < G < 0.6264$	ALTA 3er. Cuartil $0.6264 < G < 0.6630$	MUY ALTA 4to. Cuartil $0.6630 < G$
356	323	371	331
355	313	390	311—312
362	352	383	369
354	321	341	382
384	372	322	351
353	332	381	342
	314		324

Cuadro No. 18

**CONCENTRACION ABSOLUTA DE LA INDUSTRIA DOMINICANA
SUBRAMAS CIUU — INDICE DE HERFINDAHL**

BAJA 1er. Cuartil $H < 0.7385$	MEDIANA 2do. Cuartil $0.7385 < H < 0.14726$	ALTA 3er. Cuartil $0.14726 < H < 0.29615$	MUY ALTA 4to. Cuartil $0.29615 < H$
332	324	383	353
342	341	382	371
356	322	351	314
352	390	323	372
381	313	384	331
311—312	369	355	354
	321		362

Cuadro No. 19

**TAMAÑO PROMEDIO DEL CAPITAL INVERTIDO POR ESTABLECIMIENTOS
CIUU — INDICE DE NEEHANS**

(Capital promedio por establecimiento ponderado por tamaño)

BAJA 1er. Cuartil $N < 1,431.6$	MEDIANA 2do. Cuartil $1,431.6 < N < 2,926.6$	ALTA 3er. Cuartil $2,926.6 < N < 7,183.0$	MUY ALTA 4to. Cuartil $7,183.0 < N$
332	352	341	353
390	322	383	371
331	354	382	314
355	356	321	313
384	372	324	369
362	323	381	311—312
	342		351

Cuadro No. 20

INTENSIDAD DE LA RELACION ACTIVOS TOTALES POR EMPLEO (AT/E)
(Desviación respecto a la media industrial)

BAJA 1er. Cuartil AT/E < 63.5%	MEDIANA 2do. Cuartil 63.5% < AT/E < 86.9%	ALTA 3er. Cuartil 86.9% < AT/E < 12.4	MUY ALTA 4to. Cuartil 124.9% < AT/E
321	355	341	351
332	361	381	356
323	322	382	352
342	371	311—312	383
331	372	390	369
324	362	314	313

Cuadro No. 21

INTENSIDAD DE LA RELACION ACTIVOS FIJOS POR EMPLEO (AF/E)
(Desviación respecto a la media industrial)

BAJA 1er. Cuartil AF/E < 46.5%	MEDIANA 2do. Cuartil 46.5% < AF/E < 76.1%	ALTA 3er. Cuartil 76.1% < AF/E < 110.5%	MUY ALTA 4to. Cuartil 110.5% < AF/E
331	355	341	3551
342	321	381	369
332	362	352	313
371	390	382	322
314	383	372	311—312
323	351		356
324			

ANEXOS

Cuadro No. 1

INVERSION, CLASIFICADA POR TAMAÑO Y ACTIVIDAD INDUSTRIAL, AÑO 1979, (En miles)

CIUU	ACTIVIDAD	TOTAL	I	II	III	IV
31	PRODUCTOS ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACO	362,040.4	3,352.5	33,992.0	96,175.9	228,520.0
	311—312 Alimentos, excepto Bebidas	224,930.0	3,212.5	29,910.1	76,404.3	115,403.1
	313 Bebidas	122,657.8	140.0	3,776.3	19,771.6	98,969.9
	314 Tabaco	14,452.6	0.0	305.6	0.0	14,147.0
32	TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E IND. DEL CUERO	112,777.9	3,698.3	21,554.9	49,946.3	37,578.4
	321 Textiles	61,386.4	609.3	4,584.4	31,783.8	24,408.9
	322 Prendas de vestir, excepto calzados	20,735.1	1,529.3	7,393.7	5,569.3	6,242.8
	323 Pielés y sucedáneos, excepto calzados	9,505.1	343.0	1,163.6	7,998.5	0.0
	324 Calzados, excepto caucho, plástico	21,151.3	1,216.7	8,413.2	4,594.7	6,926.7
33	INDUSTRIA DE LA MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA INCLUIDOS MUEBLES	15,199.4	1,373.6	7,315.2	6,510.6	0.0
	331 Madera y productos de madera	724.3	153.3	571.0	0.0	0.0
	332 Muebles y accesorios, excepto los metálicos	14,475.1	1,220.3	6,744.3	6,510.6	0.0
34	FABRICACION DE PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL, IMPRENTAS Y EDITORIALES	80,460.7	2,575.7	14,396.1	23,878.3	39,610.6
	341 Papel y productos de papel	57,944.4	601.9	6,894.0	10,837.9	39,610.6
	342 Imprentas, editoriales conexas	22,516.3	1,973.8	7,502.1	13,040.4	0.0
35	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS Y PRODUCTOS QUIMICOS DERIVADOS DEL PETROLEO Y DEL CARBON, DE CAUCHO Y PLASTICO	224,150.9	2,880.1	32,706.6	107,330.8	81,233.4

351 Sustancias químicas industriales	35,313.3	187.3	6,458.8	6,811.4	21,855.8
352 Otros productos químicos	80,181.8	1,818.4	17,888.1	44,213.6	16,261.7
353 Refinería de petróleo	43,115.9	0.0	0.0	0.0	43,115.9
354 Productos diversos derivados petróleo y carbón	5,613.5	0.0	580.0	5,033.5	0.0
355 Productos de caucho	2,702.1	370.7	2,331.4	0.0	0.0
356 Productos plásticos	57,224.3	503.7	5,448.3	51,272.3	0.0
36 FABRICACION DE PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS EXCEPTO LOS DERIVADOS DEL PETROLEO	109,622.0	816.7	8,243.5	33,721.4	66,840.4
361 Objetos de barro, loza y porcelana	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
362 Vidrio y productos de vidrio	1,034.3	62.4	971.9	0.0	0.0
369 Otros productos minerales no metálicos	108,587.7	754.3	7,271.6	33,721.4	66,840.4
37 INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	35,007.9	256.9	597.6	2,255.4	31,898.0
371 Industrias básicas de hierro y acero	32,300.3	136.7	265.6	0.0	31,898.0
372 Industrias básicas de metales no ferrosos	2,707.6	120.2	332.0	2,255.4	0.0
38 FABRICACION DE PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIAS Y EQUIPOS	126,502.0	4,566.7	31,236.6	51,534.3	39,164.4
381 Productos metálicos, excepto maquinarias	84,858.8	2,877.8	19,854.2	41,227.0	20,899.8
382 Maquinaria, excepto la eléctrica	19,594.6	676.9	3,541.3	6,621.4	8,755.0
383 Maquinarias, equipos y accesorios eléctricos	19,595.2	782.0	5,617.7	3,685.9	9,509.6
384 Fabricación de vehículos y automóviles	2,453.4	230.0	2,223.4	0.0	0.0
39 OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	5,135.5	917.5	2,841.0	1,377.0	0.0
390 Industrias manufactureras	5,135.5	917.5	2,841.0	1,377.0	0.0
TOTAL	1,070,896.7	20,438.0	152,883.5	372,730.0	524,845.2

I Pequeña Empresa : Inversión hasta RDS\$150,000

II Mediana Empresa: Inversión total entre RDS\$150,000 y RDS\$1,000,000

III Grande Empresa : Inversión total entre RDS\$1,000,001 y RDS\$5,000,000.

Cuadro No. 2

ESTABLECIMIENTOS, CLASIFICADOS POR TAMAÑO, 1979

CIUU	ACTIVIDAD	Total	I	II	III	IV
31	PRODUCTOS ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACO	183	45	76	46	16
311—312	Alimentos, excepto Bebidas	156	44	67	36	9
313	Bebidas	25	1	8	10	6
314	Tabaco	2	0	1	0	1
32	TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E IND. DEL CUERO	121	46	48	22	5
321	Textiles	33	6	11	13	3
322	Prendas de vestir, excepto calzados	38	17	17	3	1
323	Pieles y sucedáneos, excepto calzados	14	6	4	4	0
324	Calzados, excepto caucho, plástico	36	17	16	2	1
33	INDUSTRIA DE LA MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA INCLUIDOS MUEBLES	40	19	17	4	0
331	Madera y productos de madera	5	4	1	0	0
332	Muebles y accesorios, excepto los metálicos	35	15	16	4	0
34	FABRICACION DE PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL, IMPRENTAS Y EDITORIALES	76	34	26	12	4
341	Papel y productos de papel	27	6	11	6	4
342	Imprentas, editoriales conexas	49	28	15	6	0
35	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS Y PRODUCTOS QUIMICOS DERIVADOS DEL PETROLEO Y DEL CARBON, DE CAUCHO Y PLASTICO	164	40	71	48	5
351	Sustancias químicas industriales	23	4	13	4	2
352	Otros productos químicos	86	24	39	21	2
353	Refinería de petróleo	1	0	0	0	1
354	Productos diversos derivados petróleo y car	3	0	1	2	0
355	Productos de caucho	9	4	5	0	0
356	Productos plásticos	42	8	13	21	0
36	FABRICACION DE PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS EXCEPTO LOS DERIVADOS DEL PETROLEO Y DEL C	47	12	16	15	4
361	Objetos de barro, loza y porcelana	0	0	0	0	0
362	Vidrio y productos de vidrio	5	2	3	0	0
369	Otros productos minerales no metálicos	42	10	13	15	4

37 INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	6	2	2	1	1
371 Industrias básicas de hierro y acero	3	1	1	0	1
372 Industrias básicas de metales no ferrosos	3	1	1	1	0
38 FABRICACION DE PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIAS Y EQUIPOS	153	52	73	23	5
381 Productos metálicos, excepto maquinarias	101	37	43	18	3
382 Maquinaria, excepto la eléctrica	19	6	9	3	1
383 Maquinarias, equipos y accesorios eléctricos	26	7	16	2	1
384 Fabricación de vehículos y automóviles	7	2	5	0	0
39 OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	26	17	8	1	0
390 Otras industrias manufactureras	26	17	8	1	0
TOTAL	816	267	337	172	40

I Pequeña Empresa : Inversión hasta RDS150,000.

II Mediana Empresa: Inversión total entre RDS150,000 y RDS1,000,000.

III Grande Empresa : Inversión total entre RDS1,000,000 y RDS5,000,000.

IV Muy Grande : Inversión total superior a RDS5,000,000.

Fuente: Secretaría de Estado de Industria y Comercio. Oficina Sectorial de Programación. Diagnóstico del Sector Industrial. Localización Espacial. Versión Preliminar para Discusión. (Sin fecha). p. 21. Cuadro No. 8.

Cuadro No. 3

INDICADORES DE CONCENTRACION (Ordenados de mayor a menor)

ACTIVIDAD	Niehans*	ACTIVIDAD	Herfindahl	ACTIVIDAD	Gini
Met. Básicas	29,215.7	Met. Básicas	0.83455	Met. Básicas	0.7891
Min. No Met.	10,929.5	Otras	0.11203	Papel	0.7241
Alimen.	9,613.2	Min. No Met.	0.09961	Alimen.	0.7150
TOTAL	7,251.1	Papel	0.06919	TOTAL	0.7097
Sust. Quím.	7,026.7	Madera	0.05993	Min. No Met.	0.7001
Papel	5,567.1	Textiles	0.03191	Textiles	0.6673
Textiles	3,598.2	Sust. Quím.	0.03135	Otras	0.6532
Metal. Maq. Eq.	3,446.6	Metal. Maq. Eq.	0.02725	Metal. Maq. Eq.	0.6462
Madera	910.8	Alimen.	0.02655	Sust. Quím.	0.6427
Otras	575.3	Total	0.00677	Madera	0.5615

* Miles de RDS

Fuente: Cuadros No. 1 y 2.

Cuadro No. 4

**INDICADORES DE CONCENTRACION
MEDIDOS POR EL CAPITAL INVERTIDO**

CIUU	Niehans*	CIUU	Herfindahl	CIUU	Gini
353	43,115.9	353	1.00000	331	0.7577
371	31,503.5	371	0.97533	T	0.7097
314	13,854.3	314	0.95860	11—12	0.6985
313	13,642.8	372	0.71088	69	0.6794
369	11,021.9	331	0.63269	32	0.6786
311—12	7,360.1	354	0.41269	51	0.6715
T	7,251.1	362	0.29615	42	0.6704
351	7,183.0	383	0.25857	24	0.6630
341	7,182.9	382	0.24153	71	0.6570
383	5,066.8	351	0.20341	90	0.6532
382	4,732.6	323	0.18099	83	0.6515
321	4,533.2	384	0.16865	41	0.6490
324	2,980.7	355	0.15359	22	0.6406
381	2,939.2	324	0.14092	81	0.6374
352	2,914.0	341	0.12396	23	0.6134
322	2,539.9	322	0.12249	13	0.6130
354	2,316.6	390	0.11203	52	0.5818
356	2,228.0	313	0.11123	21	0.5522
372	1,924.8	369	0.10150	72	0.5405
323	1,720.4	321	0.07385	32	0.5328
342	1,431.6	332	0.06462	14	0.4789
332	935.3	342	0.06358	56	0.4131
390	575.3	356	0.03894	55	0.3682
331	458.3	352	0.03634	62	0.3638
355	415.0	381	0.03464	54	0.2300
384	413.8	311—12	0.03272	84	0.2188
362	306.3	T	0.00677	353	0.0000

* Miles de RDS

Fuente: Cuadros Nos. 1 y 2 del anexo.

Cuadro No. 5

INDICADORES DE CONCENTRACION INDUSTRIAL

CIUU	ACTIVIDAD	Neehans*	Herfindahl	Gini
31	PRODUCTOS ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACO	9,613.2	0.02655	0.7150
311—312	Alimentos, excepto Bebidas	7,360.1	0.03272	0.6985
313	Bebidas	13,642.8	0.11123	0.6130
314	Tabaco	13,854.3	0.95860	0.4789
32	TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E IND. DEL CUERO	3,598.2	0.03191	0.6673
321	Textiles	4,533.2	0.07385	0.5522
322	Prendas de vestir, excepto calzados	2,539.9	0.12249	0.6406
323	Pieles y sucedáneos, excepto calzados	1,720.4	0.18099	0.6134
324	Calzados, excepto caucho, plástico	2,980.7	0.14092	0.6630
33	INDUSTRIA DE LA MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA INCLUIDOS MUEBLES	910.8	0.05993	0.5615
331	Madera y productos de madera	458.3	0.63269	0.7577
332	Muebles y accesorios, excepto los metálicos	935.3	0.06462	0.5321
34	FABRICACION DE PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL, IMPRENTAS Y EDITORIALES	5,567.1	0.06919	0.7241
341	Papel y productos de papel	7,182.9	0.12396	0.6490
342	Imprentas, editoriales conexas	1,431.6	0.06358	0.6704
35	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS Y PRODUCTOS QUIMICOS DERIVADOS DEL PETROLEO Y DEL CARBON, DE CAUCHO Y PLASTICO	7,026.7	0.03135	0.6427
351	Sustancias químicas industriales	7,183.0	0.20341	0.6715
352	Otros productos químicos	2,914.0	0.03634	0.5818
353	Refinería de petróleo	43,115.9	1.00000	0.0000
354	Productos diversos derivados petróleo y car	2,316.6	0.41269	0.2300
355	Productos de caucho	415.0	0.15359	0.3682
356	Productos plásticos	2,228.0	0.03894	0.4131
36	FABRICACION DE PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS EXCEPTO LOS DERIVADOS DEL PETROLEO	10,919.5	0.09961	0.7001
362	Vidrio y productos de vidrio	306.3	0.29615	0.3638
369	Otros productos minerales no metálicos	11,021.9	0.10150	0.6794

37 INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	29,215.7	0.83455	0.7891
371 Industrias básicas de hierro y acero	31,503.5	0.97533	0.6570
372 Industrias básicas de metales no ferrosos	1,924.8	0.71088	0.5405
38 FABRICACION DE PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIAS Y EQUIPOS	3,446.6	0.02725	0.6462
381 Productos metálicos, excepto maquinarias	2,939.2	0.03464	0.6374
382 Maquinaria, excepto la eléctrica	4,732.6	0.24153	0.6786
383 Maquinarias, equipos y accesorios eléctricos	5,066.8	0.25857	0.6515
384 Fabricación de vehículos y automóviles	413.8	0.16865	0.2188
39 OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	575.3	0.11203	0.6532
390 Industrias manufactureras	575.3	0.11203	0.6532
TOTAL	7,251.1	0.00677	0.7097

* Miles de RDS.

Fuente: Cuadros Nos. 1 y 2 del Anexo.

Cuadro No. 6

**CAPITAL INVERTIDO POR ESTABLECIMIENTOS Y DESVIACION
RESPECTO A LA MEDIA INDUSTRIAL**

CIUU	TOTAL	I	II	III	IV	TOTAL	I	II	III	IV
31	1,978.4	74.5	447.3	2,090.8	14,282.5	150.7%	97.3%	98.6%	96.5%	108.9%
311—312	1,441.9	73.0	446.4	2,122.3	12,822.6	109.9%	95.4%	98.4%	97.9%	97.7%
313	4,906.3	140.0	472.0	1,977.2	16,495.0	373.9%	182.9%	104.1%	91.2%	125.7%
314	7,226.3	0.0	305.6	0.0	14,147.0	550.6%	0.0%	67.4%	0.0%	107.8%
32	932.0	80.4	449.1	2,270.3	7,515.7	71.0%	105.0%	99.0%	104.8%	57.3%
321	1,860.2	101.6	416.8	2,444.9	8,136.3	141.7%	132.7%	91.9%	112.8%	62.0%
322	545.7	90.0	434.9	1,856.4	6,242.8	41.6%	117.5%	95.9%	85.7%	47.6%
323	678.9	57.2	290.9	1,999.6	0.0	51.7%	74.7%	64.1%	92.3%	0.0%
324	587.5	71.6	525.8	2,297.4	6,926.7	44.8%	93.5%	115.9%	106.0%	52.8%
33	380.0	72.3	430.3	1,627.7	0.0	29.0%	94.4%	94.9%	75.1%	0.0%
331	144.9	38.3	571.0	0.0	0.0	11.0%	50.1%	125.9%	0.0%	0.0%
332	413.6	81.4	421.5	1,627.7	0.0	31.5%	106.3%	92.9%	75.1%	0.0%

34	1,058.7	75.8	553.7	1,989.9	9,902.7	80.7%	99.0%	122.1%	91.8%	75.5%
341	2,146.1	100.3	626.7	1,806.3	9,902.7	163.5%	131.1%	138.1%	83.4%	75.5%
342	459.5	70.5	500.1	2,173.4	0.0	35.0%	92.1%	110.2%	100.3%	0.0%
35	1,366.8	72.0	460.7	2,236.1	16,246.7	104.1%	94.1%	101.5%	103.2%	123.8%
351	1,535.4	46.8	496.8	1,702.9	10,927.9	117.0%	61.2%	109.5%	78.6%	83.3%
352	932.3	75.8	458.7	2,105.4	8,130.9	71.0%	99.0%	101.1%	97.2%	62.0%
353	43,115.9	0.0	0.0	0.0	43,115.9	3285.3%	0.0%	0.0%	0.0%	328.6%
354	1,871.2	0.0	580.0	2,516.8	0.0	142.6%	0.0%	127.8%	116.1%	0.0%
355	300.2	92.7	466.3	0.0	0.0	22.9%	121.1%	102.8%	0.0%	0.0%
356	1,362.5	63.0	419.1	2,441.5	0.0	103.8%	82.3%	92.4%	112.7%	0.0%
36	2,332.4	68.1	515.2	2,248.1	16,710.1	177.7%	88.9%	113.6%	103.7%	127.4%
362	206.9	31.2	324.0	0.0	0.0	15.8%	40.8%	71.4%	0.0%	0.0%
369	2,585.4	75.4	559.4	2,248.1	16,710.1	197.0%	98.5%	123.3%	103.7%	127.4%
37	5,834.7	128.5	298.8	2,255.4	31,898.0	444.6%	167.8%	65.9%	104.1%	243.1%
371	10,766.8	136.7	265.6	0.0	31,898.0	820.4%	178.6%	58.5%	0.0%	243.1%
372	902.5	120.2	332.0	2,255.4	0.0	68.8%	157.0%	73.2%	104.1%	0.0%
38	826.8	87.8	427.9	2,240.6	7,832.9	63.0%	114.7%	94.3%	103.4%	59.7%
381	840.2	77.8	461.7	2,290.4	6,966.6	64.0%	101.6%	101.8%	105.7%	53.1%
382	1,031.3	112.8	393.5	2,207.1	8,755.0	78.6%	147.4%	86.7%	101.9%	66.7%
383	753.7	111.7	351.1	1,843.0	9,509.6	57.4%	145.9%	77.4%	85.0%	72.5%
384	350.5	115.0	444.7	0.0	0.0	26.7%	150.2%	98.0%	0.0%	0.0%
39	197.5	54.0	355.1	1,377.0	0.0	15.1%	70.5%	78.3%	63.5%	0.0%
390	197.5	54.0	355.1	1,377.0	0.0	15.1%	70.5%	78.3%	63.5%	0.0%
						0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Total	1,312.4	76.5	453.7	2,167.0	13,121.1	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

I Pequeña Empresa : Inversión hasta RDS\$150,000.

II Mediana Empresa: Inversión total entre RDS\$150,000 y RDS\$1,000,000.

III Grande Empresa : Inversión total entre RDS\$1,000,001 y RDS\$5,000,000.

IV Muy Grande : Inversión total superior a RDS\$5,000,001.

Fuente: Cuadros Nos. 1 y 2 del anexo.

Cuadro No. 7

**SECTOR INDUSTRIAL: ESTABLECIMIENTOS, CAPITAL INVERTIDO
PERSONAL OCUPADO Y JORNALES PAGADOS, SEGUN INDUSTRIAS, 1983**

Industria	Número establec.	Capital Invertido RDS	Personal Ocupado (número)	Jornales Pagados RDS
Total país	1231	660,757,765	75,026	208,366,457
311 - Fab. de productos alim. 312 excepto bebidas	466	158,512,784	22,027	56,188,660
313 - Industria de bebidas	32	59,918,675	4,516	19,294,382
314 - Industria del tabaco	20	32,704,091	1,845	6,456,249
321 - Fabricación de textiles	33	52,239,995	3,716	10,800,337
322 - Fabric. prendas de vestir, excepto calzado	115	11,767,834	2,952	6,392,480
323 - Ind. del cuero y productos de cuero, sucedáneos de cuero y pieles, exc. calzados y otras	14	3,884,110	688	1,962,569
324 - Fab. de calz., exc. el de caucho vulcanizado o moldeado o de plástico	43	9,386,363	2,096	4,789,155
331 - Ind. de la madera y prod. de la madera y de corcho, exc. muebles	27	337,400	140	308,385
332 - Fab. muebles y accesorios exc. los metálicos	82	10,715,478	1,748	5,246,133
341 - Fab. de papel y productos de papel	19	25,324,255	2,305	9,400,993
342 - Imprentas, editoriales e industrias conexas	48	21,360,410	2,031	7,505,222
351 - Fab. de sust. químicas industriales	20	38,770,600	1,738	7,452,285
352 - Fab. de otros prod. quím.	79	43,804,050	3,268	15,808,863
353 - Refinería de petróleos	3	12,830,000	183	3,672,991
355 - Fab. de productos caucho	22	11,074,500	1,232	3,876,886
356 - Fabricación de productos de vidrio N.E.P.	30	23,196,725	2,280	7,580,101
361 - Fab. de obj. de barro, loza y porcelana	5	9,045,208	267	1,259,915
362 - Fab. de vidrio y prod. de vidrio	8	5,890,900	999	3,570,610

369 - Fab. de otros minerales no metálicos	65	67,486,602	15,538	15,331,943
371 - Ind. básicas de hierro y acero	6	4,092,056	963	5,550,998
372 - Ind. básicas de metales no ferrosos	3	2,907,450	125	505,513
381 - Fab. de prod. metálicos exc., maq. y equipos	50	29,386,704	2,779	9,538,915
382 - const. de maq., exc., la eléctrica	6	7,915,075	476	1,769,225
383 - Const. de maq., apar., acces. y sumin. eléct.	16	13,678,900	714	2,930,112
384 - Const. mat. de transporte	3	527,100	57	202,042
385 - Fab. de eq. prof. y cient. instr. de medida y control N.E.P. y apar. fotog. e instr. óptica	3	1,140,000	80	244,229
390 - Otras indst. manufact	13	2,860,500	263	777,264

Fuente: Oficina Nacional de Estadística (Mimco).

Cuadro No. 8
ACTIVOS TOTALES POR EMPLEO, POR SUBRAMA INDUSTRIAL EN RDS, 1981

CIUU	ACTIVIDAD	TOTAL	I	II	III	TOTAL	I	II	III
311 —	312 Alimentos, excepto Bebidas	22,479.15	7,334.60	18,632.90	46,108.05	100.0	0.326	0.829	2.051
	313 Bebidas	27,801.79		26,975.29	28,215.03	100.0	0.000	0.970	1.015
	314 Tabaco	19,200.57			19,200.57	100.0	0.000	0.000	0.000
	321 Textiles	12,982.02		9,178.76	14,503.33	100.0	0.000	0.707	1.117
	322 Prendas de vestir, excepto calzados	17,935.29	5,057.85	3,093.65	58,531.82	100.0	0.282	0.172	3.264
	323 Pielés y sucedáneos, excepto calzados	9,416.26	6,373.23	12,459.27		100.0	0.677	1.323	0.000
	324 Calzados, excepto caucho, plástico	6,040.63	1,686.46	9,183.26	9,429.24	100.0	0.279	1.520	1.561
	331 Madera y productos de madera	6,566.94	5,031.75	8,102.14		100.0	0.766	1.234	0.000
	332 Muebles y accesorios, exc. los metálicos	9,826.94	5,916.45	16,608.22	26,756.90	100.0	0.602	1.690	2.723
	341 Papel y productos de papel	26,881.16	4,545.45		34,326.40	100.0	0.169	0.000	1.277
	342 Imprentas, editoriales conexas	9,469.58	5,469.58	19,774.33	20,454.08	100.0	0.597	2.159	2.233
	351 Sustancias químicas industriales	57,640.46	31,406.28	22,105.15	90,135.40	100.0	0.545	0.384	1.564
	352 Otros productos químicos	29,091.55	7,411.89	15,219.80	34,814.68	100.0	0.255	0.523	1.197
	355 Productos de caucho	18,843.93	7,956.87	24,859.24	21,428.57	100.0	0.422	1.319	1.137
	356 Productos plásticos	33,410.63	15,293.00	25,000.00	37,832.01	100.0	0.458	0.748	1.132
	361 Objetos de barro, loza y porcelana	17,968.79	8,903.63	7,921.55	55,211.50	100.0	0.496	0.441	3.073
	362 Vidrio y productos de vidrio	14,836.03	14,836.03			100.0	1.000	0.000	0.000
	369 Otros productos minerales no metálicos	27,980.38	5,462.29	16,797.79	50,437.30	100.0	0.195	0.600	1.803
	371 Industrias básicas de hierro y acero	17,723.56	11,414.61		24,032.50	100.0	0.644	0.000	1.356
	372 Industrias básicas de metales no ferrosos	15,391.97		15,391.97		100.0	0.000	1.000	0.000
	381 Productos metálicos, excepto maquinarias	26,637.24	5,128.20	23,453.51	38,319.30	100.0	0.193	0.880	1.439
	382 Maquinaria, excepto la eléctrica	23,008.62	8,210.39	12,093.97	43,262.19	100.0	0.357	0.526	1.880
	383 Máquinas aparatos eléctricos	28,823.52		28,823.52		100.0	0.000	1.000	0.000
	390 Industrias manufactureras	19,522.11	5,534.71		75,471.69	100.0	0.284	0.000	3.866
	TOTAL	21,884.71	7,292.31	17,640.04	41,265.84	100.0	0.333	0.806	1.886

Fuente: INTEC, Ob. Cit. p. 521-524, cuadro 4.19.

Cuadro No. 9

**INDICE DE DESVIACION CON RESPECTO A LA MEDIA DE LOS ACTIVOS TOTALES
POR EMPLEO, POR RAMAS INDUSTRIALES Y POR TAMAÑO, 1981.**

RAMAS INDUSTRIALES (CIUU)	Total	T A M A Ñ O I	II	O III
31 ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO				
311 - 312 Alimentos, excepto bebidas	102.7	100.6	105.6	111.7
313 Bebidas	127.0	—	152.9	68.4
314 Tabaco	87.0	—	—	46.5
32 TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO				
321 Textiles	59.3	—	52.0	35.1
322 Prendas de vestir exc. calzado	82.0	69.4	17.5	141.8
323 Pielés y sucedáneos, excepto calzado	43.0	87.4	70.6	—
324 Calzado excepto caucho	27.6	23.1	52.1	22.8
33 IND. DE LA MADERA Y PROD. DE MADERA INCLUIDOS MUEBLES				
331 Madera y productos de madera	30.0	69.9	45.9	—
332 Muebles excepto metálicos	44.9	81.1	94.2	64.8
34 FAB. DE PAPEL Y PROD. DE PAPEL, IMPRENTAS Y EDITORIALES				
341 Papel y productos de papel	122.8	62.3	—	83.2
342 Imprentas e industrias conexas	41.9	75.0	112.1	49.6
35 FAB. DE SUSTANCIAS QUIMICAS Y PRO- DUCTOS QUIMICOS DERIVADOS DEL PETROLEO Y DEL CARBON, DE CAUCHO Y PLASTICO				
351 Sustancias químicas indust.	263.5	430.7	125.3	218.4
352 Otros productos químicos	132.9	101.6	86.3	84.4
353 Refinería de petróleo	—	—	—	—
354 Productos diversos derivados petróleo	—	—	—	—
355 Productos de caucho	86.1	109.1	140.9	51.9
356 Productos de plástico	152.7	209.7	141.7	91.7
36 FAB. DE PROD. MINERALES NO METAL. EXC. LOS DERIV. DEL PETROLEO Y CARBON				
361 Objetos de barro, loza y porcelana	82.1	122.1	44.9	133.8
362 Vidrio y productos de vidrio	67.8	203.4	—	—
369 Otros productos minerales	127.9	74.9	95.2	122.2

37 INDUSTRIAS METALICAS BASICAS

371 Industria básica de hierro	81.0	156.5	—	58.2
372 Ind. básica metales no ferrosos	70.3	—	87.3	—

38 FAB. DE PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIAS Y EQUIPOS

381 Productos metálicos, excepto maquinarias	121.7	70.3	133.0	92.9
382 Máquinas, excepto eléctricas	105.1	112.6	68.6	104.9
383 Máquinas aparatos eléctricos	131.7	—	163.4	—
384 Construc. de mat. de transp.	—	—	—	—
385 Equipo profes. y científico	—	—	—	—

39 OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS

390 Otras industustrias manufactureras	89.2	75.9	—	182.9
--	------	------	---	-------

TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0
-------	-------	-------	-------	-------

Nota: "—" Indica no registrado en la muestra.

Fuente: Elaborado con información de INTEC. Ob.-cit. Tomo VIb, p. 521-524. Cuadro No. 4.15.

Cuadro No. 10

INDICE DE DESVIACION CON RESPECTO A LA MEDIA DE LOS ACTIVOS FIJOS POR EMPLEO, POR RAMAS INDUSTRIALES Y POR TAMAÑO, 1981

RAMAS INDUSTRIALES (CIUU)	Total	T A M A Ñ O I	A Ñ O II	O III
31 ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO				
311 - 312 Alimentos, excepto bebidas	125.0	120.6	135.0	134.2
313 Bebidas	135.0	—	213.8	74.8
314 Tabaco	28.3	—	—	15.9
32 TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO				
321 Textiles	72.6	—	78.1	43.4
322 Prendas de vestir exc. calzado	129.0	45.5	27.7	242.0
323 Pielés y sucedáneos, excepto calzado	24.8	32.5	46.2	—
324 Calzado excepto caucho	21.7	26.3	41.3	15.2
33 IND. DE LA MADERA Y PROD. DE MADERA INCLUIDOS MUEBLES				
331 Madera y productos de madera	46.7	53.9	91.2	—
332 Muebles excepto metálicos	43.4	83.3	75.9	45.0

**34 FAB. DE PAPEL Y PROD. DE PAPEL,
IMPRENTAS Y EDITORIALES**

341 Papel y productos de papel	103.0	94.3	—	69.8
342 Imprentas e industrias conexas	46.4	87.3	28.5	57.3

**35 FAB. DE SUSTANCIAS QUIMICAS Y PRO-
DUCTOS QUIMICOS DERIVADOS DEL
PETROLEO Y DEL CARBON, DE CAUCHO
Y PLASTICO**

351 Sustancias químicas indust.	177.0	258.2	97.3	150.4
352 Otros productos químicos	83.7	62.5	58.3	55.5
353 Refinería de petróleo	—	—	—	—
354 Productos diversos derivados petróleo	—	—	—	—
355 Productos de caucho	74.1	125.1	107.0	52.5
356 Productos de plástico	111.0	91.5	171.0	67.0

**36 FAB. DE PROD. MINERALES NO METAL.
EXC. LOS DERIV. DEL PETROLEO Y
CARBON**

361 Objetos de barro, loza y porcelana	110.0	97.9	59.1	214.8
362 Vidrio y productos de vidrio	69.7	165.4	—	—
369 Otros productos minerales	165.0	91.9	111.6	170.5

37 INDUSTRIAS METALICAS BASICAS

371 Industria básica de hierro	42.3	25.7	—	41.3
372 Ind. básica metales no ferrosos	78.1	—	44.4	—

**38 FAB. DE PRODUCTOS METALICOS,
MAQUINARIAS Y EQUIPOS**

381 Productos metálicos, excepto maquinarias	100.0	51.6	133.9	74.2
382 Máquinas, excepto eléctricas	83.2	125.4	136.1	57.5
383 Máquinas aparatos eléctricos	55.2	—	71.1	—
384 Construc. de mat. de transp.				
385 Equipo profes. y científico				

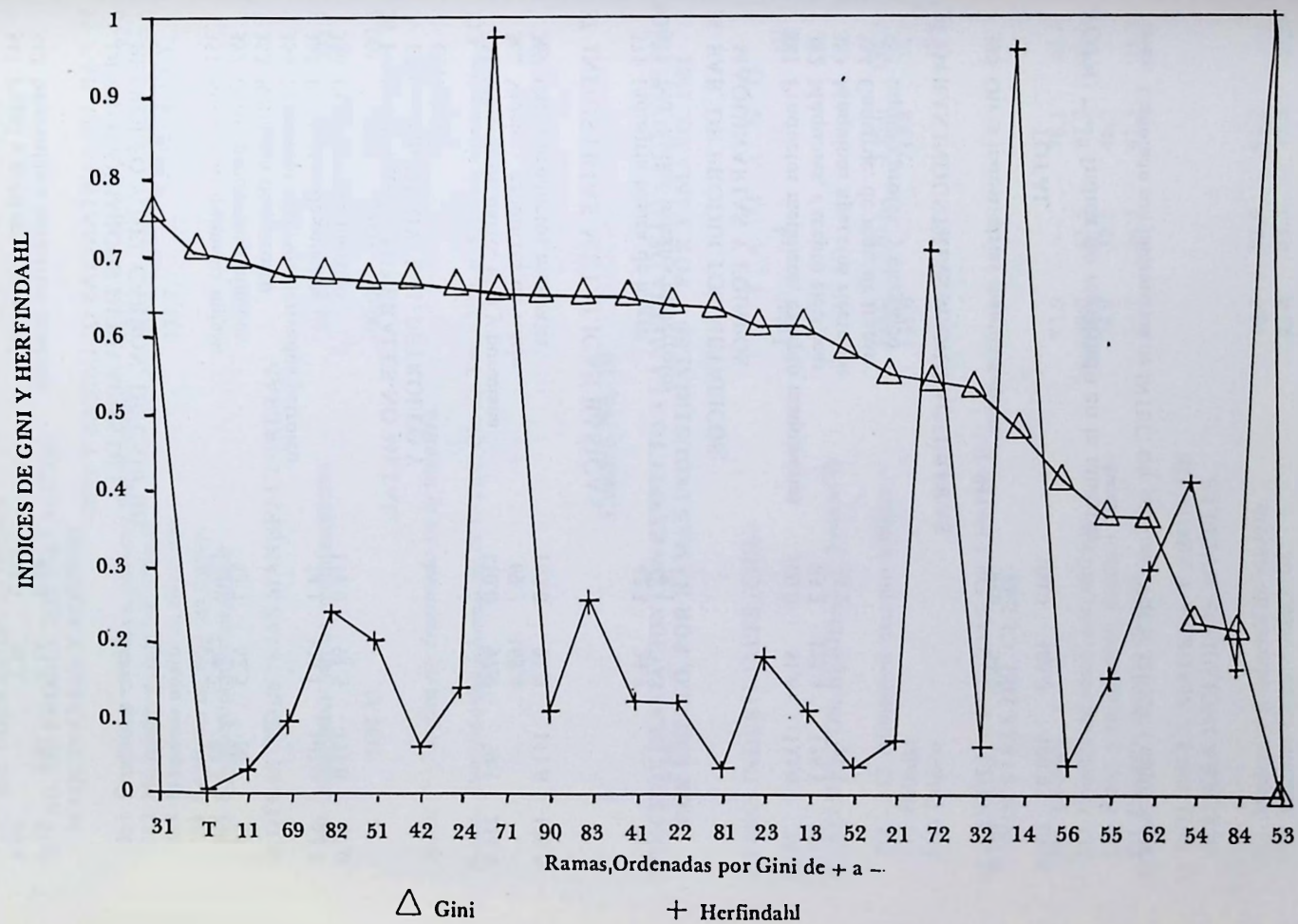
39 OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS

390 Otras industustrias manufactureras	56.6	54.2	—	107.6
--	------	------	---	-------

TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0
--------------	--------------	--------------	--------------	--------------

NOTA: “—” Indica no registrado en la muestra.

Fuente: Elaborado con información de INTEC. Ob. cit. Tomo VIb. p. 521-524. Cuadro No. 4.15.



NOTAS

1. El índice de GINI es una medida de concentración relativa, cuya fórmula es como sigue:

$$\text{Índice de Gini} = 1 - \sum_{i=1}^n (P_i - P_{i-1}) (Q_i + Q_{i-1})$$

donde P_i y Q_i indican las frecuencias acumuladas de las variables e i indica las clases de tamaño. (En nuestro caso $i = 4$).

El índice de Gini puede asumir valores extremos entre cero y uno, cuando vale cero indica una distribución totalmente equitativa (igual a $1/n$) y cuando vale uno indica una distribución totalmente inequitativa, es decir todo está concentrado en unos pocos. La utilización de este índice supone que existe una distribución equitativa dentro de cada clase, por ejemplo, que el capital (Q) está equitativamente distribuido en la cantidad de establecimientos (P) que componen la clase de "pequeños".

Ver: *Corrado Gini*, Curso de Estadística. Segunda Edición, Editorial Labor, 1953. Pág. 214. Una discusión sobre el índice aparece en el capítulo III, p. 166-238.

2. El índice de Herfindahl mide el nivel de concentración absoluta, es un indicador del grado de competencia o monopolio en una rama.

$$\text{Índice Herfindhal} = \frac{\sum_{j=1}^S a_j^2}{\sum_{j=1}^S a_j}$$

en donde a_j es número de empresa dentro de cada tamaño j ; donde j indica las diferentes clases de tamaño (empresas pequeñas, medianas, grandes y muy grande).

En este índice se pondera la participación relativa de cada clase de tamaño de establecimientos dentro de una industria; de esta manera las clases de tamaño mayores tienen una mayor ponderación, y lo contrario sucede para las clases de tamaño menores.

Los valores límites fluctúan entre uno cuando hay un monopolio y $1/n$, caso en que las n (distintas de uno) empresas de la industria son de igual tamaño. El índice calculado es el mínimo, pues supone que dentro de cada clase de tamaño la distribución es equitativa.

Ver: *Juan J. Buttari* (Coordinador). El Problema Ocupacional en América Latina. Volumen 2. Concentración Industrial, Tecnología y Empleo. Programa de Estudios Conjuntos sobre Integración Económica Latinoamericana. ECIEL. Ediciones S.I.A.P. 1979. En particular ver la p. 35-85.

3. Este es un indicador del tamaño del establecimiento. En este índice se pondera el tamaño de cada clase por la participación relativa de dicha clase en la industria respectiva. Asumiendo que dentro de cada clase todos los establecimientos son de igual tamaño se tiene:

$$\text{Índice Niehans} = \frac{\sum_{j=1}^S a_j^2/b_j}{\sum_{j=1}^S a_j}$$

donde a_j es el capital dentro de cada clase de tamaño j ; b_j es número de establecimientos de la clase de tamaño j ; y s es el número total de clase de tamaño j .

El valor máximo de este índice se obtiene cuando los tamaños de los establecimientos están tan dispersos como sea posible dentro de cada clase de tamaño.

BIBLIOGRAFIA

- Bour, Juan L. y Meier, Jorge H. : *Tamaño de Establecimientos, Intensidad de Factores y Productividad del Trabajo en la Industria Manufacturera Argentina*. Ensayos de ECIEL, No. 5, Julio 1978.
- Buttari, Juan. (Coordinador) : *El problema Ocupacional en América Latina. Volumen 2. Concentración Industrial, Tecnología y Empleo. Programa de Estudios Conjuntos sobre Integración Económica Latinoamericana*. ECIEL. Ediciones S.I.A.P., 1979.
- Carozzi, Federico. : *El Desarrollo Industrial Dominicano y la Incidencia Tecnológica*. Secretariado Técnico de la Presidencia. Oficina Nacional de Planificación. Santo Domingo. Enero de 1986.
- Ceara Hatton, Miguel. : *Status y Presencia de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial y Comercial: En una perspectiva de desarrollo Económico*. SLAM. VII Simposio Latinoamericano de la Pequeña y Mediana Empresa. 1985.
- Comisión Económica Para América Latina. : *La Pequeña Industria en el Desarrollo Latinoamericano. En desarrollo Industrial Latino-Americano*. Lecturas del Fondo de Cultura Económica. No. 12. preparado por Nolf, Max. México 1974.
- Del Rosario, Gumersindo : *Las Pequeñas y Medianas Empresas en el PBI industrial, Importancia Relativa del Subsector y la Situación de la Economía Dominicana, 1980-1983*. El Industrial. Organo de La Asociación de Industrias de la República Dominicana. Año XIX. Marzo 1987.
- Dieguez, Héctor; Petrecolla, Alberto. : *Indices de Desigualdad y su Descomposición*. Ensayos ECIEL, No. 5, Julio 1978.
- Dunkelberg, William : *Sistemas Económicos y la PYME*. Federación Nacional de Empresas Independientes. USA. SLAMP. España 1982.
- Gini, Corado. : *Curso de Estadística*. Segunda Edición. Editorial labor 1953.
- Jacobs, Eduardo y Máttar, Jorge. : *La Industria Pequeña y Mediana en México*. Economía Mexicana. Centro de Investigación y Docencia Económica. (CIDE). No. 7, México 1985.
- Instituto Tecnológico de Santo Domingo. : *Diagnóstico del Sector Industrial y de las Pequeñas Empresas en la República Dominicana*. (9 tomos) Santo Domingo. 1982.

- Matos Custodios, Enrique y Batista, Tomás** : *Situación Tecnológica de la Industria Manufacturera Metalmeccánica en la República Dominicana*. Asociación Nacional de Metalmeccánica. Seminario de la Industria Metalmeccánica (ASONAMECA). Seminario de la Industria Metalmeccánica en la República Dominicana. Instituto de Tecnología Industrial (INDOTEC). Febrero de 1986.
- Meller, Patricio; Léniz, Soledad; Swinburn, Carlos.** : *Comparaciones Internacionales de Concentración Industrial en América Latina*. Universidad Católica de Chile. Ensayos ECIEL. No. 3 Agosto 1976.
- Morales, Juan Antonio.** : *Tasas de Protección Efectiva para la Industria Manufacturera Dominicana*. Secretaría de Estado de Finanzas. Informe Final. Mayo 1986. (Mimeo).
- Menck, Karl Wolfgang.** : *Promtion of Small Scale industries in Deloping Coutries*. Abstracts from selected studies and publications. H.W. Institut Für Wirtschaftsforschung. Hamburgo 1978.
- Oficina Nacional de Estadística.** : *Encuesta Trimestral sobre la Actividad Económica Empresarial*. Abril-Junio, Octubre-Diciembre. Santo Domingo.
- Pereira Morán, Jorge; Manrique Cienfuegos, Jorge; Lanz Romero, José; Montero Jara, Víctor.** : *Pequeña Industria, Reactivación y Desarrollo Industrial*. Taller de Investigación. Fundación Friedrich Ebert. Perú, Julio de 1986.
- Pérez, Julio César.** : *Problemas Económicos-Administrativos que enfrentan las Industrias del área metalmeccánica*. Corporación para el Desarrollo de los Pequeños Industriales (CONADEPI). Seminario de la Industria Metalmeccánica en la Rep. Dominicana. Instituto de Tecnología Industrial (INDOTEC). Febrero de 1986.
- Salazar Carrillo, Jorge. (Editor).** : *Industrialización y Empleo en el Contexto de la Integración Latinoamericana*. Programa de Estudios Conjuntos sobre Integración Económica Latinoamericana ECIEL. 1976.
- Steel, Willian.** : *Small-Scale Employment and Production in Developing Countries*. Evidence fron Ghana. Praeger Publishers. 1977.
- Secretaría de Estado de Industria y Comercio. Oficina Sectorial de Programación.** : *Diagnóstico del Sector Industrial*. Localización Espacial. (sin fecha).
- Steindl, Josef.** : *Acumulación y Tecnología*. El Trimestre Económico. Fondo de Cultura Económica. Julio-Septiembre de 1985. No. 207. Vol. LII (3).

Singh Ajit.

: *Industrialización in Africa: A Estructuralist viw.* In Fransman Martin, London 1982.

VII Simposio Latinoamericano de la Pequeña y Mediana Empresa. (Documentos) Santo Domingo, República Dominicana.

Economía y Política Económica

LOS EFECTOS SOCIALES DE LA POLITICA DEL F.M.I. EN LA REPUBLICA DOMINICANA

José Serulle Ramia

La política de ajuste del F.M.I. se viene aplicando en la República Dominicana desde agosto de 1982.

Las primeras medidas anunciadas por el Presidente de la República de turno, Dr. Salvador Jorge Blanco, en su discurso del 16 de agosto de 1982 inauguraron la puesta en práctica de la referida política. Esta fue reforzada en enero de 1983 a raíz de la firma del Acuerdo de Facilidad Ampliada entre el Gobierno Dominicano y el Fondo Monetario Internacional.

En el año 1984, habiéndose suspendido dicho acuerdo, y firmado el Acuerdo Puente o Sombra, la política de ajuste continuó siendo aplicada e lo fundamental.

La misma adquirió nuevos bríos bajo los auspicios del Acuerdo Stanley que duró desde abril de 1985 hasta abril de 1986.

Hoy en día, estando a la cabeza del gobierno el Dr. Joaquín Balaguer, aunque no existe acuerdo formal del gobierno con el F.M.I., las medidas de ajuste siguen llevándose a cabo e inclusive se han intensificado.

El F.M.I. mantiene una estricta vigilancia sobre la economía dominicana mediante el envío regular de misiones que "estudian la situación económica dominicana" y "hacen propuestas de política económica".

Después de más de cuatro años de aplicación, los resultados de la política de ajuste ya son claros.

El análisis de estos últimos en el orden social, que es el objeto específico de nuestro trabajo, requiere explicar los objetivos y el contenido de la política de ajuste. Además, la evaluación de sus efectos sociales nos obliga a dar a conocer aquellos de orden económico que inciden directamente en lo social.

I. *LOS OBJETIVOS Y EL CONTENIDO DE LA POLITICA DE AJUSTE*

1) Los objetivos reales

La aplicación de la política de ajuste en la República Dominicana responde obviamente a intereses tanto externos como internos.

Desde el exterior, el F.M.I. es el organismo que impulsa en el país la política de ajuste, respondiendo a las aspiraciones del capital financiero internacional de cobrar su deuda al Tercer Mundo y alimentar permanentemente la mecánica del endeudamiento externo.

El capital monopolista internacional promueve esa política con miras a reorientar el comercio mundial en una dirección favorable a sus intereses, que permita, a la vez, su continuo progreso.

Por su lado, el alto empresariado dominicano y los inversionistas extranjeros persiguen, a través de la política de ajuste, aplicar una política que le dé un nuevo impulso a su acumulación de capitales, promoviendo la reducción de los controles estatales sobre los mecanismos del mercado, la canalización cada vez mayor de los recursos monetarios de la economía hacia el sector privado y la desvalorización progresiva de la fuerza de trabajo.

La política de ajuste combina, pues, la satisfacción de intereses extranjeros, como el pago de la deuda, la reorientación de la economía en el sentido de crear una división internacional del trabajo favorable al gran capital intrnacional y la rentabilización de sus inversiones en nuestros países y de intereses ligados a grandes empresarios nativos deseosos de disfrutar, sin obstáculo alguno y de manera exclusiva, de los recursos humanos, monetarios y naturales del país.

Estos son los propósitos que generalmente han motivado al F.M.I. a diseñar los programas de ajuste y a los gobiernos a ponerlos en práctica en sus respectivos países.

Los programas señalados tienen una esencia y contenido comunes, aunque su aplicación adquiera formas adaptadas a la realidad económica, social y política de cada país.

2) El contenido de la política de ajuste

Conforme a los objetivos que persiguen, las teorías que promueven las políticas de ajuste colocan los problemas vinculados al sector externo en el

centro de la crisis, considerando que estos últimos son los obstáculos principales al crecimiento interno.

De ahí el planteamiento de que debe resolverse primero el desequilibrio externo para que puedan ser echadas las bases del crecimiento interno, implícito en la política de ajuste.

Según el mismo razonamiento, el desequilibrio externo se debe a un desajuste entre el Gasto Nacional y el Ingreso Nacional, y de manera más precisa al hecho de que el nivel de gasto de la economía es superior al ingreso.

En tal virtud, la clave de la superación de la crisis consiste en llevar el país "a vivir de acuerdo a sus propias posibilidades".

Los responsables de la formulación de la política de ajuste en la República Dominicana han diseñado, pues, sus políticas con miras a ajustar el Gasto con el Ingreso, es decir, a disminuir el gasto hasta un punto tal que sea compatible con el nivel del Ingreso.

El Gasto Interno comprende el consumo privado o familiar, el consumo de la administración pública o gastos corrientes del Estado, la Inversión Privada y la Inversión Pública o gastos estatales.

$$\text{GASTO} = \text{consumo privado} + \text{gastos corrientes públicos} + \text{Inversión privada} + \text{Inversión pública}$$

Los componentes del gasto que más contribuyen a elevarlo y, a través del mismo, a incrementar el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos son, según los formuladores de la política de ajuste, los gastos públicos corrientes, la inversión pública y el consumo privado o familiar.

En efecto, los gastos corrientes del Estado son financiados, muchas veces, con emisiones de dinero sin respaldo en un aumento de la producción, debido a la insuficiencia de los ingresos del Estado, provocando una demanda de bienes que, al no ser satisfecha mediante la producción nacional, conduce a un aumento de las importaciones.

Asimismo, las políticas monetarias expansivas, de "crédito fácil", que han sido aplicadas durante las dos últimas décadas han ocasionado un aumento del medio circulante sin proporciones con el crecimiento de la producción social, lo que igualmente conduce a la población a satisfacer su demanda mediante la compra de bienes importados.

El gasto corriente estatal y el consumo de las familias son dos variables que presionan sobre la balanza comercial, ahondando su déficit y requiriendo de un endeudamiento externo creciente para financiarlo.

La inversión pública, por su lado, y debido a la inexistencia del ahorro público, se ha llevado a cabo en gran medida sobre la base del endeudamiento externo.

El déficit fiscal en general y el consumo popular son, pues, según esta concepción, los dos grandes responsables del déficit externo.

La inversión privada, por su parte, es acusada de gastar divisas para comprar materias primas y equipos importados, pero de no generar las divisas que puedan compensar las que absorbe el gasto estatal y el consumo privado.

Basándose en tales explicaciones, la política de ajuste es muy clara: restringir el gasto público y el consumo privado o familiar para ahorrar divisas y poner al sector privado en condiciones de generarlas.

Con estos objetivos es que se aplican la austeridad estatal, el aumento de los impuestos indirectos, la restricción del aumento salarial, una política crediticia restrictiva en términos generales, la eliminación del control de precios y la política de promoción de exportaciones y del turismo.

La política de ajuste, a la vez que pretende mejorar la situación del sector externo, "sanearla", según su expresión, y con ello favorecer los intereses del capital monopolista internacional, debe contar con una base de apoyo a nivel nacional.

El sector privado, el empresariado nacional, será estimulado a aplicar esa política mediante una serie de medidas que contribuirán a elevar sus ganancias y grado de acumulación de capital, al mismo tiempo que reorienta la producción en la dirección de producir divisas y de satisfacer los intereses de las potencias que controlan los mercados internacionales.

El crecimiento del sector privado nacional se incentiva a través del mantenimiento de salarios bajos, de la reorientación a su favor de los recursos monetarios antes absorbidos por el Estado y de la liberalización de precios y mercados. El sector privado es, a la vez, invitado a invertir en áreas productoras de divisas.

En suma, la política de ajuste está destinada en lo fundamental a reducir el gasto y sólo en una mínima parte, mediante el estímulo a la inversión privada en un número muy limitado de sectores, a elevar el nivel de ingreso.

Se sacrifican los ingresos, el consumo y los servicios públicos para la inmensa mayoría de la población y se sacrifica el conjunto de la economía productiva en aras de resolver los problemas externos y mantener una minoría de empresarios como beneficiarios y en favor ciego de esta política.

II. *LAS MEDIDAS TENDENTES A REDUCIR LA PRODUCCION Y EL CONSUMO*

1) La reducción del déficit fiscal

El gasto público aunque aumentó en términos nominales, disminuyó en términos reales, es decir, aumentó en una proporción muy inferior al nivel de la inflación y de las necesidades.

En efecto, la tasa de crecimiento del gasto público fue de 57.98% entre 1983 y 1985, en términos corrientes, pasando de RD\$1,199.1 millones en 1983 a RD\$1,894.3 millones en 1985.

Sin embargo, en términos reales, es decir a precios constantes de 1970, el gasto público disminuyó a una tasa de 5.8%, durante el mismo período, pasando de RD\$709.73 millones en 1983 a RD\$668.57 millones en 1985.

Para aumentar los recursos ordinarios del Estado y disminuir el déficit fiscal, se estableció el Impuesto a la Transferencia de Bienes Industrializados (ITBI), impuesto indirecto que grava el valor agregado en las diferentes etapas de la producción y la comercialización, el cual repercute además directamente sobre el precio al consumidor, y se modificó el cálculo del Impuesto Ad-valorem sobre importaciones, tomando como base el precio del dólar en el mercado libre, en vez del peso a la par con el dólar como se hacía antes, ampliando de tal forma el valor a pagar.

Ambos gravámenes son inflacionarios y han contribuido de manera significativa al incremento de los precios de los bienes de consumo alimenticios y duraderos.

Esta política ha contribuido a reducir el déficit fiscal y sobre todo a eliminar su financiamiento mediante el crédito interno.

Ahora bien, más allá de una mejoría en el equilibrio contable del presupuesto, los efectos de esta política no fueron alentadores para la economía y los sectores mayoritarios de la población. La paralización de la inversión estatal ha surtido el efecto contrario al de multiplicar la actividad económica, contribuyendo al estancamiento de esta última. En igual sentido incidió el aumento de la tasa de cambio para fines de calcular el

impuesto Ad-valorem sobre las importaciones, ya que el mismo se ha hecho inaccesible para muchos pequeños y medianos empresarios, quienes han tenido que reducir su nivel de actividad productiva.

La política fiscal restrictiva aplicada provocó igualmente un deterioro en el nivel de ingreso real de los sectores sociales de escasos recursos, ya que la restricción de los gastos públicos no permitió mejorar los servicios públicos de salud, agua, educación, energía eléctrica, etc.

El Impuesto a las Transferencias de Bienes Industrializados y el aumento del Ad-valorem, que repercuten sobre los precios y gravan el consumo, contribuyeron igualmente a la disminución del ingreso real de amplios sectores de la población.

En cambio, se persiste en la política de exoneraciones a diversos sectores empresariales y, en la práctica, de no tocar las grandes propiedades o riquezas ni las ganancias extraordinarias, al tiempo que se permite continuar con la práctica de evasión fiscal.

2) La restricción del aumento salarial

En la dirección de austerizar el consumo para llevarlo al nivel del ingreso, se inscribe el mantenimiento del ritmo de crecimiento de sueldos y salarios por debajo del ritmo de crecimiento del costo de la vida. El aumento salarial nominal mínimo de RD\$125.00 a RD\$175.00 en 1983 y luego a RD\$250.00 en 1985, mensual, fue prácticamente anulado por el acelerado proceso inflacionario, conociendo más bien los sectores trabajadores una disminución de su salario real.

El Estado tomó algunas medidas con el pretendido fin de contrarrestar el deterioro del ingreso real de la población de escasos recursos: establecimiento de ventas populares a precios reducidos por parte del Instituto de Estabilización de Precios (INESPRE), Mercado de Productores, Programa de Medicamentos Genéricos (PROMESE), Boticas Populares, Vaso de Leche Escolar.

Dichas medidas beneficiaron, sin embargo, un número limitado de familias de escasos recursos y no permitieron contrarrestar el alza generalizada del costo de la vida.

Al mismo tiempo, el mantenimiento de bajos niveles de salarios está supuesto a favorecer la inversión en el sector privado a través de un aumento de las ganancias.

El bajo nivel de salarios, sin lugar a dudas, ha permitido a las empresas aumentar sus ganancias y compensar el aumento de los costos de producción que han ocasionado algunas de las disposiciones gubernamentales.

Sin embargo, esto por sí solo no ha incentivado, tal como lo veremos, la inversión en las áreas productivas de la economía.

3) La restricción monetaria

También se enmarca en la política de disminución del consumo la política monetaria restrictiva aplicada por las autoridades monetarias y, en particular, el aumento de las tasas de interés a través de su llamada flexibilización.

La restricción del crédito, es decir, el mantenimiento en un nivel estable del medio circulante, castiga al Estado, conforme al criterio de restarle peso a la intervención estatal y dirige la mayor parte del mismo hacia el sector privado. Se trata, pues, de una reorientación del crédito del sector público al sector privado.

La política denominada de restricción del crédito reorienta igualmente el crédito en favor de la gran empresa y en detrimento de la pequeña y de la mediana.

Al producirse una elevación de la tasa de interés y al aumentar los costos financieros de las empresas, muchos empresarios que no disponen de suficiente capital para asumir estos costos experimentan una y mil dificultades para mantener sus niveles de actividad. La disminución de la misma ocasiona un incremento del desempleo.

Al hacer más difícil la actividad del pequeño y mediano empresario, y ser sólo accesible a los empresarios de alta capacidad financiera, la elevación de la tasa de interés agudiza en efecto la concentración del capital y del ingreso en el seno de los propietarios agrícolas e industriales.

En el sector bancario propiamente dicho, la elevación de la tasa de interés contribuye a elevar las tasas de ganancia de este sector y la centralización del capital en esa área de la economía, así como a la expansión del sector financiero y al debilitamiento de las ramas productivas y el consiguiente desabastecimiento del mercado interno en bienes de consumo personal y de consumo productivo.

4) La política de devaluación y liberalización cambiaria

En el plano cambiario, el gobierno ha estado aplicando una política de devaluación del peso dominicano, mediante la liberalización del mercado del dólar.

Esta devaluación ha tenido efectos recesivos sobre la economía y negativos sobre el poder adquisitivo de las mayorías populares.

El encarecimiento considerable de las importaciones, como consecuencia de la depreciación de la moneda nacional, dificulta en grado sumo el crecimiento de la actividad productiva, posibilitando que solamente las empresas de elevado grado de acumulación de capital participen rentablemente en el mercado, y constituye un factor más de dificultades y de ruina para la pequeña y mediana empresa. Mientras tanto, no se ha tomado ninguna medida en el sentido de crear las condiciones para que los insumos importados sean producidos en el país.

El elevado costo de las materias primas y equipos importados repercute sobre los precios a los consumidores, representando otro factor de inflación y de deterioro de los ingresos reales.

5) La liberalización de los precios

El aumento de los impuestos indirectos, el encarecimiento del crédito y el aumento del precio de los bienes de consumo y de producción importados, como consecuencia de la política de liberalización cambiaria, son medidas que repercuten sobre los precios.

Con el alegado objetivo de compensar el aumento de los costos de producción, pero con fines reales de reducir el nivel de consumo y aumentar el de ganancia, las autoridades gubernamentales han autorizado alzas sucesivas de precios de numerosos bienes, reduciendo enormemente el papel de la Dirección de Control de Precios, y han dispuesto la flotación de un gran número de bienes de consumo, incluyendo bienes de primera necesidad.

Al dejar libertad total a la aspiración de aumentar los márgenes de beneficios más allá de la simple compensación del aumento del costo de producción, a la creación de escasez artificial y a la especulación, la política de liberalización de los precios desencadenó una espiral inflacionaria, con niveles nunca registrados en el país, que asestaron golpes cada vez más rudos al nivel de la vida de los consumidores.

6) *La política de promoción de exportaciones*

La política de ajuste considera como área prioritaria de la economía aquella que genere divisas. De ahí la importancia que se le confiere a la política de promoción de exportaciones, es decir, impulsar las áreas de la economía productiva siempre y cuando sea para exportar.

Esta política implica el mantenimiento de salarios suficientemente bajos y un grado de sobre-explotación de la fuerza de trabajo considerablemente elevado para garantizar la competitividad de los productos de exportación. La misma política de devaluación de la moneda nacional que desvaloriza la fuerza de trabajo, sobre todo en las zonas francas, en los proyectos agroindustriales y turísticos forma parte de la política de promoción de exportaciones. Además, la política de incentivo a las exportaciones contribuye a desabastecer el mercado interno y a encarecer los productos tanto de primera necesidad como de consumo productivo.

III. *LOS EFECTOS SOCIALES DE LA POLITICA DE AJUSTE*

Antes de entrar en los efectos propiamente sociales de la política de ajuste del FMI aplicada en la República Dominicana, debemos valorar cuáles son los efectos que dicha política ha tenido sobre las áreas productivas de la economía, ya que de éstas dependen en gran medida las condiciones en las cuales se desenvuelve la vida social del país.

1) El decrecimiento de la actividad económica

La producción no solamente ha dejado de ser colocada en primer lugar en el orden de prioridades, sino que ha sido grandemente sacrificada. Su tendencia ha sido al decrecimiento desde 1983. Después de registrar una tasa de crecimiento de 3.9% en dicho año, el PBI apenas crece en 1.5% en 1984 y conoce una tasa de crecimiento negativa de 1.2% en 1985, tal como establecen los informes del propio Banco Central.

La tasa de crecimiento negativa afecta los sectores más importantes de la economía productiva, o sea el sector agropecuario (-2.3%), la industria manufacturera (-4.0%) y la rama de la construcción (-8.5%). También el área de la circulación de mercancías es sensiblemente afectada, nos referimos al comercio (-2.2%) y el transporte (-2.5%).

El gran auge conocido por el sector financiero de la economía (34.1% en 1986) no ha podido compensar el nivel de decrecimiento de los sectores mencionados, los cuales constituyen la base material fundamental de la economía dominicana y son la expresión concreta de hacia dónde conduce la aplicación de la política de ajuste.

Así, el conjunto de las medidas adoptadas en el marco de la política de ajuste ha tenido un efecto recesivo general sobre la economía dominicana.

Particularizando más el fenómeno, vemos como el subsector agrícola —siguiendo la terminología y datos oficiales— registró su menor tasa de crecimiento en 1986, calculándose la misma en -3.1%.

Este decrecimiento afecta en primer término las ramas agrícolas productoras de los principales bienes de la dieta diaria de los dominicanos y de los artículos tradicionales de exportación (tabaco, café, cacao).

De esta forma, en 1986 se produjeron grandes déficits en las ramas del arroz, de las habichuelas y de la leche. Esto ha provocado millonarias importaciones, las que a su vez se erigen en un obstáculo al desarrollo de la producción nacional de esos bienes fundamentales.

El sector manufacturero, aunque conoció en 1986 una ligera mejoría en relación al 1985, pasando de una tasa de -4.1% a una de 0.1%, manifiesta un real estancamiento.

La rama de la construcción ha recuperado un cierto ritmo de crecimiento en 1986, pero las condiciones para su real expansión siguen obstaculizadas por las dificultades que experimenta la producción de cemento y otros artículos fundamentales para la construcción.

La inflación por ejemplo luego de la aplicación del Acuerdo de Facilidad Ampliada, el 21 de enero de 1983, se elevó, según cifras oficiales, a un 19%, pasando la misma, en 1984, a un 45%. Con la unificación de la tasa cambiaria y la ampliación del Ad-valorem los precios de los bienes tan fundamentales en la construcción, como el cemento y las varillas, se incrementaron en un 60 y 40%, respectivamente.

Naturalmente, no todos los sectores y grupos económicos fueron y son afectados en igual magnitud por la recesión.

El encarecimiento del crédito y de las divisas han dificultado para las pequeñas y medianas empresas su mantenimiento en la competencia y les ha obligado en muchas ocasiones a reducir el volumen de su producción.

Las empresas con mayor capacidad financiera y técnica aprovechan la situación de crisis para desplazar a sus rivales más débiles, concentrando en sus manos una mayor proporción de la producción y del capital.

Los incentivos ofrecidos al sector privado no han motivado siempre a los propietarios de capital a invertir en los sectores productivos, sino a transferir sus capitales y reinvertir sus ganancias en sectores improductivos, como son por ejemplo el financiero, el turismo y el negocio de divisas.

El crecimiento de la actividad especulativa se hace a todas luces en detrimento de la producción de riquezas materiales, adquiriendo la economía dominicana un carácter cada vez más parasitario. Además, el proceso productivo nacional se orienta, principalmente, hacia los sectores de exportación, en detrimento de los que están consagrados al abastecimiento del mercado interno. Esto, aparte de que desabastece el mercado nacional, contribuyendo al aumento de los precios de los bienes de primera necesidad, subordina con mayor fuerza la economía dominicana a la división internacional del trabajo capitalista, a través del comercio exterior, y la hace más vulnerable a la coyuntura internacional.

2) La agudización de la crisis en el campo

Uno de los sectores más golpeados por la política de ajuste es la agricultura, por lo que se ve afectada la mayoría de la población que vive de ese sector productivo y la economía nacional en su conjunto.

Las principales medidas que conforman esa política afectan negativamente el crecimiento del sector agropecuario y las condiciones de existencia de la inmensa mayoría de la población rural (ésta representa un 48% de la población total dominicana).

La política de disminución o de no aumento de los gastos estatales tiene una gran repercusión en el sector agrícola, ya que parte significativa de esta actividad nacional depende de una manera u otra de algunos "servicios" brindados por el Estado, como son el crédito, la asistencia técnica, la infraestructura para el transporte y la irrigación, la comercialización, etc.

Muchas instituciones públicas ligadas a la actividad agrícola han mermado sus actividades por falta de recursos.

La política de reducir los gastos públicos en la agricultura, conjuntamente con otras medidas de política económica, que elevan los costos de producción para el productor como el aumento de impuestos indirectos, la

restricción del crédito, la liberalización del mercado de divisas y la política de exportaciones, acelera el desarrollo del capitalismo en la agricultura sobre la base de la concentración del capital y de la producción en manos de los más competitivos capitalistas agrarios, lo que conduce de manera inevitable a una descomposición masiva y vertiginosa de la pequeña producción y, por ende, de la inmensa masa de productores campesinos.

De esta manera, la política económica neoliberal que se aplica acelera el proceso de descomposición del campesinado y, con el mismo, la expansión de la acumulación de capitales en el campo en favor de los grandes propietarios.

Los criterios de rentabilidad son los únicos que priman en la agricultura desde la aplicación de la política de ajuste, mientras que las labores de distribución de tierras, de subsidios y financiamiento a pequeños agricultores, y asistencia técnica o extensión agropecuaria son cada vez más reducidos.

Sin embargo, en medio de la más profunda calamidad y desesperación que se abate sobre más de 300,000 campesinos sin tierra, el Estado entrega tierras de su propiedad, mediante donaciones y arrendamientos a vil precio, a empresas extranjeras y a grandes capitalistas dominicanos. A estos empresarios se les brindan exoneraciones de impuestos y otros incentivos para favorecer la instalación de empresas agroindustriales, siendo destinado el resultado de la producción a la exportación.

3) El incremento del desempleo

Según cifras oficiales, el 28% de la población económicamente activa de la República Dominicana está desempleada. Esto no incluye el alto nivel de subempleo que conoce dicha población, llegando a más de un 40% en el campo dominicano. Diversas son las formas de ocupaciones a que recurren los pobladores urbanos y rurales para poder subsistir. De ahí, la existencia de miles y miles de chiriperos, buhoneros, trabajadores domésticos, etc.

El desarrollo de Zonas Francas Industriales, altamente promovido por las políticas de ajuste, las cuales vienen operando en el país desde 1968, sólo ha proporcionado empleos a unos 55,000 trabajadores dominicanos, siendo mayoritaria la participación del trabajo de la mujer en estos centros de producción, no llenando las expectativas creadas por sus promotores en lo que concierne al empleo.

El incremento de la competencia capitalista, acompañado esto del aumento en los costos de producción, ha hecho que las empresas industria-

les eleven su inversión en capital constante (maquinarias, equipos modernos, etc.). Este fenómeno ha provocado un empleo cada vez menor de fuerza de trabajo por unidad de capital invertido. De ahí que crear un empleo en la industria química, por ejemplo, tiene un costo actual de US\$24,000; en los materiales de construcción US\$18,500; en la agroindustria US\$10,800; en la industria de confecciones US\$2,000; y en el resto de la industria US\$15,000. Como se observa, la industria con un costo por empleo menor es la de confecciones. Muchas empresas locales favorecidas por la ley de incentivo a las exportaciones aumentan sus aspirales en la industria textil, así como las Zonas Francas Industriales, en las cuales las dos terceras partes de las empresas allí ubicadas se dedican a la fabricación de ropas.

Durante estos cinco años de aplicación de política de "ajuste", ante el auge de la competencia capitalista y de los privilegios otorgados a la producción para exportar, centenares de pequeñas y medianas empresas que producen para el mercado local han sido arruinadas, otras se han estancado en su desarrollo, teniendo esto consecuencias nefastas en el empleo, por cuanto son estas empresas las que emplean mayor fuerza de trabajo en términos absolutos.

La disminución de las actividades productivas ha traído, pues, como resultado un incremento sustancial del desempleo, pasando de un 27% de la población económicamente activa en 1985 a un 28.1% en 1986. Estas cifras oficiales están muy por debajo de la realidad, mas cuando observamos, que entre 1983 y 1984, al millón y medio de desempleados y subdesempleados, debemos de agregar los más 55,000 suspendidos y 70,000 mil cancelados.

Con la política restrictiva del F.M.I. y de expansión de Zonas Francas Industriales y de las otras empresas para la exportación, la República Dominicana no podrá dar respuesta de empleo a las más de 80,000 personas que entran al mercado laboral por año, y mucho menos establecer las condiciones materiales para suplir los 250 empleos que, como promedio diario, se necesitarían crear para que la tasa actual de desempleo no se incremente.

Vemos, así, como el problema del desempleo se amplía con la política del F.M.I., profundizándose el estado de angustia y de miseria de la población.

De seguir el ritmo actual de crecimiento del desempleo, la República Dominicana contará para 1990 con cerca de un millón de desempleados, es decir, más de un 30% de su población económicamente activa, y una población similar de subempleados augurándose condiciones de existencia infrahumanas y limitándose las perspectivas de un progreso económico para la nación, ya que la principal riqueza de la sociedad que es el ser

humano es reducido en su condición social a actuar como un simple miembro del ejército de desocupados, a fin de que presione siempre a la población a una miseria absoluta creciente y a vivir condiciones de trabajo de sobreexplotación.

4) El salario e ingresos reales

Siguiendo los datos ofrecidos por el Banco Central de la República Dominicana observamos un aumento progresivo del costo de la vida durante los años 1978-1986, haciéndose sorprendente dicho aumento en el período de aplicación de la política de ajuste, es decir, desde 1983 en adelante. Así vemos como de 1978 a 1982, el nivel de los precios o "índice de precios al consumidor" se incrementó en 9.5% como promedio anual, y en 47.3% en forma acumulativa durante esos cuatro años. De 1982 a 1986, el incremento fue de 17.2% y de 85.4% respectivamente. Estas cifras oficiales demuestran por sí solas como el nivel de crecimiento de los precios se duplicó en términos de promedio.

Ahora bien, si se analiza la elevación del costo de la vida partiendo de los productos básicos que consume la población entonces se constata que estos porcentajes de incremento del costo de la vida son mucho mayores. Así, productos de la dieta nacional, como el arroz, las habichuelas, el plátano, la carne, la leche y los huevos aumentaron, de 1984 a 1986, en un 106%, 181%, 100%, 150%, 73% y 100% respectivamente.

En los años 1985 y 1986, los datos demuestran que para las personas que perciben ingresos entre 400 y 600 pesos dominicanos, el impacto acumulativo del aumento de los precios fue de 44.2%; en tanto que para las personas cuyos ingresos van de 50 a 100 pesos, el impacto fue de 50.3%.

Los artículos en sentido general más afectados por el aumento de los precios fueron, por ejemplo, en 1986, los de los grupos: alimentos, bebidas y tabaco (15.30%) y las prendas de vestir (15.27%). Esto, por supuesto, sin incluir las medicinas, las cuales conocieron incrementos superiores a los 500% desde que su importación pasó, en 1984, al "mercado paralelo" o libre de divisas.

A partir de agosto de 1986, al mantenerse y profundizarse la política de liberalización de los precios con la eliminación de controles y subsidios en varios productos de primera necesidad, el costo de la vida ha conocido aumentos similares y hasta mayores a las anteriores.

La unificación cambiaria o devaluación del peso dominicano que impuso el F.M.I. como condición previa a la firma de un acuerdo stand-by,

el 23 de enero de 1985, trajo como consecuencia un aceleramiento sin precedentes en el aumento de los precios, alcanzando en ese año una tasa de 37.5% en relación al año anterior que fue de 19.6%.

El aumento de los precios ha repercutido negativamente sobre los salarios y el ingreso real de la mayor parte de la población.

El salario mínimo real conoce una tendencia histórica a la disminución. De 1969 a 1979, el salario mínimo real, calculado en pesos de 1977, descendió de RD\$127.12 a RD\$106.93, es decir, de 15.8%. De 1979 a 1987, este descenso se aceleró, pasando el salario mínimo real de RD\$106.93 a RD\$59.22, lo que equivale a una disminución de 44.6%. El descenso más brusco se operó a raíz de la aplicación de medidas complementarias de ajuste, aún más recesivas, en enero de 1985, conociendo el salario mínimo real un decrecimiento, de 1985 a junio de 1987, de 27.23%.

El salario real promedio acusa la misma tendencia.

Los sueldos de los profesionales y categorías intermedias de empleado han experimentado aumentos igualmente inferiores a los aumentos de los precios.

Este es, sin lugar a dudas, el resultado más palpable de la política de restricción del consumo familiar y de austeridad salarial, uno de los aspectos centrales de la política de ajuste del F.M.I.

De 1975 a 1985, se han producido en la República Dominicana cuatro aumentos de sueldos y salarios, producto de las presiones constantes que ejercen las clases trabajadoras del país. Pero los RD\$60.00 de 1969 alcanzan en un 35% menos que los RD\$250.00 de 1986. Y los RD\$250.00 de 1986 son muy inferiores a los de este año de 1987, cuando en su primer trimestre el incremento del índice de precios fue de 14%.

Ahora bien, no sólo ese más de 70% de la población trabajadora que percibe ingresos por debajo de los RD\$250.00 ha sido fuertemente afectada. En sentido general, el salario real de los trabajadores dominicanos se ha reducido, de 1969 a junio de 1987, en cerca de un 38%.

Las quejas del pueblo, los lamentos, las angustias y el dolor y odio manifestado por las masas barriales, campesinas, obreras, crecen a diario ante la actitud indiferente de los sectores de altos ingresos y el desdén de los gobiernos de turno, los cuales en vez de controlar la situación haciendo valer la ley de protección al consumo popular y los mecanismos de control de precios, cumplen los dictados del F.M.I. y del Consejo Nacional de Hombres de Empresas liberalizando los precios, congelando los salarios y hasta disminuyéndolos en términos reales y permitiendo que la extorsión

sobre el pueblo sea mayor con la disminución progresiva de la calidad de los productos.

La disminución de los ingresos reales de las clases trabajadoras y de las categorías intermedias con ingresos fijos refleja y conduce permanentemente a un deterioro de sus condiciones de existencia y a una descomposición social de proporciones cada vez más alarmantes.

Esta disminución de los ingresos es, a su vez, la expresión concreta del aumento del grado de desvalorización y de sobreexplotación de la fuerza de trabajo.

Las devaluaciones sucesivas que ha experimentado la economía dominicana desde la instauración de la política de "ajuste", lo que ha traído como consecuencia durante los últimos cuatro años una depreciación del peso dominicano frente al dólar de cerca de 200%, se ha convertido en el fenómeno que más ha lacerado la existencia misma de los dominicanos, erosionando los ingresos de la población, arruinando a miles de pequeños productores y profundizando la miseria absoluta del pueblo.

Esta política de restricción del consumo o disminución del salario e ingreso reales de los trabajadores, política que está en el centro de los objetivos que persigue el F.M.I. con sus "ajustes", favorece la expansión y ganancias de los inversionistas extranjeros, particularmente norteamericanos, en la República Dominicana, a través de las Zonas Francas Industriales, de las empresas agro-industriales y proyectos turísticos.

5) Los servicios públicos

Tal como vimos, el gasto público disminuyó en términos reales de 1980 a 1985. En la "clasificación funcional" del gasto público, los servicios sociales conocen una disminución en la misma proporción que el gasto público total, pasando, a precios constantes de 1970, de 263.03 millones de pesos, en 1980, a 225.99 millones de pesos en 1985, según la Oficina Nacional de Presupuesto (ONAPRES).

De todos los renglones de servicio social, el que más ha sido afectado de la reducción real del gasto público, en términos estadísticos, es el relacionado con la educación. En efecto, el presupuesto de educación disminuyó en un 16.5% de 1980 a 1985, a pesar de haberse incrementado el número de estudiantes y de ser mayores las exigencias materiales y científicas de los planteles educativos.

El sector salud, en un período en que por las condiciones de profunda crisis económica para la población aumentan las enfermedades de todo género, se ha mantenido en un constante deterioro en términos concretos, conociendo los hospitales, centros clínicos rurales y dispensarios médicos públicos un abandono casi total. Además, cerca de dos mil médicos están desempleados en un país en que encontramos regiones que apenas tienen un médico por ocho y diez mil habitantes. Se ha llegado a un extremo en que abundan más financieras y negocios ligados al sector financiero que médicos por habitantes.

A pesar del continuo crecimiento demográfico, a una tasa promedio de 3%, y del constante aumento de la demanda de servicios en salud por parte de la población, el presupuesto estatal consagrado a salud y asistencia social disminuye en un 10.5% en términos reales de 1980 a 1985. De esta manera, el gasto de salud por habitante se ve afectado en una proporción aún mayor.

En 1984, como resultado de la aplicación rigurosa de la política de ajuste, y producto del mantenimiento en el mismo nivel del presupuesto de las diferentes unidades de salud de la Secretaría de Estado de Salud Pública y Asistencia Social, afloraron las graves contradicciones del sistema de salud dominicano, lo que desembocó en una profunda crisis hospitalaria.

El proceso inflacionario conocido por el país desde la aplicación de la política de ajuste ha afectado significativamente la salud del pueblo.

Así, las clases trabajadoras y sus sectores hoy desempleados se ven en la obligación de reducir de manera general el consumo de alimentos de sus familias y de privarse de algunos bienes de consumo básicos para el equilibrio del organismo, disminuyendo aún más el nivel de consumo de calorías y aumentando las tasas de desnutrición (de la población infantil, de 0 a 15 años, un 65% conoce un cierto grado de desnutrición proteicocalórico) y de mortalidad infantil (menores de un año, 100 por mil en la región sur del país, según estudio realizado en 1983-1984).

Un informe del propio Banco Mundial demuestra cómo en el año 1986 se ha seguido deteriorando la salud de los niños dominicanos.

Esa institución establece, por otro lado, a raíz de un estudio realizado en marzo de 1985, con el patrocinio de la Organización Mundial de la Salud, que los servicios de apoyo de vital importancia estaban prácticamente paralizados. Así, la crisis hospitalaria de que hablamos más arriba, no sólo se caracterizaba por la inexistencia de jeringuillas, gaza, guantes, medicamentos de urgencia, etc., sino también por el hecho de que las tres cuartas partes de los equipos de rayos X y la mitad de los equipos de esterilización, así como la mayoría de las incubadoras, se encontraban descompuestas en 1985.

Además, los graves problemas económicos actuales han agudizado el estado de ansiedad e inseguridad de los individuos en la sociedad dominicana.

Estas manifestaciones psicológicas se expresan corporalmente en las llamadas enfermedades psico-somáticas: hipertensión arterial, úlcera péptica, colitis, cefalea, entre otras.

Otras revelaciones psicológicas son el insomnio, la irritabilidad, la agresividad, factores éstos que se expresan, por ejemplo, en la vida social, en los conflictos conyugales, familiares, imprudencias en el manejo de vehículos, escape a través de medios dañinos y artificiales, como el alcohol y las drogas.

Entre otros problemas sociales que genera y agrava la crisis impuesta por la política de ajuste, encontramos la delincuencia, la prostitución y los delitos de "cuello blanco".

Los otros servicios ofrecidos a la población, como, por ejemplo, transporte, vivienda, alcantarillado y agua potable, servicios a la comunidad y la energía eléctrica presentan un panorama de abandono por parte de las autoridades del Estado, y cuando no de encarecimiento tal que contribuyen enormemente a erosionar el ingreso real de la mayoría de la población dominicana.

CONCLUSION

La política de ajuste, impulsada por el F.M.I., el Banco Mundial, la Iniciativa para la Cuenca del Caribe y la Agencia Interamericana para el Desarrollo, es decir, por mecanismos altamente hegemonizados y dirigidos por los Estados Unidos de Norteamérica, persigue objetivos bien definidos, que tienen como norte garantizar el pago de la deuda externa, desvalorizar el precio de la fuerza de trabajo, expandir el comercio norteamericano y mantener a países como la República Dominicana bajo su dominio económico, político y militar.

Las consecuencias sociales de la aplicación de esa política neoliberal impulsada en el plano interno por los altos sectores de clase de la industria, de las finanzas y del comercio, en particular por el capital financiero, el cual viene arrojando la vida social en su conjunto, están ahí, avaladas con datos estadísticos formulados por las propias instituciones del Estado dominicano y de los Estados Unidos de Norteamérica. Bien sabemos que esos datos son presentados de forma tal que la realidad no sea objetivizada en toda su crudeza.

En efecto, los sufrimientos que ha vivido el pueblo dominicano como consecuencia del régimen de producción e intercambio vigentes, acelerados a niveles inimaginables por la política de ajuste, tuvieron que expresarse de manera vivia, durante los días 23, 24 y 25 de abril de 1984, cuando el pueblo, desesperado y con valentía inaudita, salió a las calles de los barrios, a los caminos vecinales y a las carreteras para llevar con su justa rebeldía un rotundo NO a la política de hambre y de miseria impuesta por el F.M.I. y el gobierno de turno. Otra respuesta no podía esperarse de quienes impusieron ese estado de calamidad sobre el pueblo que no fuera el asesinato a mansalva, la arbitrariedad y el encarcelamiento de centenares y miles de dominicanos.

Los hechos, únicos indicadores exactos de la verdad, demuestran que la política llamada de ajuste afecta el ingreso real y el consumo de la población, y que, en cambio, favorece la inversión privada en varios sectores de la economía —en particular en los relacionados al sector especulativo, financiero, y a las ramas de producción y servicios para la exportación—, así como contribuye a incrementar sustancialmente las ganancias y acumulación de capitales de los grandes propietarios y empresarios, nativos y extranjeros.

Las exigencias de privatización acelerada de la economía dominicana que reclama e impulsa la política de ajuste, a la vez que persigue debilitar de manera general la intervención del Estado en la vida económica y social, tiene como objetivo fundamental poner en manos de sectores económicos privados, nativos y extranjeros, las principales riquezas del país.

De esta manera, los planes de desarrollo sobre la base de un adecuado uso de los recursos materiales y humanos del país, así como de una integración de los sectores de la circulación de mercancías y capitales y de la producción, lo que propiciaría un desarrollo real de la economía dominicana, se ven cada vez más alejados en el futuro que ofrece la política de ajustes a esta república del Caribe.

En síntesis, la política de ajuste a la vez que lesiona los intereses sociales de la inmensa mayoría del pueblo y cierra las posibilidades de un desarrollo integral de la economía en función de los mejores intereses nacionales, cercena, además, la soberanía del Estado y la independencia nacional. En ese contexto de opresión nacional, la política de ajuste conduce a debilitar o a obstaculizar todo intento de integración y cooperación reales entre los pueblos y Estados del Caribe, y con el resto del mundo.

¿QUE OCURRE CON LA TASA DE CAMBIO: PROBLEMA MONETARIO O FISCAL?

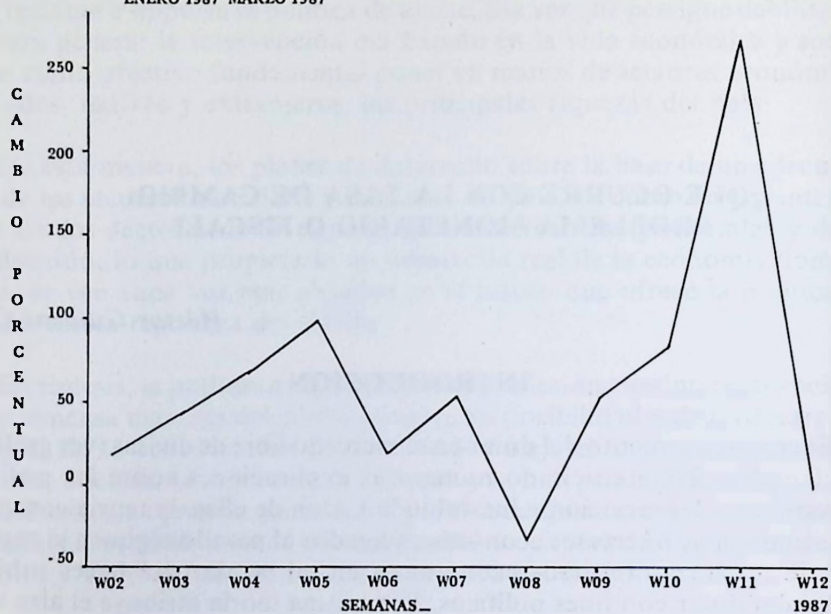
Héctor Guilianí Cury

INTRODUCCION

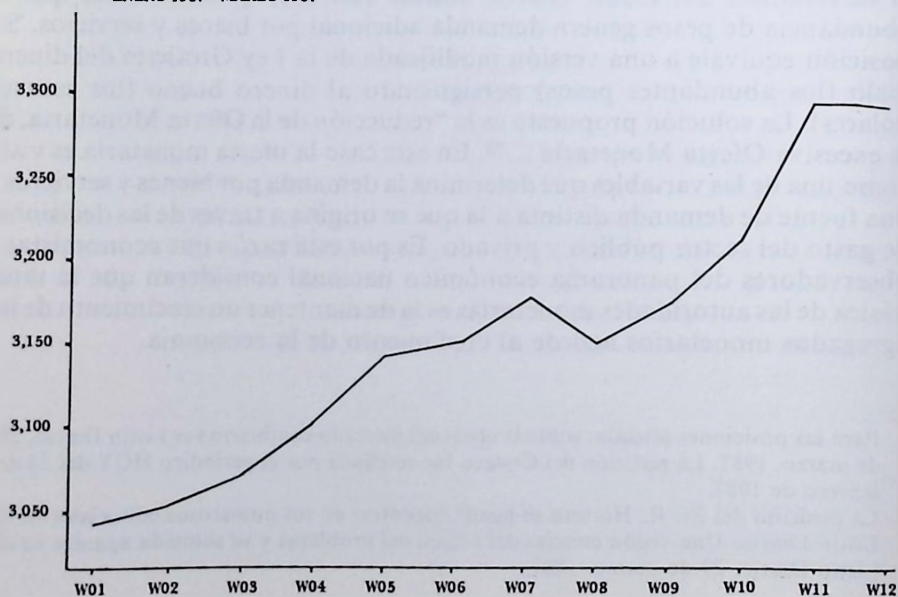
El comportamiento del dólar en el mercado libre de divisas (ver gráficos No. 1 y No. 2) ha suscitado numerosas explicaciones sobre las posibles causas de su depreciación e inestabilidad. Una de ellas, la teoría conspirativa, le atribuye a sectores económicos ligados al pasado régimen la capacidad de movilizar recursos económicos en tal escala para hacer subir la prima del dólar con fines políticos. Esa misma teoría atribuye el alza a las manipulaciones especulativas de los bancos de cambio, a la fuga de capitales y también al comportamiento del sector externo. Las soluciones planteadas van desde medidas de tipo regulatorio hasta propuestas de control absoluto del mercado cambiario por parte del Banco Central¹. La otra explicación atribuye la depreciación del peso en el mercado libre al aumento en el circulante en cualquiera de sus definiciones. Su máximo exponente es el editorialista del Listín Diario, Rafael Herrera, quien sostiene que la abundancia de pesos genera demanda adicional por bienes y servicios. Su posición equivale a una versión modificada de la Ley Gresham del dinero malo (los abundantes pesos) persiguiendo al dinero bueno (los escasos dólares). La solución propuesta es la "reducción de la Oferta Monetaria, de la excesiva Oferta Monetaria ..."². En este caso la oferta monetaria es vista como una de las variables que determina la demanda por bienes y servicios y una fuente de demanda distinta a la que se origina a través de las decisiones de gasto del sector público y privado. Es por esta razón que economistas y observadores del panorama económico nacional consideran que la tarea básica de las autoridades monetarias es la de mantener un crecimiento de los agregados monetarios acorde al crecimiento de la economía.

1. Para las posiciones oficiales sobre la crisis del mercado cambiario ver Listín Diario, 29 de marzo, 1987. La posición del Codeco fue reseñada por el periódico HOY del 24 de febrero de 1987.
2. La posición del Sr. R. Herrera se puede encontrar en sus numerosos editoriales en el Listín Diario. Una visión concisa del origen del problema y su solución aparece en el Listín Diario, 29 de marzo, 1987.

—CAMBIO PORCENTUAL PROMEDIO DE LA TASA DE CAMBIO
ENERO 1987 MARZO 1987



—TASA DE CAMBIO DEL MERCADO LIBRE
ENERO 1987 —MARZO 1987—



Nuestra visión del problema es diferente. La oferta monetaria, contrario a la creencia popular, no constituye una fuente distinta de demanda sobre bienes y servicios, tanto de origen importado como doméstico. El efecto de los agregados monetarios sobre la tasa de cambio es indirecto: a través de los efectos que el financiamiento del déficit público tiene sobre la composición de la cartera de los agentes económicos, lo que afecta la cuenta de capital de la balanza de pagos. El financiamiento del déficit público con creación de dinero por parte del Banco Central resulta en una acumulación de activos financieros de los sectores privado y externo, al Gobierno disponer en forma de gasto público, de los recursos en pesos obtenidos al monetizar el déficit. El aumento en la oferta monetaria no se refleja necesariamente en un exceso de demanda por activos en moneda extranjera ni en un deterioro de la cuenta de capitales de la balanza de pagos, si la tasa de interés doméstica es suficientemente alta para mantener una rentabilidad de los activos financieros denominados en moneda nacional por encima de la rentabilidad de los activos financieros denominados en moneda extranjera. Si la monetización del déficit implica una reducción en las tasas de interés domésticas por debajo de las prevalecientes en los mercados internacionales, el sector privado nacional tratará de convertir parte de sus activos financieros en moneda nacional a dólares, lo que llevará a un deterioro de la cuenta de capital de la balanza de pagos.

La oferta monetaria juega también un papel psicológico al afectar positiva o negativamente las actividades especulativas. El éxito de la especulación reside no en la evaluación racional de alternativas, sino en expectativas del comportamiento futuro del mercado. Por ejemplo, si el mercado considera que el comportamiento de los agregados monetarios afecta la tasa de cambio, la incapacidad de las autoridades de cumplir con sus objetivos de política monetaria estimulará las actividades especulativas. Los efectos psicológicos de la expansión monetaria pueden más que compensar los efectos directos de las altas tasas de interés y producir movimientos especulativos que resulten en la depreciación del peso dominicano. En tales circunstancias una política monetaria restrictiva puede ser de ayuda en estabilizar la tasa de cambio³.

El objetivo de este trabajo es el de avanzar una explicación sobre las posibles causas de la depreciación del peso en el mercado libre de divisas a partir del 16 de agosto de 1986 y sugerir medidas de política económica para reducirla, para detener su acelerado deterioro. En el proceso se desarrollará un marco contable que le permitirá a políticos e interesados en comprender la problemática monetaria nacional, derivar las fuentes de expansión del

3. Para un interesante análisis del papel de la política monetaria ver Francis Cripps y Martin Fetherston "The Role of Monetary Policy in Economic Management", Economic Policy review, 3. Cambridge: Department of Applied Economics,

circulante dentro del marco institucional del sistema monetario en la República Dominicana. Además, se discutirá la naturaleza institucional del mercado cambiario a partir de la Reforma Monetaria del 23 de enero de 1985, su segmentación desde el punto de vista de la creación de dinero, y su potencial inestabilidad bajo los actuales criterios de manejo de la política monetaria y cambiaria. También se incluye un apéndice titulado "Hágalo Ud. Mismo", que le permitirá al lector obtener estimados del déficit fiscal en base a las estadísticas monetarias y determinar numéricamente los factores de expansión y contracción del circulante en cualquier de sus definiciones, utilizando las Estadísticas Financieras del Fondo Monetario Internacional. La razón para la utilización de esta fuente es que las estadísticas monetarias son presentadas dentro de un marco contable consistente, contrario a las publicadas en fuentes nacionales.

2.- NATURALEZA DEL MERCADO CAMBIARIO A PARTIR DE LA REFORMA MONETARIA DEL 23 DE ENERO DE 1985

Desde la unificación cambiaria del 23 de enero de 1985 existen en el país dos mercados cambiarios con un sólo precio. Este peculiar arreglo surge como resultado de la segmentación de las transacciones que se realizan en cada mercado. El mercado oficial se abastece de los dólares provenientes de las exportaciones de bienes, ciertos servicios, donaciones oficiales, y préstamos al sector público. Estos dólares a su vez se utilizan para el pago de deuda externa, importaciones de petróleo, y ciertas importaciones del Estado. Por otro lado, el mercado libre se surte de las remesas de dominicanos, del turismo, lavado de dinero, y subvaluación de exportaciones⁴. Esos dólares, a su vez, se utilizan para financiar la totalidad de las importaciones no-petroleras, viajes y fuga de capitales.

La segmentación del mercado es peculiar, también, por sus efectos monetarios. En un mercado se crea dinero base o de alto poder y en el otro no. En el mercado oficial el Banco Central tiene que crear un activo financiero, es decir, emitir pesos, por cada dólar que ingresa en sus bóvedas, y retirar pesos por cada dólar que egresa. El resultado neto de esas transacciones es una creación o destrucción de dinero, dependiendo de si los ingresos exceden o no a los egresos. Por el contrario, los ingresos o egresos de divisas a través del mercado libre se reflejan meramente en un cambio de activos. Cuando un importador adquiere dólares emitiendo un cheque a favor del banco de cambio, los depósitos del importador en su banco comercial

4. A pesar de la unificación cambiaria la subvaluación de las exportaciones todavía ocurre en la República Dominicana. El mecanismo más utilizado es el de subvaluar el precio en dólares de las exportaciones con el propósito de depositar recursos en el exterior. Otro mecanismo es el de regirse por la lista de precios del Centro Dominicano de Promoción de Exportaciones cuya lista de precios no se modifica desde 1980.

disminuyen por el equivalente en pesos de su compra de dólares. El recipiente de esos pesos, el banco de cambio, los deposita en su cuenta en un banco comercial, lo que compensa la reducción inicial en los depósitos. Lo mismo ocurre cuando un banco de cambio tendrá que reducir sus depósitos en los bancos comerciales para realizar el pago por la compra de dólares, mientras que el vendedor podrá aumentar sus tenencias de pesos depositando el producto de la venta de dólares en la banca comercial.

Resulta evidente que bajo el peculiar arreglo cambiario existente en el país a partir del 23 de enero de 1985, no todas las transacciones externas resultan en creación (monetización) o destrucción (desmonetización) de dinero, sino sólo aquellas que se realizan a través del Banco Central. Ahora bien, dada la rígida separación de las transacciones que se realizan en los dos mercados, sería por coincidencia que la tasa de cambio que se determina en el mercado libre asegura una demanda y oferta de dólares en el mercado oficial que sea consistente con el grado de liquidez que se necesita en la economía. Al no existir un mecanismo que le permita al Banco Central transferir transacciones y/o monedas entre mercados, lo más probable es la ocurrencia de situaciones extremas: es decir, que el Banco Central comience a acumular una creciente cantidad de reservas y a crear liquidez en un momento de escasez de divisas en el mercado libre, o de lo contrario, a ver reducida sus reservas y la liquidez general de la economía en un momento en que la oferta de dólares en el mercado libre de divisas sea suficiente para satisfacer una demanda adicional por dólares a la tasa de cambio existente. El primer caso podría materializarse al ocurrir un aumento en los precios de los artículos primarios de exportación y en el financiamiento externo al sector público, y/o una reducción en los pagos de las importaciones del petróleo y el servicio de la deuda, mientras que el flujo de dólares al mercado libre por concepto del turismo, lavado de dólares, y transferencias unilaterales se ve reducido. El segundo escenario podría materializarse debido a un movimiento adverso en los precios del azúcar, café y oro, y un aumento en los precios del petróleo y/o el servicio de la deuda.

No cabe ninguna duda que el arreglo cambiario existente puede ser una peligrosa trampa para aquellos que formulan la política económica. Considere que ocurriría de materializarse el primer escenario. Las reservas internacionales del Banco Central aumentarían junto con la liquidez general de la economía, lo que podría conllevar a una depreciación de la tasa de cambio en el mercado libre y a un aumento en los precios de los artículos importados debido a que el mercado libre no puede satisfacer la demanda a la tasa de cambio existente, con el agravante de que podría producirse un círculo vicioso de devaluación y creación adicional de liquidez en medio de una abundante oferta de dólares en el mercado oficial. De manera similar, en un período de abundante disponibilidad de dólares en el mercado libre, una reducción en los precios de los artículos tradicionales de exportación o

un aumento en los precios del petróleo, puede reducir las reservas internacionales netas del Banco Central y reducir la liquidez general de la economía en un momento en que ésta podría satisfacer una demanda adicional de dólares a una menor tasa de cambio. El carácter asimétrico de los arreglos cambiarios y monetarios existentes podrían sujetar la economía a frecuentes períodos de inestabilidad y a costosos errores en la conducción de la política monetaria.

Eventualmente las autoridades monetarias tendrán que establecer procedimientos detallados de reforma del sistema cambiario y reglas de intervención, es decir, compra y venta de dólares, por parte del Banco Central en el mercado libre de divisas, si es que se desea controlar la creación de dinero primario resultante del comportamiento de las reservas internacionales netas del Banco Central y esterilizar el aumento en el crédito interno al sector público, producto de los atrasos en el pago de la deuda externa. Más adelante avanzaremos algunas propuestas de reforma y un plan inmediato de estabilización del tipo de cambio.

3.- EXPLICACION DEL PROCESO DE CREACION DE DINERO EN LA REPUBLICA DOMINICANA

La problemática actual de la economía dominicana sería de más fácil comprensión si desarrollamos un marco contable que nos permita rastrear con exactitud el desenvolvimiento de las finanzas públicas, de los déficits o excedentes del sector privado, de las reservas internacionales netas del Banco Central y el sistema bancario, y sus implicaciones sobre los diferentes agregados monetarios. Ese marco contable pondrá en evidencia que la creación de dinero en la economía sólo puede ocurrir ya sea a través del proceso arriba mencionado o vía el financiamiento de los déficits de los sectores público o privado. Su destrucción ocurre cuando los egresos externos por concepto de importaciones, pago de deuda, etc., exceden los ingresos por exportaciones y préstamos externos, resultando en una reducción en las reservas internacionales netas del Banco Central y, cuando los pagos del sector público por concepto de préstamos otorgados por esa institución exceden el crédito otorgado por ésta. Ese mismo marco contable nos permitirá establecer las posibles medidas de política económica que podrían adoptar las autoridades para detener la rápida depreciación del peso dominicano y los sectores que podrían resultar perjudicados.

En el Anexo No. 1 mostramos que la suma de los déficits (excedentes) financieros del sector público, (G-T), y privado, (PY-GY), es igual al déficit (excedente) de la cuenta corriente de la balanza de pagos. El déficit del sector privado puede ser financiado con crédito del Banco Central, ECDP, o de los bancos comerciales, ECDP, y/o financiamiento externo. Lo mismo

se aplicaría al sector público. Desde el punto de vista monetario, la identidad relevante es la número 5, la cual establece que la suma del crédito interno al sector público y al privado constituyen la fuente interna de liquidez, mientras que el financiamiento externo al sector privado y público, y la diferencia entre las exportaciones e importaciones de bienes y servicios constituyen la fuente externa de liquidez en la economía. Por ejemplo, si la entrada de dólares al Banco Central por concepto de exportaciones de bienes y servicios es menor (mayor) que los egresos de dólares por concepto de importaciones de bienes y servicios y la entrada de capitales para financiar los déficits del sector público y privado, ocurre una creación de dinero en la economía.

Nuestro análisis de la política monetaria y cambiaria parte de la base monetaria que es la cantidad de dinero primario existente en la economía. Esta se puede definir por sus usos y por sus orígenes: las reservas de los bancos comerciales en el Banco Central y el circulante en poder del público representan sus usos, mientras que las reservas internacionales netas del Banco Central y su crédito al sector público y privado constituyen las fuentes de cambios en la base monetaria, es decir, su origen. Un aumento en la base monetaria implica que la deuda externa y/o la de los sectores privado y público con el Banco Central ha aumentado. Este aumento en los activos del Banco Central son compensados por un aumento de igual magnitud del circulante en poder del público y de las reservas de los bancos comerciales en el Banco Central.

La base monetaria, a la vez, se ve modificada o multiplicada, en cierta proporción, por los mecanismos del sistema financiero para determinar la oferta monetaria en sus diferentes acepciones. Por ejemplo, parte del dinero primario creado por el Banco Central se convierte en depósitos bancarios, una proporción de los cuales se transforma en crédito, el cual, a su vez, se convierte en nuevos depósitos y eventualmente en crédito.

En términos contables, los elementos que determinan el comportamiento de la oferta monetaria se pueden identificar consolidando los estados financieros del Banco Central y de los bancos comerciales. En este caso el cambio en la oferta monetaria, definida como la suma del circulante en poder del público y los depósitos a la vista y a plazo en los bancos comerciales, se origina en el crédito al sector público y privado de los bancos comerciales y el Banco Central, y en la suma de las reservas internacionales netas de estas instituciones. Por ejemplo un aumento en el crédito de los bancos comerciales al sector público financiado con un aumento en los adelantos y redescuentos del Banco Central a los bancos comerciales implica un aumento en la oferta monetaria de igual magnitud.

De este conjunto de identidades podemos deducir que el proceso de creación y destrucción de dinero ocurre a través de los déficits o excedentes

en las operaciones del sector público y privado, de la entrada de capitales externos a través del Banco Central, y de las transacciones corrientes que resultan en una acumulación de reservas internacionales.

4.- FACTORES QUE INCIDEN SOBRE LA DEPRECIACION DEL PESO

La mayoría de los observadores del acontecer económico nacional consideran que la continua depreciación del peso tiene su origen en la expansión del circulante. Esos mismos economistas no encuentran explicación al fenómeno de una depreciación de sólo un 20% ante un aumento en la oferta monetaria de más de un 80% en el período que abarca del 16 de agosto de 1986 al 31 de marzo de 1987. Esa paradoja, como veremos más adelante, tiene su causa en las altas tasas de interés existentes en el país, lo que ha impedido que los agentes económicos modifiquen la composición de sus carteras de activos financieros cambiando de pesos a dólares.

¿A qué se debe, entonces, la depreciación de la tasa de cambio? A mi entender, la depreciación de la tasa tiene su origen en la expansión, a partir del 16 de agosto, de los déficits del sector público, con un concomitante aumento en la demanda agregada, y un manejo inadecuado de la política cambiaria. Al asumir el poder el nuevo Gobierno se tomó la decisión de suspender el pago de la deuda externa, decisión que le permitió al Gobierno Central disponer de recursos adicionales para gastos de inversión. Esa demanda adicional por bienes y servicios se sintió, principalmente, a través del mercado paralelo, ya que los recipientes de ese gasto adicional demandan bienes y servicios cuya importación se realiza a través del mercado paralelo. A la presión creada por los recursos liberados gracias a la moratoria del pago de la deuda externa tendría que agregársele el financiamiento de los déficits de las empresas públicas no-financieras, tales como el Consejo Estatal del Azúcar (CEA) y la Compañía Dominicana de Electricidad (CDE); el sector público financiero (Banco Agrícola, Banco Central), y el Gobierno Central. El aumento en la demanda agregada que dichos déficits implican no fue compensado con un aumento en la oferta de dólares en el mercado libre de divisas mediante la venta de dólares por parte del Banco Central. Todo lo contrario. Esta institución procedió a aplicar una política de acumulación de reservas internacionales en un momento en que era necesario restarle presión al mercado libre de divisas. El resultado fue una rápida depreciación del peso que continúa hasta hoy en día. La magnitud de esos déficits no se conocen con exactitud dada la carencia de estadísticas fiscales al respecto. No obstante, informaciones fragmentarias y los estados de situación del Banco Central al 31 de diciembre de 1986 nos permitirán tener una idea del financiamiento inflacionario al sector público.

Comencemos por lo más evidente, el crédito al CEA. El préstamo "Jumbo" de RD\$120 millones de la banca comercial al CEA le permitió a esta institución un nivel de gasto por encima de sus ingresos corrientes y de capital. El efecto neto de esa transacción es expansionista, e implica una demanda adicional por bienes y servicios tanto de origen nacional como importado. Ese crédito que ocurre a través de la banca comercial no es financiado de una manera que implique una reducción equivalente en el uso de recursos financieros del sector privado ya que esos recursos se obtienen liberando recursos congelados a través del encaje legal para facilitárselos al CEA. Dicha transacción no aumenta en el acto la oferta monetaria ya que el aumento en el crédito interno de la banca comercial se ve compensado por una reducción de la misma magnitud en otro de sus activos, específicamente, las reservas de los bancos comerciales en el Banco Central.

Anotemos que el CEA gasta esos recursos y que ese gasto constituye un ingreso de otros sectores. Los recipientes de esos recursos los depositan en sus cuentas en los bancos comerciales, lo que aumenta las reservas de estas instituciones y los depósitos a la vista y a plazo, aumentando la oferta monetaria en el proceso. Los dueños de esos depósitos pueden utilizarlos para demandar bienes y servicios y, parte de esa demanda será por bienes importados. Si la importación se realiza a través del Banco Central se destruye dinero, pero si es a través del mercado paralelo tenemos, no sólo una fuente adicional de presión sino también que el activo financiero no será extinguido en el proceso. Por otro lado, es posible que el recipiente del pago del CEA elija dejarlo depositado en su banco comercial, en cuyo caso esos pesos adicionales no serían utilizados para demandar bienes y servicios, al menos que el banco comercial pueda prestarlo a sectores deficitarios. Ese fenómeno parece haber estado presente en los últimos meses como lo demuestra la sobreliquidez existente en el sistema bancario ante la falta de demanda por recursos financieros a la tasa de interés vigente.

La otra manera de demanda adicional es el financiamiento al Bagrícola para cubrir parte de la deuda heredada del anterior gobierno. En este caso, el Gobierno Central pudo haber financiado con sus recursos impositivos el pago de la deuda de los molineros ya que éste contaba con recursos suficientes, producto de la reducción del gasto corriente (la reducción en la nómina gubernamental se estima en alrededor de 90,000 empleados) y el no pago de la deuda externa, en lugar de recurrir a la creación de dinero. La cancelación de la deuda a los molineros mediante el financiamiento inflacionario tendría, como ha tenido, los mismos efectos que el caso anterior.

La fuente principal del incremento en la demanda de dólares en el mercado paralelo lo constituye la utilización para inversión en obras de infraestructura de los gastos asignados al pago de deuda externa. Durante el Gobierno del Dr. Salvador Jorge Blanco los pagos de intereses no se constituían en una fuente de demanda sobre las divisas del mercado para-

lelo al ser canalizado estos pagos a través del Banco Central. En la actualidad, al no pagarse, esos recursos se dedican a financiar gastos de inversión, aumentando la demanda por bienes y servicios, una gran proporción de los cuales se importan a través del mercado paralelo. Esa fuente adicional de demanda es de alrededor de RD\$570 millones de pesos, correspondiente a los atrasos del sector público con el Banco Central por concepto de servicio de deuda externa.

Los atrasos en el pago de deuda tienen además otras implicaciones de tipo monetario. Cuando el sector público cumple con sus pagos de deuda externa depositando los pesos correspondientes en el Banco Central, ese dinero es desmonetizado en el proceso. Ahora bien, cuando el Banco Central se ve imposibilitado de cumplir con sus compromisos de deuda externa debido a que el Gobierno Central y las entidades del sector público no hacen el pago correspondiente en pesos, el efecto es similar a una expansión del crédito ya que esa transacción es equivalente a que el Banco Central incurra en un atraso (deuda) en el exterior y le extienda un crédito al Gobierno. Normalmente, los atrasos de intereses por concepto de pago de la deuda externa son contabilizados como un crédito del Banco Central al sector público. En el caso de la deuda externa, el Banco Central no contabiliza el atraso en el pago de pesos como un crédito de esa institución al sector público. En otras palabras, al no extinguir los pesos por concepto de esos atrasos, ocurre una expansión del crédito interno. El efecto es similar cuando el Banco Central realiza el pago de la deuda pero no recibe los pesos del sector público.

La expansión de los medios de pagos no se limita sólo a los déficits de las empresas públicas no-financieras, sino que se extiende al Banco Central. Esa expansión ocurre cuando el Banco Central realiza pagos por concepto de su deuda con instituciones internacionales de financiamiento. El Banco Central financia esos pagos con las divisas que obtiene de los exportadores y por las cuales tiene que crear pesos. Al realizar el pago por concepto de su deuda no existe una desmonetización de pesos, lo que resulta en pérdidas operativas para esa institución que son financiadas con emisión de dinero. Este es el llamado cuasi-déficit del Banco Central y que en el anterior Gobierno fue financiado con los recursos provenientes del recargo cambiario del 36% a las exportaciones. Ese recargo ha sido interpretado como una medida de desmonetización cuando en realidad era un impuesto para financiar las pérdidas operativas del Banco Central y los déficits de las empresas públicas, lo que en el proceso resultaba en una desmonetización de pesos. Por ejemplo, el estado de situación del Banco Central reporta que el cambio de 1986 a 1987 en el neto de otras cuentas, la cual incluye las pérdidas operativas del Banco Central por el pago de su propia deuda y la del sector público fue de RD\$1.477 millones de pesos. Ese fue el factor de mayor importancia en el crecimiento de la base monetaria.

Otro efecto pernicioso desde el punto de vista de la expansión de liquidez es la política del Banco Central de acumular reservas internacionales, la cual había aumentado la base monetaria en RD\$188 millones a diciembre de 1986. La acumulación de reservas era la política menos indicada ya que el aumento en el gasto fiscal había aumentado considerablemente la presión sobre las divisas disponibles en el mercado libre.

En lo referente a la oferta monetaria, ésta aumentó en RD\$602 millones en 1986, mientras que el cuasi-dinero creció en RD\$1,061 millones en el mismo período. Los factores de expansión fueron: un aumento en las reservas internacionales netas de RD\$195 millones, en el crédito al sector privado RD\$1,663 millones de pesos y de RD\$346 millones al sector público. Esa significativa expansión fue posible debido a la expansión de la base monetaria, lo que facilitó recursos al sector financiero para financiar las inversiones del sector privado, estimulada por la reactivación del gasto público.

Todo esto no significa que la política monetaria no tenga un efecto sobre la tasa de cambio. Todo lo contrario. La política monetaria tiene una influencia importante sobre el mercado de moneda extranjera a través de sus efectos sobre la tasa de interés, la disponibilidad de crédito y los efectos psicológicos sobre la especulación. En relación a la tasa de interés, la política monetaria puede inducir fugas de capitales hacia el exterior si reduce la tasa de interés doméstica por debajo de la tasa de interés prevaleciente en los Estados Unidos al reducir la rentabilidad relativa de los activos financieros denominados en moneda doméstica vis-à-vis los activos financieros denominados en moneda extranjera. Ese no parece ser el caso de la República Dominicana, ya que las prevalecientes en el mercado doméstico son mayores que las existentes en el mercado norteamericano. Esa situación fue creada por casualidad al aprobar la Junta Monetaria el encaje marginal cuyo efecto fue el de detener la tendencia de reducción en las tasas de interés. Ahora bien, parece que la desconfianza en el equipo económico gubernamental ha creado un proceso especulativo que anula los efectos positivos de la tasa de interés.

Los efectos psicológicos del fracaso de las autoridades monetarias en controlar el crecimiento de la oferta monetaria son más difíciles de evaluar. En la República Dominicana parece darse el caso de que los agentes económicos le otorgan una gran importancia al comportamiento de los agregados monetarios, específicamente a la emisión y oferta monetaria. El acelerado crecimiento del circulante, junto con las repetidas advertencias de intervención del mercado libre de divisas por parte de las autoridades, parecen haber minado la confianza en la estabilidad de la tasa de cambio, lo que se ha manifestado en movimientos especulativos en contra del peso. Esos efectos psicológicos de la expansión monetaria pueden más que compensar los efectos positivos de las altas tasas de interés, aumentar la presión

la tasa de cambio. Al actual ritmo de devaluación, 2% mensual desde agosto de 1986, el diferencial de tasa de interés entre el mercado norteamericano y el dominicano pueden ser anulado.

El financiamiento inflacionario de los déficits públicos también ha permitido un aumento en los activos de reservas de los bancos comerciales por encima del nivel requerido para mantener el nivel existente de depósitos. El aumento en la liquidez de los bancos comerciales le ha permitido financiar el creciente nivel de actividad económica en el sector privado, producto de la reactivación del gasto público. Contrario a lo esperado, el encaje marginal no ha reducido la capacidad de crédito de los bancos comerciales debido a que éste se ha establecido existiendo ya un nivel de depósitos sumamente alto. Los estados financieros de los bancos comerciales al primer trimestre de 1987 muestran que el total de depósitos en los bancos comerciales es menos al nivel existente en el último trimestre de 1986⁵.

El resultado de esta liquidez es una asombrosa expansión del crédito al sector privado por un monto de RD\$897.2 millones en el período 1985-86. La excesiva liquidez en el sector bancario puede estar teniendo adversas consecuencias ya que los bancos pueden responder relajando sus criterios de préstamos, otorgando préstamos para inversiones de dudosa calidad, y otorgando préstamos para propósitos especulativos.

La existencia de recursos financieros inactivos en la banca comercial, también pueden prestarse a la especulación. Desde agosto de 1986, el sector bancario viene captando recursos en exceso de su capacidad de préstamo, resultando en la acumulación de reservas en el Banco Central en exceso de las requeridas. El aumento en las captaciones ha sido principalmente en Certificados Financieros a una tasa de interés de 16% y a un costo efectivo de 20%. La existencia de recursos inactivos implican pérdidas potenciales para ese sector, pérdidas que podrían ser recuperadas a través de transacciones especulativas en el mercado cambiario. Es de notar, que estas instituciones al no tener que deshacerse de sus dólares, pueden "hacer" un mercado para causar una depreciación en la tasa de cambio y así validar sus expectativas de depreciación.

5. El encaje marginal del 50% es un mecanismo mediante el cual los bancos comerciales tienen que depositar 50 centavos por cada peso depósito que reciban por encima del nivel de depósitos prevaleciente al ocho de enero de 1987.

5.- CIRCULO VICIOSO DE DEPRECIACION Y CREACION DE DINERO

La presente política gubernamental de reactivar el crecimiento económico mediante la expansión del gasto de inversión a través del financiamiento inflacionario del Banco Central, inevitablemente genera un deterioro de la cuenta corriente de la balanza de pagos al aumentar el crecimiento de las importaciones de bienes y servicios por encima del crecimiento de las exportaciones. La monetización del déficit, a su vez, altera la rentabilidad relativa de los activos denominados en moneda nacional vis-à-vis aquellos denominados en moneda extranjera, reflejándose en un deterioro de la cuenta de capital y en la depreciación del peso en el mercado libre de divisas. Dada las imperfecciones de la estructura impositiva dominicana, el deterioro de la cuenta corriente de la balanza de pagos profundiza aún más el déficit fiscal a través de la reducción relativa de los ingresos impositivos.

La evidencia para la República Dominicana de estas afirmaciones está bien documentada. Estimados realizados por el autor, muestran que las variaciones en el déficit fiscal explican el 77% de la variación en el déficit comercial de la balanza de pagos, y el coeficiente de regresión indica, que en promedio, cada peso de déficit fiscal aumenta el déficit de la balanza comercial en 0.99 pesos⁶. Estimaciones realizadas por el Banco Mundial revelan que cada peso de déficit de cuenta corriente reduce las recaudaciones impositivas en 0.97 pesos, aumenta el déficit fiscal en 0.93 pesos, y el endeudamiento externo del sector público en 0.31 pesos⁷. El aumento en la tenencia de pesos por parte del sector privado, que un incremento en el déficit fiscal implica, se refleja en cambios en la composición de la cartera de los agentes económicos, al alterarse la rentabilidad relativa de los activos financieros denominados en dólares y pesos; y en depreciaciones del tipo de cambio por concepto del deterioro de la cuenta de capital de la balanza de pagos.

La depreciación de la tasa de cambio puede, a la vez, retroalimentar el déficit fiscal al aumentar los requerimientos en pesos del sector público para el pago de deuda externa y en aumentos en la liquidez a través del componente de reservas internacionales netas del Banco Central, si esta última institución persiste en una política de acumulación de reservas internacionales.

6. Héctor Guiliani Cury y Hugo Guiliani Cury, "Los incentivos y los Aspectos Fiscales en la Política Económica Dominicana", en *Forum Régimen de Incentivos en la Economía Dominicana*", Noviembre 17, 1982.

7. The World Bank, *Dominican Republic: Agricultural Sector Study*, Volumen II, June 26, 1986. Latin America and the Caribbean Regional Office.

Todos estos factores han incidido en un aumento en la tasa de cambio, con el agravante de que la creación de dinero se ve aumentada por cada punto de depreciación del peso en el mercado paralelo de divisas. Por cada dólar de exportación el Banco Central tiene que crear un mayor número de pesos, resultando en un aumento en el componente externo de las reservas monetarias. Lo mismo ocurre con los atrasos de pago de deuda de parte del sector público al Banco Central y las pérdidas operativas de esta institución por concepto de sus compromisos de deuda externa para los cuales no puede desmonetizar pesos.

Aún de mayor gravedad es la reducción en los ingresos impositivos por concepto del diferencial del petróleo, los cuales se reducen en RD\$20 millones por cada pérdida de diez puntos en la prima del dólar en el mercado paralelo de divisas. En adición, los costos operativos de la CDE se ven aumentados debido a los mayores costos en moneda nacional del barril del petróleo, lo que eventualmente requerirá del financiamiento inflacionario del Banco Central para evitar que la situación de oferta energética se agrave aún más. Ese proceso puede degenerar eventualmente en un desorden financiero y en un colapso definitivo del mercado cambiario.

6.- *EXISTEN SOLUCIONES*

La inestabilidad y la depreciación del tipo de cambio no son fenómenos irreversibles ya que las autoridades cuentan con las herramientas requeridas para su pronta solución. Esas soluciones pueden enmarcarse dentro del objetivo gubernamental de mantener un alto nivel de inversión pública, y un tipo de cambio y tasas de inflación socialmente aceptables. Para el logro de estos objetivos de manera simultánea, las autoridades tendrán que coordinar, en el corto plazo, la política fiscal y cambiaria y, en el largo plazo, disminuir el uso de recursos de parte del sector privado si es que se desea continuar la política de crecientes déficits fiscales sin una continua depreciación de la tasa de cambio, las autoridades podrían adoptar un conjunto de medidas. Estas son:

1. En el presente arreglo cambiario la tasa de cambio se determina en el mercado libre, y ésta, a su vez, con un desfase de cinco días, determina la tasa de cambio del Banco Central. El aumento en el gasto fiscal que se origina con la posposición de la deuda externa se ha reflejado en un aumento en la demanda de importaciones realizadas a través del mercado paralelo y en la depreciación del tipo de cambio.

Debido a la política del Banco Central de acumular reservas internacionales a pesar de una creciente demanda por dólares en el mercado libre, la depreciación en este último mercado se manifiesta en un aumento en la liquidez producto de las transacciones superavitarias del Banco Central. La solución, en el corto plazo, es la de enfrentar el exceso de demanda en el mercado libre a través de la venta de dólares de parte del Banco Central. Esa operación, además, compensaría el aumento en la liquidez resultante del crédito interno del Banco Central al Gobierno cuando este último no cumple con sus compromisos de pago de deuda externa.

2. Un posible arreglo cambiario es el de la subasta de dólares de parte del Banco Central. Este sistema podría consistir en la venta de dólares en el mercado libre, dependiendo del comportamiento del gasto fiscal. Una simple regla tomaría en cuenta la propensión marginal a importar del gasto del sector público: por ejemplo, por cada RD\$100 millones de atrasos en el pago de deuda externa del sector público se produciría una venta de US\$30 millones para satisfacer la demanda adicional por importaciones que este gasto genera. La venta de dólares, además de satisfacer la demanda adicional de dólares esterilizaría el crédito otorgado por el Banco Central al Gobierno por concepto de atrasos en el pago de la deuda externa.

Esas subastas podrían realizarse de dos a tres veces a la semana en base a los ingresos y egresos previstos de divisas del Banco Central. Los potenciales compradores de dólares tendrían que apoyar su oferta de compra con evidencia documentada para el pago de importaciones de bienes y servicios y evidencia de tenencia de pesos para financiar sus compras de dólares. Otra alternativa sería venderle a la banca comercial todo exceso de sus disponibilidades de dólares en cada semana para importaciones debidamente documentadas.

Las autoridades tienen la opción de apreciar el tipo de cambio o dejarlo a su nivel actual antes de iniciar la subasta de dólares. Si se elige el primer camino, el Banco Central podría disponer de US\$150.0 millones de su stock de reservas para su venta dentro del período de un mes. Esas ventas reducirían considerablemente la liquidez y apreciarían el tipo de cambio antes de iniciar la subasta de dólares, la cual se financiaría del flujo semanal de dólares.

Esta política podrá ser sostenida siempre y cuando el Gobierno mantenga su política de no cumplir con sus pagos de deuda externa, ya que la moratoria es lo que ha permitido el flujo positivo de divisas al Banco Central. Tan pronto el Gobierno acceda a las demandas de los acreedores se

tendrán que tomar medidas de carácter impositivo, o reducir el gasto de inversión para cerrar la brecha de recursos del sector público.

Además de las medidas de tipo impositivo o de reducción de gasto público, el Estado podría financiar parte de la brecha fiscal mediante una reducción de la disponibilidad de recursos financieros del sector privado. Eso podría lograrse mediante un encaje marginal efectivo que congele recursos en una magnitud suficiente para financiar un mayor nivel de gasto. Dada la creciente desintermediación financiera que ha ocurrido en los últimos años, esta medida no es aconsejable y tiene efectos negativos sobre la competencia entre instituciones financieras.

Otra alternativa sería colocar bonos de estabilización en el sector financiero a tasas de interés competitivas. Esta política no reduciría la oferta monetaria, sino que alteraría su composición. El costo en términos de intereses a pagar de parte de las autoridades monetarias sería mucho menor que las pérdidas impositivas que experimenta el Estado por concepto del diferencial del petróleo y las pérdidas operativas de la Compañía Dominicana de Electricidad por concepto del aumento del costo en moneda nacional del petróleo importado.

CONCLUSIONES

La depreciación del peso dominicano en el mercado libre de divisas tiene su origen en el aumento de la demanda de dólares en dicho mercado, producto del aumento en el gasto gubernamental, principalmente el gasto de inversión. La monetización de los atrasos del pago de la deuda del sector público, los pagos de deuda del Banco Central sin el depósito correspondiente de pesos, y la política de acumulación de reservas internacionales por parte del Banco Central, se han reflejado en aumentos desmesurados en la liquidez y en ataques especulativos en contra del peso.

La depreciación del peso podría ser detenida mediante la venta de dólares por parte del Banco Central o cualquier otro mecanismo que implique una reducción proporcional en la disponibilidad de recursos del sector privado.

LA BASE Y LA OFERTA MONETARIA EN LA REPUBLICA DOMINICANA

El análisis de los factores de tipo cambiario, fiscal, y monetario originan la depreciación pueden analizarse con mayor precisión estableciendo la relación entre el financiamiento de los déficits del sector público y privado, el financiamiento externo, y las distintas variables monetarias, tales como la base monetaria, la oferta monetaria en sentido limitado (M1), la oferta monetaria en sentido amplio, la base monetaria, y, hasta la tasa de interés. Estas variables son de distinta naturaleza dependiendo del grado de control que las autoridades monetarias puedan ejercer sobre ellas. Estas se podrían dividir en variables operativas, como son la tasa de interés y la base monetaria, y variables intermedias, en las que se incluyen la oferta monetaria en sus diferentes definiciones y el crédito interno de los bancos comerciales al sector privado. A continuación el marco contable:

LAS IDENTIDADES CONTABLES Y EL PROCESO DE FORMACION DE LA OFERTA MONETARIA

$$1. (PY - GY) + (G - T) = (X - M)$$

PY = Ingresos del sector privado

GY = Gastos del sector privado

$(PY - GY)$ = Déficit o superávit financiero del sector privado.

G = Gasto del sector público

T = Ingresos del sector público

$(G - T)$ = Déficit o superávit financiero del sector público.

X = Exportaciones de bienes y servicios

M = Importaciones de bienes y servicios

$(X - M)$ = Déficit o excedentes de cuenta corriente de la balanza de pagos.

$$2. (PY - GY) = \underset{BC}{ECDP} + \underset{BCO}{ECDP} + KEP$$

$\underset{BC}{ECDP}$ = Crédito del Banco Central al sector privado

$\underset{BCO}{ECDP}$ = Crédito de los bancos comerciales al sector privado

KEP = Crédito o financiamiento externo al sector privado (neto)

$$3. (G - T) = \underset{BC}{ECDG} + \underset{BCO}{ECDG} + KEG$$

$\underset{BC}{ECDG}$ = Crédito del Banco Central al sector público

$\underset{BCO}{ECDG}$ = Crédito de los bancos comerciales al sector público

KEG = Crédito o financiamiento externo al sector público

$$4. \underset{BC}{ECDP} + \underset{BCO}{ECDP} + \underset{BC}{ECDG} + \underset{BCO}{ECDG} + KEP + KEG = (X - M)$$

$$5. \underset{BC}{ECDP} + \underset{BCO}{ECDP} + \underset{BC}{ECDG} + \underset{BCO}{ECDG} = (X - M) - KEP - KEG$$

$$6. \underset{BC}{ECDP} + \underset{BCO}{ECDP} + \underset{BC}{ECDG} + \underset{BCO}{ECDG} = ECD$$

$$7. (X - M) - KEP - KEG = \Delta RIN$$

ΔRIN = Cambios en las Reservas Internacionales Netas

$$8. \underset{BC}{ECDP} + \underset{BCO}{ECDP} + \underset{BC}{ECDG} + \underset{BCO}{ECDG} = BFO = \underset{BCO}{\Delta RIN}$$

$$9. \underset{BC}{BM} = \underset{BC}{ECDP} + \underset{BC + KEP + KEG}{ECDG}$$

BM = Base Monetaria

$$\underset{BC}{BM} = \underset{BCO}{ECDP} + \underset{BC}{ECDG} + \underset{BCO}{ECDG}$$

$$10. OM = \underset{BC}{ECDP} + \underset{BCO}{ECDP} + \underset{BC}{ECDG} + \underset{BCO}{ECDG} + \Delta RIN$$

OM = Oferta Monetaria

7.- HAGALO UD. MISMO

A pesar del velo de misterio con el que nuestros economistas cubren el proceso de creación de dinero, lo cierto es que la determinación del uso y la fuente de los agregados monetarios implica operaciones algebraicas sobre los estados de situación del Banco Central y los bancos comerciales que hasta un niño de sexto curso podría realizar, siempre y cuando se comprendan ciertos conceptos básicos sobre los estados de situación de esas instituciones.

Toda la información relacionada con la base monetaria y con la oferta monetaria en sus diferentes ascensiones pueden obtenerse de los estados de situación del Banco Central y los bancos comerciales. Un estado de situación presenta los activos y pasivos de esas instituciones en un momento dado, por ejemplo, las reservas internacionales netas al 31 de diciembre de 1986. Las estadísticas monetarias siempre se publican refiriéndose a una fecha específica. Por el contrario, un flujo representa la cantidad de un activo por período de tiempo. El aumento o disminución en las reservas internacionales netas de un año a otro representa la cantidad por período de tiempo.

Paradójicamente, una publicación internacional, las Estadísticas Financieras Internacionales (EFI) del Fondo Monetario Internacional, son las fuentes más confiables y periódicas de las estadísticas monetarias de la República Dominicana. Además, estas son presentadas dentro de un esquema analítico-institucional de fácil comprensión. El análisis monetario

en el EFI se lleva a cabo a tres niveles: el primer nivel abarca las autoridades monetarias de cuyo estado de situación se obtiene la base monetaria. En un segundo nivel se encuentran los bancos comerciales. De la consolidación de los estado de situación de estas dos instituciones se obtiene la oferta monetaria, la cual se puede definir de varias maneras como veremos más adelante. La consolidación de los activos y pasivos de estas instituciones se conoce como panorama monetario. En un tercer nivel, se encuentran los intermediarios financieros no monetarios entre los que se incluyen los bancos de desarrollo, hipotecarios, y asociaciones de ahorro y préstamos. La consolidación de los estados de situación de los intermediarios financieros no monetarios con los bancos comerciales y el Banco Central, se conoce por panorama financiero del cual se obtiene información relacionada a la disponibilidad de liquidez en la economía.

La base monetaria o dinero de alto poder consiste de la moneda en circulación en poder del público y las reservas de los bancos comerciales en el Banco Central. Cualquier cambio en estos pasivos (deuda) del Banco Central reflejan cambios en los activos y otros pasivos del Banco Central. Tan pronto se identifica la cantidad de moneda en circulación y las reservas de los bancos comerciales en el Banco Central, la fuente de cambios de esos pasivos es igual a la suma algebraica de los activos y los pasivos restantes en el estado de situación. Es decir los componentes de la fuente de la base monetaria son los activos del Banco Central menos sus pasivos, excluyendo la moneda en circulación y las reservas de los bancos comerciales en el Banco Central.

USO DE LA BASE MONETARIA

Base Monetaria (línea 14) = Monetaria en circulación (línea 14a) + reservas de los bancos comerciales (línea 20).

FUENTES DE LA BASE MONETARIA

Base Monetaria (14) = Activos internacionales del Banco Central (línea 11) + Crédito al Gobierno (línea 12a) + Crédito a los Bancos Comerciales (línea 12e) + Crédito al Banco Agrícola (línea 12f) — Pasivos externos a corto plazo (línea 16c) — Pasivos externos a largo plazo (línea 16cl) — Fondos de Contrapartida (línea 16e) — Cuentas de capital 17a) — Otras cuentas (línea 17r)

Reservas Internacionales = Activos Internacionales del Banco Central (línea 11) — Pasivos a corto plazo del Banco Central (línea 16c).

El Panorama Monetario consolida los activos y pasivos de los bancos comerciales y del Banco Central. Del Panorama monetario podemos obtener el concepto M1 de la oferta monetaria que consiste del circulante en poder del público y los depósitos a la vista en los bancos comerciales. Además se puede obtener la oferta monetaria en sentido amplio, M2, que incluye no sólo el circulante en poder del público y los depósitos a la vista sino también los depósitos a la vista y los depósitos a plazos.

USOS DE LA OFERTA MONETARIA

Dinero o M1 (Línea 34) = Moneda en circulación (Línea 14a) + Depósitos a la Vista (Línea 24)

FUENTES DE LA OFERTA MONETARIA

Dinero o M1 (Línea 34) = Activos netos sobre el exterior (Línea 31n) + Crédito Interno (Línea 32) — Cuasi-Dinero (Línea 35) — Otras Cuentas (Línea 37r)

Cuasi-Dinero o M2 (Línea 35) = Activos Netos sobre el exterior (Línea 31n) + Crédito Interno (Línea 32) — Dinero (Línea 34) — Otras cuentas (Línea 37r)

Crédito Interno (Línea 32) = Crédito Neto al Gobierno (Línea 32 an) + Crédito al resto del Gobierno General (Línea 32b) + Crédito al Sector Privado (Línea 32d) + Crédito al Banco Agrícola (Línea 32f)

Crédito Neto al Gobierno (Línea 32 an) = Crédito del Banco Central al Gobierno (Línea 12a) + Crédito al Gobierno de los bancos comerciales (Línea 22a) + Crédito al resto del Gobierno General (Línea 22b) — Depósitos del Gobierno en los bancos comerciales (Línea 26d)

Crédito al Banco Agrícola (Línea 32f) = Crédito al Banco Agrícola del Banco Central (Línea 12f) + Crédito al Banco Agrícola de los bancos comerciales (Línea 22f)

Economía y Crisis Socio-Económica

EL DRAMATISMO DE LA DEUDA

Desde la segunda mitad de los años 60, el sistema capitalista a escala mundial confronta cada vez más agudos y complejos problemas, cuyas manifestaciones más evidentes se reflejan en las crisis económicas que periódicamente se producen con una mayor frecuencia e intensidad.

Como expresión de esta situación, asistimos a una época en donde los diferentes gobiernos que se han turnado en la dirección de los estados capitalistas dependientes, con la diferencia de uno u otros matices, han conducido y sometido a nuestros pueblos al más colosal grado de endeudamiento, cuestión sin precedentes en nuestra historia.

La deuda externa total (pública y privada) de estas naciones ha aumentado enormemente en las últimas décadas, aunque difícilmente se pueda conocer con exactitud su magnitud, pues en la "mayoría de los casos se sabe poco de las deudas a corto plazo o de las deudas privadas que no están garantizadas".

Sin obviar estas limitaciones para el conocimiento estadístico de la totalidad de la deuda, los datos registrados presentan un dramático cuadro de progresivo endeudamiento, aunque últimamente se nota una cierta reducción en su ritmo de crecimiento. En su conjunto, los países "subdesarrollados" han incrementado su deuda a niveles tan elevados que han magnificado considerablemente las dificultades económicas y sociales. Para las personas que son aficionadas a las cifras, me voy a permitir mencionar algunas informaciones estadísticas sobre el particular.

En 1970, la deuda externa total de las naciones en vía de desarrollo con un plazo mayor de 1 año (deuda a mediano y largo plazo) era de 67 mil millones de dólares. Para 1982, fecha de la aparición de la emergencia de la "insolvencia financiera", originada por el anuncio de la moratoria de pagos de México y posteriormente por otros países, el endeudamiento ascendía a la suma de 646 mil millones de dólares*; es decir, se verifica un aumento de 579 mil millones de dólares en el curso de tan sólo 12 años. Esto significa que los compromisos con los prestamistas internacionales no solamente eran superiores a todas las deudas contraídas históricamente hasta el año de 1970, sino que se había multiplicado por casi diez veces.

* En realidad, englobando la deuda externa a corto y largo plazos se estimaba en 850 mil millones de dólares, según World Economic Outlook, Washington, D. C., April, 1987, pág. 181.

Ahora bien, no obstante y a despecho de los gobernantes de los países del denominado Tercer Mundo haber aplicado a nuestros pueblos los rigores del proceso de las políticas de ajuste, siguiendo las directrices del Fondo Monetario Internacional, la deuda externa ha continuado creciendo. El año pasado se calculaba en 1095 billones de dólares, mientras las exportaciones de bienes y servicios alcanzaba la suma de 654 mil millones. Ello significa que este renglón del mundo subdesarrollado que en 1980, era superior en 23% a las deudas contraídas, durante 1986, representa menos del 60% de las mismas. En la actualidad, 1987, se estima una deuda entre 1000-1200 billones de dólares. De esta enorme cantidad alrededor de 1000 billones corresponden al endeudamiento de largo plazo y más del 90% se encuentra garantizada por algún organismo del Estado y se calcula repartida en 456 mil millones de dólares correspondientes a empréstitos de instituciones bilaterales o multilaterales oficiales y 452 mil millones pertenecientes a los monopolios financieros y acreedores privados. Un rasgo distintivo del endeudamiento de la última década es la progresiva participación de los organismos bilaterales y multilaterales oficiales en la composición de la deuda de los países "subdesarrollados".

A la instauración de esta nueva forma de esclavitud han concurrido la inmensa mayoría de los países capitalistas dependientes, ya que ella abarca desde aquellos que han alcanzado determinado desarrollo relativo, como algunos países latinoamericanos, hasta las empobrecidas naciones de África al Sur del Sahara.

América Latina no escapa ni ha estado ausente de esta vorágine. El registro de la deuda externa ha sufrido la misma erosión. En 1970, era de cerca de 20 mil millones de dólares y ya para 1982 se eleva a 331 mil millones de dólares. O sea, que en el período 1970-82, la deuda externa se incrementa en 16 veces. En otras palabras, el endeudamiento de latinoamérica es comparativamente mayor en más de 1.5 veces al producido en los países clasificados en vía de desarrollo para ese período. Después del proceso traumático de los programas de ajuste que se han llevado a cabo, bajo el tutelaje de la política económica fondomonetarista y que se traduce en un inconmensurable costo económico, social y político (reducción del crecimiento del producto, disminución de inversiones productivas, inflación, desempleo, etc.), la deuda externa de América continuó elevándose, alcanzando la cifra de 383 mil millones de dólares en 1986 y se estima para este año en alrededor de 410 mil millones de dólares¹. Esto ha conllevado a un mayor deterioro de la relación entre la deuda externa y las exportaciones de bienes y servicios en este hemisferio, pues de 3.21 dólares de deudas por cada dólar vendido al exterior que era en 1982 ha pasado a más de 4 dólares en la actualidad.

1. CEPAL. Balance Preliminar de la Economía Latinoamericana. Santiago de Chile, 1986, pág. 22.

La pesada carga que ha significado este progresivo endeudamiento para los pueblos denominados subdesarrollados se puede expresar mínimamente en los pagos por amortización e intereses de la deuda externa, que tan sólo durante el año 1986 alcanzó la cifra de 147 mil millones de dólares. En cuanto a América Latina, representó el pago de 46 mil millones de dólares. de esto se colige que por este concepto las naciones deudoras tuvieron que dedicar de cada 100 dólares vendido en bienes y servicios al extranjero, más de 22 dólares al pago del servicio de la deuda. América Latina tuvo que destinar un porcentaje mucho mayor, 46 dólares.

Asimismo, solamente por intereses de la deuda externa, América Latina erogó 33 mil millones de dólares durante el 1986. De otra parte, como contrapartida, el ingreso neto de las inversiones extranjeras directas, préstamos y transferencias de recursos en ese año fue de 8.6 mil millones, lo cual significa que por cada dólar neto que entra a latinoamérica se remite al extranjero la suma de 3 dólares con 84 centavos como pago al capital financiero internacional por intereses.

La República Dominicana también se encuentra coexistiendo en este panorama de creciente endeudamiento externo. De 291 millones que significa la deuda en 1970 se elevó a 3,076 millones para 1982, es decir, había crecido en más de 10 veces. Un crecimiento menor al producido en el promedio de América pero superior al de los países en vía de desarrollo. Hasta diciembre se estima que ha alcanzado la cifra de 4,050 millones de dólares. Durante el período 1982-86, se colocó entre los países latinoamericanos que lograron el mayor crecimiento de la deuda. Se calcula que durante el año pasado se pagó solamente por concepto de intereses, más del 50% de los ingresos por ventas de bienes al exterior². Esta carga es insostenible y no podrá continuar en el futuro, so pena de someter al país a un costo social incalculable.

ESPERANZAS FRUSTRADAS

La crisis económica de los principales países capitalistas a inicios de años 80, manifestada con claridad meridiana en el descenso de su ritmo de crecimiento, se reflejó con sus rasgos más sobresalientes en 1982. Sin embargo, esta crisis no había hecho erupción con toda su intensidad en los desequilibrios externos de las naciones del Tercer Mundo que implicara colocar en primer plano el cuestionamiento de las posibilidades de sus capacidades de pagos para enfrentar los compromisos internacionales de la deuda externa.

2. Idem. Pág. 22 y 23.

Con ese tenor, el otorgamiento de préstamos para el financiamiento externo de los acreedores públicos y privados para cubrir los déficits de las transacciones corrientes de la Balanza de Pagos se elevó de nueve (9) mil millones de dólares en 1970 a 138 mil durante 1981. Los bancos internacionales lo elevaron de 5 mil a 91 mil millones de dólares. La afluencia de recursos financieros denotada su tendencia creciente. La concertación de empréstitos adoptaba un doble carácter para prestamistas y prestatarios. Para los primeros vinculados a los monopolios internacionales le proporcionaba el acondicionamiento para la reversión de una virtual reducción de sus tasas de ganancia como consecuencia de la disminución del crecimiento económico en los países capitalistas industrializados mediante la colocación de grandes cantidades de "capital excedente" en las naciones subdesarrolladas. Con respecto a los segundos, el endeudamiento significaba la entrada masiva de capitales que le permitía a sus gobernantes provocar la expansión de la economía; generar un aumento considerable en las estadísticas de producción, consumo, inversiones, importaciones y otras variables socioeconómicas, el enriquecimiento rápido mediante la especulación, la corrupción y privilegios gubernamentales y además reforzar un cierto entrelazamiento de intereses con los capitalistas extranjeros, pues a "cambio de las condiciones políticas financieras onerosas que aceptaban, los países prestatarios compraban la libertad de seguir aplazando la revisión de sus políticas de desarrollo, ya que ésta podría afectar los poderosos intereses nacionales creados. Habida cuenta de los complejos sistemas de garantía y seguros en vigencia en todos los países que proporcionaban capital a las regiones en desarrollo, los prestamistas conseguían, sin riesgo alguno por su parte, tanto elevadas utilidades sobre operaciones financieras como mercado de exportación"³. La hipertrofia de la deuda no era el simple producto de políticas económicas inadecuadas e incoherentes como propugnan algunos, sino la simbiosis y el pivote catalizador de los requerimientos de readecuación del capital financiero transnacional, la necesidad de los grupos dirigentes nacionales de posponer las reformas estructurales que exige el desarrollo económico independiente y la exigencia del proceso de acumulación de riqueza de una minoría de la población, ya que al final sería pagada con el trabajo y sacrificio de nuestros pueblos.

De esta manera se puede colegir que en los círculos financieros y los organismos multinacionales, con alguna u otra excepción, era evidente la complacencia y la ausencia de una preocupación real por el surgimiento de una situación de "insolvencia financiera" de los Estados Nacionales Dependientes con anterioridad a la moratoria de pagos de México en 1982. Como muestra de esta aseveración, me voy a permitir extraer una cita del trabajo de E. Lisboa Bacha y R. E. Feinberg relacionado con el Banco Mundial, que señala: "Antes de que explotara la crisis en 1982, el Banco había realizado varias evaluaciones optimistas sobre la capacidad de los países en desarrollo de continuar endeudándose y de financiar el servicio de su deuda externa.

3. Miguel S. Wionzek. Endeudamiento Público Externo. Ed. Siglo XX. P. 122.

El Banco no supo apreciar la seriedad de la crisis ni siquiera a medida que ésta fue emergiendo. El Informe Anual del Banco correspondiente a 1982 constituye un reflejo de la reacción letárgica del Banco respecto a la crisis. Si bien dicho informe fue elaborado antes de la crisis mexicana, fue hecho después del colapso de Argentina y más de un año después que Brasil se vio forzada a adoptar un estricto programa de estabilización a causa de factores de índole externa. El capítulo del informe sobre "Políticas del Banco" no hace referencia alguna al problema de la deuda latinoamericana⁴. Sobre este particular, todavía debe resonar en las mentes de muchos de los presentes las argumentaciones y expresiones de funcionarios del gobierno, representantes del gran capital nacional y algunos economistas durante el período 1977-1981, proclamando la "capacidad ilimitada de pagos y endeudamiento del país" para justificar los convenios de préstamos, incluyendo aquel famoso préstamo de los 185 millones de dólares, que tan oneroso ha resultado para la República Dominicana, pues hasta diciembre de 1985 se había pagado la suma de 214 millones de dólares en amortización e intereses y se debía aun la cantidad de 118 millones.

Frente a la circunstancia emergente de la "insolvencia financiera" se levantaron una variedad de corrientes de opiniones. De una parte, las voces de los organismos multilaterales y las entidades bancarias extranjeras y nacionales que asumían el supuesto de que esa crisis era pasajera y que se superaría en el corto plazo si las naciones deudoras se acogían a la "disciplina financiera" que implicaba la reducción de la "demanda excesiva" del gasto público y los trabajadores. De ahí la proposición de utilizar al Fondo Monetario Internacional como intermediario para someter a los gobernantes de nuestros países a un programa de ajuste, que se implementaría mediante la adopción de un paquete de medidas que facilitaría corregir los desequilibrios externos e internos, lograr el mantenimiento de un sistema de comercio y pagos viable, conseguir la estabilidad de los tipos de cambio y el establecimiento de las condiciones adecuadas para un crecimiento económico sostenido.

De otra parte, se situaban los que bregaban por la consecución de un consenso mundial para negociar un "mejor tratamiento" de la deuda con los monopolios bancarios y los gobiernos de los países desarrollados. En esta posición se presentaba una gama de opiniones que sin negar el cumplimiento de los compromisos financieros se manifestaba partidaria de la renegociación de la deuda externa, la cooperación, el ajuste y el crecimiento económico. Dentro de este arcoiris se destacan los planteamientos relacionados con el diálogo político y acciones concretas entre países acreedores y deudores y de la declaración del "Consenso de Cartagena" y la decisión del gobierno de Perú de sólo destinar el 10% de los ingresos de exportación para el pago de la deuda, que se puede considerar como parte integrante de dicha declaración.

4. E. Lisboa y R. Feinberg. El Banco Mundial y el Ajuste Estructural.

En contraposición a los señalamientos anteriores se ubica la corriente que plantea la cancelación de las deudas y la imposibilidad de su pago por parte de las naciones en desarrollo. Este planteamiento, inicialmente desdeñado en los albores de la crisis, suma cada vez más adeptos y asimila una cantidad creciente de economistas, personalidades y entidades democráticas como por ciertos gobiernos latinoamericanos y representantes gubernamentales de países industrializados.

Las pretensiones sobre la reactivación económica, el descenso de la tasa de interés y los programas de ajuste producían cierta complacencia de que había pasado lo peor con respecto a la crisis de la deuda y de que se estaba en inicios de una nueva era para el comercio, los pagos internacionales y el crecimiento económico de las regiones en desarrollo. Se trataba de olvidar que una cierta mejoría de determinados desequilibrios externos se lograba aumentando el endeudamiento externo, reduciendo drásticamente las importaciones, propiciando una contracción de las actividades productivas y deteriorando las condiciones de vida y existencia de trabajadores, medianos y pequeños empresarios y sectores populares, así como omitiendo el carácter político y moral de la deuda, dada la responsabilidad compartida de bancos acreedores, gobiernos de países industrializados y prermundista en la misma.

Las ilusiones de que el problema de pagos era pasajero y de que se resolvería con la recuperación económica de las naciones desarrolladas, especialmente de Estados Unidos, se han ido disipando y el optimismo ha sido reemplazado por las actividades de frustración. La reactivación y crecimiento de la economía de los principales países industrializados posterior a la crisis, hasta hoy, no ha podido impedir ni detener el empeoramiento de las condiciones de pagos de las regiones endeudadas, pese al inmenso sacrificio que ha conllevado la ejecución de las políticas de ajuste del Fondo Monetario. Exceptuando la mejoría de los déficits en las transacciones en cuenta corriente, las economías de los países subdesarrollados durante el período de 1982-86, han visto descender su tasa de crecimiento; la disponibilidad de bienes y servicios y la producción per cápita no alcanza los niveles de los años anteriores al 1980; el monto del financiamiento externo correspondiente a los préstamos de mediano y largo plazos ha mermado en cerca de 100,000 millones de dólares, de 138,000 millones en 1981 a menos de 38 millones en 1985⁵; los precios de los principales productos de exportación se han deteriorado y, tan sólo para el año pasado la pérdida por los términos de la relación de intercambio (o intercambio desigual) se estima en unos 118 millones de dólares⁶ y las inversiones brutas fijas han disminuido en grado significativo. Las

5. Boletín del F.M.I. Vol. 16, No. 12, 22-6-87, pág. 179.

6. Idem. Vol. 16, No. 9, 11-5-87. pág. 137.

consecuencias de esta situación son evidentes: incremento del desempleo e inflación, encarecimiento y precariedad de los servicios básicos e intensidad de la tendencia hacia la pobreza y agravamiento de las condiciones de la población.

AMERICA LATINA Y LA CRISIS DE LA DEUDA

América Latina padece y se encuentra inmersa en este drama que viven las naciones en vía de desarrollo. La dimensión es mucho mayor para esta parte del mundo. Después de ser sometida a la implementación y ejecución de las medidas de "disciplina" fiscal, monetaria y salarial así como de liberación cambiaria y precios que resultan de los programas de ajuste contraídos con el Fondo Monetario Internacional; de los convenios derivados de cuatro (4) rondas de renegociación y reprogramación de la deuda con la banca privada y de las decenas de acuerdos con el Club de París, el comportamiento económico latinoamericano no muestra los signos esperanzadores que la pretensión y complacencia de los economistas fondomonetaristas había pronosticado.

Un balance somero de la realidad latinoamericana denota que si ha mejorado en algunos aspectos, existen indicios de que la situación general de la deuda sigue agravándose y la economía no supera algunos indicadores del año 1980. En el período 1981-86 el producto por habitante disminuyó 8%⁷. La participación de la inversión bruta como componente del PBI es significativamente menor a la alcanzada en 1971-75; la relación de la deuda-Exportaciones de bienes y servicios continúa aumentando; el coeficiente del servicio de la deuda (amortización e interés) representa un 46% de las ventas al exterior en 1986, a pesar de las reprogramaciones y de la baja de interés⁸; la transferencia de recursos al extranjero se mantiene elevada y suma la cantidad enorme de 142 mil millones en el lapso de 1982-86. El saldo de la balanza de bienes y de las transacciones corrientes de la Balanza de Pagos han tenido una notable mejoría con respecto a los años de pre-crisis, como una derivación del cercenamiento radical de las importaciones; la inflación, aunque descendió en 1986, después de permanecer a niveles insoportables, se mantiene por encima del período anterior a 1981; el incremento del desempleo, la marginalidad y el agravamiento de los servicios básicos son testigos mudos y exponentes fieles del empeoramiento de las condiciones de vida de los pueblos latinoamericanos.

En el caso particular de la República Dominicana, aunque con indicadores por debajo, en muchos casos del promedio de América Latina, muestra la misma tendencia hacia el agravamiento de sus problemas económico-sociales y de sus posibilidades de pagar los compromisos de la

7. CEPAL. Balance preliminar de la Economía Latinoamericana, 1986. Santiago de Chile, pág. 15.

8. FMI. World Economic Outlook. Washington, D. C., April, 1987, P. 180.

deuda. Durante este año se estima el pago de 917 millones de dólares que incluye un servicio programado de 737.9 millones y 180 millones por atrasos⁹. Con esta suma es prácticamente imposible pretender que se pueda realizar su cumplimiento, ya que superaría en más del 20% el total estimado de las exportaciones de bienes proyectados para 1987. Solamente mediante el constreñimiento a niveles insostenibles de la economía y a un costo social imprevisible se podría cumplir con el servicio de la deuda externa.

Las dificultades económicas y la magnitud de la carga que implica el endeudamiento externo ha presionado y decretado la moratoria y el incumplimiento en el pago del mismo, así como las declaraciones de gobernantes y funcionarios gubernamentales, aún en contra de su voluntad, relacionadas con la necesidad de una nueva renegociación que permita realizar el ajuste, auspiciado por el Fondo, sin "sacrificar" el crecimiento económico, que actualmente y periódicamente se escucha y se lee en los medios de comunicación. Sobre este particular, es necesario destacar que solamente Colombia, que ahora está en boga, dentro de los países considerados como grandes deudores en la región, ha estado al margen del escenario de refinanciamiento y reprogramación de la deuda. ¿Es posible como explicación la economía subterránea? ¿Es su ejemplo digno de tomar en cuenta?

Ahora bien, frente a la gravedad de la situación imperante, qué sucederá cuando vuelva a cambiar el entorno internacional y la economía de los principales países capitalistas desarrollados y la tasa de interés se reviertan, pues no hay que olvidar que el ciclo de las crisis económicas se verifica en períodos más cortos y con mayor intensidad. En estos momentos los pronósticos auguran una desaceleración de las actividades económicas en las naciones industrializadas.

PLANTEAMIENTOS SOBRE LA DEUDA

Es innegable que el problema de la deuda no es sencillo y asume cierta complejidad. No hay soluciones fáciles ni mágicas. En ese sentido, trataré de exponer algunas opiniones sobre determinados planteamientos importantes para una reflexión sobre su enfrentamiento y superación.

En el debate del endeudamiento existe una gran diversidad de ideas. Sin embargo, por su importancia e interés me referiré a las siguientes: a) La continuidad de los acuerdos con el Fondo Monetario; b) El consenso de Cartagena; c) La posición del Gobierno del Perú; d) La reconversión de la deuda y e) La cancelación parcial y total de la misma.

9. Periódico HOY, Santo Domingo, 26-2-87, pág. 1.

a) *Acuerdos con F.M.I.* Esta expectativa asoma como una alternativa en el corto y mediano plazos para los gobernantes de las regiones subdesarrolladas capitalistas, particularmente en República Dominicana, a pesar del fracaso de los programas de ajuste y del costo social que conllevan. Los convenios de reprogramación de la deuda con la banca privada y las condiciones del Club de París, conjuntamente con las presiones diplomáticas y económicas de los gobiernos de los países industrializados representan un "aliciente" para la firma de los mismos. La oposición a la concertación de acuerdos con el F.M.I. requiere de una firme voluntad política para enfrentar los intereses vinculados al capital financiero, del consenso internacional y de una disposición nacional dirigida al establecimiento de un plan de desarrollo que garantice el éxito de esta acción. Las condiciones avanzan en esa dirección y hay una gran receptividad a una medida de tal naturaleza, pero siento dudas de que los dirigentes gubernamentales de nuestros pueblos, sin descartar las excepciones, recorran este camino.

El acuerdo con el Fondo será la salida inmediata más generalizada a escoger, ya que permite la posposición del cuestionamiento de la deuda, beneficia a una parte importante de los capitalistas nacionales y extranjeros y prosigue descargando el peso de la crisis sobre los obreros, los pequeños y medianos empresarios, la clase media y el pueblo, así como proporciona la impresión de restablecer la capacidad de pagos de las naciones endeudadas

b) *Consenso de Cartagena.* Una interesante propuesta que destacando la corresponsabilidad entre acreedores y deudores, plantea el carácter político social de la deuda y una serie de medidas para propiciar el ajuste con crecimiento, pues el principio de "crecer para pagar" debe reemplazar al criterio de "pagar para posiblemente crecer". Es evidente el carácter contradictorio de este argumento, dado la no correspondencia entre la experiencia de contracción económica de los programas de "disciplina financiera", auspiciados mediante la condicionalidad del F.M.I. y el desarrollo.

La posición del consenso de Cartagena tiene como mérito haber consolidado el clamor sobre el aspecto político* del endeudamiento y de un "mejor trato" para las naciones deudoras. Sin embargo, en vista de su reconocimiento a los compromisos de pagos, la negativa y la formación de un "Club de Deudores" y la orientación a determinados cambios en los términos de la renegociación, que en cierto modo eran coincidentes y posible de implementar, ha permitido que algunos de sus planteamientos originales hayan sido acogidos en las negociaciones con la banca y los organismos multilaterales (reestructuración de la deuda, baja de la tasa de interés, eliminación de comisiones, capitalización de interés, etc.). No obstante, quedan aún pendientes muchos de sus argumentos básicos vinculados a la estabilización de los precios de los principales productos de exportación, la asignación de mayores recursos, la eliminación de barreras proteccionistas, el establecimiento de porcentajes razonables de pagos en relación a los ingresos

derivados de las exportaciones y acorde con el comportamiento de las actividades productivas, etc.

El entorno internacional no muestra una tendencia favorable para que en el corto plazo se vislumbre la posibilidad de concretizar los restantes planteamientos del Consenso de Cartagena, aunque en el mediano y largo plazo las condiciones existentes y el empeoramiento de la solvencia financiera de los países en vía de desarrollo acelerarán la aplicación de los mismos, particularmente en lo relativo al porcentaje de pago con relación a las exportaciones y funcionamiento del aparato productivo y la asignación de mayores recursos de los bancos y organismos internacionales. El caso del Perú tenderá a reeditarse en otras dimensiones.

c) *Posición Peruana.* La actitud del gobierno peruano de sólo destinar el 10% del valor de las exportaciones al pago del servicio de la deuda se enmarca dentro de los lineamientos del Consenso de Cartagena. Este fue un paso importante de llevar la teoría a la práctica y de enseñar que cada gobernante de cualquier nación del tercer mundo, que asuma la posición de defender la soberanía de su país, es capaz y tiene la posibilidad de fijar el porcentaje de exportación que estime conveniente para pagar a los acreedores en consonancia con sus necesidades nacionales.

La particularidad de este criterio es que reconociendo los compromisos contraídos, conduce a un mayor nivel de endeudamiento mediante la acumulación de la parte excedente del servicio de la deuda, postergando hacia el futuro el peso insoportable de su carga. Con ese tenor es menester señalar que un análisis cuantitativo del significado de establecer un valor porcentual "razonable" con relación a las exportaciones denota con la frialdad de los números que la deuda es impagable.

En la actualidad, la acción del Perú es sometida a múltiples presiones por los acreedores internacionales. De ahí se colige que el éxito de esta medida dependerá en el corto y mediano plazo de la persistencia y coherencia de los elementos anteriormente mencionados para mantener un proyecto opuesto a los acuerdos con el Fondo Monetario, teniendo dificultades económicas para cumplir con las obligaciones de los bancos e instituciones multinacionales: voluntad política, consenso internacional y disposición para emprender un plan de desarrollo nacional.

d) *Conversión de la deuda.* El origen de esta propuesta se remonta a diciembre de 1983, cuando Fritz Leutwiler, Presidente del Banco de Pagos Internacionales (BPI), frente a la emergencia de la crisis planteó que "Debemos empezar a buscar otras formas de reducir el peso de las naciones en desarrollo ... sería la posibilidad de que esos países vendieran algunos de sus

activos nacionales a sus acreedores. Esta es una opción digna de consideración en el caso de aquellos países con amplia dotación de recursos naturales o empresas estatales"¹⁰.

Más recientemente se ha retomado esta propuesta en diferentes círculos nacionales y extranjeros. No obstante, hay la identificación por el mismo hijo conductor entre los que ayer eran apologistas de la "capacidad ilimitada de pagos" y posteriormente auspiciadores de los programas de ajuste con el Fondo Monetario. El fracaso de sus anteriores argumentos los conduce ahora al ensayo de un nuevo experimento que le permita a la banca acreedora internacional obtener la menor pérdida posible, ante la imposibilidad de los países subdesarrollados para cumplir con el servicio de la deuda. Se trata de perder una parte en el presente para aumentar el valor de retorno del capital en el futuro. Por esta circunstancia no es casual que los principales bancos del campo capitalista ya comienzan a constituir reservas contra posibles pérdidas a raíz de sus préstamos como la anunciada por el CITICORP de 3,000 millones de dólares y la realizada por los bancos suizos y europeos desde hace tiempo¹¹.

La conversión de la deuda busca defender los intereses del capital bancario multinacional y revertir la incertidumbre de la recuperación del capital prestado por la seguridad del capital presente; de transformar la "renta" del usurero por la "utilidad" del inversionista. De este modo me voy a permitir citar al Dr. Casals Victoria, cuando señala que los bancos internacionales "ya han cobrado más del capital original prestado a la América Latina, convirtiendo a nuestros países en exportadores netos de capital, presentan la tesis del usurero clásico abominado por el Libro Santo. Proponen quedarse con los bienes del deudor ... Proponen que con el dinero de la deuda que se mantiene y acrecienta para explotar al deudor, se entreguen las tierras y las empresas de los países deudores para multiplicar aún más el capital, cebándose no ya en la mano de obra barata, sino en el propio capital de esas naciones que serían transferidos en propiedad a sus manos.

En ese esquema, los pagos del servicio que son "definitivos serán técnicamente sustituidos por remesas permanentes y crecientes de utilidades de inversiones extranjeras.

Además, una operación de tal naturaleza incrementaría necesariamente la inflación ... Ciertamente que el Banco Central trataría de compensar el efecto reduciendo previamente la liquidez del sistema, pero ello significará traspasar la liquidez del capital nacional al capital extranjero ... Ciertamente que

10. Financial Times, Washington, D. C., 5-12-83.

11. Periódico Hoy, Santo Domingo, 22-5-87, págs. 1 y 12.

necesitamos inversiones extranjeras en áreas no reservadas al capital nacional pero necesitamos inversiones frescas, nuevas, no causadas por la compra de una deuda originada en el despilfarro, el saqueo, el gasto incontrolado y el robo"¹².

La conversión de la deuda en forma masiva, que es la condición para incidir significativamente en la crisis creada por el endeudamiento es extremadamente lesiva para nuestros pueblos y consiste en un instrumento eficaz para el advenimiento de un nuevo renacimiento del colonialismo en muchas de las naciones del Tercer Mundo.

e) *Cancelación de la deuda.* Después de analizar las condiciones y necesidades del proceso de producción y acumulación capitalistas que llevaron a las naciones en desarrollo a contraer el gigantesco endeudamiento que autogeneran su estrangulamiento económico, así como el entorno internacional (depresión de precios de los productos básicos de exportación, proteccionismo, etc). que de manera mancomunada acogotan y limitan sus posibilidades de crecimiento, surgió entre economistas y sectores progresistas y revolucionarios la propuesta de cancelación parcial o total de la deuda, atendiendo a motivaciones económicas, políticas y morales.

La base de este argumento tenía su historia. Los antecedentes se encuentran en el libro de J. Keynes "Las Consecuencias Económicas de la Paz", quien observando el enorme volumen de las deudas de guerra, advertía sobre su amenaza para la estabilidad en todo el mundo y sugirió las reparaciones económicas y la cancelación de las deudas de guerra interaliadas y los intereses de las mismas¹³. Asimismo, en el informe de V.I. Ulianov (Lenin) al II Congreso de la Internacional Comunista, en cuyo contenido se destaca lo oneroso de dichas deudas y se justifica su cancelación comenzando con la anulación de sus compromisos con relación a Rusia¹⁴.

Durante el período inicial de la crisis la proposición de condonar la deuda fue generalmente desdeñado. Sin embargo, después del Encuentro sobre la Deuda Externa de América Latina y El Caribe, celebrado en Cuba, en agosto de 1985, a retomado un gran impulso, especialmente con el magistral discurso del Dr. Fidel Castro, que expone y sintetiza el carácter impagable de la deuda, fundamentado en razonamientos matemáticos y económicos, sin olvidar los motivos de orden moral, legal y político del problema. Se reivindica la liquidación de la deuda por parte de los países desarrollados mediante el uso de una parte de los gastos militares, que

12. Dr. Pedro Ml. Casals V., El Nacional de Ahora, 30-11-86, pág. A-15.

13. D. Dillard. La teoría económica de J. M. Keynes, Edit. Aguilar. España, 9a. edición, 1975, pág. 308.

14. V.I. Lenin. Obras Escogidas. Edit. Progreso, Moscú, 1960. Tomo Tercero, pág. 463-5.

además, adicionalmente debería ser destinada al establecimiento de un sistema de precios más justo para los productos de exportación del tercer mundo¹⁵.

Con posterioridad a este planteamiento y la continuidad de las dificultades económicas se va produciendo un creciente movimiento de aceptación de las ideas vinculadas a la imposibilidad de pagar la deuda. En el Congreso Norteamericano surge la opinión del Senador B. Bradley, planteando reducir anualmente la tasa de interés en 3 puntos y el monto del principal en 3%, durante 3 años. En cambio de los 20,000 millones de dólares de nuevos préstamos del Plan Baker, propone alivios directos de las deudas por 42,000 millones de dólares, señalando que las pérdidas de los bancos, en ningún caso serían mayores que los beneficios que han obtenido en cada uno de los últimos años pues lo que están haciendo es "pasar silvando al lado de la tumba para pretender que no tienen miedo a los espíritus"¹⁶.

Asimismo, H. O. Ruding, Ministro de Hacienda de los Países Bajos y Presidente del Comité Provisional, también se ha visto obligado a inclinarse ante esta realidad y señala "varios países —incluido el mío, por ejemplo— han comenzado ya a condonar la deuda pendiente de algunos de los países más pobres de Africa y de otros continentes, en ciertas condiciones"¹⁷. En ese tenor se enmarca la política de los bancos internacionales de establecer reservas contra posibles pérdidas en el otorgamiento de sus créditos, anteriormente citada.

En otras palabras la tendencia en el mediano y largo plazo conducente a un mayor empeoramiento de las condiciones de pago de las naciones en desarrollo irá evidenciando cada vez más la justeza de este criterio, a pesar de la oposición de algunos funcionarios gubernamentales norteamericanos, de los bancos comerciales y de los organismos multilaterales. Por consiguiente, la concretización de esta propuesta dependerá del consenso y correlación de fuerzas entre las naciones acreedoras y deudores y, particularmente de las condiciones existentes en el interior de cada país o grupo de países.

15. Fidel Castro. Discurso de Clausura del Encuentro sobre la Deuda Externa de América Latina y el Caribe, agosto de 1985.

16. Periódico Hoy, Santo Domingo, 8-1-87, pág. 12.

17. Boletín del FMI. Vol. 16, No. 8, del 27-4-87, pág. 115.

EL PROBLEMA DE LA DEUDA EXTERNA DOMINICANA

Fernando M. Pellerano

Para comprender el problema de la deuda externa dominicana primero, hay que conocer los datos: ¿cuál es el tamaño de la deuda externa? ¿a quiénes le debemos? ¿cuáles son los términos de la deuda?

Lo segundo es, la identificación del problema: ¿por qué no podemos pagar? ¿cuáles han sido los factores que han originado el problema? ¿cuáles son de origen interno y cuáles de origen externo? ¿qué importancia tienen los factores internos en el agravamiento del problema? Finalmente, hay que explorar las posibles soluciones del problema.

I. LOS DATOS DE LA DEUDA EXTERNA

Entre diciembre de 1966 y diciembre de 1978, o sea, en 12 años, la deuda externa global se multiplicó por ocho al pasar de \$166 millones de dólares a \$1,376 millones. De diciembre de 1979 a diciembre de 1985 (último dato publicado) o sea, seis años, la deuda se multiplicó por un poco más de dos (por 2.22 exactamente), en este último período pasó de \$1,680 millones de dólares a RD\$3,720 millones.

Es posible que a fin de el presente año, la deuda llegue a los \$4,000 millones. Como vemos la deuda no ha tenido un crecimiento muy acelerado en los últimos seis años. Si lo comparamos con períodos anteriores más bien han seguido el patrón de crecimiento que se inició a principios de los años setenta.

Lo que si cambia a partir de la década de los ochenta es el peso de la carga de la deuda. Esta carga puede medirse de varias maneras. Una es tomando el cociente del total de la deuda externa a las exportaciones de bienes. Durante toda la década del setenta este último indicador fue de 1.5, o sea que, la deuda era en promedio una vez y media el valor de las exportaciones, mientras que para el período 1980-86, la deuda es ahora más de cuatro veces el valor anual de nuestras exportaciones.

Pero, no sólo ha aumentado la deuda con relación al principal renglón de generación de divisas del país; sino, que *los términos de dicha deuda*, medidos por el monto de los intereses a pagar, o sea, el costo de la deuda, ha aumentado considerablemente en los últimos años.

Así, para los últimos cinco años de la década de los setenta, el pago de intereses de la deuda eran apenas un 11% del total de exportaciones de mercancías (o sea, unos \$85 millones de dólares al año en promedio),

mientras que para los primeros cinco años de esta década (1980-85), estos intereses se llevan la tercera parte de nuestras exportaciones (unos \$400 millones de dólares al año en promedio).

Para 1986, es posible que el pago de intereses (o sea, sin incluir el pago del principal) absorba un 45% de las exportaciones, o sea, casi la mitad. Si a los intereses le sumamos el pago del principal, entonces el servicio de la deuda superará el valor de las exportaciones de bienes en este año, ya que el pago de principal es como las 2/3 partes de las exportaciones.

¿A quiénes le debemos estos \$4,000 millones de dólares? Principalmente, a gobiernos extranjeros en su mayoría de países capitalistas desarrollados, a los cuales debemos un poco más de la tercera parte de dicha deuda (sólo a los E.U. le debemos la quinta parte siendo el principal merecedor oficial del país), otra tercera parte la debemos a instituciones financieras, privadas, principalmente bancos internacionales y mayormente, norteamericanos, tales como el Chase Manhattan Bank, Citibank, Bank of America, etc., la cuarta parte restante es la deuda con organismos multilaterales de financiamiento, los cuales son el Banco Interamericano de Desarrollo, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.

También la composición de la deuda externa según acreedores, refleja la dependencia estructural de nuestra economía, de la economía norteamericana. Esto es algo que no ha cambiado mucho en los últimos 70 u 80 años. Recuerden que la primera crisis de la deuda en el país resultó en la ocupación de las aduanas por los E.U., y luego en la militar del país en 1916. Ahora, para usar el llamado humor negro, no necesitan la intervención militar para obligarnos a pagar, pues tienen al Fondo Monetario Internacional que les da ese servicio al menor costo político.

II. EL PROBLEMA DE LA DEUDA

La teoría de la dinámica de la deuda demuestra que si la tasa de interés efectiva de la deuda es mayor que el crecimiento de los ingresos de exportación de un país, o si éste, mantiene un déficit (balance negativo) entre sus ingresos corrientes del exterior y sus pagos corrientes al exterior sin incluir el pago de intereses, entonces el resultado al cabo de poco tiempo es que la carga de su deuda externa se hará cada vez más pesada y tendrá que seguirse endeudando para poder pagar el servicio de la deuda quedándole cada vez menos divisas para cubrir las importaciones esenciales para su desarrollo económico.

A esta situación se le llama la "Trampa de la Deuda", porque para el país poder financiar sus importaciones requiere necesariamente de nuevos préstamos; lo cual a su vez alimenta el problema inicial convirtiéndose en un

círculo vicioso: enredarse para importar, enredarse para pagar la deuda y así sucesivamente.

Como el crecimiento de un país subdesarrollado requiere de importaciones (maquinarias, materias primas, petróleo) tenemos la expresión del problema en la siguiente igualdad:

$$\text{Importaciones} = \text{Exportaciones} + \text{Nuevos Préstamos} - \text{Servicio Deuda}$$

En esta igualdad (ecuación), la disponibilidad para importaciones se puede interpretar como el factor de restricción al crecimiento económico. Si esta disponibilidad baja de cierto nivel mínimo entonces, el crecimiento económico empieza a disminuir.

Veamos ahora, como la economía dominicana ha caído en la Trampa de la Deuda. Lo primero es que como mostramos con datos anteriormente, el crecimiento de los ingresos de exportación ha crecido muy por debajo del nivel de la tasa de interés efectiva de la deuda externa en los últimos seis años. Durante el período 1980-1983, la tasa de interés preferencial en los E.U. promedió 15% (que es un aproximado de nuestra tasa de interés nominal sobre la deuda con acreedores privados), mientras que las exportaciones se mantuvieron estancadas, apenas creciendo a menos de un 1%.

Para el período de los últimos tres años 1984-1986, aunque la tasa de interés internacional bajó en promedio a un 10% (actualmente está a menos del 7%), el crecimiento de las exportaciones fue negativo (-1.73%). Por otro lado, el déficit de la cuenta corriente (sin incluir pago de intereses) de la balanza de pagos casi se duplicó entre el período 1975-79, cuando promedió \$130 millones de dólares y el cuatremio 1980-83 que fue de \$250 millones. Ha habido una mejoría en el período 1984-1986 en este balance pero su principal causa no ha sido reactivación de algunas de las exportaciones (como esperaba el FMI que sucediese con la devaluación del 1984), sino a considerable reducción del volumen de las importaciones, el cual actualmente está al mismo nivel de cinco años atrás.

Este sin duda, ha sido uno de los factores que han contribuido al bajo crecimiento económico de los últimos años (disminución de la inversión).

Los Factores Externos o Internacionales del problema son las elevadas tasas de interés, la recesión, el proteccionismo de los países desarrollados, los bajos precios de los productos primarios y las políticas recesionistas que ha promovido en el país el FMI, con la finalidad de contraer la actividad económica interna para liberar recursos con que pagar la deuda.

Los Factores Internos de carácter estructural son la alta dependencia de nuestras exportaciones en unos tres productos primarios básicos (azúcar,

café y ahora, el oro), ineficiencia del proceso de industrialización en la sustitución efectiva de importaciones y en la generación de exportaciones netas, fuga de capitales al exterior y excesiva sobrevaluación del tipo de cambio (a partir del primer shock del petróleo de 1974).

En el orden de la política macroeconómica hay que mencionar los siguientes factores:

Financiamiento de los déficits operativos del sector público con préstamos de la banca privada a elevados tipos de interés (esto en ausencia de una reforma tributaria que hubiese permitido cubrir estos déficits con recursos internos no inflacionarios y resolver la falta de recursos de contrapartida para activación de proyectos de inversión financiados con recursos externos en términos blandos).

Ausencia de un sistema selectivo de cuotas de importación o reforma arancelaria que otorgue prioridad a las importaciones esenciales para el proceso de industrialización global y del sector agropecuario, excesivos incentivos fiscales al capital y principalmente al capital financiero, ausencia de regulación de las operaciones del sector financiero que incentive el financiamiento a la producción y que grave la especulación, mala administración e incoherencia del sistema de subsidios.

Escaso apoyo financiero y de capacitación a la mediana, pequeña y la microempresa, falta de un programa sostenido de diversificación de la producción azucarera, y excesiva devaluación del peso con pérdida del control de gran parte de las operaciones cambiarias por parte del Banco Central.

Habría que hacer un estudio empírico con instrumentos de medición y simulación más sofisticados, como lo que los economistas llamamos modelos macroeconómicos, para ver cuál ha sido y es la importancia relativa de cada grupo de factores, los externos y los internos, en las causas y agravamiento del problema de la deuda.

POSIBLES SOLUCIONES DEL PROBLEMA

De las ideas hasta ahora expresadas, se deduce que la verdadera solución al problema de la deuda está en la reanudación del crecimiento económico sostenido de nuestra economía, digamos a tasas no menores del 6% anual.

De la igualdad a que hicimos referencia antes se deduce que un elemento clave para que el país disponga de las importaciones de maquinarias, equipos y materias primas necesarias para la acumulación y el crecimiento,

es el crecimiento de las exportaciones y la reducción del servicio de la deuda. Esto último, a través de una importante reducción de la tasa de interés y eliminación de los márgenes de comisión y de alargamientos de los períodos de gracia y de repago.

El servicio de la deuda en cada año no debe superar la quinta parte de nuestras exportaciones anuales. Además, el pago debe demandar de los organismos multilaterales, principalmente del Banco Mundial, una más sustancial cantidad de recursos externos en términos concesionales. Esos recursos deben estar obviamente orientados a proyectos de desarrollo prioritarios; pero no estar condicionados a la aplicación de políticas económicas que impliquen un empobrecimiento mayor de los grupos sociales más necesitados, tales como:

- Eliminación de subsidios a los alimentos básicos y servicio esenciales.
- Reducción o paralización del gasto público, en salud, educación y seguridad social.
- Devaluación del peso que implique mayor inflación y empeoramiento de la distribución del ingreso.
- Más impuestos indirectos que recaigan sobre los consumidores y los trabajadores.
- Liberalización comercial que debilite la industria nacional y otorgue excesivas concesiones a las empresas multinacionales.
- Aumentos en las tasas de interés que quiebren a los medianos y pequeños negocios.

Las actuales perspectivas muestran que por lo que queda de esta década, la República Dominicana seguirá siendo un exportador de capitales al exterior. Ya en los últimos años el país está pagando anualmente más de \$100 millones de dólares por encima de lo que está recibiendo por préstamos externos. La solución del problema no es pagar con nuestra riqueza nacional, vendiendo tierras, empresas públicas y otros activos físicos del Estado.

Esto lo que haría es empeñar aún más la economía nacional al gran capital internacional, y debilitar fuertemente al Estado dominicano que constitucionalmente debe ser protector de la soberanía nacional por mandato del pueblo dominicano, único y verdadero dueño del patrimonio nacional.

La solución inmediata, hasta que los países acreedores y deudores encuentren una solución política al problema es la de negociar.

- Para obtener cada vez mejores condiciones de términos y proposición de pagos de la banca privada y de los acreedores bilaterales en el Club de París. Estas condiciones deben ser realistas en función de las perspectivas del comercio exterior y del derecho del país a mantener un mayor nivel de empleo con crecimiento económico.
- Para obtener una mayor cantidad de nuevos recursos de los organismos multilaterales (BM, BID, CEE), para financiar proyectos de prioridad nacional.

Lo desafortunado es que para obtener esa disminución del servicio de la deuda y ese mayor volumen de recursos externos, el actual sistema financiero internacional con la hegemonía norteamericana del dólar, obliga a que recurramos a acuerdos con el FMI con sus consabidas recetas de austeridad para los pobres y más riqueza para los ricos a través, del paquete de medidas antes mencionadas; pero, esto del FMI es también un asunto político por cuanto, su intervención y aplicación de sus políticas depende en última instancia del poder político que domina el Estado a través del gobierno.

UNA ALTERNATIVA DIFERENTE FRENTE A LA CRISIS ECONOMICA

Marcelo Puello

1.- ANALISIS Y ESTRUCTURA DEL SISTEMA ECONOMICO

En un elevado nivel de abstracción, Henry George toma como punto de partida para la reflexión del problema económico el análisis de los factores de producción y sus correspondientes vías de distribución. Esos factores fundamentales son la tierra, (T), que la considera como factor fijo; el trabajo, (L), o mano de obra; y el capital (K), base del proceso de acumulación de una economía. Dichos factores, combinados de diferentes formas, es lo que permite el desarrollo del proceso productivo, es decir, la creación de riquezas o productos : $R = F(T, L, K)$, entendiéndose esta combinación como aquel proceso de transformación de bienes y servicios aptos para consumo o para ser utilizados en otros procesos productivos.

Las vías de distribución las considera como aquellas que remuneran la participación de los factores de producción, o sea, pagan los servicios prestados por la tierra en forma de renta; al trabajo en forma de salario y al capital en forma de interés. George admite que al responsable de combinar los factores de producción se le considera como un empresario o como un innovador del proceso productivo. En ello coincide con los pensadores clásicos Adam Smith y David Ricardo. Gracias a que entre los factores de producción y las vías de distribución se establece una interrelación sistemática en el marco de una estructura institucional, es lo que permite hablar de un sistema económico determinado. Por ejemplo, en la economía de libre mercado tales variables macroeconómicas se entrelazan a través del sistema de precios que es el indicador que hasta cierto punto determina qué y cuánto producir, cómo producir, para quién producir, la estabilidad y el crecimiento económico.

El producto o riqueza, como consecuencia de la combinación de los factores de producción debe reunir los siguientes requisitos: 1) ser material; 2) debe ser producida por el esfuerzo humano; 3) capaz de satisfacer los deseos humanos y 4) tener valor de cambio¹.

La precisión antes indicada la efectúa Henry George para establecer la diferencia virtual entre la riqueza, con respecto al conjunto del universo material denominado tierra o naturaleza.

1. GEORGE, HENRY: "PROGRESO Y MISERIA", New York, 9na. edición en español, 1966, Cap. II, p.p. 41,42.

2.- EL PROCESO DE DESARROLLO Y LA ACUMULACION DE CAPITAL

La acumulación se define como la adición de nuevos bienes de producción en forma de maquinarias, equipos, herramientas, etc. Esta acumulación de capital se origina del hecho corriente de que cualquier colectividad, aún las que están en los niveles más bajos de división del trabajo, es capaz de crear un excedente; es decir, de producir más allá de lo necesario para la supervivencia de sus miembros².

Sin embargo, lo esencial de este proceso no es simplemente la creación de una suma superior de riqueza o producto, sino más bien la transformación de ese excedente en capacidad productiva. Puesto que es justamente en este último aspecto donde reside la base para el incremento de la productividad, la ampliación del mercado y la posibilidad de garantizar en forma permanente la generación de ahorros y su conversión en forma de inversiones³. Naturalmente, es necesario tener en cuenta el destino de las inversiones, hacia qué sectores van dirigidas, si se destinan a los sectores productivos o no.

Si los recursos incorporados al proceso productivo no causasen un aumento real de la productividad, la acumulación no propiciaría ningún crecimiento en la economía y sólo se limitaría a desplazar en el tiempo, el acto de consumo. Asimismo, si el fruto del aumento de la productividad, ocasional o permanente, fuese distribuido al conjunto de la población sin reservar aquella parte para financiar el aparato productivo, el resultado sólo se circunscribiría al elevamiento del nivel de consumo y la economía no pasaría de una posición estacionaria a otra⁴.

En efecto, fue a esto que Henry George denominó los inventos o arte de producción, es decir, maquinarias, avance científico y tecnológico aplicado a la producción, los cuales permiten economizar trabajo y por tanto, acrecentar la producción.

En este contexto, si no hubiera trabajo ahorrado por los inventos no se pudiese aumentar la producción actual o producir mercancías diferentes, pues, en última instancia son estos elementos los que permiten un incremento del acervo del capital, elevación del empleo productivo y el aceleramiento del proceso de desarrollo económico de los pueblos.

2. FURTADO, CELSO: "TEORIA Y POLITICA DEL DESARROLLO ECONOMICO". México, Edit. Siglo XXI, 4ta. edición, 1972, p. 131.

3. Para los clásicos todo excedente y/o masa de bienes era igual a ahorro y el ahorro igual a la inversión.

4. Ibid, p. 133.

3.- *LAS CONTRADICCIONES DEL PROCESO DE ACUMULACION DE CAPITAL Y SUS EFECTOS SOBRE LA CLASE TRABAJADORA*

Ahora bien, se pregunta Henry George: ¿Por qué a pesar del enorme aumento del poder productivo conseguido con acelerada rapidez durante toda la centuria, es aún tan penoso para el simple trabajador ganarse la vida?⁵

En efecto, dichos descubrimientos e invenciones que en nuestra época han aumentado tan grandemente la producción de riqueza, no han aumentado simultáneamente en ninguna parte de modo efectivo los salarios, ni mejorado por sí mismas las condiciones de vida de las clases trabajadoras. En este contexto es donde se sitúa la contradicción fundamental del proceso de acumulación de capital, la cual debe ser respondida a juicio de George, no en las características intrínsecas de la tecnología en sí misma, sino en la forma que ha adoptado la organización de la sociedad. En otras palabras, "... si los inventos mecánicos no tienden a la desigualdad en la distribución de la riqueza, ello es posible que puedan fomentar tal desigualdad, no en virtud de algo incoherente a sus tendencias, sino a través de su influjo en el aumento de producción, porque, como ya hemos señalado, el aumento o la disminución en la producción de riqueza puede por sí mismo, en ciertas circunstancias, alterar la proporción en la distribución"⁶.

Entonces, ¿qué es lo que realmente provoca tal desigualdad en la distribución de los productos creados por el trabajo, y que inclusive los progresos mecánicos contribuyen a fomentar tal desigualdad aunque no se lo hayan planteado deliberadamente? La monopolización de la TIERRA por parte de aquellos agentes sociales que la usufructúan para sí en calidad de propiedad privada. Dicha monopolización por parte del TERRATENIENTE al incautarse de la RENTA, absorbe en la práctica las ganancias que le deberían corresponder al trabajador y al poseedor del capital como agentes de la producción.

a) La relación entre el capital y el trabajo.

En el análisis de esta relación Henry George demuestra la incidencia negativa que sobre los beneficios del trabajo tiene la organización social, porque bajo la falsa tesis de que el capital emplea al trabajo⁷ tanto los

5. GEORGE, HENRY: "¿PROTECCION O LIBRE CAMBIO?", VALENCIA, 3ra. edición, FCE, 1966, Cap. XXII, p. 264.

6. Ibid, p. 290.

7. GEORGE, HENRY: "PROGRESO Y MISERIA", Cap. III y IV, p.p. 49 y 79. En ambos capítulos demuestra la falsedad de dicha hipótesis sustentada por Smith (p. 50) y de John Stuart Mill, (p. 71).

capitalistas, como los terratenientes, se apropian del trabajo excedente que crea y produce la clase trabajadora y que no es fielmente retribuido por su esfuerzo invertido en la actividad productiva ya que ambos agentes se apropian de él. Ello explica el por qué las artes productivas o innovaciones tecnológicas si bien incrementan la productividad y acrecientan la producción, las mismas no abaratan los medios de subsistencia, ni aumentan el empleo de la clase obrera.

Por el contrario, ello determina un desarrollo completamente contradictorio, porque a medida que avanza la civilización y el progreso, crece al mismo tiempo la miseria.

La verdad es que el trabajo es el que realmente emplea al capital ya que “la producción es siempre la madre de los salarios. Sin producción no existirían salarios ni podría existir el capital. Del producto del trabajo, no de los adelantos del capital, salen los salarios”⁸. En tal virtud, siempre los patronos obtendrán el capital (riqueza acumulada para producir más riqueza) creada por el trabajo antes de pagar con el capital los salarios, lo cual quiere decir que ellos recibirán siempre de los trabajadores un valor mayor del que ellos usualmente dan ya que de otra forma los patronos no podrían enriquecerse empleando a los trabajadores.

De lo anterior se deduce lo dañino que resulta para la clase trabajadora este tipo de acumulación de capital fundado en una organización social funcionalmente contradictoria, ya que ella resulta doblemente perjudicada, tanto por los beneficios que son apropiados por el terrateniente, como por los excedentes que capta (vía el intercambio desigual que se efectúa en el mercado de trabajo y en el mercado donde se compran y venden mercancías de uso y de consumo) la clase patronal o capitalista.

4.- *MECANISMOS A TRAVES DE LOS CUALES LA RENTA DE LA TIERRA EJERCE SU DOMINACION EN LA SOCIEDAD GLOBAL*

La tierra en sí misma no tiene valor, es una condición natural para la producción en virtud de que no es producto del esfuerzo humano. Sin embargo, en un régimen social donde impera el predominio de la propiedad privada de los recursos naturales, la tierra se convierte en objeto de compra y venta, y entra por tanto, en la circulación mercantil con un precio determinado. Este precio como no puede calcularse por el valor de la tierra sólo se puede determinar a través de la renta de la tierra⁹.

8. Ibidem p. 55.

9. Renta significa la retribución que se paga, o corresponde, por el uso de la tierra. Esta se denomina también como “renta de la tierra”, “renta territorial”, “renta del suelo”.
Fuente: Curso de Economía Política Fundamental, p. 3.

Este es un aspecto sumamente importante para nuestro análisis en vista de que su correcta interpretación nos permitirá comprender el desarrollo social global que caracteriza una nación, así como las contradicciones que se dan entre el carácter social del trabajo y/o el progreso material y la especulación con la tierra.

Para una mejor comprensión de esta categoría hemos procedido a establecer conforme a la visión de George dos marcos de referencias teóricas con respecto al uso que se le da a la tierra:

- 1.- Analizar el monopolio de la tierra como objeto de explotación económica; y
- 2.- Estudiar la tierra desde el punto de vista de su monopolio como propiedad privada.

a) El monopolio de la explotación económica del suelo

La explotación económica del suelo permite entender la relación de valor que se da entre tierras con diferentes fertilidad y ubicación geográfica, así como el carácter que asume desde el punto de vista urbano y rural, la ley de la concentración.

Por supuesto, mediante el monopolio de la explotación y los precios de los productos agropecuarios es que se permite visualizar las condiciones de producción, uso o aprovechamiento prevalecientes en las tierras de peor calidad y más alejadas del mercado. De ahí que sea el suelo de mejor calidad y mejor situado el cual al ser objeto de inversión de capital o de inversiones más productivas como consecuencia del incremento de la población y expansión de los servicios sociales, sea el que venga a generar una sobreganancia en relación a las tierras de condiciones productivas adversas. A esta ganancia complementaria a la ganancia media se le llama renta diferencial (excedente que se apropia el propietario de la tierra en cuestión)¹⁰.

Lo anterior viene a explicar la especulación con la tierra y por lo tanto, el incremento del valor de la tierra en forma diferente a como se valorizan las mercancías cuando se producen innovaciones o progresos tecnológicos.

10. Algunos autores definen la renta diferencial I como ganancia extraordinaria que surge por causas de las diferencias de fertilidad entre distintas tierras simultáneamente explotadas en forma capitalista, estando el valor comercial de los productos agrícolas fijados por el precio de producción de la peor tierra. Por otro lado, se puede considerar como renta diferencial II a la diferencia entre las ganancias extraordinarias obtenidas en la misma tierra con distintos volúmenes de capital y tecnología.

Ver a Flichman, Guillermo: "La Renta del Suelo y el Desarrollo Agrario Argentino". México, Siglo XXI, Editores, S. A., Ira. edición, 1977, p. 28.

Así lo destaca George cuando afirma "el valor de las cosas como los cereales, el ganado, los barcos, las casas, las diversas mercancías o metales, es un valor de cambio, basado en el costo de producción y, por consiguiente, tiende a disminuir a medida que el progreso de la sociedad disminuye la suma de trabajo necesario para producir tales cosas (los inventos). Pero el valor de la tierra es un valor de apropiación fundado en la suma que puede ser apropiada y por tanto, tiende a aumentar a medida que el progreso de la sociedad aumenta la producción"¹¹.

Dicha tendencia explica el por qué los agentes* que monopolizan la tierra prefieren con vigor las tierras más productivas, llanas y cercanas a las ciudades; agentes que se apropian de un valor que no han creado, sencillamente porque "la tierra en sí nada vale. Su valor se deriva únicamente del trabajo del hombre. Así, pues, el provecho de la inversión de capital no dimana del crecimiento de la tierra o de su aumento de su capacidad productiva, sino del desarrollo de la población"¹².

(Efecto de la Ley de Concentración)

Dado que la República Dominicana está enmarcada en este tipo de sociedad de desarrollo desigual y donde predomina también el monopolio de la tierra como objeto de explotación económica, veamos como se manifiesta esta ley en el contexto rural dominicano para fines demostrativos.

Este proceso a nivel nacional lo observamos si prestamos atención a la distribución de las tierras en el período de 1960 a 1971. En 1960 había 35,897,420 tareas distribuidas en un total de 447,098 fincas, de las cuales 395,772 de menos de 100 tareas equivalían al 88.5% de todas ellas y sólo abarcan el 23.5% de las tierras en explotación; mientras que 3,333 fincas de más de 1,000 tareas que corresponden al 0.7% de la totalidad, cubrían el 45.4% de toda la superficie censada.

En 1970, se determinaron en explotación 43,314,776 tareas en 255,169 fincas, de las cuales 219,096 de menos de 160 tareas correspondía al 85.8% de la totalidad de ellas y sólo cubrían el 20.9% de toda la tierra; por otra parte, 3,113 fincas de más de 1,600 tareas equivalentes al 1.2% de la totalidad, abarcaba el 47.6% de la superficie total. (Véase Cuadro No. 1).

11. GEORGE, HENRY: "¿Protección o Libre Cambio?, p. 307.

12. Ibid, p. p. 306-307.

* que puede ser terratenientes o capitalistas y/o arrendatarios.

Cuadro No. 1

DISTRIBUCION DE LA PROPIEDAD AGRARIA, 1960

Tamaño de las Exportaciones	Número Exportaciones		o/o		Superficie (Hectáreas)	o/o	
República Dominicana	447,098		100.0		5,897,420	100.0	
de 30 a 99	290,301	395,772	64.9	88.5	3,185,686	8.9	23.5
de 30 a -100	105,471		23.6		5,216,490	14.5	
de 100 a 299	35,634		8.0		5,378,993	15.0	
de 300 a 499	7,624		1.7		2,718,261	7.6	
de 500 a 999	4,735		1.1		3,099,852	8.6	
de 1,000 a 1,000 y + 4,999 ...	2,868		0.6		5,458,002	15.2	
de 5,000 a 9,999	258	3,333	0.1	0.7	1,929,355	5.4	45.4
de 10,000 y +	207		0.0		8,910,781	24.8	
1970							
República Dominicana	255,169		100.0		43,314,776	100.0	
de 8 a 79	185,292	219,096	72.61	85.8	5,400,268	12.47	20.9
de 80 a 159 -160	33,803		13.25		3,678,882	8.49	
de 160 a 799	28,987		11.36		9,346,640	21.58	
de 800 a 1,599	3,974		1.56		4,269,453	9.86	
de 1,600 a 3,199 1,600 y +	1,791		0.70		3,955,923	9.13	
de 3,200 a 7,999	884	3,113	0.35	1.2	4,261,609	9.84	47.6
de 8,000 a 15,999	222		0.09		2,349,770	5.42	
de 16,000 y +	216		0.08		10,052,231	23.21	

Fuente: Censos Agropecuarios 1960 y 1970.

En los años transcurridos se percibe concretamente como este aumento de las explotaciones mayores ha estado en función de desaparición de la explotación minifunditaria; es decir, en provecho del latifundista que sigue acaparando tierras como resultado de dicha ley en una sociedad organizada bajo estas relaciones sociales contradictorias. Tal y como está conformado este régimen de tenencia de la tierra, es evidente que genera a su vez bajos niveles de productividad en la mayoría de los minifundios, altos porcentajes de desempleo, subempleo, exiguos volúmenes de remuneración a las fuerzas de trabajo pobremente ocupadas y, finalmente, la ruina de la fuerza de trabajo campesina que compete en el mercado de trabajo rural.

Sin embargo, esta tendencia todavía se mantiene para los años de 1970 a 1980, es decir, para los diez años que han transcurrido dicha ley de concentración continúa reflejando los efectos ya antes indicados. Veamos:

El tamaño promedio de la propiedad agrícola se redujo como consecuencia de un aumento del número de productores en un 26% pero tiene efecto una reducción de la superficie en un 2%.

Las fincas de 8—79 tareas crecieron en 37% en el número de productores, pero se redujo en un 8% la superficie total. En consecuencia, la superficie promedio se redujo de 29 a 20 tareas. Esto indica que productores de estratos superiores fueron desplazados, agudizándose el proceso de fraccionamiento de la propiedad y, por tanto, de proletarianización del tiempo de trabajo, por el incremento de la importancia del trabajo asalariado en la economía campesina.

En el otro polo de la distribución de la tierra se observa una clara tendencia al incremento de la concentración de la propiedad. Particularmente resulta evidente el incremento en el tamaño promedio del grupo de 160—799 tareas como consecuencia de un incremento del número de productores y de un incremento mayor de la superficie total. Igualmente aumentó el tamaño promedio de la propiedad del estrato de 8,000 y más tareas, como consecuencia de una reducción del número de productores de una reducción mayor de la superficie total. (Véase Cuadro No. 2).

Es por eso que en nuestro país, como en aquéllos donde existe una alta concentración de la tierra, se da una vinculación contradictoria entre las categorías latifundio-minifundio, en razón de que “la concentración latifundista y pulverización minifundista son dos términos bipolares de una misma función. Hay muchos con muy poca tierra porque hay pocos con mucha tierra. Lo que existe en consecuencia, no es una coexistencia casual entre latifundio y minifundio, sino una dependencia causal y una simbiosis,

Cuadro No. 2

**DISTRIBUCION DE LA PROPIEDAD SOBRE LA TIERRA
REPUBLICA DOMINICANA**

Tamaño de la Explotación	Explotaciones		Cambio	Superficie Total		Cambio	Superficie Media	
	1971	1981		1971	1981		1971	1981
Tarea	Número		%	Tarea		%Tarea		
Total	304,820	385,060	26	43,508,888	42,559,639	-2	143	111
Menos de 8	49,651	61,670	24	194,112	199,440	3	4	3
8 — 79	185,292	252,995	37	5,400,268	4,986,559	-8	29	20
80 — 159	33,803	32,543	-4	3,678,882	3,686,128	0.1	109	113
160 — 799	28,987	30,815	6	9,346,640	10,183,748	9	332	330
800 — 7999	6,649	6,692	0.6	12,486,985	11,999,330	-4	1,878	1,793
8000 y más	438	345	23	12,402,001	11,504,434	-7	28,315	33,346

Fuente: ONE. Censos Agropecuario: 1971 - 1981, Santo Domingo, D. N., Secretariado Técnico de la Presidencia, 1971 - 1981.

ya que el minifundio es un producto o un componente funcional de la estructura latifundista"¹³.

Precisamente, la incapacidad de la estructura productiva de nuestra economía motivada por el predominio de la tierra como objeto de explotación, es lo que impide a la oferta agrícola responder adecuadamente a una demanda global de crecimiento sostenido tanto en la zona rural, como en las ciudades.

b) *El monopolio de la propiedad privada*

El objetivo primordial de la propiedad del suelo es garantizar que todos o parte de los productos producidos en una determinada extensión pasen a manos de los propietarios. De ahí se deriva que la propiedad sea un mecanismo de captación de una porción del trabajo social como muy bien lo acaba de demostrar Henry George y no como culpabilidad del empleo de la tecnología. Lo que pasa es que en un estado social basado en la injusticia y explotación irracional de la tierra como objeto fundamental de donde se obtiene la riqueza, el rol de la tecnología no es cumplir con facilitar el empleo más productivo del trabajo*, sino que independientemente de que la tecnología quiera o no, contribuye de hecho a fomentar tal desigualdad.

Este razonamiento de George es corroborado por otros autores que también han estudiado el problema de la renta del suelo y las estructuras del sector agrario como Guillermo Flichman y Michael Gutelman.

Por ejemplo nos dice Gutelman "la propiedad permite a su poseedor apropiarse del trabajo que ha sido invertido en ella por el mismo o por otro. Así pues, en tanto que relación de distribución, la relación de propiedad es una relación social cuyo objeto es una extensión determinada de la superficie terrestre y cuya finalidad es la apropiación de una parte del trabajo social. Esta relación social es una relación de fuerza porque la tierra está limitada físicamente o es limitable"¹⁴.

Ahora bien, debemos aclarar que la monopolización de la propiedad privada de la tierra no guarda ninguna relación necesaria con el monopolio de la explotación económica desde el punto de vista histórico y lógico,

13. GARCIA, ANTONIO: "Proceso de Frustración de las Reformas Agrarias en América Latina". Cuadernos Universitarios No. 4 Revista Ciencias Sociales, REFORMA AGRARIA, Sto. Dgo., Nov. 1972, p. 11.

14. GUTELMAN, MICHAEL: "ESTRUCTURAS Y REFORMAS AGRARIAS". Barcelona, Editorial Fontamar, 1978, p. 48.

* Tal y como se plantea en todo análisis de la acumulación de capital por las diferentes escuelas o doctrinas del pensamiento económico.

porque tal monopolio de la tierra como objeto de explotación económica (la superficie de la tierra o su extensión) puede ser explotada con técnicas y aparatos mecánicos modernos y obtener volúmenes considerables de productos sin importar quien sea realmente el propietario. Es decir, que puede existir una agricultura capitalista eminentemente moderna sin que se detente la tierra en calidad de propiedad privada¹⁵, tal es el caso de las tierras en nuestro país pertenecientes al Consejo Estatal del Azúcar, tierras del Estado, que no son de propiedad privada, pero que sí albergan relaciones de producción asalariada y donde se emplean maquinarias o equipos mecánicos de capital intensivo.

Como se podrá observar, este monopolio de la propiedad privada resulta hasta cierto modo más perjudicial que el monopolio de la tierra como objeto de explotación, ya que dicho monopolio significa que la tierra se encuentra en manos de los grandes terratenientes como categoría social o factor de la producción y que sólo ellos están facultados, debido a la situación que ocupan frente a la organización social o estructura económica*, para permitir el acceso a la tierra del poder productivo del trabajo en términos de la sociedad global.

Así pues, de no existir la propiedad privada de la tierra**, el excedente que queda en poder del terrateniente pasaría al fondo común de redistribución de las ganancias del capital y el trabajo como factores activos de la producción.

15. En este punto hasta los teóricos marxistas expresan coincidencias: Por ejemplo dice Lenin: "podemos concebir perfectamente una agricultura capitalista sin propiedad privada de la tierra ... e inclusive aún en la realidad encontramos una organización capitalista de la agricultura sin propiedad privada territorial; por ejemplo en las tierras pertenecientes al Estado a las comunas ..." Véase la obra: "El Problema Agrario y los Criterios de Marx en la Cuestión Agraria". México, Ediciones de Cultura Popular, 1976, p.p. 69 - 70.

* En este sentido el terrateniente como persona sin que se lo proponga concientemente o en forma intencional, sirve como vehículo de explotación de la fuerza de trabajo y en consecuencia, de obstáculo primordial al avance del desarrollo social, cultural y tecnológico.

** La cual es la responsable de la aparición de diferentes tipos de explotación de la tierra desde el punto de vista jurídico como: el arrendamiento (pequeño, mediano y grande), aparecería, semi-proletario, pequeño campesino y el campesino medio.

5.- UNA ALTERNATIVA DIFERENTE PARA EL EJERCICIO DE LA POLÍTICA ECONOMICA

A grandes rasgos se considera a la política económica como el conjunto de acciones de un ente social sobre el comportamiento de otro ente social referida a una actividad económica. Dicho ente o agente de política económica puede ser el Estado, las instituciones, las empresas, los individuos, etc., que persiguen fines determinados y utilizan dos métodos para lograrlo¹⁶.

En tal sentido la política económica viene a ser la manifestación concreta y específica de intereses y posiciones de fuerza que se suceden en actos y negociaciones, lo cual origina un proceso continuo de toma de decisiones en torno a la definición, selección, administración y aplicación de un cuerpo de instrumentos* tendentes a regular el desenvolvimiento del sistema económico.

En dicha perspectiva el Estado no aparece entonces como un órgano supranacional que está por encima de todas las clases sociales que componen una nación, es decir, un aparato omnipotente al cual se subordina todo el conjunto de la sociedad civil, las empresas, y las relaciones de todos los grupos sociales organizados como son los partidos políticos.

Es todo lo contrario, el Estado es un ente que se encuentra sumergido hasta el cuello en las contradicciones económicas¹⁷, lo cual quiere decir que es un instrumento que tiene un carácter de clase, donde una minoría controla los mecanismos jurídico-políticos de ese gran aparato para imponer al resto de la sociedad o grupos sociales, sus intereses particulares de dominación, pero haciéndolos aparecer como si fueran intereses generales o colectivos a través de la propaganda, la ideología y los medios de difusión de los cuales disponen.

De ahí que en una organización social donde impera el desarrollo contradictorio de la economía, fruto de la monopolización de la tierra como objeto de explotación, el resultado del progreso, la división social del trabajo y el carácter de la interdependencia social que le da el verdadero

16. PUELLO ABALO, SOCRATES: "LA POLÍTICA DE BALANZA DE PAGOS", Tesis de grado para optar por el título de Licenciado en Economía. UASD, Sto. Dgo. 1980. p. 26.
17. DOS SANTOS, THEOTONIO: Intervención del Estado en "IMPERIALISMO Y DEPENDENCIA", México, ediciones Era, Ira. edición, p.p. 181-220.

* Los instrumentos son poderes o capacidad que tienen los agentes sociales para cambiar el comportamiento de otros, en tal sentido significan beneficio para algunos y costos o sacrificios para otros. Los instrumentos son poderes potenciales y formales que utilizan los sujetos (el Estado por ejemplo) (familia, empresa, sindicato, etc.), para inducir u obligar a las realizaciones de acciones requeridas para lograr ciertos objetivos.

valor a la tierra, viene a ser apropiado por los grupos sociales que manipulan los instrumentos de la política económica, tanto en la esfera pública como privada.

En dicho contexto la política general del Estado no refleja la ley del mercado; la libre competencia que debería predominar tanto en el mercado de productos (o mercancías) como en el de factores (donde se contrata la de trabajo, el capital, la renta, etc.) y por tanto, la adecuada asignación de los recursos públicos; no, el resultado de dicha política general del Estado es virtualmente un resultado de las contradicciones de clase inscritas en la misma conformación del Estado y la sociedad en general. Y es por ello que el volumen y composición de los gastos públicos, así como la distribución de la carga impositiva (sistema tributario) no están determinados por las leyes del mercado*, sino que reflejan y están estructuralmente determinados por los conflictos sociales y económicos entre clases y grupos (de poder)¹⁸.

De lo anterior se deduce que las decisiones y los instrumentos de política económica son los resultados del juego de posiciones, de la lucha de poder entre las agrupaciones sociales para acrecentar, mantener o defender los beneficios o ventajas de su participación en la economía: terratenientes versus el campesino de sus diferentes capas; patronos versus trabajadores, etc...

a) *La intervención del Estado y el papel de la política fiscal.*
(Gastos Públicos)

El mismo Henry George admite la intervención del Estado como agente colectivo ideal en la actividad económica por el papel que ejerce este gran aparato con respecto al mantenimiento de los servicios públicos de transporte, telégrafo, electricidad, etc., ya que consideraba que por el volumen de recursos y la estructura tan considerable para la administración de los mismos, ellos no podrán ser servidos por la acción individual. Decía por ejemplo: "Hay un dominio de la acción individual y un dominio de la acción social; cosas que pudiesen hacerse mejor cuando cada cual actúa por sí mismo, y cosas que pueden hacerse mejor cuando actúa la sociedad por todos sus miembros. Y la tendencia del proceso de la civilización es dar a las condiciones sociales más importancia relativa y ensanchar más y más el dominio de la acción social"¹⁹.

18. James O'Connor, citado por Pedro Catrain en: "ESTADO, HEGEMONIA Y CLASES DOMINANTES EN REPUBLICA DOMINICANA", (1966-1978), p. 12.

19. GEORGE, HENRY: "¿Protección o Libre Cambio?" o. p. Cit. Cap., XXVII, p. 337.

* Las cuales a juicio de Henry George están regidas por leyes naturales y que en un estado social donde no impera la propiedad privada del suelo conduce en forma espontánea al logro del equilibrio entre los factores de producción y distribución de riqueza.

Como se ve, en su esquema consta la necesidad de reconocer la intervención del Estado en el proceso económico, como un reflejo del grado de avance de la sociedad hacia formas colectivas de apropiación de los beneficios del esfuerzo humano, tendente a facilitar y racionalizar la asignación adecuada de recursos públicos.

Las áreas instrumentales o medios con que cuenta este sujeto para influir de manera predeterminada sobre el proceso económico y el comportamiento social son, la política fiscal, la política monetaria cambiaria, la política de balanza de pagos, la de ingresos y otras políticas sectoriales y sociales, con las cuales se encuentran, íntimamente relacionadas²⁰.

La política fiscal es aquella parte de la política económica que se refiere a la utilización deliberada y racional de la actividad financiera del gobierno, es decir, a sus gastos e impuestos, su endeudamiento, reembolsos de empréstitos y la emisión de dinero nuevo. De manera que para que el Estado pueda efectuar gastos públicos y cumplir sus funciones como tal, como son las de producir los bienes y servicios que brinda a la sociedad fuera de las condiciones del mercado, garantizar la salud, educación, orden público y construir las obras de infraestructura que requiere del desarrollo de los sectores productivos, tiene que recurrir a la tributación.

El sistema tributario es considerado como el conjunto de impuestos o gravámenes existentes en un momento determinado, los cuales permiten movilizar los recursos que necesita el Estado para llevar a cabo su gestión a través del gasto, que es el instrumento por excelencia para mejorar la distribución del ingreso, elevar el nivel ocupacional y satisfacer al máximo las necesidades colectivas.

Ahora bien, lo que sucede es que en países como el nuestro donde predomina la propiedad privada del suelo en las formas que se demostró precedentemente, los gastos públicos son financiados fundamentalmente con impuestos que pesan sobre los ingresos, las mercancías y servicios y sobre el comercio exterior; o sea, sobre la producción de riqueza que crea el trabajo y el capital.

En ese sentido tienden a encarecer el costo de la vida y a ocasionar repercusiones negativas sobre los niveles de ingresos de las familias de escasos recursos económicos, porque dichos impuestos indirectos pueden ser transferidos vía los precios, a otros agentes sociales y, por tanto, prestarse a la evasión y al fraude²¹.

20. SANTANA, ISIDORO: "Política Fiscal y Estructura Tributaria". Ponencia No. 5 en el Primer Congreso de Economistas (CODECO) del 16 al 19 de julio de 1986, p.p. 5-6.

21. ANGLADA, JOSE: "EL SISTEMA FISCAL Y LA CONDICION DE LAS CLASES TRABAJADORAS", 2da. Edición Barcelona, p. 36 y ss.

Cuadro No. 3

INGRESOS FISCALES
(En millones de RD\$)

CONCEPTO	1983*	1984	1985	1986
A. INGRESOS ORDINARIOS	905.6	1,184.2	1,649.1	2,140.4
I. Ingresos Tributarios	798.1	1,102.7	1,569.0	2,041.1
a) Impuestos	782.5	1,084.4	1,548.8	2,020.8
1) Impuestos s/los Ingresos	199.6	262.0	341.7	422.7
2) Impuestos s/el Patrimonio	24.7	26.6	29.1	34.4
3) Impuestos s/las Mercancías y Servicios	295.8	427.5	595.5	837.6
4) Impuestos s/el Comercio Exterior	243.4	343.3	551.1	692.4
a) Impuestos s/la Importación	237.0	323.8	511.0	587.6
b) Impuestos s/la Exportación	6.4	19.5	40.1	104.8
5) Otros Impuestos	19.0	25.0	31.4	33.7
b) Tasas	15.6	18.3	20.2	20.3
II. Ingresos no Tributarios	107.5	81.5	80.1	99.3
B. INGRESOS EXTRAORDINARIOS	267.0	167.5	282.3	382.1
a) Recursos Externos	97.3	130.9	269.3	365.7
b) Recursos Internos	169.7	36.6	13.0	16.4
(A + B) TOTAL INGRESOS FISCALES	1,172.6	1,351.7	1,931.4	2,522.5

* No incluye recaudación por concepto de Certificados de Crédito Impositivo (CCI).

Fuente: Boletín estadístico, Año VII; Julio - Diciembre, 1986. No. 20. Secretaría de Estado de Finanzas, Santo Domingo, R. D.

Cuadro No. 4

INGRESOS FISCALES
(Composición porcentual)

CONCEPTO	1983*	1984	1985	1986
A. INGRESOS ORDINARIOS	77.2	87.6	85.4	84.8
I. Ingresos Tributarios	68.0	81.6	81.2	80.9
a) Impuestos	66.7	80.2	80.1	80.1
1) Impuestos s/los Ingresos	17.0	19.4	17.7	16.8
2) Impuestos s/el Patrimonio	2.1	2.0	1.5	1.4
3) Impuestos s/las Mercancías y Servicios	25.2	31.6	30.8	33.2
4) Impuestos s/el Comercio Exterior	20.8	25.4	28.5	27.4
a) Impuestos s/la Importación	20.2	24.0	26.5	23.3
b) Impuestos s/la Exportación	0.6	1.4	2.1	4.1
5) Otros Impuestos	1.6	1.8	1.6	1.3
b) Tasas	1.3	1.4	1.1	0.8
II. Ingresos no Tributarios	9.2	6.0	4.2	3.9
B. INGRESOS EXTRAORDINARIOS	22.8	12.4	14.6	15.2
a) Recursos Externos	8.3	9.7	13.9	14.5
b) Recursos Internos	14.5	2.7	0.7	0.7
(A + B) TOTAL INGRESOS FISCALES	100.0	100.0	100.0	100.0

* No incluye recaudación por concepto de Certificados de Crédito Impositivo (CCI).

Fuente: Boletín estadístico, No. 20. Año VII, Julio - Diciembre, 1986. Secretaría de Estado de Finanzas, Santo Domingo, R. D.

Tal y como se constata en los cuadros 3 y 4, las mayores fuentes de ingresos que nutren el sector público provienen de los impuestos sobre los ingresos, las mercancías y servicios y, básicamente, los que pesan sobre el comercio exterior. Las categorías de estos impuestos superan el 20% para los años 1982 a 1985.

Sin embargo, los impuestos que pesan sobre el patrimonio no pasan de un 2.0% en promedio para los años de la serie antes citada.

Como se podrá observar, los impuestos indirectos no sólo agravan más la producción con respecto al patrimonio y la herencia que aportan una proporción significativamente menor, sino que son inefectivos y suponen una recaudación eminentemente costosa debido a la existencia de un pesado tren burocrático compuesto por: espías, inspectores, delatores, registradores de aduanas, cónsules, guardacostas, etc., que en vez de reducir la capacidad evasiva de los contribuyentes, incentivan la corrupción y el contrabando.

b) *La simplificación de la función del Estado a través del sistema de IMPUESTO UNICO*

Para simplificar la acción del Estado, resolver el problema de la interdependencia y asegurar los derechos iguales de todos los hombres a la tierra, Henry George plantea como solución a la miseria el impuesto al valor de la tierra, es decir, la apropiación de la renta por parte de la colectividad representada en un nivel de desarrollo socio-económico como el actual, por el Estado. Este sería según su criterio, el mecanismo efectivo para abolir el monopolio de la tierra, tanto desde el punto de vista de su explotación económica, como desde el ámbito de su propiedad privada.

A tal efecto George propone: "para hacer la tierra virtualmente propiedad común de todos los habitantes, y apropiarse de las rentas territoriales para fines públicos, hay un camino mucho más sencillo y más fácil que el de asumir formalmente la propiedad de la tierra y arrendarla en lotes; un camino que no implica un choque; que concordaría con nuestras presentes costumbres y que, en vez de requerir una gran aumento de los mecanismos gubernamentales permitiría una gran simplificación de éstos"²².

Y como procedimiento pragmático el autor expone que: "es evidente que para tomar con destino a la comunidad el conjunto de la renta que proviene de la tierra, exactamente lo mismo, en la práctica, que podría tomarse por una explotación y un arrendamiento de la tierra, sólo es

22. GEORGE, HENRY: "¿Protección o Libre Cambio?". Op. Cit. p.p. 316.

necesario abolir unos tras otros todos los demás impuestos ahora establecidos y aumentar el impuesto sobre el valor de las tierras hasta que alcanzara, tan aproximadamente como fuera posible, el pleno valor anual de la tierra²³.

En el fondo de dicho planteamiento esto quiere decir que se pueden dejar las tierras ahora utilizadas en posesión (Véase, no propiedad privada) de quienes la utilizan y dejar aquellas tierras no utilizadas en uso de quienes las quieran explotar o ponerlas a producir, pero, con la condición de que quienes de ese modo ocupen la tierra paguen a la comunidad una renta equitativa por el privilegio exclusivo de que disfrutan. En otros términos, una renta fundada sobre el valor del privilegio que los individuos reciben de la comunidad o de la interdependencia social que dimana de la división social del trabajo y expansión del mercado, al serle concedido el uso exclusivo de esa parte de la propiedad común. Para tales fines no deberán tomarse en cuenta las mejoras que se hayan efectuado sobre dichas tierras ni cualquier otro beneficio en razón del empleo del trabajo o capital.

A ese tenor, todos seríamos puestos en situación de igualdad con respecto al uso y disfrute de todos los elementos naturales que son, evidentemente, herencia común²⁴.

c) Efectos del sistema propuesto

Las ventajas del sistema propuesto las podremos constatar en los aspectos siguientes:

En primer lugar, todos los impuestos que ahora recaen sobre el empleo del trabajo o el uso del capital, serían abolidos. Nadie pagaría impuestos por construir casas o mejorar una finca agrícola o abrir una mina, por traer cosas de países extranjeros que satisfacen necesidades humanas y constituyen la riqueza nacional. Todos podrían libremente hacer o ahorrar riqueza, comprar, vender, dar o cambiar, sin estorbos ni obstáculos, cualquier artículo de producción humana cuyo uso no implicara ningún daño al público.

23. Ibid, p. 317.

24. En el marco de esta concepción existen dos principios axiomáticos que son expuestos de la manera siguiente:

- 1.- Que todos los hombres tienen derechos iguales al uso y disfrute de los elementos proporcionados por la naturaleza; y
- 2.- Que cada hombre tiene derecho exclusivo al uso y disfrute de lo producido por su propio esfuerzo.

Ibid, p. 314.

En segundo lugar, proporcionaría, para usos comunes, un fondo amplio y constantemente acrecentado, sin impuesto ninguno sobre las ganancias del trabajo o sobre los beneficios, un fondo que en los países bien poblados no sólo bastaría para todos los gastos del gobierno que ahora consideramos necesarios, sino que dejaría un excedente que consagrar a fines de utilidad general (excedente).

En tercer lugar, y más importante de todos, el monopolio de la tierra sería abolido y la tierra sería y permanecería abierta al empleo del trabajo, puesto que resultaría desventajoso conservar tierra sin utilizarla plenamente, y desaparecerían la tentación y el poder de especular con los elementos naturales. El valor de especulación de la tierra desaparecería tan pronto como se supiera que, estuviere o no utilizada la tierra, el impuesto aumentaría en la proporción en que ese valor aumentase; y nadie conservaría tierra que no hubiera de utilizar²⁵.

En síntesis, creemos que con este nuevo sistema de recaudación para financiar los gastos públicos, la política económica del Estado no estaría al servicio de grupos o clases sociales privilegiadas que subordinan los instrumentos en favor de sus intereses particulares. Puesto que la razón de dicha contradicción no tendrá razón de ser en el contexto de la política normativa del Estado como ente que necesariamente tendría la obligación de defender los legítimos intereses de la comunidad en general y no la de los grupos de poder como se expresa hoy en la realidad.

Pero, y quizás esto es lo más importante, desaparecería la contradicción fundamental del proceso de acumulación de capital y por tanto, los efectos perniciosos sobre la clase trabajadora, ya que en dicho esquema macroeconómico no existirían las desigualdades de la organización social que condiciona a que la tecnología no estuviere al servicio de la actividad laboral del hombre y del incremento de poder productivo del trabajo.

Un proceso de acumulación de capital fundado sobre estas nuevas bases aumentaría el excedente y las innovaciones tecnológicas en beneficio del fondo común de la sociedad "del cual el más pobre participaría al igual que el más rico"²⁶.

25. Ibid, p. p. 317 - 319.

26. Ibid, p. 319.

6.- EL PROCESO DE POLITICA ECONOMICA Y LOS AGENTES DE PODER

a) *Ideología dominante y clase dominante.* *(El fetiche de la propiedad privada)*

El proceso de política económica es esencialmente social y político y se origina en la contraposición de intereses de las distintas agrupaciones sociales. Es por ello que dicho proceso viene a sintetizar un variado conjunto de motivaciones individuales y de grupos, de posiciones ideológicas y de conveniencias políticas y sociales de quienes participan en él²⁷.

En efecto, el hecho de que Henry George haya tenido que ir demostrando la falsedad de las tesis económicas prevalecientes, demostrando paso a paso las ideas convencionales sobre la tierra y el fetiche de la propiedad privada, es porque implícitamente está convencido de que el estado de injusticia y explotación de los beneficios del trabajador se sostiene en base a un conjunto articulado de ideas, pensamientos, hábitos, valores, etc., que las clases dominantes venden y hacen aparecer a los ojos de la opinión pública de que el sistema normativo de la sociedad de la cual sacan sus reales beneficios es el más justo y adecuado a las "mayorías nacionales".

Precisamente, el sostenimiento de los sistemas políticos y sociales que brindan virtuales beneficios a una minoría que detenta el control y su fruto de los recursos del suelo, no se hubiese podido mantener con apoyo exclusivo de las fuerzas del ejército y el sistema penitenciario, si no cuenta también con el aparato ideológico encargado de manipular las conciencias de las masas huérfanas de criterios doctrinales eficazmente articulados en una teoría del desarrollo social como es la que propone George, entre otras teorías o doctrinas existentes.

De ahí el por qué Henry George exprese su convicción de que la lucha de más envergadura que enfrentará "El Remedio" y quizás de oposición más violenta, será de aquellos agentes de poder que con sus beneficios apropiados al resto de las clases trabajadoras reproducen el injusto sistema social bajo el criterio convencional de que la propiedad privada de la tierra es incuestionable.

De paso aclaramos que una cosa es la posesión de la tierra y otra es la propiedad privada de ella. Puesto que para los fines de obtención de riqueza a nosotros no nos importa quién sea el que la usufructúa* siempre y cuando

27. SIERRA, Enrique: "POLITICA ECONOMICA, PLANIFICACION Y ADMINISTRACION PUBLICA". Revista Trimestral Económica No. 175. México, p. 3.

* El Estado, cooperativas, empresas agrícolas, federaciones, etc.

se puedan adquirir los bienes que se obtengan de la explotación de ella. Es decir, que la quiera poseer debe pagar al conjunto social un impuesto sobre el valor económico por el derecho exclusivo de trabajarla y acapararla.

Sin embargo, diferente es el criterio de propiedad privada, porque la racionalización de este principio es lo que en realidad fomenta la manipulación y especulación con la tierra; de esa condición natural de la producción que no fue creada por la mano e inteligencia del hombre, pero que no obstante, impide el acceso a ella de aquellas clases trabajadoras que tienen expreso interés de ponerlas a producir. Ahí pues, reside la causa fundamental de la injusticia y explotación del hombre por el hombre, de la verdadera desigualdad en las leyes de distribución de riqueza.

b) Otros mecanismos de resistencia

Además de la mitificación de la propiedad privada usualmente utilizada por las clases que detentan el poder político en los diferentes campos del saber: el religioso, científico, cultural, filosófico, etc ..., existen otros mecanismos de resistencia que de manera operativa se manifiestan en la sociedad cuando se presentan situaciones coyunturales de crisis que exige una redistribución de excedentes o beneficios o, un cambio fundamental en las reglas del sistema económico-social predominante.

En efecto, esos mecanismos de resistencia son de diferente naturaleza como son:

- 1.- Las Asociaciones de comerciantes, industriales, exportadores, importadores, banqueros, amas de casas, etc.
- 2.- Cámara de Comercio, de Agricultura e Industrias.
- 3.- Partidos Políticos de derecha izquierda, de centro izquierda, etc.
- 4.- Gobierno, y,
- 5.- Sindicatos de obreros, de campesinos, profesionales, etc.

Como se ve, estos mecanismos de resistencia se constituyen en cualquier organización, sean ellas legales o ilegales que con una metodología de acción apropiada y determinados medios de expresión, cada grupo social o fracción de clase organizada trata de lograr sus intereses y/o objetivos de clase. En otras palabras, dicho mecanismo son las formas que toman los conflictos sociales cuando cada uno de ellos tratan de descargar en otros el peso de la crisis económica o política en el contexto de un proceso de política económica.

En el marco de la teoría georgista, entendemos que la aplicación del IVT no significa un recrudecimiento de las luchas sociales entre los diferentes agentes de poder que asumen determinadas posiciones de fuerza en la

sociedad. Aunque la puesta en práctica del impuesto único significa transformaciones estructurales profundas en el control y uso de la tierra, el sistema impositivo, simplificación de la organización burocrática-administrativa del Estado, etc., el estado actual de las normas imperantes que racionaliza y cohesiona la disciplina colectiva no va a cambiar substancialmente, sencillamente, porque las tierras no serán ni expropiadas, ni nacionalizadas, lo cual significaría quitarle a uno y beneficiar a otros: todo lo contrario, sólo se incautará el valor económico de la tierra que ha sido producto y resultado del avance de la sociedad, ampliación del mercado tanto urbano, como rural, y de la expansión de las políticas del gasto público.

Los terratenientes, los arrendatarios, los empresarios que tanto en el campo como en la ciudad detentan la tierra y se resistan a pagar el impuesto lo harán sólo por ignorancia de la justeza de los principios propuestos por Henry George. Esto es, porque no habrán comprendido la trascendencia que significa librar a la madre naturaleza de las categorías coceptuales y mitificaciones ideológicas conformadas deliberadamente por los representantes intelectuales de las clases dominantes de cuyo estado actual de cosas obtienen sus privilegios.

De todas formas, independientemente de que los grandes capitalistas, rentistas y potentados comerciantes entiendan o no estén en disposición de asimilar los principios filosóficos que hemos propuesto en este trabajo, vamos a tener aliados claramente definidos. Ellos serán los trabajadores del campo y la ciudad, los campesinos que no encuentran donde emplear sus brazos para producir, los profesionales y técnicos que tienen sensibilidad por la equidad y la justicia social y los grupos de intelectuales cuya inteligencia están al servicio del bien común y por tanto, tengan especial aspiración por la organización política de un verdadero estado de derecho económico y social.

CONCLUSIONES

- 1.- Si bien el proceso de producción es el resultado de la combinación de los factores de producción (tierra, trabajo y capital), éste no tendería a desarrollarse si no va acompañado de la ampliación de la capacidad productiva del sistema económico que es lo que permite la acumulación de capital y por lo tanto, el aumento de la producción por encima del crecimiento vegetativo de la población. Es decir, de la creación de excedentes.
- 2.- El hecho de que por un lado se observe un enorme aumento del poder productivo del trabajo a través de los avances científicos y tecnológicos, pero por otro, un crecimiento simultáneo de la pobreza, se debe fundamentalmente a la monopolización de la tierra, la cual se apropia de los beneficios que deberán retribuirse tanto al trabajo, como al capital. En ello pues reside, la contradicción del proceso de acumulación de capital.
- 3.- La renta de la tierra como categoría económica y marco de referencia esencial para estudiar las leyes de la producción y distribución de riqueza, nos presenta dos marcos analíticos con respecto al uso de los recursos naturales del suelo:
La tierra como objeto de explotación económica (superficie y extensión) y la forma de su propiedad privada (relación jurídica o de carácter social).

Mientras el estudio de la tierra como objeto de explotación nos permite constatar los niveles diferentes de valor y productividad de la tierra dependiendo de su fertilidad y cercanía a los mercados y aumento de la población, su análisis desde el punto de vista de las formas de propiedad privada, nos conduce a demostrar la forma de apropiación de los beneficios del trabajo a través del imperio de un agente económico (el terrateniente) que impide el acceso a ella de otros grupos sociales interesados en ponerlas a producir.
- 4.- En el contexto de la teoría georgista la intervención del Estado en la actividad económica, se interpreta como el agente normativo ideal que administra los recursos públicos en beneficio de la colectividad en general.

Esto es, que el Estado es un reflejo de avance de la civilización y el carácter social del trabajo que concentra las acciones (económicas, políticas, jurídicas y sociales) para racionalizar y darle cohesión al conjunto de grupos humanos en un tiempo y situación determinada por encima de las pretensiones individuales.

- 5.- El impuesto al valor de la tierra (IVT) o la incautación pública de la renta de la tierra para fines sociales, simplificaría notablemente la función del Estado ya que desaparecerían todos los impuestos que actualmente pesan sobre la producción y, los recursos así obtenidos por esta vía, irían a parar a un fondo común para fines de utilidad general. De esta forma se rompería el monopolio de la propiedad privada del suelo en virtud de que nadie podría especular con la tierra. El impuesto aumentaría en proporción en que ese valor aumentase y nadie conservaría tierra que no hubiera de utilizar.
- 6.- El principal obstáculo para la implementación del nuevo sistema se encuentra en la mitificación de generación en generación de la propiedad privada como derecho sagrado e intocable que no debe ser cuestionado. Este es el principal mecanismo de resistencia, aunque existen otros agentes (terratenientes, arrendatarios, etc.) que se oponen de manera deliberada a dicha doctrina o ideología aunque comprendan la falta de justeza a sus principios por razones puramente económicas y por conservación de privilegios exclusivos por encima del derecho de los demás.
- 7.- Independientemente del problema ideológico y de las teorías económicas convencionales favorables a eternizar las reglas del juego de las estructuras económicas-sociales dominantes, el IVT tiene aliados naturales, ellos son los que con su esfuerzo y sacrificio contribuyen a generar las riquezas que son apropiadas por otros. Esos grupos son los campesinos, obreros, desempleados, profesionales progresistas e intelectuales identificados con las clases sociales explotadas, y por tanto, con el predominio de un real y verdadero estado de derechos.

Economía y Desarrollo

LA INFORMACION, LOS SERVICIOS Y EL «COMPLEJO ELECTRONICO»: UNA VISION PANORAMICA DE LA TERCERA REVOLUCION INDUSTRIAL¹.

Federico Alberto Cuello C.

La reivindicación de la *información* como factor de producción, la caracterización *sistémica* del funcionamiento de la sociedad en sus relaciones de producción y distribución, y el estudio de las implicaciones, a varios niveles, de la generalización de los *nuevos medios* de tratamiento de información (resultado del desarrollo del «Complejo Electrónico» en E. U. A., Japón y los países de la C. E. E.) son tareas ineludibles para la comprensión de la Tercera Revolución Industrial.

Esta Revolución es el proceso dominante de los cambios cualitativos que tienen lugar en la economía mundial, que pretenden ser regulados en el marco de las actuales Negociaciones Comerciales Multilaterales.

Presenciamos, además, una crisis paradigmática en las Ciencias Sociales, de particular incidencia en la Economía. Esta disciplina carece de perspectivas adecuadas para el estudio de estos procesos (evidencia más de la insuficiencia de sus conceptos, instrumentos y procedimientos, nunca suficientemente criticados), pues el predominio, complejo y diverso en todos los países, de las actividades de servicios, sólo puede ser entendido a partir de una visión *sistémica*, que debe ser construída.

I. El protagonismo «repentino» de un factor de producción

Bienes, crédito, energía, *información*: los cuatro *flujos* que median las relaciones interpersonales del hombre, sujeto incapaz de satisfacer —sin entrar en

¹ Escrito originalmente como un intento de contextualización de un artículo de C. V. Valtos (1986), discutido ante el Grupo de Estudios sobre Servicios. Agradezco los comentarios y sugerencias de mis compañeros en este grupo, que motivaron esta publicación, en gran medida menos árida y más explícita que la original.

algún tipo de relación de intercambio— las necesidades que física y socialmente le son impuestas. Así como "la riqueza de las sociedades en que domina el modo de producción capitalista se presenta como un «enorme cúmulo de mercancías» y la mercancía individual como forma elemental de esa riqueza" (Marx, 1981: 43), el funcionamiento de estas sociedades no puede entenderse sin considerar la base energética sobre la que descansa, los mecanismos monetarios que rigen su intercambio y el nivel de conocimiento que define su cualificación.

Definiendo (y siempre precediendo) el estado tecnológico de cualquier sociedad, la información, factor de producción conocido también como «conocimiento»², siempre ha tenido una presencia determinante en el Sentido de la Historia de la humanidad, definida desde el mismo momento en que el hombre desarrolló, de manera metódica, modos de dominio de su *ecosistema* para provecho de su especie. De su reproducción y aplicación dependería su supervivencia frente al medio natural y frente a otros grupos sociales. Es, desde siempre y por consiguiente, *fuerza de poder*.

Desde una perspectiva contemporánea, puede ser caracterizada de la siguiente manera:

- a) Es de uso inagotable, y una vez es divulgada, es inapropiable, a menos que se impongan limitaciones legales y tecnológicas a su uso;
- b) Es una *entidad inmaterial*, generada socialmente. De esta forma "su existencia económica, disponibilidad y valor de uso están sujetos a los modos y condiciones en que los operadores económicos respondan a ella o la aprovechen" (Vaitsos, 1986: 15-16);
- c) Es almacenable y no perecedera, aunque susceptible de obsolescencia, por el mismo carácter dinámico de su proceso de producción, y;
- d) Su uso y/o difusión puede ir incorporado a otros bienes o servicios, en las distintas etapas de sus propios procesos de producción y/o consumo. *Es, además, su propio insumo.*

II. El «Sociosistema», los servicios y los «Nuevos Medios»

La complejización de todo sistema (independientemente de su nivel jerárquico, y de su carácter «artificial» o «biológico») implica su necesidad de

2 "[Usualmente], se aceptan tres niveles distintos de conocimiento: así, habrá un conocimiento a nivel de los fenómenos empíricamente observables, un conocimiento a nivel de relaciones entre objetos matemáticos —números, figuras geométricas, etc.— y un conocimiento a nivel de relaciones entre conceptos abstractos." (Sanchez Meca, 1984: 8).

Este es el carácter de la aparente «terciarización» del sociosistema, fenómeno que no consiste sino en la creciente «externalización» de los servicios (como la contabilidad, consultoría, diseño, etc.) cuyo procesamiento fuera de las empresas resulta más rentable que el mantenimiento de una estructura burocrática, especializada en esas tareas, a su interior. Es un fenómeno que ha adquirido dimensiones impensables hace sólo 15 años, y que ha sido posible por el desarrollo ya mencionado de los «nuevos medios» (Bonamy, 1987: 2).

Investigadores franceses han considerado que estas transformaciones constituyen una ruptura definitiva con el funcionamiento tradicional de la civilización industrial, y que, con la intermediación omnipresente de los «nuevos medios», se establecerá la llamada *función de intelección*, nueva lógica de la producción que regirá al interior del sociosistema, y que se genera dentro de los sectores de *servicios al productor*, entre los que destacan la Informática y demás integrantes del «Complejo Electrónico» (Economie et Humanisme, 1987: 6)⁴.

III. Las implicaciones y sus niveles de incidencia

Este proceso se encuentra detrás de multifacéticos fenómenos, uno de los cuales lo constituyen las actuales Negociaciones Comerciales ante los diversos foros internacionales, y que, definiendo de paso las implicaciones de los servicios como objeto de estudio (o las consecuencias de la nueva forma de su rol de *regulación* y de *intelección*), consisten, según Vaitsos, en:

- a) La nueva configuración que toma la División Internacional del Trabajo (DIT);

⁴ "[...] La reflexión sobre el desarrollo actual de los servicios [...] nos lleva a formular la hipótesis según la cual los servicios tienen una doble función de *regulación* y de *intelección*. [...] La función de *regulación* [implica] que una coherencia de conjunto es necesaria y que la atomización del sistema [productivo] es al mismo tiempo causa y consecuencia de una necesidad configurada junto a nuevas formas de regulación [que aparecen] particularmente [...] para ciertos servicios que aseguran una función de seguimiento de consultoría. La función de *intelección* es más fundamental, en la medida en que se trata, precisamente, de «dar forma al sistema productivo», es decir, de concebir el principio global que le permitirá funcionar de acuerdo a sus objetivos. Es un principio que debe impulsar la dinámica del sistema productivo y que no ha sido idéntico a lo largo de la historia. De esta forma, las mutaciones actuales pueden ser interpretadas como el fracaso o saturación de un principio antiguo y la búsqueda de un nuevo principio director. Este principio se articulará profundamente a la innovación económica, social y tecnológica en el seno del sistema productivo. De todas maneras, este principio de intelección, por una parte, debe ser producido, y por otra parte no se impone necesariamente del primer intento. Los servicios tienen que cumplir ese doble rol de producir el nuevo principio y de funcionar como vector en la difusión-imposición de ese principio". (Economie et Humanisme, 1987: 5-6. Subrayado y traducción del francés de F.A.C.). De esta forma, es probable que como los nuevos *medios* son aportados por el «Complejo Electrónico», será su lógica la que se impondrá como nueva «Función de Intelección».

- b) La alteración *estructural* de la producción, a escala mundial, y;
- c) Los cambios en las relaciones de distribución y comercio en el seno del sociosistema.

En detalle, estas implicaciones inciden sobre los siguientes niveles del Sociosistema:

- a) Empresarial-sectorial: Se presencia la virtual desaparición de las fronteras entre sectores productores de bienes y productores de servicios por "la industrialización de los servicios y la terciarización de la manufactura" (Vaitsos, 1986: 15). Las llamadas «alteraciones estructurales» en la producción y en el consumo, resultado de la aplicación generalizada de los nuevos medios de tratamiento de la información, y responsables de aparente «aumento en la comerciabilidad» de los servicios, consisten en
 - *La Flexibilización de los procesos productivos*, que posibilita la satisfacción de gustos y preferencias en mercados en que, prácticamente, ha desaparecido el «ciclo del producto» (aumentando la productividad y la capacidad de respuesta) y una alteración radical del entorno laboral, cuya descripción ameritaría un artículo tan extenso como este;
 - *La transnacionalización de la producción*, acrecentada por la práctica desaparición de las barreras espaciales y temporales a los flujos de información;
 - *La descentralización de la toma de decisiones* dentro de las empresas, que puede a su vez manifestarse en una centralización *geográfica* con respecto de sus operaciones en el resto del mundo, y;
 - *La complejización de la relación bien-servicio*.⁵

Las nuevas tecnologías fomentan, además, estructuras oligopólicas o monopológicas de producción de bienes y servicios cuyo acceso, según Vaitsos, podría verse «democratizado» si se desarrollan en la presen-

⁵ La característica fundamental del desarrollo actual de servicios es la complejización de la relación entre éstos y los bienes. En un pasado no muy lejano los bienes eran producidos para "la satisfacción de necesidades perfectamente especificadas. La producción de «productos-servicios», elaborados para cumplir una función [...] corresponde a un período económico donde los *productos definidos* son objeto de una demanda más aleatoria, y donde los modos de consumo y de organización están en curso de definición. El paso de un concepto de producto a un concepto de función nos parece que corresponde a una mutación importante del sistema productivo y es una hipótesis mayor para comprender mejor la importancia y el lugar de los servicios, en la medida en que el concepto de servicio necesariamente integra ese aspecto de adaptación, de modularidad capaz de llenar una función. [...] A esta problemática de la relación bien-servicio debe integrarse la extrema heterogeneidad de los servicios". (Economie et Humanisme, 1987: 3-5)

cia de condiciones infraestructurales óptimas, como redes modernas de comunicaciones y mano de obra capacitada (Vaitsos, 1986: 18).

- b) Nacional: Algo resuelto ya por la historia económica, es el hecho de que el fenómeno de la formación de los Estados Nacionales fue un elemento determinante del desarrollo industrial-empresarial y de su posterior expansión geográfica, a través de compañías comerciales u otros mecanismos de asistencia estatal que, paradójicamente, comenzaron a predominar en las épocas en que florecían las teorías del «Libre comercio». Fue (y todavía es) el marco político en el que se consolida un «modo de producción», con sus subordinaciones y desigualdades relativas en cuanto a niveles espaciales (interiores y exteriores) de desarrollo, y que, hasta ahora, ha sido la unidad analítica de las teorías que pretenden explicar los intercambios comerciales en la esfera mundial.

En esta etapa de la historia se aprecia con mayor claridad el carácter dialéctico de esta relación: la transnacionalización de la producción aporta varios elementos de conflicto a la definición política y económica de lo que, en una región espacial determinada, se designa con el nombre de Estado Nacional. De éstos, Vaitsos destaca la necesidad de la Empresa Transnacional (ET) de *flujos transfronterizos* de información, que, como todo servicio, puede ser *internalizado* (es decir, dentro de las mismas firmas, dificultando su registro como transacción en naturaleza, según los criterios clasificatorios de Balanza de Pagos actualmente vigentes) o *externalizado* (lo cual, por lo general, se verifica en situaciones en que otras ETs o subsidiarias controlan las comunicaciones, colocando al Estado Nacional en una situación de vulnerabilidad). De esta forma, la situación antes descrita de «centralización geográfica» de las decisiones de las ETs con respecto de sus sucursales en el resto del mundo determina, en la mayoría de los casos, que su incidencia en el desarrollo de los recursos humanos nacionales se limite al área de la comercialización. En consecuencia, no deberá dejarse de lado la incidencia de la relación entre el Estado y las ETs sobre los futuros criterios de política económica, que necesariamente habrá que reformular.

- c) La DIT y los Organismos Multilaterales (OMs): Concebidos para descansar sobre una distribución del poder mundial compuesta de Estados Nacionales perfectamente definidos, (no acogidos a ningún esquema de integración regional y con un claro liderazgo por parte de los EE. UU.) y justificados, a nivel teórico, por la vieja teoría ricardiana del comercio internacional, estos OMs, que, en palabras de Toffler (1984: 103-105) «integran» las relaciones de poder en el mundo (sean estas de tipo comercial [GATT...], financiero [FMI, BM...] o político [ONU, OEA...]) son los foros ante los que se instrumentan los mecanismos de la reestructuración de la DIT, *que representan cambios profundos en el seno de sus unidades constitutivas (los Estados Nacionales) cambios*

que no serán soportados por los marcos institucionales de los OMs, tal y como fueron diseñados.

Así como vemos que las ETs hegemonizan el comercio internacional y producen, en conjunto, el 48.5% del *Output* mundial (Todaro, 1985), varios e importantes mecanismos de integración regional se encuentran en vías de consolidarse.

Al interior de los mismos organismos que aglutinan a los países «desarrollados» o «del Norte», como la OCDE, se están verificando serios conflictos en términos de cuáles serán las condiciones que prevalecerán en la distribución mundial del desarrollo de servicios, y de su sector de punta, el «Complejo Electrónico». Como resultado de la implementación de políticas diametralmente opuestas a las que tratan ahora de imponer a escala mundial, no está claro quién, o quiénes, dentro de la OCDE, poseen «ventajas comparativas» en el desarrollo de servicios, lo cual añade otro punto al conflicto por el liderazgo.

Pero hay todavía un factor más importante que invalida la justificación teórica del funcionamiento de los Organismos Internacionales: el socavamiento de las bases de la teoría de las «ventajas comparativas»⁶. Los cambios estructurales en la producción, su transnacionalización, las nuevas características de las relaciones internacionales (que son día a día más en más *interregionales*) invalidan todos y cada uno de sus supuestos. Por otra parte, si bien el único elemento cuantitativo entre los determinantes del comercio internacional es el precio de los bienes y servicios (por lo demás, siempre cambiante), este no constituye el más importante, aunque sí lo sea para la reasignación internacional de las inversiones, y, en este caso, tampoco es el único.

Las consecuencias de este debate internacional determinarán "[...] si los países menos desarrollados habrán de terminar, a fines de este siglo, en la misma situación que en el decenio de 1950 en lo referido a su participación en actividades industriales y afines, o si lograrán una rectificación en la división «Norte-Sur» del trabajo" (Vaitsos, 1986: 11).

- d) El diseño de política económica y los criterios de desarrollo:, es indiscutible que del nuevo contexto de las relaciones internacionales surgen dos protagonistas de fundamental importancia: las ETs y el Sector Público de los Estados Nacionales. Vaitsos (1986: 7-9), al examinar las políticas implementadas por Japón, Estados Unidos, y Europa Occidental en el desarrollo de sus «Complejos Electrónicos», concluye definiendo el rol en el *desarrollo integral de largo plazo* que le corres-

⁶ La cual condena, en base a criterios estáticos (fundamentalmente una dotación específica de factores que permite un nivel de productividad, determinante, a su vez, del «nivel de competitividad» de un país, en términos del nivel de precios que pueda alcanzar), a la especialización internacional en la producción de ciertos bienes y/o servicios. No se explica dentro de esta teoría, además, que esta dotación de factores existe como fruto de un proceso de acumulación, que no se detiene, ni que está aislado de las cambiantes influencias del resto del mundo. Cf. Ventura-Días (1987: 9).

ponde al Estado en el nuevo contexto del Sociosistema. De cómo respondan los «países del Sur» al desafío del nuevo «polo de desarrollo» que representa el «Complejo Electrónico», y del recurso a las ETs como fuentes de tecnología, «Know how» y de conocimiento de acceso a los mercados, dependerá la importancia de su posición en la nueva DIT como *consumidores* y como *productores*. De esta forma, será necesario:

- Acentuar la complementariedad de los mercados interno y externo generando los incentivos requeridos para que el primero aporte estabilidad cuantitativa a la producción (en lo que incidirán, de manera determinante, las compras gubernamentales) y el segundo presione sobre los aspectos cualitativos;
- "[...] periódicamente [...] ajustar las políticas comerciales y disposiciones regulatorias (como [...] los protocolos para la compatibilidad [...] y para ensamblar los servicios de elaboración de datos con los servicios de acceso)" (Vaitsos, 1986: 12);
- Aprovechar la disponibilidad de tecnología que "permita [...] la fabricación de bienes con los últimos adelantos [...] y de esta manera, «saltar la brecha tecnológica»" (Ibid.);
- Incorporar, de manera explícita, "la magnitud y el papel de las ETs" dentro del diseño de política económica;
- Que el Estado fomente la creación de Institutos de Investigación y Desarrollo "con un patrocinio financieramente importante del gobierno y los empresarios" y, junto a los Bancos, al interior mismo de las empresas (Vaitsos, 1986: 14);
- Implementar "un sistema eficiente y no burocrático para controlar las importaciones de tecnología" (Ibid.);
- Reevaluar "las cuestiones relacionadas con la propiedad industrial" (Ibid.) de patentes, y;
- Formular una estrategia de acceso a los *recursos de información* y de tratamiento institucional a sus flujos: "[...] En una era de la información, la exportación de datos para su procesamiento en el exterior merece el mismo tratamiento que mereció la exportación de materias primas para su elaboración en el exterior en la era industrial, que es la mejor manera de quedar rezagado y signo del subdesarrollo" (Citado en Vaitsos, 1986: 14-15)

e) Epistemológico: la humanidad debe aprender, de una vez y por todas, a lidiar con lo *heterogéneo* y lo *complejo* y abandonar la falsa pretensión del conocimiento objetivo y no-ideológico.

La creciente importancia del sector servicios, la estructuración tan particular que toma —y que está imponiendo—, no presenta desafíos a la teoría económica en sí misma ni a sus herramientas de análisis empírico en cuanto tales, sino que, *en su propia médula, es un reto al paradigma reduccionista-mecanicista y simultáneamente agregativo/atomizado* sobre el que han evolucionado las ciencias sociales por

influencia de esa filosofía de la ciencia derivada de la física clásica de finales del siglo XIX, que, cuando mucho, se contentaba con establecer las condiciones de una *dinámica controlada* de los fenómenos (en economía, el crecimiento de «steady-state»), en la que se establecieran las condiciones iniciales de relaciones causales mecánicas y unidireccionales, y se culminara en una práctica proyección lineal de la situación inicial, sin posibilidad alguna de *perturbación* y de *desviación* de esas condiciones. En este sentido, resultaría provechoso hacer nuestras las palabras del francés Edgar Morin:

"Buscamos un conocimiento que traduzca la complejidad de lo que se llama «lo real» que respete la existencia de los seres y el misterio de las cosas, e incorpore el principio de su propio conocimiento.

Necesitamos un conocimiento cuya explicación no sea mutilación y cuya acción no sea manipulación. Hoy, en que lo más oscuro de la evolución humana actúa so capa de ciencia, en que lo más irracional se agazapa tras la cobertura de la razón, lo importante es plantear el problema de un **método** nuevo. [...] Es necesario abandonar el principio de explicación que sólo conserva el orden de los fenómenos (leyes, determinismos, regularidades, medios) y deja en la sombra el desorden (lo irregular, lo desviante, lo incierto, lo indeterminado, lo aleatorio) y la organización que, sin embargo, es la realidad más notable de nuestro universo, ya que caracteriza a la vez al átomo, a la estrella, al ser vivo, a la sociedad. [Propongo] una concepción compleja de la relación orden/desorden/organización y a partir de una integración crítica de la teoría de los sistemas y de la cibernética, una teoría de la organización. Podemos ver que nuestra «desviación» con respecto a la Naturaleza se ve animada por la naturaleza de la Naturaleza. Pero el problema del conocimiento de la naturaleza no se puede dissociar del de la naturaleza del conocimiento. El conocimiento del objeto más físico no se puede dissociar del sujeto cognoscente enraizado en una cultura, en una sociedad, en una historia. Es necesario estudiar todo conocimiento físico en su enraizamiento antropológico-social, como estudiar toda realidad social en su enraizamiento físico. Y así se puede esbozar ya el **método de la complejidad**. (Morin, 1981).

Referencias

Bonamy, Joël

(1987): *Conferencia sobre el origen y las implicaciones de los servicios en Francia*. Santo Domingo, agosto de 1987.

Institut de Economie et Humanisme

(1987): *Aide à l'évaluation du rôle des services dans le processus de développement de certains pays*. Lyon, julio de 1987.

Morin, Edgar

(1981): *El método. Tomo I: la naturaleza de la Naturaleza*. Barcelona: Cátedra.

Marx, Carlos

(1981): *El Capital Tomo I: el proceso de producción del capital*. México: Siglo XXI.

Sánchez Meca, Diego

(1984): *Aproximación a la filosofía*. Madrid: Salvat.

Todaro, Michael P.

(1985): *Economic development in the third world*. Chicago: Longman.

Toffler, Alvin

(1984): *La tercera ola*. Barcelona: Plaza y Janés.

Valtsos, Constantine V.

(1986): "Prestación transnacional de servicios, desarrollo nacional y papel de las empresas transnacionales" en *Integración Latinoamericana*, junio de 1986

Ventura-Días, Vivianne.

(1987): "Producción y comercio de servicios: notas conceptuales" en *Integración Latinoamericana*, julio de 1987.

EL TURISMO, UNA EXPECTATIVA DE CRECIMIENTO EN EL DESARROLLO ECONOMICO DE LA NACION

Miguel Arnau Mont

I

EL TURISMO COMO FENOMENO ECONOMICO

"Ningún hombre de temperamento científico, afirma que lo que hoy es creído en ciencia, sea exactamente verdad; sabe que es una etapa en el camino hacia la verdad".

Bertrand Russell.

El Turismo es evidentemente una experiencia fenoménica en el campo económico. Es algo que se ha presentado, que es real, que interfiere en la economía y en todos los aspectos sociales de nuestro mundo, desde la mitad del siglo actual. Estamos estudiando sus conductas para obtener la máxima información, pero ésta proviene solamente de fuentes experimentales.

Conviene ratificar que el Turismo es principalmente una actividad económica, porque su actividad social, aunque de tremenda importancia, es una consecuencia del impacto económico y en cuanto a lo que se llamó "impacto cultural", hace tiempo que prácticamente desapareció al ceder su acción a los medios de comunicación que hemos introducido en el seno de nuestros hogares y de nuestras familias.

De esa manera, el Turismo responde a su naturaleza económica, con la misma intensidad con la cual responde cualquier elemento a su determinante fundamental. Si eso es cierto, puede estudiarse y conducirse de acuerdo con un proceso objetivo, al utilizar instrumentos específicos relativos a ciertas leyes económicas reconocidas, aunque, repetimos, su interferencia en los sistemas económicos de las naciones, ha sido como un viento huracanado que altera las organizaciones superestructurales de un país al presentar facetas que no han sido aún canalizadas exhaustivamente.

Clasificar el fenómeno es realmente tarea difícil. La clasificación más reciente y quizás la más adecuada, es al mismo tiempo la más contradictoria. Se dice que el Turismo es una *actividad exportadora*. Le llaman así, porque sus consecuencias económicas, parámetros y medidas, coinciden con las de las empresas exportadoras, con sus sectores productores de divisas, empleo, ventas al exterior. Contablemente sí es algo de eso. Una actividad que puede anotarse entre las exportadoras y quizás este es el único camino que tenemos para cuantificarla, para compararla con los otros sectores que inciden en la Contabilidad Nacional, pero la contradicción es patente: ¿exportadora, de qué?. Sólo exporta la IMAGEN del destino turístico. ¿Y su mercado? el consumidor no recibe esos productos exportados, ya que el mismo viene a consumirlos en el lugar de producción ¿Cómo puede llamarse actividad exportadora?

Por ello seguimos pensando que la definición de la O.M.T. que lo llama sencillamente Fenómeno económico sigue siendo la más acertada.

Conceptos de Turismo masivo y de Turismo histórico.

“Todas las personas somos turistas alguna vez y en algún lugar”.

Ch. Kaiser. Planificación Turística USA 1983

No estaríamos todos trabajando tan intensamente para conocer el turismo, si sólo se tratara del histórico y casi individual existente hasta los años cincuenta de nuestro siglo. Ese tipo de turismo era solamente un aspecto limitado de la economía de los privilegiados, un componente más que durante siglos fue la consecuencia del impulso, de la motivación de la curiosidad, del ansia de saber o de deseo de aventuras. El turismo histórico nos ha legado descripciones fascinantes sobre lo que los literatos han llamado “la irresistible atracción del horizonte”.

Aunque en promoción turística todos esos conceptos son válidos, los estudios económicos que nos motivan, lo son sólo desde el punto de vista MASIVO. Es decir, sin turismo de masas no hay impacto socio-económico apreciable. Todo lo que digamos sobre el turismo, tiene que ver, casi exclusivamente con el turismo masivo, entendiendo como tal, los grandes flujos turísticos consecuencia de las políticas promocionales y de mercado de los centros emisores (demanda) y las de los destinos turísticos (oferta).

Demostrando una vez más lo experimental de sus fuentes, el turismo ha modificado un concepto que preocupó muchísimo a los inversores, cuando se preguntaban cómo orientarían sus instalaciones, si hacia el turismo rico, o hacia el turismo pobre. La disyuntiva era; pocos con gran margen de beneficio, o muchos con pequeño margen, equilibrando los totales.

Esta incógnita se ha aclarado, ya que actualmente el turismo selectivo o de lujo, posee unas connotaciones de atracción, gracias a la intromisión de los medios de comunicación (revistas del corazón especialmente) por las cuales prestan al turismo, mejor dicho, a los destinos turísticos, un servicio publicitario por el que cobran su presencia en vez de pagarla, entrando en una fase concreta de la promoción turística profesional.

Las micro y macro economías del Turismo.

“La filosofía de la historia, no será comprendida, hasta que se acepte la teoría de los ciclos irreversibles que siguen la línea: cultura-espíritu-política-economía y se repiten en la historia de la humanidad. Son nuestro sino y es inútil no considerarlos”.

Oswald Spengler. La Decadencia de Occidente.

Si Spengler tiene razón, nos ha tocado vivir la última parte del ciclo occidental; la económica, que no es dirigida por la política sino al revés. Sin entrar en discusiones al respecto y aceptando el asiento que nos ha tocado en el espectáculo, vamos a repasar la interferencia de las diferentes economías de nuestro ciclo histórico, en el fenómeno turístico.

Desde la milenaria economía de la escasez, la aportación de la tecnología, originó las llamadas economías de la producción y el consumismo, exhaustivamente estudiadas por los expertos internacionales.

El invento del crédito fácil y de las emisiones de moneda inorgánica como instrumentos económicos, produjo un factor revolucionario para el hombre de nuestro siglo, al mismo tiempo que constituía un drenaje brutal a la estabilidad de las economías tradicionales de los países. Nos referimos a las consecuencias de los llamados “derechos sociales”.

Empujados por las asociaciones laborales y los sindicatos y mediante el uso de los instrumentos mencionados, los gobiernos aceptaron reconocer en mayor o menor grado los derechos de la población trabajadora en un siempre creciente volumen de peticiones (reivindicaciones) y ventajas, las cuales y sólo para enfatizar los extremos de la línea demostrativa, pasaron desde la obligación de trabajar doce horas diarias incluyendo los domingos a partir de los siete años de edad (Inglaterra 1887) a la total disposición de seguros y atenciones médicas, pensiones de desempleo, vivienda, enseñanza gratuita, treinta y cinco horas semanales de trabajo y hasta dos meses de vacaciones con bolsa especial para viajes. (Suecia 1981)

De esta situación creciente de disponibilidad de tiempo y dinero, surgió lo que vino a llamarse la economía del Ocio.

Sobre esta base, en el principio de los 70, se incrementó el crecimiento turístico en una línea ascendente casi incontrolable en los gráficos de previsión.

¿Dónde va a descargar su agresividad el hombre si no tiene trabajo? dice Keynes. Así considerado, el turismo apareció, además de su aspecto de motor económico, como un muy importante elemento de tranquilidad y equilibrio social.

El hombre había pasado en sólo 80 años, de una situación de necesidad a una de disponibilidad y el trabajo regulado, se convertiría en un derecho en vez de una obligación.

Pero a la mitad de los 70 apareció otra macro-economía que afectó profundamente los optimistas previsiones de crecimiento turístico.

Nos referimos a la economía de las fuentes de energía. El mundo del último cuarto de siglo, es un gran mercado de cuyas variaciones y efectos no pueden escapar las economías particulares de las naciones.

En ese gran mercado mundial, se impuso una de las reglas más sencillas de la economía clásica; utilizar la oferta exclusiva, para controlar y dominar la demanda.

Terminada la década de los alegres sesenta, algunos empezaron a darse cuenta, de que las fuentes de energía de las que dependían su vida tecnológica y por consecuencia, social, *no estaban repartidas por todo el mundo (al menos accesiblemente) ni eran sustituibles a corto plazo*. Los grupos que poseían la mayoría de los yacimientos, impusieron sus condiciones a los compradores utilizando las poderosas armas con que contaban; el alza de precios, el corte de suministros, el poder de sus riquezas, crecientes a un ritmo fabuloso, convirtiéndose en unos grupos de presión casi todopoderosos.

En muchos países, la legislación obliga a los ciudadanos a entregar al Estado, las riquezas naturales aunque aparezcan en sus propiedades privadas, sobre la base de que todos los ciudadanos de una nación, tiene derecho a participar en las riquezas naturales de la misma. Quizás ampliando el criterio, todos los habitantes del mundo, deberían tener derecho a las riquezas del planeta.

Pero sabemos que ello no es así, por lo menos actualmente y una demostración de esta situación es el último informe de la FAO (la Institución de las Naciones Unidas para incrementar la producción de alimentos y su distribución) en el cual se señala que 1986 fue un año de excelentes cosechas como fruto de implementaciones y nuevas técnicas agrícolas. La

cantidad de alimentos es suficiente para el abastecimiento mundial quizás por primera vez, pero, para no incidir en los precios y en las estructuras económicas de los productores, estos alimentos están simplemente guardados. Son los llamados *excedentes*. Por eso, treinta y seis países que no son autosuficientes en la producción de sus alimentos, si no disponen de divisas para importarlos como es el caso de Hong-Kong o Singapur, han visto aparecer ese Jinete del Apocalipsis que es el hambre la cual involucra a millones de personas.

Así pues, con este mismo criterio de discriminación económica, los grupos organizados de presión internacional, elevaron los precios del petróleo en tal forma, que constituyeron una carrera de alzas en los costos de producción de bienes y servicios, que afectó a todo el mundo en un período demasiado corto para implementar los ajustes adecuados.

Es reconocida la enorme interdependencia entre el transporte y el turismo, ya que el segundo no existe sin el primero. La misma palabra "turista" procede de "tour" que en francés significa "vuelta" y que lleva intrínseca la idea de movimiento.

Los operadores mayoristas de tours, tuvieron muchas dificultades para sostener las ventas a unos precios que variaban casi semanalmente e interferían en la elaboración del paquete turístico, básico en la creación de flujos turísticos, especial y principalmente por las variaciones del precio del combustible que desequilibró toda la política de tarifas aéreas.

Como en los torneos de la Edad Media entre los caballeros de la tabla redonda, ahí probó el turismo que no era frágil ni fácilmente eliminado. Sufrió sin duda, en su creciente avance pero en proporciones que no alcanzaron siquiera un porcentaje de retroceso, sino sólo un menor índice de crecimiento del previsto. Estos son los datos de comportamiento experimental, que debemos tener en cuenta a la hora de enjuiciar la llamada retroactividad del turismo. Será la retroactividad de los destinos que no sepan conservarlo, pero el auge turístico seguirá adelante supliendo con otros destinos lo que se le niega en algunos.

Siguiendo la pauta de analizar aunque someramente la interferencia de las distintas economías que afectan al turismo, hemos llegado al umbral de una nueva economía mundial de ajuste, que no sabemos aún como llamarla y que se refiere a los efectos enormes que inciden de nuevo en todos los sectores productivos y consumistas como consecuencia de la estabilidad y de la baja de los precios del petróleo.

Causas, cifras y previsiones de los flujos turísticos.

"Si hacemos la comparación de habitantes a nivel mundial, con el número de personas que se movilizan anualmente y, el incremento de llegadas del turismo internacional que se observa cada año, debemos admitir que el turismo es un negocio que está en 'pañales' todavía".

*Lic. Luis Augusto Caminero. Director de Bohío Dominicano.
Hotel Sheraton. Octubre de 1986.*

Las causas principales de la generación de flujo turístico, corresponden a la coordinación del siguiente esquema, aparecido en la segunda mitad de nuestro siglo XX.

En primer lugar y aunque nuestro planeta sigue siendo un lugar miserable para la mayoría de sus habitantes, la realidad consecuente de lo que comentamos anteriormente respecto a los derechos sociales adquiridos, hace que un 9% de los humanos residentes en la tierra (casi 400 millones) disponen de tiempo y dinero (en salarios y en créditos) en proporciones cada vez mayores.

En segundo lugar, la posibilidad de utilizar las nuevas tecnologías del transporte, reduciendo las distancias en tiempo y en precio, al usar los medios masivos de comunicación aérea, los cuales, a su vez, han creado el turismo masivo, base económica del fenómeno.

Otras causas son, las motivaciones de retorno al campo de los hombres-urbanos y el disfrute de su nuevo tiempo libre, que impulsan automáticamente el número anual de personas que viajan. También el enorme avance de las tasas de longevidad, es decir el aumento de los límites de edad de vida, alcanzado por el ser humano y el hecho de que hoy día, esa masa llamada "tercera edad" dispone de tiempo y de dinero, es otro de los factores emisores de turismo, convirtiéndose en otro importante afluente en el crecimiento de la masa viajera. En EE.UU. ya se ha alcanzado la cifra de 28 millones de personas mayores de 65 años, cantidad que supera por primera vez, la cifra de adolescentes.

Es muy importante considerar que todas las causas enumeradas son irreversibles y por consiguiente, la existencia del turismo y sus tasas de crecimiento, son función del aumento de la población humana y de los cada vez mayores, medios de comunicación social y física.

De todo lo anterior se desprende, que los flujos turísticos, serán cada vez mayores y que dependerá de los factores de planificación de cada destino turístico, la mayor o menor participación en los mismos.

En 1986, superando todas las previsiones, los movimientos turísticos en el mundo, fueron del orden de los 385 millones, estimándose un valor de ingresos de 126 mil millones de dólares. Las Américas recibieron 60 millones de turistas con un ingreso de 32 mil millones de dólares.

Al tratarse de viajes cercanos y por el uso intensivo del automóvil como transporte, el ingreso por turista es inferior a Europa que en el continente americano, a pesar de que los touroperadores o mayoristas europeos manejan el 70% del flujo turístico mundial. Esta misma consideración nos da la pauta promocional de que el turismo que se recibe en América y especialmente en el Caribe, es de nivel medio y alto.

Como dato de interés comparativo, el pasado año, España recibió 48 millones de turistas (España tiene aproximadamente 45 millones de habitantes) que le aportaron unos 19 mil millones de dólares, cantidades difíciles de ponderar a primera vista. Todo ello sin considerar los valores agregados o indirectos provocados por el servicio turístico.

Otra consideración a meditar, es la de que España, que no participó de los beneficios del Plan Marshall para la reconstrucción de Europa, después de la II Guerra Mundial, recibió por conceptos turísticos, sólo en cinco años, más del presupuesto total del mencionado plan en cifras globales.

Finalmente, como previsiones para el futuro inmediato de los próximos doce años, nos referiremos al informe de la DOUGLAS AIRCRAFT COMPANY, la mayor empresa constructora de aviones comerciales del mundo, la cual, en su informe especial de agosto de 1986 señala lo siguiente:

“Durante los últimos 10 años, la empresa no ha tenido planes de expansión, sino sólo de mantenimiento y reposición en su cartera de pedidos. Los estudios económicos realizados sobre previsiones inmediatas, obligan a planificar de forma acelerada, la fabricación de una serie de nuevos modelos de aviones de gran capacidad, que culminarán, al final del período señalado (1999) con la aparición del llamado proyecto ORIENT EXPRESS, el cual representa un nuevo concepto en el transporte de viajeros, con mayores velocidades, capacidad de asientos y combustibles baratos. Estas previsiones que son del orden del 100% en la demanda de asientos y por consiguiente de aviones, abarcan escalonadamente los próximos doce años, en un ascenso continuo de crecimiento desde enero 1987”.

El informe atribuye las causas de esta enorme demanda inmediata, a la estabilización de los precios del combustible y a la decreciente tasa de interés del dinero, que ha promovido las enormes alzas en inversión en las bolsas de valores. Eso sería uno de los primeros grandes efectos que comentábamos al señalar los efectos de la nueva economía (aún sin nombre) en cuyo umbral nos encontramos. Con respecto al turismo, ahora la situa-

ción es la inversa de cuando aparecieron las alzas del petróleo. Ahora los mayoristas de tours, pueden planificar con bastante estabilidad sus paquetes turísticos para vender a largo plazo, con lo que su promoción rendirá efectos mucho mayores que en la última década.

También el informe de la Douglas, concede gran importancia a los avances tecnológicos conseguidos como consecuencia de las investigaciones espaciales, que permitirán abaratar e incrementar las comunicaciones intercontinentales, todo lo cual incidirá expresamente en el crecimiento de los flujos turísticos, hacia los destinos que estén preparados y que sean promovidos debidamente.

Como consideración final, a la primera parte del presente artículo, podemos señalar que el turismo, es el único fenómeno económico POSITIVO de nuestro tiempo. Su aspecto de generador de divisas, de empleo, de ingresos fiscales, de inversión y de desarrollo produce en las economías de los países con destino turístico, los efectos multiplicadores del dinero, con la inmensa ventaja de que no hay que devolver el capital, ni pagar intereses, como en los insostenibles ingresos por préstamo. No es de extrañar pues, que los Gobiernos estén dando un trato prioritario a las actividades turísticas, con el fin de atraer el máximo flujo posible hacia sus respectivos países.

II

IMPACTO ECONOMICO DEL TURISMO EN LA REPUBLICA DOMINICANA

"Es necesario que el turismo en la República Dominicana, crezca en forma ordenada, con la aplicación de las regulaciones pertinentes, para lograr la imagen real de un país decente, culto, educado y de gran calor humano, con lo cual demostraremos nuestra amistad y buenas costumbres a los visitantes".

Lic. Fernando A. Rainieri. Secretario de Estado de Turismo.

Listín Diario. Octubre 1986.

Al introducirnos al estudio del turismo en la República Dominicana, podemos ver como se crecimiento e impacto no empieza prácticamente hasta 1970 y que hasta aproximadamente 1976, la balanza de pagos turística es aún deficitaria, es decir, que el turismo dominicano hacia el exterior tiene valores más altos en egresos de divisas, que el correspondiente a los ingresos por turismo.

Cuando la balanza de pagos turística empieza a ser positiva, ya nuestros competidores en el Caribe, hacía tiempo que estaban asentados con fuertes planificaciones de desarrollo y promoción turística. Es a partir de 1980 que la República, como consecuencia de los efectos mundiales que hemos estudiado trabajo anterior, más el espectacular aumento de la oferta ocupacional, cuando nuestra isla se convierte en un destino turístico como se refleja en los aumentos de ingresos del sector, que crecieron a una tasa en millones de dólares de más del 23% anual, estableciendo efectos económicos y sociales impactantes y al mismo tiempo incorporando a la República Dominicana en el sexto lugar como destino turístico caribeño entre los 26 destinos turísticos de la región, e inmediatamente después de Bahamas, Bermudas, Islas Vírgenes, Puerto Rico y Jamaica, destinos todos ellos fuertemente arraigados en el Caribe, con planificaciones en marcha y especiales medios económicos de promoción e incentivo.

Generación de Divisas. Valor agregado nacional derivado. Balanza Turística.

"Al hacer la comparación entre el dólar exportador y el dólar turístico, éste es el menos caro y el de más rápida recuperación".

Instituto de Estudios Económicos de Tel-Aviv Israel. Febrero 1986. .

A pesar de las dificultades que existen para obtener estadística turística fidedigna, todos los datos que se presentan en este trabajo, son resumen de los resultados de las encuestas realizadas por las Instituciones nacionales e internacionales, oficiales y privadas de mayor confiabilidad, las cuales se citan al final del presente artículo.

INGRESO DE DIVISAS POR CONCEPTO DE TURISMO REPUBLICA DOMINICANA (VALORES EN US\$ MILLONES)

AÑO	INGRESO
1970	16.4
1974	63.0
1978	108.7
1980	167.9
1981	223.2
1982	241.2
1983	259.0
1984	325.0
1985	375.0
1986 Aproximado	425.0

Efecto en la economía dominicana de un dólar US de ingreso por concepto del turismo

		%
Valor agregado directo sector turístico	US\$ 0.32	32.2
Valor agregado indirecto otros sectores	US\$ 0.35	34.6
TOTAL VALOR AGREGADO NACIONAL	US\$ 0.67	66.8
Salida de divisas ocasionada por importaciones directas e indirectas	US\$ 0.33	33.2
	US\$ 1.00	100.0

El Turismo generó en 1985, US\$375 millones, mucho más de lo generado por el azúcar (US\$ 185 millones) y por el oro (US\$ 113 millones) lo que equivale al 41% del valor de las exportaciones del país.

Café, Cacao, tabaco, manufacturados etc., generaron en total US\$244 millones.

Para 1986 y aunque no poseemos la totalización de los datos correspondientes, por los aproximados sabemos que el turismo generó un 13% más en

divisas que en 1985, mientras que los otros sectores, por razones complejas han producido valores sensiblemente inferiores al año de referencia.

Siguiendo el estudio de los datos completos de 1985, vemos que el turismo ha hecho repercutir sus efectos en más de una docena de sectores del país y para señalar los más importantes, anotaremos que las compras del sector turístico estimadas en otros sectores de la economía fueron:

- 184 RD millones en el Sector Energía.
- 134 RD millones en el Sector Construcción.
- 45 RD millones en el Sector Agrícola.
- 291 RD millones en el Sector Industrial.
- 13 RD millones en Sector Finanzas.

El valor agregado nacional total, derivado de la actividad del turismo, fue de 630 RD millones, equivalente al 5.7 del PIB total.

El turismo sigue siendo el único sector en crecimiento durante los últimos ejercicios y la única partida con superávit dentro de la cuenta de servicios de nuestra Balanza de Pagos.

Por todo ello, es lógico que los sectores económicos públicos y privados, se aboquen a estudiar la mejor manera de aumentar el flujo del turismo internacional hacia nuestro país, tratando de equilibrar aunque sea parcialmente, el decrecimiento de los otros sectores.

Por otra parte, el valor del turismo egresivo, es decir, el que emite la República Dominicana hacia el exterior, no ha variado en los últimos seis años en forma apreciable, ni en número de turistas dominicanos hacia el exterior (mantenido alrededor de 200.000 anuales) ni en valor US\$, lo que demuestra que es un turismo que mayoritariamente, regresa a sus puntos de trabajo. (Sólo los dominicanos ausentes, en Navidad constituyen más de 70.000 movimientos) habiendo disminuído el turismo de alto gasto hacia Europa o a las Américas con itinerarios costosos en divisas para el país, aumentando el número de simples pagos de boletos de viaje para personas que producen en el exterior sus propias divisas.

El saldo de la Balanza Turística, es pues, extraordinariamente positiva.

Generación de empleo.

"Sólo se podrá aprovechar plenamente el potencial de las inversiones en oportunidades e instalaciones turísticas, si van emparejadas con las necesarias inversiones humanas".

Organización Mundial del Turismo. Conferencia de Nairobi. 1972.

Para considerar el aspecto de la generación de empleo en el sector turístico y su influencia en la Fuerza de Trabajo Nacional, hay que tener en cuenta de que si las estadísticas turísticas son siempre aproximadas y poco confiables en exactitud hablando en términos generales, las de generación de empleo, en cualquier sector, lo son específicamente por motivos interesados de quienes las publican.

Se usan fórmulas variadas, todas ellas empíricas e indemostrables, pero como debemos partir de algún punto, aceptaremos la versión de la Secretaría de Estado de Turismo, de que hasta 1984 el turismo había creado 90.000 empleos y que su crecimiento, acorde con el aumento de visitantes, representaba unos 10.000 empleos anuales entre directos e indirectos.

Por supuesto que esta cifra que consideramos optimista, es bastante inferior al crecimiento del desempleo nacional (50.000) anual.

Hay dos aspectos muy importantes sobre el tema:

1.- La aceleración del desempleo en los sectores económicos decrecientes de la Nación y su influencia en el índice general.

2.- Que como en todos los destinos turísticos, los empleos generados, son ocupados normalmente por personas ya empleadas en otros sectores, las cuales se pasan al del turismo, por una mayor atracción en los salarios y/o en las condiciones laborales y psicológicas, produciéndose un auténtico trasvase de mano de obra, que si bien produce vacíos en otros sectores, éstos ya no son cubiertos o por lo menos no se ocupan equilibradamente. Por estas causas, la generación de empleo que provoca el Turismo, es difícil de cuantificar y afecta a las estadísticas de la Fuerza de Trabajo de la Nación, aparentemente en menor medida de la esperada y de la verdadera. Sin embargo es un factor importantísimo a la hora de detener, aunque parcialmente, el pavoroso aumento del desempleo.

Perfil de la demanda. Descripción resumida de la Oferta. Previsiones.

"Entre todos, podemos lograr que la República Dominicana acapare el mayor flujo de pasajeros que elijan el Caribe, para sus vacaciones, negocios, viajes de incentivo, ferias o congresos".

Manuel H. Sigut. Gerente General de Iberia Líneas Aéreas de España. Sheraton. Octubre 86.

A la hora de escoger los puntos de promoción para captación turística, es preciso que recapacitemos para que el gasto racionalizado, sea dirigido en proporción de los mercados y de sus posibles crecimientos. Por ello,

damos a continuación una idea de las proporciones de los mercados actuales de flujo turístico internacional hacia la República Dominicana:

Total General de visitantes en 1986	100%
Norteamericanos USA del Noroeste y Sureste	46%
Dominicanos ausentes	17%
Portorriqueños	13%
Canadienses	8%
Europeos y otras procedencias, especialmente italianos y españoles	16%
	100%

Del total de visitantes, el 20% correspondió a Puerto Plata y el resto a la ciudad de Santo Domingo, La Romana y otros complejos vacacionales del país.

Siguiendo con el perfil de la demanda, anotaremos que los americanos prefieren Hoteles grandes y los Europeos Hoteles pequeños o medianos.

Las motivaciones aparecen en el siguiente orden:

Placer y vacaciones	71%	
Negocios	15%	
Visitas familiares	5%	
Otros	9%	(deportes, estudios, convenciones)
	100%	

En cuanto a las satisfacciones recibidas por los visitantes, destacaron en este orden:

- 1.- La cortesía de los habitantes.
- 2.- La calidad de las playas.
- 3.- Los precios razonables.
- 4.- La no violencia.
- 5.- El clima.

Finalmente otro dato a tener en cuenta, es el de que la llamada "estacionalidad" es decir, turismo temporal de seis meses de ocupación y seis de baja temporada, ha sido superada en los dos últimos ejercicios, existiendo solamente dos meses de menor ocupación (mayo y octubre) los que sin embargo obtuvieron índices del 70%.

El incremento de flujo turístico fijado en un optimista 12% sobre 1985, parece que lo ha sobrepasado y aunque no se tienen cifras exactas aún, alcanzó unos 880.000 visitantes, en 1986, lo que representa un 15% promedio sobre 1985.

Como es natural, el crecimiento del flujo turístico para la República Dominicana, dependerá de la capacidad de nuestra oferta.

Pasemos a resumir en forma global, la actual oferta del país y sus posibilidades de crecimiento y desarrollo.

En orden de prioridad, según el gasto turístico, los sectores quedan clasificados así:

Transporte

Alojamiento

Alimentación y bebidas

Agencias de Viajes, Operadores de Tours y Mayoristas

Recreación (Tours, souvenirs, casinos, etc.)

Transporte:

La grave situación originada por problemas internos y externos de la línea bandera nacional, fue parcialmente resuelta con los permisos concedidos a una serie de líneas extranjeras y alguna nacional, para operar las rutas tradicionales. A la hora de escribir este artículo, parece que la Línea Bandera Dominicana, empieza a resolver favorablemente sus problemas, incorporándose al tráfico internacional.

Nuevas líneas europeas han solicitado nuestro destino y todo ello hace prever un creciente número de asientos no solamente en líneas "charters" sino en horarios regulares.

Por otra parte, se están implementando las condiciones de acceso y salida en los aeropuertos, acción imprescindible para agilizar el trámite turístico.

En cuanto al transporte terrestre, se han incorporado a las flotas receptoras, nuevas unidades confortables y muchas vías de comunicación, se están reparando.

Alojamiento:

Siendo el alojamiento el motor de empleo del 60% del sector turístico y la base intrínseca de la recepción de turistas, es lógico que sobre esta parte del sector, se originen casi todas las polémicas, políticas y estudio de índices del fenómeno turístico.

Las inversiones proceden en gran parte del sector privado y aunque con incentivos, el riesgo de los hoteleros es sin duda considerable.

La política oficial, en casi todos los destinos turísticos que conocemos ha sido la de crear alojamiento sin tener en cuenta las tasas de crecimiento turístico. Esta política hasta el momento y a pesar de las angustias de los ejecutivos hoteleros, ha dado como resultado general, la consolidación del destino turístico involucrado.

En Mallorca, en 1976 se inauguraron 365 Hoteles, uno por día de promedio. La capacidad habitacional de las Islas Canarias supera las 120.000 habitaciones y ambos son destinos no automovilísticos. México está construyendo en Santa Cruz de Huatulco a unos 500 Kms. al sudeste de Acapulco, 70.000 plazas de alojamiento, que añadir a la ya extensísima red de habitaciones en el país. Cuando se trazó con esquemas de Le Courboisier la planificación del Complejo Tourístico del Rousillon en la región de Oc en el sur de Francia, para evitar que los franceses tomaran sus vacaciones fuera del país y así ahorrar egresos de divisas, la extensión era tan grande que nadie creyó que pudiera ser utilizada. Sin embargo, no sirvió para la finalidad propuesta, pues los franceses siguieron pasando sus vacaciones en España o Italia, pero otros franceses y muchos extranjeros, están llenando los Hoteles de Oc en los que en verano es difícil encontrar plaza.

Lo mismo podríamos comentar de las instalaciones de Orlando en la Florida con el nuevo proyecto de Disneyworld cada día aumentando su capacidad a un ritmo inesperado.

Las últimas cifras dominicanas, han superado también los porcentajes de crecimiento previstos y actualmente hay ya disponibles en el país 11.000 habitaciones y casi 4.000 más en construcción, lo cual, incluyendo los alojamientos parahoteleros, alcanza casi 25.000 plazas, y para los próximos años, las cifras de crecimiento de construcción son muy elevadas.

Es lógico, que los inversores hoteleros estén preocupados en la necesidad de llenar tantas habitaciones, pero como ha dicho el Secretario de Turismo, debemos razonar de que vamos a tener que ser "competitivos" y esmerarnos en el trato correcto y honesto con el cliente, para evitar que se cambie de alojamiento todo lo cual redundará en una mejor imagen de nuestro destino turístico.

Por otra parte; por el momento las tasas de ocupación de este año han sido superiores casi en un 18% a las del mismo período del pasado ejercicio, lo cual, considerado como incremento anual es muy positivo.

El mercado de alojamiento en bienes raíces, formaría parte de un estudio adicional, pero cabe indicar que en la República Dominicana,

solamente de súbditos norteamericanos, hay más de 75.000 residentes la mayoría de los cuales son personas retiradas que viven de sus pensiones en divisas y disponen de alojamiento propio.

Alimentación y bebidas:

A veces uno se pregunta cómo es posible que en un auge turístico tan grande, los restaurantes a veces no constituyen un negocio rentable. La respuesta por supuesto es muy compleja y sobretodo objetiva para cada caso, pero en general, el transporte y el alojamiento han sustraído del gasto turístico sus aumentos a costas de lo que el turista gastaba en comida sofisticada. Al tener que pagar más por su transporte y su alojamiento, se ha conformado con otro tipo de alimentos y bebidas más sencillos y accesibles al saldo de su bolsa turística.

Sin embargo, en este momento, la red gastronómica y la oferta de establecimientos de muy buena calidad, es en la República Dominicana, superior a otros destinos que reciben muchísimo más turismo que nosotros.

El aspecto Agencias de Viajes, Operadores de Tours y Mayoristas, ofrece una gama de consideraciones que no caben en el contenido de este artículo. Baste decir, que en la República Dominicana, falta profesionalidad en este sector, ya que aparte de unas cuantas Agencias muy bien organizadas y altamente conscientes de su posición profesional, la mayoría son simples comisionistas que viven al amparo de las líneas aéreas y de las Agencias responsables.

Recreación:

En este aspecto, la República Dominicana está adelantando mucho. Los Guías se están profesionalizando, el Folklore y la reconstrucción de monumentos se encuentran en un muy buen momento y la Artesanía del país es sin duda la mejor del Caribe, la más auténtica e interesante cultural y étnicamente.

Casinos, clubs, facilidades deportivas, sociales y culturales, esparcimiento juvenil, clubs nocturnos, espectáculos, son también en Santo Domingo de calidad creciente. Los que vivimos en el país, no nos damos cuenta de ello porque vamos por la ciudad constreñidos a nuestras ocupaciones planificadas. No es de extrañar que nos enteremos de eventos muy interesantes por los extraños que nos visitan.

Previsiones:

El producto turístico es un producto MIXTO, compuesto de una suma de servicios y bienes muy distintos entre sí. Los mercados en donde se vende son absolutamente heterogéneos social y económicamente. Los datos y argumentos que se presentan en este artículo permiten establecer un signo positivo a las previsiones a medio y corto plazo, pero son muy difíciles de cuantificar y ya sabemos que los estudios de previsión sobre comportamiento de un mercado dan siempre resultados y opiniones muy cautelosas, tanto, que a veces son interpretadas con signo negativo. En el caso del turismo y sus efectos en la República Dominicana, hacemos énfasis en que la mezcla que lo constituye, sólo puede cuantificarse sobre bases o muy generales o muy detalladas y para un producto turístico específico. Sin embargo, vamos a comentar algunos signos que pueden ayudar a la hora de un estudio detallado o de una simple opinión general.

En 1983/4 se elaboró una estadística de previsión anual sobre el número de visitantes. Tenía un aspecto normal y otro optimista. Es bueno destacar, que en 1986 ya se alcanzó el estimado que en la previsión optimista debía haberse alcanzado en 1993.

La experiencia demuestra que cuando se crea un destino turístico y el mismo es mercadeado adecuadamente, dispone de un período de 15 a 20 años de crecimiento antes de estabilizarse. Respecto a la República Dominicana, estamos al principio de este parámetro de tiempo.

Por otra parte, los mayoristas europeos que ya tienen sus destinos cercanos muy saturados, están promocionando ya con mucha antelación paquetes hacia el Caribe y especialmente hacia República Dominicana, como destino más próximo al viejo continente, los cuales están basados en la estabilidad de precios del transporte. Dependerá más de nuestra capacidad de atenderles que de otros factores competitivos, el éxito de esa promoción planificada para estancias largas y con destinos compartidos.

Finalmente es lógico suponer que si todas las previsiones han sido superadas en el mundo turístico internacional, lo serán también en la República Dominicana, especialmente porque los grandes de la oferta caribeña que nos adelantan en estadística de visitantes, tienen características muy determinadas y proporcionalmente sus tasas de crecimiento son inferiores a las nuestras a pesar de que ellos cuentan con grandes recursos promocionales.

CONCLUSION

Amparados en el derecho de que se trata de una opinión personal, nuestra conclusión es contundente ya que consideramos que el turismo no sólo es una expectativa de crecimiento en el desarrollo económico de la Nación Dominicana, sino que, prácticamente, es la UNICA de que disponemos.

FUENTES CONSULTADAS:

ARNAU MONT Dr. Miguel. ECONOMIA TURISTICA. Torino Italia Ciest 1975 Artículos varios. Listín Diario R.D. 1985 Estudio del Fenómeno Turístico. UNAPEC 1987

BANCO CENTRAL. R.D. Estudios Económicos varios. 1984

CEDOTEX R.D. Departameto de Incentivos. 1985

CAMINERO Lic. Luis Augusto. Director Bohío Dominicano. Hotel Sheraton. Octubre 1984

CARIBBEAN TOURIST RESEARCH AND DEVELOPMENT CENTER (CCTRDC) Report 1983

DE RAMON Jr. Lic. José Luis. Gerente Consultoría Alvarez Renta y Asociados. Seminario Turismo 2000 Oct. 1985

DOUGLAS AIRCRAFT COMP. Los Angeles. California. Informe Económico. 1986.

EFE Agencia. Madrid. Anuario 1984

FUAAV. Asociación Mundial de Agencias de Viaje. Bruselas. Bélgica. Boletín 1986

F.A.O. Roma. Italia. Informe resumen 1986.

HOWARTH AND HOWARTH. Estadística Hotelera del Caribe 1985.

HUASCAR. Dr. L. Director Planificación O.M.T. Madrid 1986.

HUMBERT Donald' Administración Turística. Edit. Sentum. Barcelona España 1986

INFRATUR R.D. Diversas publicaciones estadísticas 1983/85

IBERIA. Líneas Aéreas de España. Publicaciones varias. Madrid 1982/86

INSETI. Madrid. Las Palmas Caracas. Estadística Turística 1979/85

INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONOMICOS DE ISRAEL. Tel-Aviv 1986

KEYNES. John Maynard. Teoría General 1944

KAISER Jr. Charles. Tourism. Los Angeles Calif. 1977.

LUFTHANSA Consulting Koln 1982

MINISTERIO DE Transporte, Turismo y Comunicaciones, Madrid España 1986 OEA. Anuario 1984. Washington. USA.

O.M.T. Conferencia, Estadísticas y Publicaciones varias. Madrid 79/86

O.I.T. Torino. Italia. P. del Lavoro. Boletín de empleo hotelero. 1983

RAINIERI M. Lic. Fernando A. Secretario de Estado de Turismo R.D. Publicaciones y entrevistas varias. Listín Diario

SECRETARIA DE ESTADO DE TURISMO. R.D. Turismo en cifras 1985

SESSA Dr. Alberto di Economía Turística C.L.I.T.T. Roman 1978

SPENGLER Oswald. La Decadencia de Occidente, 1922. Espassa Madrid 1983.

CONSIDERACION Y RECOMENDACIONES

Para que el flujo turístico exista, hacia un destino determinado, entre otros factores, debe darse la conjunción de las siguientes variantes:

- a) Que el destino posea las motivaciones que desea el mercado originario.
- b) Que los precios sean competitivos para el turista.
- c) Que los beneficios sean atractivos para el Mayorista.
- d) Que la transportación sea factible y confortable.
- e) Que la oferta presente una calidad, como mínimo considerada de standard o normal en el mercado emisor.

Cada uno de estos principales factores, puede oscilar más o menos hasta ciertos mínimos específicos de cada uno, pero, aunque ya hemos dicho que el turismo no es frágil y tampoco fácilmente eliminable, sí es desviable y una exagerada oscilación puede, sino anular, por lo menos frenar en proporción imprevisible, el flujo deseado.

Por consiguiente, cada uno de estos factores debe estudiarse con suma atención para conseguir su óptima influencia.

Entre los comentarios que deseamos añadir al presente estudio, destaca uno, que en los actuales momentos es una auténtica espada de Damocles, y que puede incidir en el Turismo en forma drástica, quebrar las empresas turísticas y anular totalmente esta expectativa de desarrollo económico, objeto del artículo que presentamos.

Con una prioridad que debería considerarse de emergencia nacional, muy por encima de cualquier otra consideración sectorial, el problema del suministro de energía eléctrica, asume unas proporciones que quizás no han sido evaluadas en sus auténticas dimensiones, negativamente interferentes en la existencia del flujo turístico y que vamos a señalar muy resumidamente a continuación.

- 1) El costo de la electricidad en el sector hotelero mundial alcanza apenas un 5% y en el Caribe y América Latina mantiene un promedio equivalente a un 3.5% del ingreso hotelero total, a pesar del incremento en gasto por razones de tropicalidad y acondicionamiento de aire, alimentos y bebidas.
- 2) En la República Dominicana, el costo por este concepto es superior al 25% además del aumento de costo de mantenimiento por el enorme desgaste que el continuo apagado y puesta en marcha provoca en las instalaciones.

- 3) Este importante problema, afecta a todo el aspecto competitivo de nuestra oferta turística. Es un mayor impuesto directo e indirecto; es un aumento al precio que paga el turista; es un desequilibrio para la factibilidad de la inversión hotelera y sobre todo es un riesgo de proporciones no ponderadas suficientemente. Si la situación empeora (y el aumento de instalaciones representa aumento de consumo) este factor cuya problemática no tiene ni fácil ni rápida solución, puede inutilizar toda nuestra oferta turística, con drásticas pérdidas por la imposibilidad física de atender un mercado tan duramente conquistado.

Entendemos que no se trata del problema de una compañía estatal sino de un auténtico problema de Estado.

El segundo factor a tener en cuenta, que aunque muy importante no tiene la gravedad y prioridad del anterior, se refiere a la necesidad de poner en manos de una comisión especializada que esté debidamente concientizada sobre la importancia del impacto económico del turismo en el país, el estudio del actual caos en materia de *impuestos* "contra" el turismo, realizando una valoración real que abarque todos los directos e indirectos que gravan al sector, el cual, globalmente se encuentra sensiblemente afectado. El turismo es un sector en expansión y si tanto lo presionamos, aunque no es frágil tampoco es tonto y ya la competencia dramatiza en sus anuncios que "ellos" no castigan al turismo como nosotros. Si deja de venir, o se retrae, de nada servirá la voracidad fiscal porque no habrá en donde saciarla.

Existe un muy amplio tercer factor que asimismo merece toda la atención para consolidar al turismo como expectativa de crecimiento económico nacional y nos referimos a la absoluta necesidad de incrementar la *formación profesional*. Deben concientizarse y educarse en turismo, desde los empleados de las Agencias de Viajes, hasta los funcionarios que de algún modo representan a la República en el exterior o que tienen contacto con el turismo que nos visita, como son entre otros, la Policía Turística, los funcionarios de Aduanas y de Migración y cuantos intervienen en agilizar los sistemas de acogida al turista. Es urgente planificar la formación profesional en todos los subsectores para que la diversificación del empleo sea eficiente en todos los niveles.

La mayoría de los turistas, se llevan la impresión que han recibido de quienes han estado en contacto con ellos, que no son precisamente los dirigentes de la Nación, sino los empleados de los diversos sectores turísticos con los cuales han tenido contacto, y que son al fin y al cabo auténticos representantes de la República ante ellos, en cuanto a IMAGEN. Afortunadamente parece que el porcentaje de repitientes ha aumentado sensiblemente lo que indica una mejor acogida y trato.

Sólo con una planificación profunda de la enseñanza y concientización turísticas, nuestra calidad aumentará y su control permitirá alcanzar las cotas necesarias para competir con los otros destinos caribeños.

Hemos dejado para la última llamada de atención el tan controversial tema de la *promoción* turística. Desde la presión de los inversionistas quienes lógicamente temen por su rentabilidad si seguimos siendo el “secreto mejor guardado del Caribe” hasta quienes creen que no precisa hacer nada porque el turismo “nos cae por gravedad como la lluvia” hay una gama de apasionadas opiniones.

Como siempre el término medio es el punto de equilibrio. Aunque cierta competencia gaste cientos de millones en promoción, una política de racionalización del gasto, es conveniente. Invertir el 10% del ingreso turístico (50 millones de dólares) en promoción sin un estudio exhaustivo de los mercados que nos interesan y de las estrategias de penetración, sólo serviría para beneficiar a determinadas agencias publicitarias nacionales o internacionales sin conocer los reales beneficios a recibir.

Por otra parte, por mucho que le digamos a un residente de la costa Este de los EE.UU. quien compró una finca en Jamaica cuyo costo puede deducir en parte de sus impuestos americanos, o a otro que puede ir cualquier día a Bahamas por US\$49, o a Puerto Rico con tarifas de vuelos internos USA, no les convenceremos de cambiar su destino caribeño por muy costosos anuncios que montemos. Nuestros mercados son los vacacionales, como se demuestra en el número de estancias. Ni son gente que va a su cottage como en Jamaica, ni ejecutivos o militares que visitan Puerto Rico en estancias mínimas a precios muy bajos, ni personas que por \$49 van a Bahamas a jugar solo el fin de semana. Luchar con ellos es quijotesco. Podríamos “aliarnos” a ellos estableciendo paccajes de multi-destino pero nada más. Nuestras promociones deben estar dirigidas a los mercados vacacionales de estancias máximas.

La promoción, debe considerar los mercados susceptibles de penetración utilizando todos los medios de que disponemos ya que nos cuestan dinero público. Sugerimos a continuación tener en cuenta un concepto básico y tres técnicas promocionales que no se están utilizando, por lo menos en toda su capacidad y cuyo costo es racional y muy limitado.

El concepto, se refiere a la idea de los mercadólogos de que cualquier estudio debe seguir unas normas prescritas y utilizar unas fórmulas universitarias, cuando en el mercado turístico, como fenómeno experimental que es, estas normas rígidas no sirven.

Vender turismo no es vender jabón. Las técnicas son completamente diferentes aunque conserven sus raíces fundamentales de mercadeo.

La importancia de los submercados y segmentos de mercado es fundamental del turismo masivo. Pero este masivismo por decirlo de algún modo, no está formado de cantidades heterogéneas como es un mercado de jabón que todo el mundo necesita. El turismo masivo es la suma de segmentos accesibles a un determinado producto turístico. Como ejemplo de subsector, citaremos los subsectores profesionales (arquitectos, médicos, ingenieros etc.) que poseen unas características de libertad de tiempo y de dinero para un tipo determinado de paquete turístico. La suma de muchos segmentos del nivel mencionado, constituye un turismo masivo, pero específico.

Los anuncios del turismo, jamás podrán ser los de la Coca-Cola con mensajes enviados a todo el mundo que tiene sed y con imágenes que se la sugieren. Nunca los habitantes de Singapur, que tienen un status de vida alto y que consumen coca-cola, serán nuestros visitantes turísticos. Una empresa publicitaria que alcance a una gran audiencia, por eso solo, no nos interesa. En cambio, la que alcance a “nuestra posible audiencia”, la que puede venir al país, esa es nuestra campaña publicitaria. Sólo entregando dinero a voraces intermediarios de ámbito internacional no conseguiremos llevar el consumidor a nuestro servicio, que es nuestro producto. Debemos racionalizar el gasto, apoyando planes y campañas con rendimientos estudiados y penetraciones adecuadas.

Las tres técnicas segmentarias sugeridas podrían ser:

- 1.- Utilizar la necesidad que tienen de llenar sus propios asientos, las líneas aéreas que ahora cubren nuestras rutas, para que, educando a sus empleados respecto a nuestro destino, puedan utilizarse TODOS los puntos de ventas en el exterior como puntos de venta de RD. El costo sería mínimo si se establecieran viajes de incentivo para los vendedores de esas líneas y de esos puntos de venta, ayudando con los imprescindibles posters y folletos de la República.
- 2.- Puerto Rico hizo una campaña muy intensa en USA (nuestro más próximo, grande e importante mercado) utilizando a un gran acto cinematográfico portorriqueño que aparecía en ciertos spots de TV en los canales interiores de USA, hablando de las excelencias de SU ISLA. Cuantificar lo que costó esa campaña y valorar sus resultados, son datos que nos gustaría conocer, pero suponemos que un acercamiento a nuestros peloteros para promocionar la IMAGEN RD podría convertirse en una campaña muy fructífera y económicamente accesible.

3.- Los mayoristas internacionales, especialmente los europeos, tienen en cuenta al elaborar sus paquetes turísticos, que sus clientes deben disponer de cierto tiempo mínimo de dos o tres semanas para que el viaje resulte rentable y atractivo y también que un solo destino podría ser menos vendible que un multi-destino o por lo menos un bi-destino o paquete compartido. Por esto, en vez de luchar con nuestros competidores, quizás una política de acercamiento y el elaborar un producto compuesto repartiendo la estancia y el beneficio, redundaría en una realidad promocional más.

Insistimos, al final de nuestro trabajo, de que el turismo es realmente una expectativa de crecimiento del desarrollo económico de la República Dominicana y haciendo énfasis en el único peligro realmente grave (el suministro de energía eléctrica) que puede anular dicha expectativa, todo lo demás son caminos a recorrer para mejorar nuestras posibilidades de participación en los beneficios económicos y sociales del Fenómeno Turístico.

LA INTELIGENCIA DE AMÉRICA LATINA
Y LA ECONOMÍA MUNDIAL
INTEGRACIÓN Y DESARROLLO

Economía e Integración

LA INSERCIÓN DE AMÉRICA LATINA EN LA ECONOMÍA MUNDIAL ¿INTEGRACIÓN “PASIVA” O “ACTIVA”?*

Klaus Esser

*"... a pragmatic neo-structuralism
appears to be gaining influence
throughout the region"*

Albert Fishlow¹

La causa más importante de la crisis de los años ochenta en América Latina la constituye, desde hace décadas, la reacción insuficiente frente a los cambios operados en la economía mundial. Ni siquiera durante la fase de rápida expansión (1955—80), se superó el carácter más bien “pasivo” de su integración. Por lo tanto, la crisis del endeudamiento es, simultáneamente, una crisis del modelo de crecimiento de la región. Sólo la modificación de sus lineamientos fundamentales posibilitaría una industrialización dinámica, incluso una integración “activa” en la economía mundial.

Aún no queda claro en qué medida pueda cobrar importancia un “neoestructuralismo” que supere al estructuralismo tradicional de la región (“cepalismo”, “desarrollismo”), así como al neo-liberalismo de los años setenta. No obstante, existen indicios en el sentido de que una política económica de carácter neo-estructuralista y pragmática, resultaría más adecuada que otras concepciones para dinamizar el proceso de industrialización y desarrollo.

En las consideraciones siguientes, se plantearán las interrogantes acerca de las causas y consecuencias de la “integración pasiva” de América Latina en la economía mundial y, a continuación, los elementos que aparecen como impostergables para modificar el modelo de crecimiento en los países de la región.

1. Fishlow, Albert, *The State of Latin American Economics*, en: BID, *Economic and Social Progress in Latin America. External Debt: Crisis and Adjustment*, 1985, Report, Washington, s.a., pp. 123-148, p. 142.

* Este ensayo fue parte de una investigación auspiciada por la Fundación Friedrich Ebert.

1. "INTEGRACION PASIVA" EN LA ECONOMIA MUNDIAL

1.1 *Exportación de materias primas*

¿Por qué razón América Latina no ha sacado más conclusiones del reconocimiento temprano de que el descuido de las exportaciones industriales redundaría en un "déficit comercial", obstaculizador del desarrollo? La región no se adecuó suficientemente al cambio estructural del comercio mundial con referencia a la importancia creciente de los productos manufacturados. Por consiguiente, en las tres décadas pasadas su participación en las exportaciones mundiales fue decreciendo más marcadamente que aquélla de las restantes regiones en desarrollo. Las exportaciones latinoamericanas aún se integran en un 80% de productos primarios.

En el supuesto de que la región respondiera ante la crisis del endeudamiento con una orientación unilateral al mercado interno, se confrontaría nuevamente con el problema de jugar todo su potencial de materias primas en el mercado mundial. No obstante, su capacidad de negociación para obtener mayores precios por sus materias primas resulta limitado. En el mejor de los casos puede fortalecerla en contados productos mediante la cooperación con otros países productores, incluyendo la formación de carteles (CIPEC, OPEC), a fin de estabilizar los precios. Empero, fracasó también el intento colectivo de los países en vías de desarrollo por imponer mejores precios para sus materias primas en el marco de un Nuevo Orden Económico Mundial.

Debido a tres factores, los beneficios netos derivados de las exportaciones de materias primas no serán suficientes en el futuro ni siquiera para financiar las importaciones imprescindibles.

- La evolución de los beneficios de las exportaciones se verá restringida por los cambios estructurales en los mercados mundiales de materias primas. En los países de la OCDE, dichas transformaciones se reflejan en procesos de ahorro y sustitución crecientes de materias primas (cobre, amianto, azúcar, soja), así como en la penetración en sucesivas ramas de la producción de "nuevas tecnologías", caracterizadas por el ahorro de materiales y energía. El proteccionismo de los países industrializados impide a los países en vía de desarrollo la compensación que resultaría de una elaboración ulterior de sus productos primarios.
- Es posible una expansión de las "exportaciones agropecuarias no tradicionales", hasta el momento descuidadas; sin embargo, no alcanzarán para elevar de modo sustancial el total de las exportaciones

en ningún país. Por un lado, para algunos productos se revelan tendencias hacia una fuerte competencia de imitación originada en proyectos paralelos; esto se expresa, rápidamente, en precios descendentes. Por el otro lado, existen con frecuencia competidores poderosos con ventajas de escala y en los costos de transporte —por ejemplo, el Brasil— a los cuales les corresponde la mayor parte de las exportaciones respectivas.

- El proteccionismo agrario, las exportaciones agropecuarias subvencionadas y la ayuda alimentaria de los Estados Unidos y la Comunidad Europea trastornan el comercio agrícola mundial. Las repercusiones negativas para los países en vías de desarrollo son evidentes: Se restringen las posibilidades de especialización para las exportaciones agrarias. Sólo es factible la especialización en algunos productos que requieren una gran superficie pero poca mano de obra, por ejemplo, forrajes. En el caso de que estas posibilidades sean aprovechadas, resultarían efectos desfavorables para la ya crítica situación de ocupación existente. Además, aumentan las importaciones de alimentos puesto que alrededor del 25% de la superficie agrícola útil de los países en vías de desarrollo se usa en la producción de aquellos bienes exportables, eliminándose así, a menudo, a los pequeños agricultores que producen para el mercado interno.

1.2 *Exportación de bienes industriales*

Como consecuencia de los problemas existentes en la exportación de materias primas, en América Latina se ha vuelto necesario, desde hace tiempo, encarar una mayor actividad exportadora de bienes industriales. Aún los países que cuentan con una estructura industrial relativamente diversificada como México y la Argentina, fueron superados por los "newcomer" en la exportación de manufacturas. Sólo el Brasil muestra tasas de crecimiento elevadas desde mediados de los años setenta. Por cierto, la demanda deprimida y el proteccionismo de los países de la OCDE repercuten desfavorablemente sobre un grupo cada vez mayor de productos latinoamericanos de exportación; sin embargo, el "pesimismo exportador" difundido en la región, apenas se justifica a la luz de la evolución registrada por las importaciones en los países de la OCDE.

Entre 1973-84, la participación de los países en vías de desarrollo en el conjunto de las importaciones de manufacturas efectuadas por la OCDE se incrementó del 10.1 al 14.5%. Responsables de ello fueron particularmente las importaciones de los Estados Unidos. Entre 1981-84, la participación de los bienes industriales comercializados en los mercados de la OCDE en el total de las exportaciones realizadas por los países en vías de desarrollo, creció del 11.6 al 19.5%. Los factores determinantes en dicha evolución

fueron: la caída del precio del petróleo, la evolución igualmente desfavorable en los precios de otras materias primas y el incremento de las exportaciones de bienes industriales por parte de los países en vías de desarrollo.

Entre 1980-84, se redujo de 190,000 a 113,000 millones de dólares el tradicional superávit de la OCDE en el comercio de productos industriales con los países en vías de desarrollo. A ello contribuyó, especialmente, el pequeño grupo de países en vías de desarrollo con una elevada exportación de manufacturas. La participación de los siete países más importantes dentro de este grupo en el total de las exportaciones industriales provenientes de los países en vías de desarrollo se incrementó del 69.6 al 74.9%, durante el período 1979-84. El déficit crónico de los países de la OCDE, en particular de los EEUU, con los países del Sudeste Asiático líderes en exportación, se elevó sensiblemente; el superávit comercial de manufacturas con el Brasil pasó a ser deficitario².

La debilidad exportadora de América Latina tiene, principalmente, causas internas:

- La producción agraria e industrial no ha sido desarrollada sobre la base de una competencia tecnológica nacional, sino a través de la importación de tecnología. Desde hace más de cien años, países como la Argentina financian mediante la exportación de materias primas la importación de la última generación tecnológica correspondiente de los países industrializados. Aunque los teóricos, por ejemplo de la CEPAL, habían enfatizado en los años cincuenta la importancia del “progreso tecnológico”, éste fue abandonado a las “fuerzas del mercado”. Sólo el Brasil impulsa con firmeza, desde mediados de la década del setenta, la conformación de una capacidad tecnológica nacional. Otros países (México, la Argentina) le han concedido una relevancia estratégica a los instrumentos y políticas tecnológicas desde el inicio de la crisis en los años ochenta.
- Hasta ahora, la mayoría de los países latinoamericanos han carecido de un compromiso claro y sostenido con referencia a la exportación de bienes industriales. Durante la fase de precios ascendentes de las materias primas —por ejemplo, el café en Colombia— se retrasa tanto la devaluación de la moneda nacional que se reduce la competitividad de la industria, perdiéndose así posiciones en los mercados externos, conquistadas con gran esfuerzo. Por el contrario, si se fija un tipo de cambio realista y un programa de fomento a la exportación, se obtienen ingresos adicionales de divisas.

2. *OECD, Change and Continuity in OECD Trade in Manufactures with Developing Countries*, in: the OECD observer, No. 139, Marzo 1986, pp. 3-9.

1.3 *Estilo de desarrollo intensivo en importaciones*

En vista de los insuficientes esfuerzos exportadores, el estilo de desarrollo "intensivo en importaciones"³ resultaba altamente riesgoso para la región. Al alcanzar su punto máximo (1980) cerca del 15% de las importaciones eran irrelevantes según las prioridades de una estrategia de industrialización y, por lo menos, otro 20% sustituible a través del comercio intra-regional⁴. En este aspecto, pueden reconocerse claramente tres causas:

- 1) La demanda interna le permitió sólo al Brasil alcanzar un crecimiento elevado y sostenido, pese a la persistencia de estructuras agrarias tradicionales (1950-78: 7.2%, América Latina: 5.4%). A través del compromiso masivo de consorcios extranjeros, se superó el mero ensamblaje de bienes de consumo, incluso de tan complejos como automóviles; también, poderosas empresas estatales contribuyeron a la conformación de un aparato productivo ampliamente integrado. Este se encuentra cada vez más en condiciones de presentarse en el mercado mundial con saldos exportables. En los países restantes, la "industrialización por sustitución de importaciones" trajo aparejada elevadas importaciones de productos intermedios y bienes de capital que, desde el punto de vista económico, acaso podrían ser sustituidas parcialmente. Además, la reducida competencia tecnológica nacional ha provocado elevados costos de divisas por la importación de tecnología.
- 2) ¿Por qué motivo, pese a la larga etapa de sustitución, no se llevó a cabo una mayor reducción de las importaciones, al menos de las de bienes de consumo? Teniendo en cuenta que los "desequilibrios estructurales" de larga data no sólo no han sido superados, sino que incluso fueron agudizados por las características de su modelo de crecimiento, América Latina revela la concentración más elevada de todas las regiones del mundo en cuanto al patrimonio y los ingresos. La adopción del patrón de consumo de post-guerra proveniente de los países de la OCDE, en particular de los Estados Unidos, condujo a la fase inicial del proceso de industrialización a

3. *Sunkel, Osvaldo*, Past, Present and Future of the International Economic Crisis, en: CEPAL Review, No. 22, Santiago de Chile, Abril 1984, pp. 81-105, p. 104.

4. Las importaciones latinoamericanas a precios corrientes, en miles de millones de US\$ FOB: 1980 90,5; 1982 78,3; 1985 57,6 (CEPAL); la importación de bienes de consumo alcanzó en 1980 los 13,3 mil millones de US\$. Una parte de los bienes de capital para el transporte (8,8 mil millones de US\$) y combustibles (16,2 mil millones de US\$) eran sustituible a través del comercio intraregional. El conjunto de estas importaciones constituyeron con 38,3 mil millones de US\$ el 41.2% del total de las importaciones (CEPAL); esta participación apenas se reduce sin considerar las importaciones intra-regionales.

fueron: la caída del precio del petróleo, la evolución igualmente desfavorable en los precios de otras materias primas y el incremento de las exportaciones de bienes industriales por parte de los países en vías de desarrollo.

Entre 1980-84, se redujo de 190,000 a 113,000 millones de dólares el tradicional superávit de la OCDE en el comercio de productos industriales con los países en vías de desarrollo. A ello contribuyó, especialmente, el pequeño grupo de países en vías de desarrollo con una elevada exportación de manufacturas. La participación de los siete países más importantes dentro de este grupo en el total de las exportaciones industriales provenientes de los países en vías de desarrollo se incrementó del 69.6 al 74.9%, durante el período 1979-84. El déficit crónico de los países de la OCDE, en particular de los EEUU, con los países del Sudeste Asiático líderes en exportación, se elevó sensiblemente; el superávit comercial de manufacturas con el Brasil pasó a ser deficitario².

La debilidad exportadora de América Latina tiene, principalmente, causas internas:

- La producción agraria e industrial no ha sido desarrollada sobre la base de una competencia tecnológica nacional, sino a través de la importación de tecnología. Desde hace más de cien años, países como la Argentina financian mediante la exportación de materias primas la importación de la última generación tecnológica correspondiente de los países industrializados. Aunque los teóricos, por ejemplo de la CEPAL, habían enfatizado en los años cincuenta la importancia del “progreso tecnológico”, éste fue abandonado a las “fuerzas del mercado”. Sólo el Brasil impulsa con firmeza, desde mediados de la década del setenta, la conformación de una capacidad tecnológica nacional. Otros países (México, la Argentina) le han concedido una relevancia estratégica a los instrumentos y políticas tecnológicas desde el inicio de la crisis en los años ochenta.
- Hasta ahora, la mayoría de los países latinoamericanos han carecido de un compromiso claro y sostenido con referencia a la exportación de bienes industriales. Durante la fase de precios ascendentes de las materias primas —por ejemplo, el café en Colombia— se retrasa tanto la devaluación de la moneda nacional que se reduce la competitividad de la industria, perdiéndose así posiciones en los mercados externos, conquistadas con gran esfuerzo. Por el contrario, si se fija un tipo de cambio realista y un programa de fomento a la exportación, se obtienen ingresos adicionales de divisas.

2. *OECD, Change and Continuity in OECD Trade in Manufactures with Developing Countries*, in: the OECD observer, No. 139, Marzo 1986, pp. 3-9.

1.3 Estilo de desarrollo intensivo en importaciones

En vista de los insuficientes esfuerzos exportadores, el estilo de desarrollo "intensivo en importaciones"³ resultaba altamente riesgoso para la región. Al alcanzar su punto máximo (1980) cerca del 15% de las importaciones eran irrelevantes según las prioridades de una estrategia de industrialización y, por lo menos, otro 20% sustituible a través del comercio intra-regional⁴. En este aspecto, pueden reconocerse claramente tres causas:

- 1) La demanda interna le permitió sólo al Brasil alcanzar un crecimiento elevado y sostenido, pese a la persistencia de estructuras agrarias tradicionales (1950-78: 7.2%, América Latina: 5.4%). A través del compromiso masivo de consorcios extranjeros, se superó el mero ensamblaje de bienes de consumo, incluso de tan complejos como automóviles; también, poderosas empresas estatales contribuyeron a la conformación de un aparato productivo ampliamente integrado. Este se encuentra cada vez más en condiciones de presentarse en el mercado mundial con saldos exportables. En los países restantes, la "industrialización por sustitución de importaciones" trajo aparejada elevadas importaciones de productos intermedios y bienes de capital que, desde el punto de vista económico, acaso podrían ser sustituidas parcialmente. Además, la reducida competencia tecnológica nacional ha provocado elevados costos de divisas por la importación de tecnología.
- 2) ¿Por qué motivo, pese a la larga etapa de sustitución, no se llevó a cabo una mayor reducción de las importaciones, al menos de las de bienes de consumo? Teniendo en cuenta que los "desequilibrios estructurales" de larga data no sólo no han sido superados, sino que incluso fueron agudizados por las características de su modelo de crecimiento, América Latina revela la concentración más elevada de todas las regiones del mundo en cuanto al patrimonio y los ingresos. La adopción del patrón de consumo de post-guerra proveniente de los países de la OCDE, en particular de los Estados Unidos, condujo a la fase inicial del proceso de industrialización a

3. *Sunkel, Osvaldo*, Past, Present and Future of the International Economic Crisis, en: CEPAL Review, No. 22, Santiago de Chile, Abril 1984, pp. 81-105, p. 104.

4. Las importaciones latinoamericanas a precios corrientes, en miles de millones de US\$ FOB: 1980 90,5; 1982 78,3; 1985 57,6 (*CEPTAL*); la importación de bienes de consumo alcanzó en 1980 los 13,3 mil millones de US\$. Una parte de los bienes de capital para el transporte (8,8 mil millones de US\$) y combustibles (16,2 mil millones de US\$) eran sustituible a través del comercio intraregional. El conjunto de estas importaciones constituyeron con 38,3 mil millones de US\$ el 41.2% del total de las importaciones (*CEPTAL*); esta participación apenas se reduce sin considerar las importaciones intra-regionales.

su deformación, orientándolo a bienes de consumo durables (en lugar de bienes de capital). Con la "apertura hacia afuera" en los años setenta, la importación de artículos de consumo occidentales se amplió velozmente.

- 3) La región no reaccionó ante los cambios en las condiciones económicas mundiales de los años setenta con una estrategia cautelosa de ajuste, tal como ocurriera en los estados de la OCDE y en los países en vías de desarrollo del Sudeste Asiático. Por el contrario, se intensificó la estrategia tradicional de "growth-cum-debt"; el "financiamiento fácil" proveniente de los bancos privados de los países industrializados no encontraba casi obstáculos. En cambio, se desatendió la expansión del comercio intra-regional, alcanzando en 1980 sólo al 15.4% del total de las exportaciones de la región⁵.

Especialmente, la estrategia de "growth-cum-debt" y los experimentos monetarios ponen de manifiesto hasta qué punto fue "pasiva" la integración al mercado mundial durante la década del setenta:

- La estrategia del "crecimiento con deuda" partía de la base de que la financiación externa permitiría un crecimiento espectacular que aseguraría el reembolso del "dinero barato". De hecho, el ingreso de nuevos recursos —así como los ingresos de las exportaciones petroleras— alentó el surgimiento de nuevas deformaciones, profundizando el endeudamiento externo. Son característicos en los años setenta los proyectos sobredimensionados para la expansión de la infraestructura física así como de las industrias básicas, bélica y nuclear. El ajuste y la reestructuración del sector productivo se descuidaron en favor de un "crecimiento por grandes proyectos" que requerían importaciones e ingresos de capitales elevados. Una asignación incorrecta de los recursos, inversiones improductivas y proyectos de desarrollo poco rentables, además de la contratación de créditos en el exterior para financiar gastos corrientes y de consumo, ponen de manifiesto un "descarrilamiento financiado desde el exterior" del proceso de desarrollo.

5. Las exportaciones intra-regionales participaron en el total de las exportaciones de la región en un: 16.0% 1975; 15.4% 1980; 15.0% 1982 (*CEPAL*). Desde entonces dicha participación se ha reducido todavía más. Por ejemplo, en 1985 las exportaciones de la ALADI cayeron en otro 16.3% alcanzando sólo el 8% del total de las exportaciones de los países miembros. Las exportaciones correspondientes de los países de la ALALC llegaban todavía en 1982 al 14.5% (*ALADI*).

- Concepciones y estrategias neoliberales, que dejan de lado el problema del desarrollo, fueron asumidas sin adaptarlas siquiera a las condiciones nacionales. Resultaron particularmente radicales los experimentos monetaristas en los países cuya “industrialización por sustitución de importaciones” se había agotado desde hace tiempo, sin que sus sostenedores la hubieran superado. Bajo las dictaduras militares, la política económica de esos países se orientó según el concepto de “equilibrio económico” resultante del libre juego de las fuerzas del mercado, sin tomar en consideración la composición sectorial de la economía y la capacidad de ajuste de las empresas. Mediante la abrupta liberalización de las importaciones, se destruyeron también industrias potencialmente viables, sin que este “proceso de saneamiento” pudiera arrojar como consecuencia un incremento de las exportaciones de manufacturas. El endeudamiento externo no se justificaba, en modo alguno, por las inversiones productivas⁶.

1.4 *Inversiones directas extranjeras*

En el Sudeste Asiático, las inversiones directas extranjeras y la producción por encargo sirvieron a un proceso de aprendizaje, a través del cual fueron creciendo “la producción y la exportación autónomas”. En América Latina, por el contrario, las empresas multinacionales dominan desde los años cincuenta las ramas dinámicas respectivas contribuyendo, sin embargo, en escasa medida a la ampliación de las exportaciones de bienes industriales. Este se debe a políticas nacionales contraproducentes y a los intereses particulares de las multinacionales derivados de sus estrategias a nivel mundial.

¿Por qué los países de América Latina tuvieron tan poco éxito en la integración de las inversiones directas extranjeras a una estrategia nacional, utilizándolas para el proceso de aprendizaje de las empresas nacionales? La causa más importante residió, con seguridad, en que apenas se persiguió una estrategia orientada a un desarrollo industrial *autónomo*, pese al objetivo de sustituir importaciones. A esto cabe agregar la mencionada debilidad de la base tecnológica nacional. Además, las estrategias neoliberales de “apertura hacia afuera” no constituyeron estímulo alguno para las inversiones directas en el sector productivo.

En particular, las empresas de la República Federal de Alemania y del Japón se han ido concentrando en los pocos centros de aglomeración

6. Véase Kürzinger, *Edith*, Argentinien, De-Industrialisierung und Ansätze zu ihrer Liberalisierung (Desindustrialización en la Argentina. Políticas para salir del retroceso económico), IAD, Vol. 83, Berlín 1985; Esser, *Klaus*, et al., Monetarismo en Uruguay. Efectos sobre el sector industrial, IAD, Berlín 1983.

industrial para proveer, desde allí, a los mercados nacionales interesantes y al resto de la región. Sólo en el Brasil, las empresas extranjeras incrementaron su competitividad internacional a fin de contrarrestar la crisis de los años ochenta. Más de la mitad de las exportaciones de manufacturas de ese país se originan en las inversiones directas extranjeras; una parte significativa de las mismas lo constituye el comercio intra-multi. En lo que se refiere al Brasil, son previsibles para el futuro elevadas inversiones directas. *En este caso* coadyuvan a financiar el déficit de cuenta corriente.

En otros países, tales como Chile o Costa Rica, la apertura de los mercados y la creación de condiciones favorables para la radicación de inversiones extranjeras como las recomendadas por los estados de la OCDE, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, no alcanzan a influenciar las decisiones estratégicas de las multinacionales. Dejando de lado las firmas suministradoras en los grandes países en vías de desarrollo, las empresas medianas y pequeñas de los países de la OCDE se comprometen sólo cuando a los elevados incentivos nacionales se les agregan mejores condiciones de acceso a los mercados en los países industrializados (Convenio Lomé, CBI). Incluso en este caso, demuestran, frecuentemente, sólo interés en “efectos de arrastre”.

1.5 *Incorporación al sistema financiero internacional*

La integración de América Latina en el sistema financiero internacional también se llevó a cabo, en gran parte, de forma “pasiva”. Sobre todo, durante los años sesenta creció la financiación pública del desarrollo con fondos provenientes de los países de la OCDE; en los setenta, se le sumaron los créditos de los bancos privados. ¿Por qué los gobiernos latinoamericanos no limitaron las inversiones brutas al nivel del ahorro nacional? ¿Por qué partieron del supuesto de un “déficit estructural de capital”, pese a que la tasa de ahorro de la región muestra un nivel elevado, en el largo plazo y en comparación con términos internacionales? ¿Por qué, dadas las experiencias negativas anteriores con una elevada deuda externa no usaron, en primer término, los ingresos de exportación y de capitales para reforzar la capacidad exportadora?

La escasez de recursos naturales no es ninguna traba decisiva para el desarrollo, así como la disponibilidad de capital tampoco un factor suficiente. Si un proceso de desarrollo puede ponerse en marcha por fuerza propia, la formación de capital nacional relativamente elevada puede com-

7. Véase respecto del fracaso del concepto de las “zonas libres” en América Central: *Esser, Klaus*, Zentralamerika — USA, EG und Bundesrepublik Deutschland (América Central, EE.UU., Comunidad Europea y República Federal de Alemania), IAD, Berlín 1987, p. 102.

plementarse por medio del flujo de capital extranjero, en la medida en que la fase de ampliación masiva de la industria básica y de bienes de capital lo haga necesario. Empero, más importante que este aspecto resulta la afluencia de know-how y el uso del capital interno y externo.

Por cierto, en lo que concierne al empleo del capital externo durante los años setenta, existieron diferencias esenciales entre los países latinoamericanos; de todas maneras, dos factores repercutieron, constantemente, en forma negativa: sólo en casos contados, los gobiernos rechazaron las recomendaciones provenientes de intereses creados en torno de una supuesta "escasez objetiva de capital" y los dudosos pronósticos de demanda, por ejemplo, en el sector energético. Por lo demás, las élites relativamente ricas y con poca propensión al compromiso empresarial de largo plazo financiaron sus negocios de especulación e importación de bienes de consumo con capital extranjero y reaccionaron ante la política de altas tasas de interés en los Estados Unidos con una elevada fuga de capitales⁸.

La causa más importante del endeudamiento externo reside en que una parte demasiado pequeña del ahorro interno se canalizó hacia un empleo productivo inmediato, incluyendo la ampliación de la capacidad exportadora. Siendo este hecho conocido por los bancos privados extranjeros, deberían haber partido del supuesto de que los ahorros externos tendrían un uso semejante a aquél de los internos. Pero, como tenían interés en el reciclaje de los petrodólares —factor conocido también por los gobiernos de América Latina— desistieron, con frecuencia, de los criterios normales en el financiamiento de inversiones.

1.6 *Reducción del potencial de negociación internacional*

En los años setenta, parecía posible modificar las posiciones de poder y negociación internacionales mediante la formación de carteles y del "diálogo Norte-Sur". En los años ochenta, se ha reducido el potencial de negociación del Sur. Los Estados Unidos pasaron de su habitual estrategia de poder político y económico a una "política de fuerza". Los países de la OCDE imponen sus intereses más claramente que nunca desde la Segunda Guerra

8. Respecto de la utilización del capital, véase: *Wionczek, Miguel S.*, *Industrialization, Foreign Capital and Technology Transfer: The Mexican Experience 1930 — 85*, en: *Development and Change*, Vol. 17, 1986, pp. 283-302, p. 300 ("The ... key lies not so much in the level of domestic savings ... but in their investment uses ... one really wonders about the magnitude of the wastage taking place in the process of allocating savings (whether domestic or brought in from outside) to productive investment.") La fuga de capitales alcanzó entre 1976-85 para México la suma de 53 mil millones de US\$, para Venezuela 30 mil millones, para la Argentina 26, el Brasil 10, Ecuador 5 mil millones (Servicio Informativo del Instituto Alemán de Economía, Año 12, No. 26, 1986, p. 7).

Mundial, manipulando el comercio agropecuario mundial en su favor. Su proteccionismo afecta también a la producción eficiente y a precios favorables de los países en vías de desarrollo, cuyas ventajas de localización se ven, al mismo tiempo, amenazadas por las “nuevas tecnologías”.

Desde 1983, América Latina efectúa una cuantiosa transferencia neta de recursos hacia el exterior. Los estados acreedores aún no se han visto obligados a realizar un mayor esfuerzo tendente a disminuir el problema de la deuda externa. Sólo en el marco de las renegociaciones de la deuda externa fluyen medios financieros adicionales. Estas negociaciones representan un instrumento de dominación en tanto se vinculan a los programas de ajuste del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial. Dichos programas apoyaron durante algunos años la transferencia de recursos hacia los países industrializados, impidiendo el crecimiento económico que hubiera brindado una base segura a los servicios de la deuda externa. Sólo pocos países, particularmente el Brasil, pudieron superar —al menos durante algunos años— la fase de ajuste a través de un crecimiento basado en sus propias fuerzas. Empero, en toda la región crece la resistencia política contra dicha transferencia.

Especialmente, en los países con poca capacidad de reacción, los acreedores utilizan la crisis para imponer conceptos neoliberales. Por ejemplo, los estados de América Central son obligados a asumir programas de ajuste y estrategias de “export-led growth”, a las cuales se sustraen de todos modos parcialmente por medio de la táctica del “obedezco, pero no cumpla” largamente practicada. Se descuidan reformas profundas como a las que U.S.A. instaba en el Sudeste Asiático después de la Segunda Guerra Mundial. Los empresarios de la fase de la “industrialización por sustitución de importaciones” y de la integración regional se disgregan; los inversores directos extranjeros están poco dispuestos a asumir grandes compromisos. Debido a que la concentración en las “exportaciones no tradicionales” no alcanzará de ningún modo a reactivar el proceso de crecimiento, estos países *quedarán* mucho más que hasta aquí como ejemplos de “economías exportadoras sin éxito”. Sus gobiernos son elegidos ahora democráticamente debido a la presión que ejercen los Estados Unidos; simultáneamente, en el marco de las medidas de ajuste, se sumerge en la pobreza a las capas medias, principales apoyaturas de la democracia. El endeudamiento externo de estos países aumenta de modo incontenible, no en último término a causa del programa de ayuda masiva de los Estados Unidos para América Central (exceptuando a Nicaragua)⁹.

También en los países restantes, los elementos desfavorables de la estructura interna son agudizados de modo tal por las influencias externas negativas (bajos precios para las materias primas, demanda deprimida tam-

9. Esser, Klaus, Zentralamerika ..., p. 102.

bién para los bienes industriales típicos de los países en vías de desarrollo, proteccionismo, escasa disposición de los países industriales para condonar la deuda externa, así como nuevos compromisos financiero e inversiones directas) que las reformas estructurales se tornan ineludibles. De no abrirse paso las políticas tendentes a un mejoramiento de la estructura económica y social, resultará un “ajuste hacia abajo”: por ejemplo, el Uruguay experimenta, desde la época de la post-guerra, enfoques de estabilización, que consumen la sustancia de su economía. El derrumbe de México en 1986 se explica, al menos parcialmente, por los límites en el manejo de la crisis desde 1982.

2. MODIFICACION DEL MODELO DE CRECIMIENTO

2.1 *Industrialización a través de la competencia tecnológica nacional y una “integración activa” en la economía mundial: nuevos lineamientos*

En América Latina, se le presta cada vez más atención a la estrategia de desarrollo implementada por el Japón, Corea del Sur y Taiwán. En una fase inicial de reformas profundas, aquellos países eliminaron las trabas para el desarrollo en los sectores agropecuario, de salud y educación. En oposición a ideas tradicionales, se nivelaron los ingresos a fin de generar condiciones favorables para una elevada tasa de ahorro. En una fase de enérgica regulación de la economía, surgieron los requisitos necesarios para el juego de las “fuerzas autoreguladoras del mercado”. La dinámica del proceso de industrialización se mantuvo por medio de la “innovación imitativa”¹⁰ debido a la estrecha cooperación entre estado, economía y ciencia. Los “imitadores tempranos” transformaron, rápidamente, los conocimientos técnicos en productos de exportación maduros para el mercado, ajustándolos al mismo tiempo a las necesidades de diferentes grupos de países.

La estrategia del Sudeste Asiático no puede copiarse, sencillamente, aunque posee elementos imitables ante los cuales la concepción neoliberal se demuestra como de corto alcance, tales como:

- El continuo mejoramiento estructural: una economía de mercado, cuyo funcionamiento se asiente sobre la actual distribución de oportunidades, propiedad e ingresos en América Latina, puede llevar, a lo sumo, a una estructura relativamente coherente si se cuenta con una demanda potencial de la magnitud existente en el Brasil. También en el marco

10. Minx, Eckard, Von der Liberalisierungs — zur Wettbewerbspolitik (De la Liberalización a la política de competencia), Berlín, New York 1980, p. 162 ss.

interno de ese país, sin embargo, se agrava la “heterogeneidad estructural” en y entre los sectores.

- La capacidad transformadora: es relativamente reducida en el caso de un crecimiento extensivo basado en la utilización de capital y fuerza de trabajo adicionales. Un crecimiento impulsado por la productividad con orientación hacia una “industrialización intensiva” exige una ampliación de las “man-made comparative-advantages” a través de una política tecnológica y educativa, de las “capacidades de investigación y desarrollo” del estado y de la economía privada, así como de empresas internacionalmente competitivas tales como los conglomerados del Sudeste Asiático, constituidos por consorcios comerciales, bancos y establecimientos industriales.
- La “inserción activa” en el mercado mundial: en especial, la competitividad en el mercado interno¹¹ y la concentración en bienes maduros modernos del ciclo de producto (“product cycle”)¹², sobre todo electrónicos, mejoran la capacidad exportadora. Un centro autónomo de política económica determinará el nivel respectivo de incorporación en la economía mundial.

2.2 *Mejoramiento progresivo de las estructuras*

Tras una fase durante la cual se abandonaron las reformas estructurales, éstas se han tornado imprescindibles en América Latina a fin de mejorar las condiciones de crecimiento, mediante la homogeneización de las estructuras. Sólo a través de un cambio estructural puede combatirse la pobreza que, durante la crisis, ha alcanzado proporciones desconocidas hasta ahora. Los elementos más importantes son las reformas agraria y educativa, y la creación de contrapesos frente al centralismo hasta aquí imperante.

- 1) En muchos países, las reformas agrarias continúan siendo el instrumento decisivo para reducir los desequilibrios estructurales que traban el desarrollo y movilizar el potencial endógeno. Desde el punto de vista de

11. Weiss, John, Japan's Post-War Protection Policy: Some Implications for Less Developed Countries, en: *The Journal of Development Studies*, Vol. 22, No. 2, Enero 1986, pp. 385-406 (“What the Japanese example illustrates in that internal competition, if it can be induced, can do the same as trade liberalisation —in terms of inducing productivity growth and quality improvements— and without the risk of a substantial loss of market share to imports, or a mounting balance of trade deficit.”)

12. Los productos de exportación más importantes de los países semiindustrializados del Sudeste Asiático no se basan en el aprovechamiento de “ventajas tradicionales”. Véase p. ej.: Hillebrand, Wolfgang, *et al.*, *Industrial Restructuring in Singapore — Technical Decision-Making and International Cooperation in the Electronics Industry*, IAD, Berlín 1981.

la política económica, social y de poder, les corresponde una particular importancia: son indispensables ya que permitirían canalizar hacia el desarrollo las ganancias y los beneficios devengados de las exportaciones. Sólo la superación de los latifundios *puede* integrar una parte mayor de la fuerza de trabajo al sector productivo. Sobre todo al cambiar la estructura de propiedad agraria, se quebrantaría el poder de las élites sin ambiciones de desarrollo. La ruptura con la actual estructura de propiedad agraria le concedería a “las nuevas élites” un chance para extender la actividad económica en el mercado interno y reforzar el sector exportador, siempre que se complemente con reformas sociales, organizativas y tecnológicas.

- 2) La disfuncionalidad del “capital humano” es otra de las trabas importantes para el desarrollo. En el sector educativo, son necesarias reformas e inversiones para mejorar amplia y efectivamente las condiciones del desarrollo, para el fortalecimiento de la capacidad de ayuda propia y de la disposición a asumir riesgos empresariales, así como para incrementar la productividad. Se trata, sobre todo, de una educación básica y una formación e investigación a nivel universitario con fuerte orientación hacia la práctica. Las universidades podrían convertirse en núcleos de desarrollo social y tecnológico.
- 3) También los países en vías de desarrollo necesitan un sistema de “checks and balances”. Se requieren sobre todo, mecanismos de control y de corrección para combatir los desequilibrios que traban el desarrollo generados por el mercado y el estado. Las estrategias neoliberales que renuncian a contrarrestar las tendencias hacia la concentración y centralización son concepciones de corto alcance. Algunos ejemplos:
 - Las organizaciones intermediarias (partidos políticos, confederaciones empresariales, sindicatos y cooperativas) promueven el desarrollo de estructuras democráticas, posibilitando la corrección de desequilibrios económicos y sociales.
 - América Latina seguirá desarrollándose, principalmente, en torno de los centros de aglomeración urbana; la mayor parte de la población ya vive en grandes ciudades. Por ello, es aún más importante delegarles a las comunas y regiones mayores competencias en materia política y financiera. Esto permitiría descongestionar los centros económicos con efectos adversos de aglomeración, aprovechando el potencial de desarrollo desatendido en el interior.
 - Si se abandonan la concentración unilateral en grandes proyectos que exigen elevadas importaciones y financiamiento externo, sería posible alcanzar el abastecimiento energético de forma descentralizada, basándose en recursos propios. Esta medida fortalecería a los

municipios y estimularía a la pequeña y mediana industria nacional, provocando efectos positivos sobre el empleo.

- El neoliberalismo presupone mercados en funcionamiento también allí donde, ante todo, habría que dismantelar los oligopolios, introduciendo controles que regulen por lo menos la competencia en el mercado interno. En el Cono Sur, el monetarismo reforzó las tendencias oligopólicas y monopólicas, superponiéndose a las estructuras existentes.
- El objetivo de controlar el volumen de dinero no ha sido alcanzado a lo sumo sino allí donde éste configuraba un mecanismo más entre otros —como en la República Federal de Alemania— y donde existe un Banco Central autónomo con elementos federales.

2.3 Política empresarial y tecnológica

El nuevo impulso resultante de la innovación tecnológica, que se extiende a un número cada vez mayor de ramas productivas, representa un desafío tanto para los países industrializados como para los en vías de desarrollo. Las consecuencias del proceso de automatización que ya han tenido lugar resultarán menos importantes que los efectos de las nuevas tecnologías de información y comunicación que están poniéndose de manifiesto en los estudios de “technology assessment” a nivel sectorial¹³. Como consecuencia de las reestructuraciones tecnológicas y de la incesante diferenciación de los productos que la misma facilita, crece todavía más el nivel de autarquía de los países de la OCDE. La competencia tecnológica entre los estados de la OCDE exige un “pensamiento y una acción en el contexto de la política industrial”¹⁴. Esta competencia arroja como resultado procesos de fusión y un “tiempo fundacional” a nivel de las empresas.

13. Por ej. *Ernst, Dieter*, Automatización en los países industrializados y división internacional del trabajo entre los países en vías de desarrollo y los industrializados. El caso de la industria electrónica americana, 1985; *Hoffman, Kurt*, Managing Technological Change: The Impact and Policy Implications of Microelectronics, University of Sussex, Oct. 1984; *Chuđnovsky, Daniel*, La difusión de tecnologías de punta en la Argentina: el caso de las máquinas herramientas con control numérico, el CAD/CAM y los robots, en: Desarrollo Económico, Buenos Aires, Vol. 24, No. 96, Enero-Marzo 1985, pp. 483-515; *Esser, Klaus*, Wird durch Mikroelektronik die internationale Arbeitsteilung so nachhaltig verändert, daß der “relative Vorteil” der Entwicklungslander hinfällig wird? ¿(La microelectrónica modificará tan eficazmente la división internacional del trabajo que caducará la “ventaja relativa” de los países en vías de desarrollo?), en: Deutsche Vereinigung für Politische Wissenschaft, Politik und die Macht der Technik, 16. Congreso Científico de DVPW, 7. — 10.10.1985 en la Universidad de Bochum, Opladen 1986, pp. 183-198.
14. *Reuter, Edzard*, Die Chancen Europas im Wettbewerb der Staaten und Regionen (Preservar las posibilidades de Europa frente a la competencia de estados y regiones), en: Handelsblatt, No. 66, 7.4.1986, p. 24.

En América Latina, los esfuerzos emprendidos por el estado con respecto a la competencia tecnológica nacional y la exportación industrial han sido, hasta ahora, claramente inferiores a los de la mayoría de los países industrializados. Asimismo, los puntos de partida resultan a menudo insuficientes, ya que las industrias dinámicas se hallan en manos de consorcios extranjeros y casi todas las empresas nacionales privadas carecen de experiencia tecnológica¹⁵. Precisamente por ello, éstas no están en condiciones de resolver con sus propios esfuerzos las tareas de investigación y desarrollo, sino que dependen de la promoción estatal ... Cabe agregar que, considerando la inestabilidad de las condiciones macroeconómicas, las grandes empresas han asumido las funciones de aprovisionamiento y servicios. La conformación de una estructura empresarial competitiva exige programas de promoción específicas para intensificar las relaciones entre las firmas grandes y de menor tamaño. En cambio, el fomento a la pequeña y mediana industria, practicado hasta el momento, aparece como superfluo en muchos casos.

Hasta ahora existe únicamente en el Brasil una política tecnológica compleja pero flexible que complementa las políticas de las empresas. No obstante, resulta tanto más importante cuanto que aún no son demasiado evidentes los nuevos términos de la división internacional del trabajo. Los países de la OCDE mejoran la competitividad en los productos industriales relativamente trabajo-intensivos y en los productos tecnológicamente maduros de complejidad media. No pocas veces, la amplia difusión de las innovaciones respectivas se estimula a través de un "proteccionismo de ajuste"¹⁶ y, desde el comienzo de la crisis también por la reducción de los salarios reales. El "comercio de conocimientos" se incrementa más velozmente que el "comercio de bienes".

Decrece la flexibilidad de los países industrializados frente las importaciones de los países en vías de desarrollo debido a que los procesos que ahorran trabajo disminuyen la participación de los costos salariales en los de producción, en especial, en las ramas con un crecimiento inferior al promedio. Además, el número de los componentes, sobre todo de la industria electrónica, disminuye rápidamente y los restantes tienden a ser ensamblados, cada vez más, por máquinas automáticas de control

15. CEPAL, Empresas estatales y privadas, nacionales y extranjeras, en la estructura industrial de América Latina, en: Industrialización y Desarrollo Tecnológico, Informe No. 1, Santiago de Chile, Sept. 1985, pp.43-53, p. 50.

16. Véase Wiemann, Jürgen, Selektiver Protektionismus und aktive Strukturanpassung. Handels- und industriepolitische Reaktion Europas auf die zunehmende Wettbewerbsfähigkeit der Entwicklungslander — dargestellt am Beispiel der Textilpolitik der EG (Proteccionismo selectivo y ajuste estructural activo. Reacción de la política industrial y comercial europea frente a la creciente competitividad de los países en vías de desarrollo: El ejemplo de la política textil de la Comunidad Europea), IAD, Vol. 74, Berlín 1983.

computarizado. Incluso en la industria de la confección, la tendencia al desplazamiento de la producción inducida por los costos, se mantendría a lo sumo hasta fines de los años ochenta.

América Latina no puede incorporarse a la carrera entablada entre las empresas más poderosas por el liderazgo en el ámbito de los chips de 4 Megabit de memoria, *aunque* aquí se trata de la microelectrónica en general antes que de un “chip” determinado y su aplicación más o menos amplia. Si la región desea conseguir aunque sea una participación modesta en el mercado mundial de esta rama, que para el 2000 será tan grande como la actual industria automotriz en su conjunto, algunos países deberían actuar como “imitadores rápidos”. Se trata de crear un “ambiente tecnológico-industrial” y de formular programas de recuperación selectiva como en el Brasil. Las nuevas industrias no pueden prescindir de una densa “red tecnológica”, incluyendo una estructura intensiva en información y comunicación para las actividades de abastecimiento, servicios y comercialización.

La política tecnológica deberá integrar, con frecuencia, elementos aparentemente contradictorios entre sí. Esto es válido, por ejemplo, para

- el establecimiento de puntos claves en el caso de tecnologías seleccionadas y, simultáneamente, una difusión amplia de tecnologías, así como para
- la concentración de las empresas extranjeras en la “high volume, standardised product route”¹⁷ con el objetivo de abastecer el mercado interno a costos favorables, de exportar e, igualmente, difundir rápidamente en todos los sectores las innovaciones basadas en la microelectrónica, sobre todo, por medio de las firmas nacionales medianas.

La cuestión de la especialización concreta, en cada caso, sólo puede ser respondida a nivel empresarial. No obstante, esto no excluye que, en los países de la OCDE, el estado indique campos de especialización posibles, que promueva a las empresas nacionales, particularmente mediante la política tecnológica y la producción de armamentos, que impulse la orientación hacia la racionalización y la exportación, y estimule la “acción concertada” entre firmas y sindicatos. Es decisiva la hábil combinación entre incentivos, fomento y presión. En algunos países de América Latina, en cambio, las empresas han gozado durante largo tiempo de subvenciones sin condicionamiento, en parte incluso sin que se hayan evaluado sus efectos.

17. Maxwell, P., Specialization Decisions in Electronic Production-Lessons from the Experience of Two Argentine Firms, en: Jacobsson, S. / Sigurdson, J. (Ed.), *Technological Trends and Challenges in Electronics, Dominance of the Industrialized World and Responses in the Third World*, Lund 1983, pp. 227-247, p. 243.

También aquellos países que puedan poner en marcha un proceso de industrialización, requieren un mínimo nivel de capacidad tecnológica propia. De lo contrario, serán inundados por la microelectrónica, como por ejemplo América Central, a través de importaciones y contrabando, financiación mixta y "commodity aid", sin poderlas usar efectivamente. En este caso, las "nuevas tecnologías" fortalecerían los desequilibrios, que resultan de la persistencia de estructuras tradicionales.

2.4 Neoestructuralismo pragmático

La intervención y regulación del estado no garantizan *por sí solas* evolución dinámica alguna. Tampoco en América Latina faltan ejemplos de fracaso de la gestión estatal. Eso se expresa, claramente, en la autoconcesión de privilegios por parte de la burocracia, en la mentalidad proclive a abusar de las subvenciones en el sector económico estatal, el intervencionismo múltiple pero, con frecuencia, irrelevante desde el punto de vista estratégico, la distorsión en los precios mediante privilegios, y la concepción de la clase media, empeñada muchas veces, en la expansión del sector público para su propio sostenimiento.

No obstante, la cuestión no reside en *si* el estado debería ser un agente decisivo en el proceso de industrialización, sino en qué medida *debe* comportarse activamente a fin de poner en marcha y sostener tal proceso. A través de la "desestatización" y "export-led-growth" no se ha alcanzado ni siquiera un crecimiento modesto en América Latina. En la región crece el convencimiento de que el potencial de reacción ante la crisis y la modificación del modelo de crecimiento dependen, esencialmente, de un estado activo y eficiente: "The mood in the region is not in favor of development strategies that preclude a state role, but leans rather toward reconstruction of an effective developmental state"¹⁸.

Las condiciones para que un proceso de industrialización tenga éxito son conocidas desde hace tiempo: una élite pro-industrial logra imponerse, conformándose en "clase estatal" que opera de modo relativamente independiente. La misma tiende a la "concentración de las fuerzas", crea condiciones generales propicias para la introducción de procesos industriales y hace factible la aplicación de una estrategia con prioridades claras aunque cambiantes en el curso del desarrollo. La dinámica de ese complejo proceso, que exige consideraciones de índole social y política así como de carácter técnico-económico, depende esencialmente del modelo de la élite, la cual debe resistir la tentación de "autoprivilegiamiento" así como de la capacidad de control, gestión y reforma del estado para la transformación social y tecnológica.

18. Fishlow, Albert, *The State ...*, p. 145.

A fin de asegurar la dinámica del proceso de industrialización habría que resolver, precisamente, la dicotomía tradicional entre “disociación vs. asociación”, “sustitución de importaciones vs. diversificación de las exportaciones”, “estructuralismo vs. liberalismo”, “integración regional vs. integración en el mercado mundial”, mediante una estrategia inteligente de “tanto lo uno como lo otro”: Las estrategias de desarrollo efectivas son, necesariamente, complejas y flexibles y combinan incluso objetivos contradictorios. Por ejemplo, deberán integrar elementos para expandir la demanda interna y sustituir, selectivamente, las importaciones apoyando así el aumento de la competitividad en el mercado mundial, así como incluir programas para elevar y diversificar la exportación, con regulación estricta de la importación de bienes y del flujo de capital extranjero.

Como en el caso de la política tecnológica, la política económica debe superar también contradicciones aparentes: se requiere una gestión eficiente del “estado empresario” que, *en lo posible*, no cuestione las decisiones de inversión de las empresas. Por cierto, en el caso del Brasil la propensión a la inversión privada y al crecimiento de las exportaciones resultarían inferiores si no se contara con una elevada promoción de las mismas; pero el estado deberá insistir en el esfuerzo por reducirlas *todo lo posible*. Si bien, los países en vías de desarrollo necesitan también una política social que corrija los efectos adversos del crecimiento económico, esta política deberá dirigirse, *principalmente*, a mejorar las condiciones sociales para el proceso de desarrollo y a disminuir la “pobreza crítica” mediante programas directos en el ámbito de ocupación, alfabetización, comidas escolares y salud.

El neoestructuralismo le concede una mayor relevancia al nivel macropolítico que el estructuralismo tradicional, pero lo complementa con políticas en materia agraria, industrial, tecnológica, energética, regional, ecológica y social. Dichas políticas cumplen importantes funciones en los estados de la OCDE: por ejemplo, debido al cambio tecnológico, la política industrial recobra significación luego de haber sido desatendida durante algún tiempo en los países estructuralmente fuertes. La política económica aplicada en los países industrializados diverge, *esencialmente*, de la teoría de política económica que se defiende, con frecuencia, ante los países en vías de desarrollo.

La “economía de mercado” no ha sido considerada como concepción suficiente para el desarrollo, en especial en los países de industrialización rápida como el Japón, la República Federal de Alemania, Corea del Sur o el Brasil. En efecto, los países industrializados protegen su sector agrario y subvencionan las exportaciones agropecuarias y sus industrias en declive. Promueven de modo masivo la incorporación de “nuevas tecnologías”, cubriendo los riesgos de las inversiones directas en el exterior y los negocios de exportación. En países en proceso de industrialización como Corea del Sur, durante las fases de reorganización, el estado pasa por alto, a menudo,

las críticas de los empresarios con los cuales coopera normalmente en el marco de un "participatory planning".

Asimismo, en los países en vías de desarrollo le cabe al estado la tarea de controlar las "variables lentas" que pueden hacer peligrar cualquier estrategia: sobre todo, en los estados pequeños se reduce muy lentamente el crecimiento demográfico. En tanto éste exceda al 1% anual, aumentará la población en condiciones de "pobreza crítica" más rápidamente que la población total. El acelerado crecimiento de las grandes zonas urbanas desde los años treinta, dio origen a centros de aglomeración, cuyos efectos son negativos conforme a criterios económicos, sociales y ecológicos. En una etapa de desarrollo inicial los daños ecológicos pueden resultar incluso superiores a aquéllos sufridos por los países industrializados.

Empero, cabe destacar que el neoestructuralismo que se perfila en América Latina adquiere carácter "pragmático" sólo en la medida en que toma en consideración el neoliberalismo. Sobre todo, el neoliberalismo

- exige que el estado se legitime, obligándolo a revisar profundamente su rol como mecanismo de asignación de recursos. La asignación determinada políticamente debe justificarse más que antes frente a la asignación acorde con principios de mercado, pudiendo comprobarse en la mayoría de los casos que, desde el punto de vista macroeconómico, el precio es el criterio más indicado,
- demanda la conformación de un sistema financiero competente y tasas de interés reales positivas para permitir una mayor movilización de capitales,
- defiende la liberalización de las importaciones para incrementar la eficiencia empresarial: sólo que ésta no debe ejecutarse en forma de "shock" porque debilita la sustancia industrial —como en Chile— sino en un período de transición como lo muestra el ejemplo de Corea del Sur¹⁹. En América Latina el estado carece frecuentemente de autonomía ante la economía privada cuando, por ejemplo, una federación industrial exige el mantenimiento de la protección que le garantice una renta elevada.

19. Hillebrand, Wolfgang, Schwerpunktland Südkorea. Industrialisierungsprozeß und industrielle Kooperation (Sud Corea: país clave. Proceso de industrialización y cooperación industrial), IAD, Berlín 1984, p. 20.

2.5 *Diferenciación, establecimiento de puntos claves e integración regional*

Con la crisis, se ha acelerado el proceso de diferenciación entre los niveles de industrialización que se fueron conformando durante décadas en América Latina. Mientras que la industrialización se desenvuelve con dinamismo todavía por lo menos en el Brasil, se agudiza la situación especialmente de los estados pequeños. También en esta región se hace cada vez más difícil hablar de "países en vías de desarrollo" en general.

En algunos países, especialmente en el Brasil y la Argentina, la crisis ha provocado un desplazamiento de los centros de poder político. Los nuevos gobiernos democráticos intentan reaccionar con fuerzas propias ante los shocks y desafíos de los años ochenta en tanto vinculan entre sí el ajuste y la reestructuración. En estos países se diseña una política económica de corte neoestructuralista que, si bien toma en cuenta algunas interpretaciones estructuralista tradicionales del proceso de desarrollo, y —al mismo tiempo— algunos conceptos neoliberales, ajustándolos a los problemas actuales. En primer plano se encuentran los programas de lucha antiinflacionaria, de reorganización del sector estatal, de desarrollo y puesta en práctica de políticas tecnológicas eficientes, una política social prudente y nuevas formas de cooperación con países en vías de desarrollo e industrializados.

- Pese a la drástica reducción de sus importaciones, el potencial de reacción brasileño alcanza para introducir un proceso de cambios estructurales internos y, además, para incrementar la diversificación ulterior de las exportaciones. La capacidad de gestión estatal, que deberá mejorarse aún más mediante una reforma administrativa, ha sido combinada hábilmente con elementos de economía de mercado. Esto se manifiesta tanto en una política tecnológica flexible como en el plan tendente a agrupar las empresas estatales en un holding, exponiéndolas, al mismo tiempo, más que antes a las fuerzas del mercado.
- En la Argentina, el abrupto cambio económico y político ha abierto por primera vez desde hace décadas una perspectiva de desarrollo interesante. La superación del proceso de creciente subdesarrollo basado, primero, en el modelo populista-distributivo y, luego, en otro radicalmente monetaria durará, por lo menos, lo que resta de los años ochenta. Un pequeño grupo de tecnócratas puso fin a la concentración extenuante de los gastos estatales en las Fuerzas Armadas, el armamento y la industria nuclear así como en los grandes proyectos de infraestructura física. Asimismo, impuso la desregulación requerida desde hace mucho tiempo, en favor de las fuerzas del mercado. Con vistas a la escasa capacidad operativa del estado y de las considerables fuerzas antagónicas, es aún incierto el resultado de este comienzo amenazado por grandes riesgos.

2.5 *Diferenciación, establecimiento de puntos claves e integración regional*

Con la crisis, se ha acelerado el proceso de diferenciación entre los niveles de industrialización que se fueron conformando durante décadas en América Latina. Mientras que la industrialización se desenvuelve con dinamismo todavía por lo menos en el Brasil, se agudiza la situación especialmente de los estados pequeños. También en esta región se hace cada vez más difícil hablar de "países en vías de desarrollo" en general.

En algunos países, especialmente en el Brasil y la Argentina, la crisis ha provocado un desplazamiento de los centros de poder político. Los nuevos gobiernos democráticos intentan reaccionar con fuerzas propias ante los shocks y desafíos de los años ochenta en tanto vinculan entre sí el ajuste y la reestructuración. En estos países se diseña una política económica de corte neoestructuralista que, si bien toma en cuenta algunas interpretaciones estructuralista tradicionales del proceso de desarrollo, y —al mismo tiempo— algunos conceptos neoliberales, ajustándolos a los problemas actuales. En primer plano se encuentran los programas de lucha antiinflacionaria, de reorganización del sector estatal, de desarrollo y puesta en práctica de políticas tecnológicas eficientes, una política social prudente y nuevas formas de cooperación con países en vías de desarrollo e industrializados.

- Pese a la drástica reducción de sus importaciones, el potencial de reacción brasileño alcanza para introducir un proceso de cambios estructurales internos y, además, para incrementar la diversificación ulterior de las exportaciones. La capacidad de gestión estatal, que deberá mejorarse aún más mediante una reforma administrativa, ha sido combinada hábilmente con elementos de economía de mercado. Esto se manifiesta tanto en una política tecnológica flexible como en el plan tendente a agrupar las empresas estatales en un holding, exponiéndolas, al mismo tiempo, más que antes a las fuerzas del mercado.
- En la Argentina, el abrupto cambio económico y político ha abierto por primera vez desde hace décadas una perspectiva de desarrollo interesante. La superación del proceso de creciente subdesarrollo basado, primero, en el modelo populista-distributivo y, luego, en otro radicalmente monetaria durará, por lo menos, lo que resta de los años ochenta. Un pequeño grupo de tecnócratas puso fin a la concentración extenuante de los gastos estatales en las Fuerzas Armadas, el armamento y la industria nuclear así como en los grandes proyectos de infraestructura física. Asimismo, impuso la desregulación requerida desde hace mucho tiempo, en favor de las fuerzas del mercado. Con vistas a la escasa capacidad operativa del estado y de las considerables fuerzas antagónicas, es aún incierto el resultado de este comienzo amenazado por grandes riesgos.

Especialmente, en el caso de los países medianos y pequeños, no es previsible que estén en condiciones de modificar su modelo de crecimiento, orientándolo hacia la industrialización y exportación de manufacturas. En razón de estructuras de poder de carácter endógeno y exógeno, no se esboza tampoco una estrategia que dinamice las actividades agropecuarias y las industrias relacionadas con ese sector. Debido a la debilidad política de las fuerzas sociales que quieren imponer las reformas estructurales en el sector agrario, tiene lugar una concentración de las exportaciones en productos agropecuarios no-tradicionales. Este hecho agrava las repercusiones negativas resultantes de la estructura de propiedad agraria existente, ya que apenas se ha modificado la distribución de las ganancias y la utilización de los ingresos de las exportaciones. En aquellos países que no cuentan con estrategias adecuadas, recrudece la crisis social interna de manera incontenible.

En América Latina, el proceso de diferenciación tiene como consecuencia una nueva configuración de centros de gravedad en materia económica y política. Debido a su nivel de industrialización, el Brasil puede proveer al resto de América Latina con bienes de consumo durables, productos intermedios y bienes de capital. En los pequeños países limítrofes, surgen zonas de "influencia subregional" cuyas economías se especializan de forma complementaria. ¿Se conformarán las relaciones entre los países fuertes y débiles de manera semejante a las existentes entre los países de la OCDE y los en vías de desarrollo o resultarán más favorables para estos últimos, usando nuevas formas de contratación y la cooperación intra-regional?

La restricción de las importaciones durante la crisis afectó, en forma desproporcionada, al intercambio intra-regional de América Latina. Este cayó a una cifra menor del 15%, mientras crecía del 15 al 20% en el ámbito del Sudeste Asiático; allí, especialmente el comercio de materias primas complementarias registraba altas tasas de crecimiento. El Brasil y la Argentina —con la adhesión del Uruguay— reaccionaron ante la crisis de integración con un amplio enfoque de cooperación, el cual debe reforzar, en particular, el intercambio de bienes de capital y la cooperación científico-tecnológica, habiéndose previsto también concertar sus políticas económicas. Tres bancos de origen brasilero, mexicano y argentino fundaron conjuntamente una empresa (LATIN EQUIP S.A.) para sustituir importaciones de bienes de capital y servicios de ingeniería provenientes de los países industrializados. La ALADI resolvió, exclusivamente, un programa ulterior para la reducción mutua de las barreras arancelarias; en el Grupo Andino se ha iniciado un proceso de disgregación; el Mercado Común Centroamericano se ve amenazado por el estricto bilateralismo de los Estados Unidos²⁰.

20. Esser, Klaus, Zentralamerika ..., pp. 1-29.

La integración regional y la orientación hacia el mercado mundial no representan una contradicción sino que se condicionan entre sí. En la Comunidad Europea, más del 50% de las exportaciones totales de cada país le corresponde al comercio interno al bloque. La carrera tecnológica entre los bloques de países industrializados introdujo una fase de reformas respecto del fondo agrario ya imposible de financiar, una ampliación del mercado interno común y una cooperación más estrecha en el área de las “nuevas tecnologías”. En América Latina, le compete al poder político la decisión acerca de un comienzo común. Esta se torna inevitable en razón de la crisis del endeudamiento, de los problemas de las exportaciones y las “nuevas tecnologías”.

Una integración con éxito entre los países estructuralmente débiles a nivel subregional resultará, probablemente, más difícil que la integración regional a partir de los centros de aglomeración industrial, como fuera el caso de la Comunidad Europea. Precisamente, de las diferencias en los niveles de industrialización se derivan posibilidades para el intercambio comercial complementario. Sería factible, además, mantener un bajo nivel de importaciones en la región en el supuesto de una cooperación más estrecha. De todas maneras, es imprescindible la integración para los procesos de industrialización, p.e. para permitir el aprovechamiento de las ventajas de la producción en masa así como un desarrollo tecnológico y político más autónomo de América Latina.

3. CONCLUSIONES E INTERROGANTES

3.1 *América Latina: desarrollo basado en las propias fuerzas e “integración activa” en el mercado mundial*

No existen condiciones generales ni estrategias de desarrollo prácticas en todos los países. No obstante, en el curso de las últimas décadas, determinadas estrategias se revelaron como más efectivas, en tanto otras como menos adecuadas. Los estudios de caso sobre los procesos dinámicos de desarrollo en los países industrializados y en vías de desarrollo constituyen un punto de referencia importante para los “newcomers”. En especial, han puesto de manifiesto que tales procesos demandan un mejoramiento estructural sostenido, un “núcleo endógeno de dinamización tecnológica”²¹ y la fijación de prioridades claras en el plano de la producción y exportación.

21. CEPAL, Eficiencia, crecimiento y creatividad. El concepto de “núcleo endógeno de dinamización tecnológica, en: Industrialización y Desarrollo Tecnológico, Informe, No. 1, Santiago de Chile, Sept. 1985, pp. 63-69.

Mayor importancia que el análisis del respectivo nivel de dependencia es la respuesta a la interrogante acerca de *en qué momento* una sociedad dispone de las fuerzas necesarias para romper las trabas tradicionales, incluyendo la dependencia misma. Quien considere *sólo* esta última, mirará hacia atrás. ¿Se aceptará en América Latina la crisis de los ochenta como un desafío? ¿Cuántos centros de aglomeración industrial surgirán en la región, quizá tres o cuatro?

Estas son, en primer término, preguntas con relación a las constelaciones del poder político: ¿alcanzarán las bases sociales de los gobiernos democráticos para disolver las élites que obstaculizan el desarrollo, formadas por los terratenientes, industriales con monopolios seguros, importadores, financistas y militares que fueron configurando un bloque durante la década del setenta? ¿O los gobiernos volverán a depositar su confianza en las soluciones tecnocráticas, en el crecimiento económico, en políticas redistributivas y populistas y el capital extranjero? En todo caso, han mejorado las condiciones para una "concentración de las fuerzas". Las fuerzas tradicionales han sido debilitadas por la evolución desfavorable de los "términos de intercambio" para las materias primas y por el endeudamiento externo; los militares han retrocedido a un segundo plano, por lo menos temporalmente.

Se trata, asimismo, de una cuestión económica: una "disociación" que no fuera apoyada por los países poderosos como el Brasil, sería una respuesta tan incorrecta como la integración incondicional al mercado mundial. Considerando la situación desfavorable de la economía mundial, la región deberá apostar, en efecto, más enérgicamente al mercado interno que los países del Sudeste Asiático. Aquél continuará siendo un factor determinante para las inversiones de la mayoría de las empresas. La competencia interna puede provocar una modernización que conduzca a la exportación de los excedentes.

Al igual que en los países del Sudeste Asiático, la orientación al mercado mundial no descansará, principalmente, sobre una política de comercio liberal, sino sobre la gestión estatal así como en instrumentos reguladores. En particular el Brasil, se integra agresiva y selectivamente en la economía mundial. Fortalece las fuerzas del mercado, pero las complementa a través del flaqueo estatal siempre que éste sea necesario. Negocia el acceso a su interesante mercado interno y viola parcialmente las reglas del comercio mundial con el objetivo de allanar los obstáculos para sus exportaciones. Relaciona una estrategia de "imitación rápida", incluso de tecnologías complejas, con un proceso de "aprendizaje a través de la exportación de bienes terminados" que les permite, ocasionalmente, realizar "saltos tecnológicos". El gobierno del país deberá volver a discutir elementos de su política económica —como la protección a las ramas de "industria incipiente", la restricción de las importaciones a los bienes relevantes estratégi-

camente o la presión sobre las inversiones directas extranjeras para que exporten con los países fuertes de la OCDE, sobre todo con los Estados Unidos.

3.2 Estados de la OCDE: ¿neoconservadores u orientación hacia reformas?

¿Qué conclusiones se desprenden para los estados de la OCDE? Deben mencionarse tres áreas: la crisis del endeudamiento, la crisis de los países estructuralmente débiles y la ayuda para el desarrollo.

- 1) Algunos países latinoamericanos deberán registrar, en el largo plazo, un balance comercial altamente favorable para poder cumplir con el servicio de la deuda y efectuar las "importaciones esenciales". Este hecho resulta imposible, *principalmente*, a causa de la demanda deprimida y el proteccionismo en aumento de los estados de la OCDE. La reactivación del crecimiento económico exigiría un superávit aún mayor, ya que muchos países se hallan supeditados a elevadas importaciones de productos intermedios y bienes de capital. La crisis de la deuda externa no puede controlarse sólo a través de la contracción de las importaciones y el incremento de la actividad exportadora. Además de una reducción del tipo de interés, exige la cancelación parcial de la deuda y un tratamiento de cada caso en particular, que considere los esfuerzos de ajuste y reestructuración de los deudores.
- 2) ¿De qué manera podrían contribuir los estados de la OCDE a detener el deterioro de los pequeños estados estructuralmente débiles? Estos poseen, en cierta medida, un "potencial de caos"²² siendo considerados como factores de riesgo en el conflicto Este-Oeste. En lugar de impulsar un "roll-back" o una "apertura hacia afuera", los países industrializados deberían colocarse a la cabeza de las fuerzas progresistas. Pues sólo éstas serán capaces de poner en movimiento procesos de desarrollo que harían factible la consolidación política. Además, los países pequeños, debido a que pueden expandir sólo lentamente sus "exportaciones no-tradicionales", dependen, en especial, de los mayores beneficios provenientes de la exportación de productos primarios, así como del rumbo ordenado y previsible en dicho sector. Por el momento, sólo se están discutiendo mecanismos a fin de restringir los efectos negativos de las bruscas oscilaciones en los precios, hasta ahora usuales, como por ejemplo una ampliación del sistema STABEX.

22. Musto, Stefan A., Die Macht der Entwicklungsländer: Realität oder Illusion? (El poder de los países en vías de desarrollo: ¿Realidad o ilusión?), en: Friedrich-Ebert-Stiftung, Vierteljahresberichte, No. 63, Marzo 1976, pp. 23-37, p. 33.

- 3) En el marco de las relaciones entre los países de la OCDE y aquéllos en vías de desarrollo, la ayuda al desarrollo cumple, antes que nada, un papel subordinado. Puede adquirir cierta importancia siempre que apoye una determinada estrategia con éxito o contribuya al surgimiento de una estrategia eficaz. Si la ayuda se concede, exclusivamente, bajo el aspecto de la estabilización, constituirá, ante todo, un obstáculo para el desarrollo. Esto es igualmente válido para el caso de que la ayuda al desarrollo sea asignada en función de intereses propios, como sucediera a menudo desde fines de la década del setenta. Los ejes centrales en el marco de la ayuda deben ser modificados: tendrán que servir, principalmente, a mejorar las estructuras así como a fortalecer la capacidad tecnológica nacional, lo que recién posibilitaría una "integración activa" en la economía mundial.

No obstante, posiciones como éstas encuentran resistencia por parte del neoconservatismo y neoliberalismo imperantes en algunos países importantes de la OCDE. En la actualidad, los Estados Unidos persiguen, frente a los países de América Latina, una política orientada predominantemente a intereses de corto plazo. Aunque la Comunidad Europea posee el potencial político para contrarrestarla, apenas lo usa en atención a los intereses conjuntos en materia de seguridad política. A modo de ejemplo, los países de la OCDE abogan por elecciones democráticas pero no por las reformas estructurales que podrían coadyuvar al surgimiento de las condiciones económicas y sociales propicias al desarrollo y a la evolución democrática. Por ello, cabe preguntarse si y cuando encontrarán la línea progresista que sostuvieron con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial.